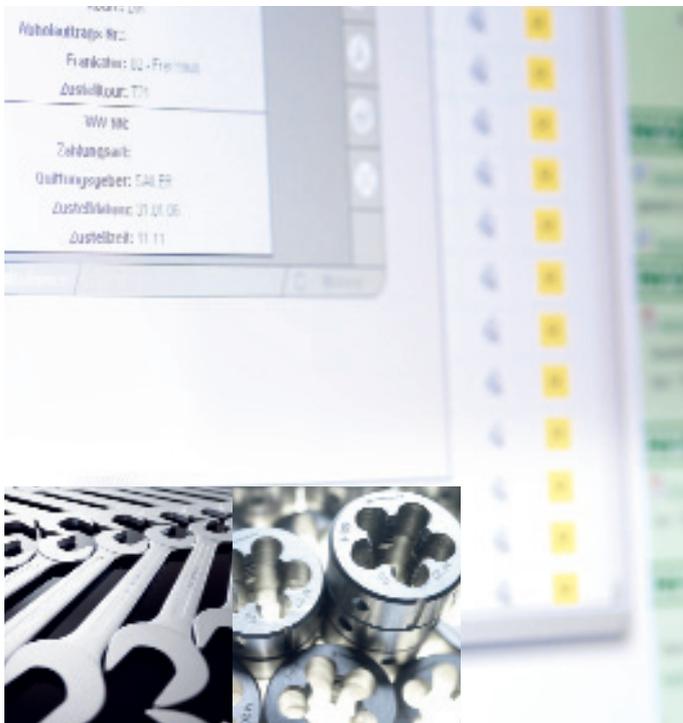




NEUES WACHSTUM SCHAFFEN.

## AKTIONÄRSBRIEF NR.2

Zwischenergebnis 2. Quartal 2006



*Sehr geehrte Aktionärinnen,  
sehr geehrte Aktionäre,*

### **1. Halbjahr 2006 erfreulich**

Die Entwicklung des Geschäftsvolumens ist in der ersten Hälfte des Jahres 2006 mit einem Plus von insgesamt 12,7 % gegenüber Vorjahr erfreulich ausgefallen. Der Schwerpunkt lag dabei im Stahlhandelsbereich. Die Preis- und Mengenentwicklung beim Stahl haben die Umsätze auf hohem Niveau nochmals ansteigen lassen.

Das Lagergeschäft entwickelte sich positiv. Neben Umsatzsteigerungen kann auch eine erhöhte Akzeptanz bei Kunden und deren Endkunden festgestellt werden.

Die mit dem Umzug nach Gießen verbundenen Ziele wurden zwischenzeitlich erreicht:

- Kürzere Auftragsdurchlaufzeiten
- Höhere Termintreue bei 24 h Aufträgen durch die strategisch günstige Lage
- Einsparung von Prozesskosten beim Warenempfänger durch leichtere Identifikation der Ware
- Hohe Verpackungsqualität vermindert Transportschäden
- Fehlerquote von unter 0,2 % wurde zwischenzeitlich erreicht

Einem weiteren Ausbau des Lagergeschäftes steht nun nichts mehr im Wege.

### **Hauptversammlung 2006**

Die Hauptversammlung 2006 in Dortmund wurde von über 300 Aktionären zu einem unmittelbaren Kontakt mit „ihrer“ NORDWEST Handel AG genutzt. Im Mittelpunkt der Erörterung stand das Geschäftsergebnis 2005, das wesentlich durch das mittlerweile erfolgreich abgeschlossene Outsourcing des Lager- und Logistikbetriebes geprägt wurde. Wieder in den Aufsichtsrat wurde der Aufsichtsrats-Vorsitzende Dr. Kellerwessel nach turnusmäßigem Ausscheiden gewählt (mit 100 % der Stimmen). Ferner wurde Hubert Grevenkamp erstmals in den Aufsichtsrat gewählt. Von der Verwaltung vorgeschlagene Satzungsänderungen (Anmeldung zur Hauptversammlung und Frage- und Rederecht in der Hauptversammlung) wurden mit 99,9 % bzw. 97,2 % der Stimmen beschlossen. Bestätigt wurde schließlich die Rölfs WP Partner AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Dortmund, als Abschlussprüfer für die NORDWEST Handel AG und den Konzern (99,9 %).

