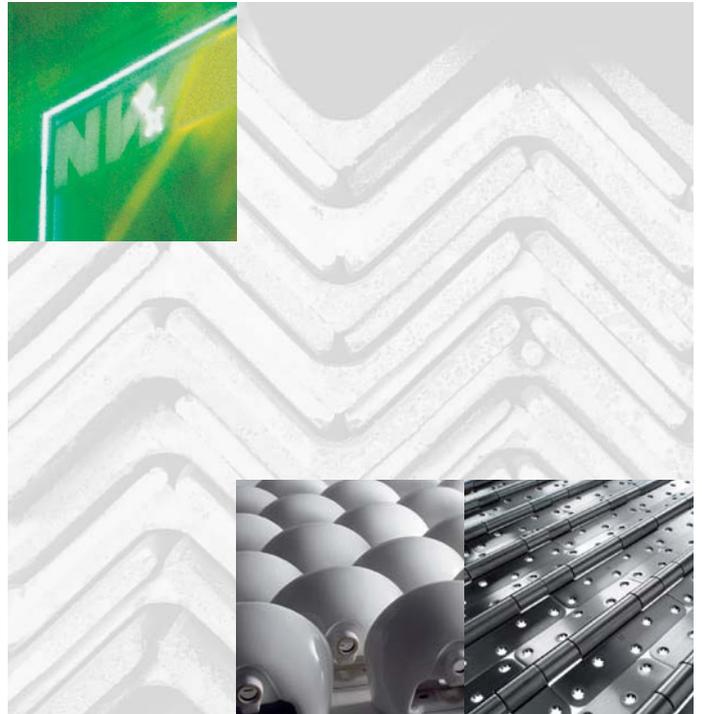


AKTIONÄRSBRIEF NR.3

Zwischenergebnis 3. Quartal 2005

*Sehr geehrte Aktionärinnen,
sehr geehrte Aktionäre,*

wir blicken auf ein Jahr zurück, das uns anstatt des erwarteten Aufschwungs nur eine geringe konjunkturelle Belebung bescherte. Die für unsere Mitglieder wichtigen Bauinvestitionen gingen gegenüber dem Vorjahr sogar noch einmal zurück. Es ist abzusehen, dass angesichts der notwendigen Konsolidierung der öffentlichen Haushalte von diesem Sektor keine Impulse ausgehen werden. Vielmehr sind Steuererhöhungen angekündigt, die die Bauentwicklung weiter dämpfen dürften. Umso mehr werden wir uns darauf konzentrieren, unsere Mitglieder durch optimale Einkaufskonditionen und zielgruppengenaue Services zu unterstützen.



Zu diesen Services zählt auch das Zentrallager in Gießen. Der Umzug von Hagen dorthin ist inzwischen abgeschlossen. Nun geht es darum, die Kinderkrankheiten zu überwinden und die Leistungspotenziale des Logistikzentrums für unsere Mitglieder zu nutzen.

Ebenfalls abgeschlossen ist der Verkauf des Stahlhandels und des Technischen Handels der Heller + Köster-Gruppe, Olpe. NORDWEST verfügt jetzt nur noch über verbliebene Betriebsimmobilien.

Umsetzung strategischer Ziele

Die NORDWEST Handel AG verfolgte auch im 3. Quartal dieses Jahres konsequent ihre strategischen Ziele: die Ausrichtung der Vertriebs- und Serviceangebote auf die regionalen Märkte der Mitgliedsfirmen, die Konzentration des Einkaufs in allen Warenbereichen auf ausgewählte Lieferanten und die Realisierung einer wettbewerbsfähigen Lagerlogistik. Trotzdem konnte sie sich nicht von der Branchenentwicklung abkoppeln und musste wegen der Mitgliederverluste im Jahr 2004 einen Rückgang des Geschäftsvolumens um rund 30 % hinnehmen.

Regionale Informationstage

In der 2. Septemberhälfte führte NORDWEST wieder regionale Informationstage für ihre Mitgliedsfirmen durch. Auf diesen gut besuchten Veranstaltungen in Salzburg, Stuttgart, Gießen, Leipzig, Hamburg und Hagen informierten Vorstand und Führungskräfte über den Stand der strategischen Neuausrichtung, die aktuelle Geschäftsentwicklung, neue Vertriebsmaßnahmen der einzelnen Bereiche und den Umzug des Zentrallagers nach Gießen.

Besonderes Interesse weckte ein künftiges Abrechnungsmodell für Stahlhändler, das auf den Informationstagen vorgestellt wurde. Von dieser Variante des Zentralregulierungsgeschäfts verspricht sich NORDWEST neue Wachstums-

impulse im Stahlbereich. Dabei zahlen die teilnehmenden Mitglieder auf Treuhandkonten. Die Zahlungstermine der Mitglieder ändern sich insoweit, als sie sich an den Zahlungsterminen der Lieferanten orientieren. Voraussetzung für die Teilnahme eines Mitgliedes ist die Regulierung in erster Kondition. Für die Lieferanten bedeutet dieses Abrechnungsmodell keine Veränderungen.