### **NORDWEST in Österreich:**

#### **Mit neuer personeller Besetzung**

Mit einer neuen Niederlassungsleitung wird das Geschäft in Österreich wieder aktiv nach vorne gebracht. Um die Betreuung der Mitglieder in Österreich zu intensivieren, wurde Stefan Glas, Bad Reichenhall, zum Niederlassungsleiter von NORDWEST Österreich bestellt. Stefan Glas war bereits in der Zeit von 1992 bis 2001 für die NORDWEST-Mitglieder- und Lieferantenbetreuung in Österreich verantwortlich. Er wird die österreichischen NORDWEST-Mitglieder dabei unterstützen, das NORDWEST-Leistungsangebot noch besser zu nutzen.

#### **Treuhandabrechnung Stahl kommt bestens an**

Die zum 01.04.2006 eingeführte Treuhandabrechnung Stahl avanciert für NORDWEST wie erwartet zum Erfolgsmodell. So haben nicht nur bestehende Mitglieder auf die neue Regulierungsvariante umgestellt, sondern es haben sich auch weitere Stahlhändler auf der Grundlage der Treuhandabrechnung der NORDWEST-Gruppe angeschlossen.

#### **Hauptbereich Beschläge/Werkzeuge:**

##### **Stärkere Zielgruppenorientierung zahlt sich aus**

Die positive Stimmung im Gesamtmarkt hält nach wie vor an. In Teilbereichen kommt es seit geraumer Zeit leider sogar wieder zu Lieferengpässen, da viele Produzenten auf die derzeitige Nachfrage nicht vorbereitet waren. Viele Marktteilnehmer gehen auch für das zweite Halbjahr von einer weiterhin positiven Umsatzentwicklung aus.

Insgesamt schloss der Hauptbereich Beschläge/Werkzeuge (B/W) mit einem Plus von 0,8 % gegenüber dem Vorjahr ab. Mit Bestandskunden ist der Hauptbereich vor dem Hintergrund von Mitgliederabgängen zum Jahreswechsel bereinigt deutlich positiv gewachsen.



Die Umsatzentwicklung stellt sich zum Ende des 2. Quartals 2006 wie folgt dar:

	<i>Gesamt T€</i>	<i>Veränd. ±% z. Vj.</i>
FB WA Arbeitsschutz/Technische Produkte	31.226	+13,7
FB WB Beschlagsysteme & Sicherheitstechnik	49.768	-7,2
FB WE Bauelemente	22.832	-3,0
FB WG Baugeräte/Draht	19.640	+5,7
FB WI Werkstatt- u. Industriebedarf	30.156	+1,9
FB WP Präzisionswerkzeuge	14.728	+3,8
FB WV Verbindungstechnik	10.968	-6,7
FB WW Handwerkzeuge	83.494	+1,7
FB SD Draht/Eisenwaren/Schweißtechnik	142	+21,4
<b>Hauptbereich Beschläge/Werkzeuge</b>	<b>262.955</b>	<b>+0,8</b>

Generell wird in diesem Hauptbereich die verstärkte Zielgruppenorientierung mehr und mehr spürbar. Im Fachbereich Beschlagsysteme & Sicherheitstechnik überarbeiten wir derzeit unser Lagerprogramm „optische Türbeschläge“ mit Produkten namhafter Marken. Dieses Sortiment wird insbesondere von den Mitgliedern der KBS (Kooperation für Beschlagsysteme und Sicherheitstechnik) mit einem neuen Verkaufskatalog beworben. Im Fachbereich Werkzeuge wurden die Arbeiten am 1.704 Seiten starken Werkzeugkatalog abgeschlossen, so dass eine termingerechte Auslieferung an unsere Händler ab Ende August erfolgen kann. Auch der Fachbereich Arbeitsschutz wird seinen neuen Arbeitsschutzkatalog fristgerecht an unsere Händler ausliefern, um eine intensive Marktbearbeitung zum Start in das Herbstgeschäft sicherzustellen. Sehr erfolgreich läuft die Arbeit im Fachbereich Präzisionswerkzeuge. Hier konnten sowohl neue Mitglieder gewonnen als auch neue Lieferantenverträge begründet werden.

#### **Hauptbereich Stahl: Auf neuem Rekordkurs**

Der Hauptbereich Stahl blickt nach dem 1. Halbjahr 2006 mit einem Umsatz von 384,8 Mio. € und einer Steigerung von

32,5 % gegenüber dem Vorjahr auf seine erfolgreichste Entwicklung seit Bestehen zurück.

Dabei wirkten sich deutliche Preiserhöhungen aufgrund von Rohstoffverteuerungen und weltweit reger Nachfrage aus. So kam es sogar gegenüber dem historischen Stahljahr 2004 zu Preissteigerungen.

Die beschriebene Marktentwicklung wird zudem durch hohe und langfristige werksseitige Vordispositionen gestützt. Nach unserer Einschätzung wird sich dieser Trend in den nächsten Wochen und Monaten fortsetzen.

Daneben konnte insbesondere das Konzentrationsvolumen um ca. 18 % gesteigert werden. Hier ist gelungen, deutlich mehr Tonnage gemeinsam mit den Stahlpartnern abzuwickeln.

Die Einführung und Umsetzung der neuen Abrechnungsvariante läuft planmäßig und mit hoher Akzeptanz. Durch die Treuhandabrechnung Stahl werden diesem Hauptbereich neue Wachstumsmöglichkeiten eröffnet.

	<i>Gesamt T€</i>	<i>Veränd. ±% z. Vj.</i>
<b>Hauptbereich Stahl</b>	<b>384.846</b>	<b>+32,5</b>

#### **Hauptbereich Haustechnik:**

#### **HAGRO erfolgreich auf den Weg gebracht**

Mit der Ausgliederung der operativen Tätigkeiten des Hauptbereiches Haustechnik in die Kooperationsgesellschaft HAGRO wurde zum Jahresanfang ein neues Kapitel dieses

Bereiches bei NORDWEST aufgeschlagen. Die ersten Monate waren geprägt von den Aufgaben, die für eine erfolgreiche Zusammenführung von verschiedenen Einkaufsorganisationen zu erfüllen sind.

Die Umsatzentwicklung des Bereiches stellt sich zum Ende des zweiten Quartals 2006 folgendermaßen dar:

	<i>Gesamt T€</i>	<i>Veränd. ±% z. Vj.</i>
FB Haustechnik Sanitär	61.706	-9,0
FB Haustechnik Heizung	31.568	-11,5
FB Haustechnik Tiefbau	5.797	-15,0
<b>Hauptbereich Haustechnik</b>	<b>99.071</b>	<b>-10,2</b>

Die lange Schlechtwetterperiode hatte zunächst zu einer negativen Umsatzentwicklung geführt. Durch erhebliche Preissteigerungen bei Edelmetallen konnte diese Tendenz ab Mitte des

zweiten Quartals gestoppt werden. Darüber hinaus führt die allgemeine Diskussion um steigende Energiepreise besonders im Heizungsgeschäft zu einer zunehmenden Bereitschaft der Konsumenten, in alternative Wärmeerzeuger, z.B. Solartechnik oder regenerative Brennstoffe, zu investieren. Hiervon profitiert auch das Lagergeschäft bei NORDWEST. Seinen Ausdruck findet dies in einem deutlich über dem Vorjahr liegenden Volumen im Bereich der Solar-Handelsmarke DELPHIS THERM. Zudem greifen im Heizungsgeschäft weiterhin die gesetzlichen Vorschriften für den Austausch von Altanlagen, so dass für das restliche Geschäftsjahr ein Aufwärtstrend erwartet werden kann. Im Sanitärgeschäft setzt sich das Bild der vergangenen Perioden fort: Die zögerliche Investitionsbereitschaft der Konsumenten bei Neubau und Sanierung sowie der Investitionsstau bei gewerblichen und öffentlichen Auftraggebern lassen für die kommenden Monate keine deutlichen Steigerungen erwarten. Aufgrund der langen Schlecht-