NORDWEST wird die Einführung der „Treuhandabrechnung Stahl“ zum Anlass nehmen, die elektronische Verfügbarkeit und Bearbeitungsmöglichkeit von Buchhaltungsdaten für Mitglieder über das NORDWEST-Informationssystem weiterzuentwickeln.

2. Lieferanten-Informationstag

Am 22. November fand in Köln der 2. Lieferanten-Informationstag von NORDWEST statt. Die wichtigsten Programmpunkte waren: die aktuelle Geschäftsentwicklung, das neue Zentrallager in Gießen, die bevorstehende Kooperation mit der Nürnberger Bund Produktionsverbindungshandel GmbH im Bereich Haustechnik und aktuelle Vertriebsmaßnahmen.

Personalien

Im November wurde die Position des Hauptbereichsleiters Finanz- und Rechnungswesen wieder besetzt: NORDWEST konnte mit Dipl.-Oec. Jörg Simon, 43, einen branchenerfahrenen Fachmann gewinnen und freut sich auf die Zusammenarbeit mit ihm.

Umsatzentwicklung der Hauptbereiche

Von einer Trendwende in der deutschen Konjunktur zu sprechen, ist immer noch verfrüht. Wachstumsimpulse kommen vor allem aus dem Ausland, beleben die Binnenwirtschaft aber nur partiell. Von der lahmen Konjunktur ist vor allem die Bauwirtschaft betroffen. Der Rückgang der Bauinvestitionen setzte sich deshalb auch im 3. Quartal 2005 fort.



Im verarbeitenden Gewerbe hat sich dagegen das Geschäftsklima aufgehellt. Gegenüber dem ifo-Institut bewerteten die befragten Unternehmen ihre aktuelle Lage erneut zuversichtlicher als im Vormonat. Ebenfalls optimistisch schätzten sie auch ihre Geschäftsaussichten für die nächsten sechs Monate ein. Rundherum positiv bewerteten Industrieunternehmen ihre Exportchancen. Auch in den übrigen drei Wirtschaftsbereichen - dem Bauhauptgewerbe, dem Großhandel und dem Einzelhandel - entwickelte sich der Indikator positiv. Die Unternehmen beurteilten sowohl ihre aktuelle Lage als auch die Aussichten für die nächsten sechs Monate günstiger als im September.

Hauptbereich Stahl: Steigende Nachfrage

Nach dem außergewöhnlichen Jahr 2004 hat zwar der Umsatz im Stahlbereich seine Rekordhöhe eingebüßt, bewegt sich aber immer noch auf hohem Niveau. Die NORDWEST Handel AG ist nach wie vor die Nummer eins der Einkaufskooperationen für den deutschen, mittelständischen Stahlhandel.

Nach dem 1. Halbjahr mit schwacher Binnennachfrage und fehlenden Außenimpulsen sind nun die Rohstoffpreise, insbesondere für Schrott, im 3. Quartal wieder gestiegen. In vielen Produktbereichen kam es deshalb zu Preiserhöhungen. Da der Handel seine Lagerbestände im 1. Halbjahr abgebaut hatte, wurde Stahl im 3. Quartal wieder verstärkt nachgefragt. Dadurch konnte der NORDWEST-Stahlbereich die vorausgegangenen Umsatzverluste leicht kompensieren und will sie bis zum Jahresende weiter abbauen.

	Gesamt T€	Veränd. ±% z. Vj.
FB Stahl/Werkstoffe	461.996	-19,9
FB Stahl/Befestigungstechnik	18.378	-21,7
FB Stahl/Draht-/Eisenwaren, Schweißtechnik	20.429	-33,1
Hauptbereich Stahl	500.803	-20,6

Ausblick auf 2006

Auch im kommenden Geschäftsjahr wird der Stahlbereich alles daran setzen, um seine führende Position zu behaupten. Im Mittelpunkt der Arbeit stehen

- die weitere Konzentration des Einkaufs
- das Gewinnen neuer leistungsstarker Mitgliedsfirmen
- der Auf- und Ausbau neuer Produktbereiche.