*Bilanz des NW-Konzerns per 30.06.2006 in Mio. € (IFRS)*

<b>AKTIVA</b>	<b>30.06.2006</b>	<b>31.12.2005</b>	<b>PASSIVA</b>	<b>30.06.2006</b>	<b>31.12.2005</b>
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>24,6</b>	<b>25,9</b>	<b>Eigenkapital</b>	<b>38,6</b>	<b>40,8</b>
davon als Finanzinvestition gehaltene Vermögenswerte	7,9	7,9			
davon finanzielle Vermögenswerte	5,2	7,0	<b>Langfristige Schulden</b>	<b>12,6</b>	<b>12,1</b>
davon latente Steueransprüche	3,2	1,9	davon Rückstellungen für Pensionen	11,0	10,5
davon sonstige langfristige Vermögenswerte	8,2	9,1	davon sonstige langfristige Schulden	1,6	1,6
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>189,2</b>	<b>140,9</b>			
davon Vorräte	9,2	10,4	<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>162,6</b>	<b>113,9</b>
davon Forderungen aus LuL	155,9	111,0	davon Bankverbindlichkeiten	29,0	24,2
davon Zahlungsmittel	9,3	5,0	davon Lieferantenverbindlichkeiten	125,0	78,6
davon zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	5,5	6,3	davon sonstige Rückstellungen	6,0	7,2
davon sonstige kurzfristige Vermögenswerte	9,3	8,2	davon sonstige kurzfristige Schulden	2,6	3,9
<b>BILANZSUMME</b>	<b>213,8</b>	<b>166,8</b>	<b>BILANZSUMME</b>	<b>213,8</b>	<b>166,8</b>

wetterperiode konnte die für den Tiefbau maßgebliche Bautätigkeit im Außenbereich erst im Verlauf des zweiten Quartals aufgenommen werden. Insbesondere in diesem Geschäftsbereich, dessen Absatzmärkte weitestgehend durch öffentliche Ausgaben bestimmt werden, zeigt sich die Investitionszurückhaltung der öffentlichen Hand: Es werden nur die notwendigen Baumaßnahmen vorgenommen. Die Sanierung der bekanntermaßen veralteten öffentlichen Abwasserkanäle lässt in Zeiten leerer Kassen bei den kommunalen Auftraggebern weiter auf sich warten.

In den kommenden Monaten sind die Aktivitäten darauf gerichtet, die begonnene Umsetzung der Lieferanten- und Sortimentsklassifikation bei den Mitgliedern zu verstärken, um die mit den Vertragslieferanten vereinbarten Konditionierungen so weit wie möglich auszuschöpfen. Ein Begleiteffekt liegt hierbei in der Anhebung der Einkaufsquote der Anschlusshäuser über die Zentralregulierung. Zudem wird verstärkt Augenmerk auf die Steuerung von Umsatzpotentialen auf NORDWEST-Vertragslieferanten gelegt.

### Konzern-Zwischenabschluss 30.06.2006

Entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen legt NORDWEST seinen Aktionären den Zwischenabschluss zum 30.06.2006 nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) vor.

Wegen des Verkaufes des Stahlhandels (01.8.2005) und des Technischen Handels (01.10.2005) der Heller+Köster-Gruppe sowie des Outsourcings des Lager- und Logistikbetriebes ist die Vergleichbarkeit der Gewinn- und Verlustrechnung eingeschränkt. Diese Maßnahmen brachten einen Abgang von Anlagen, Vorräten, Forderungen und Verbindlichkeiten sowie eine Verringerung der Anzahl der Beschäftigten mit sich.

### Bilanz

Die Bilanz des NORDWEST Handel-Konzerns zum 30.06.2006 zeigt gegenüber dem 31.12.2005 keine strukturellen Veränderungen auf. Mit der saisonbedingten Verlängerung der Bilanzsumme und dem Konzern-Jahresfehlbetrag von 2,4 Mio. € sank die Eigenkapitalquote von 24,5 % auf 18,1 %.