Hauptbereich Beschläge/Werkzeuge:

Zentrale Verantwortung für Lagerprogramm

Im 3. Quartal arbeitete der Hauptbereich Beschläge/Werkzeuge intensiv an der Umsetzung der geplanten Projekte. Als erster Schritt zum neuen Vertriebskonzept für Betriebs-einrichtungen erschien im Oktober der „Basiskatalog Betriebseinrichtungen“ mit einem Umfang von 320 Seiten und einer Auflage von 30.000 Exemplaren. Der für diesen Bereich geplante „Spezialkatalog Betriebseinrichtungen“ ist in Vorbereitung und wird voraussichtlich im Februar 2006 mit einer Auflage von 100.000 Exemplaren erscheinen.

Die KBS, Kooperation für Beschlagsysteme und Sicherheitstechnik, bildete inzwischen die Arbeitsgruppen „Möbelbeschlag und Innenausbau“ sowie „Sicherheitstechnik“. Weitere Arbeitsgruppen zu „Bauen im Bestand“ (Renovierung/Sanierung), „Sichere Rettungswege“ und „Wohnen mit 50Plus“ sind in Vorbereitung.

	Gesamt T€	Veränd. ±% z. Vj.
FB Werkzeuge	155.163	-12,1
FB Werkstatt- u. Industriebedarf	41.956	-8,4
FB Arbeitsschutz/Technische Produkte	41.337	-2,4
Hauptbereich Werkzeuge	238.456	-9,9
	Gesamt T€	Veränd. ±% z. Vj.
FB Beschläge	84.559	-41,0
FB Bauelemente	35.981	-25,7
Hauptbereich Beschläge/Bauelemente	120.540	-37,2

Ausblick auf 2006

Im Interesse einer schnellen und reibungslosen Belieferung der NORDWEST-Händler soll das gesamte Lagerprogramm des Zentrallagers Gießen in einem Hauptbereich gebündelt werden. Zu diesem Zweck werden die Warengruppen Befestigungstechnik und Draht/Eisenwaren/Schweißtechnik ab dem kommenden Geschäftsjahr dem Hauptbereich Beschläge/Werkzeuge zugeordnet. Die Zusammenlegung hat mehrere Vorteile:

- Das Lagersortiment wird besser in die jeweiligen Vertriebskonzepte eingebunden.
- Der 24-Stunden-Service wird auf das gesamte Lagerprogramm ausgeweitet.
- Für alle Warenbereiche wird ein einheitliches Preismanagement aufgebaut.

Hauptbereich Haustechnik: Integration

Im 3. Quartal erzielte der Hauptbereich Haustechnik einen Umsatz von 167,7 Mio. € und damit ein deutlich besseres Ergebnis als im 1. Halbjahr. Die Gründe hierfür liegen vor allem in der fortschreitenden Konzentration des Einkaufs. Am Umsatz waren die Fachbereiche Sanitär/Installation mit 59,9 %, Heizung mit 34,0 % und Tiefbau mit 6,1 % beteiligt. Dabei entfielen 98 % des Umsatzes auf das Zentralregulierungsgeschäft.

	Gesamt T€	Veränd. ±% z. Vj.
FB Haustechnik Sanitär	100.442	-54,1
FB Haustechnik Heizung	56.990	-70,6
FB Haustechnik Tiefbau	10.269	-68,8
Hauptbereich Haustechnik	167.701	-62,4

Auch im 3. Quartal schlugen sich die allgemeine Kaufzurückhaltung und die schwache Bau- und Renovierungstätigkeit im Ergebnis des Hauptbereichs Haustechnik nieder. Der Kampf um Kunden und Aufträge ist deshalb sowohl im privaten als auch öffentlichen und gewerblichen Bau noch

härter geworden. Außerdem wirkten sich die Mitgliederverluste vom Ende letzten Jahres und Umsatzausfälle durch Insolvenzen auf das Ergebnis aus.

Im Hinblick auf den Umzug des NORDWEST-Lagerprogramms von Hagen nach Gießen konnte der Haustechnik-Lagerbestand bis September um circa 45 % gegenüber dem Vorjahr reduziert werden - bei gleichzeitiger moderater Erhöhung der Umschlagshäufigkeit.

Die intensive Zusammenarbeit mit den NORDWEST-Händlern genießt im Hauptbereich Haustechnik höchste Priorität. Zur Zeit wird die Handelsmarke Delphis - analog den Hauptwarengruppen - auf Sortimente und Lieferanten überprüft. Auch hier soll der Einkauf für die Handels- und die Produktmarken auf dieselben Lieferanten konzentriert werden. Von den Vorteilen dieser Einkaufsbündelung profitieren alle NORDWEST-Händler des Bereichs Haustechnik.