Die in 2005 begonnene und nunmehr abgeschlossene Sortimentsbereinigung spiegelt sich – trotz saisonaler Aufstockungen - in einem beachtlichen Rückgang des Vorratsvermögens wider. Für das 2. Halbjahr 2006 ist aufgrund der Stärkung der Sortimente Präzisionswerkzeuge und Baugeräte eine Erhöhung der Lagerbestände zu erwarten.

Mit der erheblichen Ausweitung des Geschäftsvolumens steigen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zwar deutlich an, bewegen sich aber spürbar unterhalb des prozentualen Anstiegs der Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten. Hintergrund für diese verbesserte Liquidität zum Monatsultimo Juni sind vor allem Mittelrückflüsse aus Insolvenzen seit dem 31.12.2005 in Höhe von 8,5 Mio. €.

### Gewinn- und Verlust-Rechnung des NW-Konzerns per 30.06.2006 in Mio. € (IFRS)

	30.06.2006	30.06.2005
Umsatzerlöse	142,4	150,1
Rohergebnis	17,1	22,2
Personalkosten	5,9	11,6
AfA	1,2	1,7
Sonstige betriebl. Aufwendungen	12,7	11,1
<b>Zwischensumme</b>	<b>-2,7</b>	<b>-2,2</b>
Finanzergebnis	-0,8	-0,9
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>-3,5</b>	<b>-3,1</b>
Steuern	-1,1	-0,2
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>-2,4</b>	<b>-2,9</b>



Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten steigen mit der saisonalen Erhöhung der Umsatzvolumina an. Unter Berücksichtigung der zur Verfügung stehenden Zahlungsmittel ergeben sich Nettofinanzverbindlichkeiten auf dem Niveau zum Jahresende 2005.

### **Gewinn- und Verlustrechnung**

Der Rückgang der Umsatzerlöse und des Rohergebnisses ergibt sich wesentlich aus dem Ausscheiden der operativen Aktivitäten der Heller&Köster-Gruppe aus dem Konsolidierungskreis des NORDWEST-Konzerns zum 01.08.2005 bzw. 01.10.2005. Die Vorjahresvergleichszahlen sind daher nur eingeschränkt vergleichbar. Bei der NORDWEST Handel AG ergab sich im Berichtszeitraum eine Steigerung der Umsatzerlöse um rund 12,0%.

Verantwortlich für die rückläufigen Personalkosten sind – neben der oben angesprochenen Entkonsolidierung – vor allem die im 2. Halbjahr 2005 erfolgten Personalfreisetzen im

Rahmen des Outsourcings der Lagerlogistik. An laufenden Personalkosten konnten im Hauptbereich Logistik per 30.06.2006 rund 1,1 Mio. € gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraums eingespart werden.

Korrespondierend erhöhten sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen um Kosten für unseren Logistik-Dienstleister.

Der erhebliche Zahlungseingang aus Alt-Insolvenzen reduzierte die Inanspruchnahme von kurzfristigen Bankkrediten. Dies führte im Ergebnis – trotz des konjunkturell bedingten Anstiegs des Zinsniveaus – zu einer spürbaren Verbesserung des Finanzergebnisses.

Der positive Steuereffekt ergibt sich wesentlich aus gebildeten latenten Steuern auf Verlustvorträge.

Der Jahresüberschuss zum 30.06.2006 zeigt sich mit ./ 2,4 Mio. € gegenüber dem Vorjahr verbessert. Dieses Ergebnis bestärkt uns in der Erwartung, dass die Geschäftsjahresziele 2006 erreicht werden können.

#### **Finanzkalender 2006/2007**

<b>November 2006</b>	<i>Aktionärsbrief 03/2006</i>
<b>März 2007</b>	<i>Aktionärsbrief 04/2006</i>
<b>Mai 2007</b>	<i>Geschäftsbericht 2006</i>
<b>Mai 2007</b>	<i>Hauptversammlung</i>
<b>Mai 2007</b>	<i>Aktionärsbrief 01/2007</i>



NORDWEST Handel AG  
Berliner Straße 26–36  
D-58135 Hagen  
Telefon +49 (0) 23 31/4 61-0  
Fax +49 (0) 23 31/4 61-99 99  
E-Mail [info@nordwest.com](mailto:info@nordwest.com)  
[www.nordwest.com](http://www.nordwest.com)