Ausblick auf 2006

Die geplante Kooperation der Bereiche Haustechnik der NORDWEST Handel AG und der Nürnberger Bund Produktionsverbindungshandels GmbH (NBP) unter dem Namen HAGRO Haustechnik Großhandels GmbH erfordert die Entwicklung gemeinsamer Einkaufs- und Vertriebsstrukturen. Dabei geht es auch um die Integration geeigneter NORDWEST- und NBP-Mitglieder in Fach- und Leistungsgruppen und/oder Marketinggemeinschaften des jeweils anderen Partners. Diese Integration gehört zu den Schwerpunktaufgaben der nächsten Monate.

e-direct Datenservice: Positive Entwicklung

Im Januar dieses Jahres wurde aus dem Bereich Haustechnik die e-direct Datenservice GmbH gegründet. Sie hat die Aufgabe, für haustechnische Großhandelsbetriebe normierte Daten für Warenwirtschafts- und Katalogsysteme zu generieren



sowie Kataloge für Sanitär/Heizung und Installation zu entwickeln. Aktuell pflegt e-direct circa 146.000 Artikelstammsätze für Warenwirtschaftssysteme (davon circa 3.300 für die Handelsmarke Delphis) und circa 260.000 Layout-Daten.

In den vergangenen Monaten konnten über 20 Großhandelsbetriebe von den Vorteilen der zentralen Daten- und Medienproduktion überzeugt und als Kunden gewonnen werden. Mit dem Ziel, eine führende Position im nationalen Daten- und Katalogangebot für Haustechnik-Großhändler einzunehmen, wird e-direct auch künftig an der Verbesserung der Datenstrukturen und der Erhöhung des Datenvolumens arbeiten.

Konzern-Bilanz: Höhere Liquidität

Durch den Verkauf des Stahlhandels der Heller + Köster-Gruppe zum 01.07.2005 hat sich die Bilanz des Konzerns auch strukturell verändert. Abgänge von Vermögensgegenständen und Schulden führten zur Abnahme des Anlage- und Vorratsvermögens. Außerdem ging das Anlagevermögen neben den Normal-Abschreibungen auch durch Wertkorrekturen bei Immobilien zurück. Das Outsourcing der Lagerlogistik wirkte sich vorübergehend auf das Vorratsvermögen aus. Nach dem

Bereinigen der Bestände befindet sich das Lagergeschäft nun mit gestrafften und kundengerechten Sortimenten auf Erfolgskurs.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Mitgliedern und damit die Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten stiegen im Vergleich zum 31.12.2004 mit dem Geschäftsvolumen saisonbedingt an. Der Rückgang sonstiger Forderungen resultiert aus üblicherweise erhöhten, abgrenzungsbedingten Forderungen zum Jahresende.

Die Liquidität des Konzerns hat sich einschließlich der Bankverbindlichkeiten um 10,3 Mio. € gegenüber dem Jahresende 2004 verbessert. Diese positive Entwicklung resultiert aus Liquiditätsrückflüssen durch Insolvenzen und dem Verkauf des Stahlhandels der Heller + Köster-Gruppe.

Die sonstigen Verbindlichkeiten gingen wegen des Abgrenzungscharakters naturgemäß gegenüber dem 31.12.2004 zurück.

Das Eigenkapital ist mit 40,0 Mio. € stabil und beträgt 19,7 % der Bilanzsumme.

Bilanz des NW-Konzerns per 30.09.2005 in Mio. €

AKTIVA	30.09.2005	31.12.2004	PASSIVA	30.09.2005	31.12.2004
Anlagevermögen	23,7	26,7	Eigenkapital	40,0	40,3
Davon Finanzanlagen	1,1	1,0			
			Rückstellungen	15,7	16,9
Vorratsvermögen	8,6	14,9			
Forderungen aus LuL	158,7	145,2	Bankverbindlichkeiten	33,1	41,9
Ford. geg. verb. Unternehmen	0,9	0,7	Lieferantenverbindlichkeiten	115,5	99,2
Sonst. Forderungen	4,3	7,3			
Wertpapiere, liquide Mittel	8,0	6,5	Sonst. Verbindlichkeiten	0,3	3,3
RAP	0,6	0,7	RAP	0,2	0,4
BILANZSUMME	204,8	202,0	BILANZSUMME	204,8	202,0

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Genauso wie die Bilanz beeinflusste der Verkauf des Stahlhandels auch die Gewinn- und Verlustrechnung. Außerdem resultierte der Rückgang der Umsatz- und Rohere Erlöse aus gesunkenen Stahlpreisen und dem Verlust von Zentralregulierungsumsätzen. Positiv auf die Marge wirkte sich die Veränderung der Skontierungsmöglichkeiten der Mitglieder aus.

Gewinn- und Verlust-Rechnung des NW-Konzerns per 30.09.2005 in Mio. €

	30.09.2005	30.09.2004
Umsatzerlöse	222,2	297,0
Rohergebnis	36,3	43,4
Personalkosten	15,5	17,2
AfA	3,2	2,7
Sonstige betr. Aufwendungen	16,0	20,0
Zwischensumme	1,6	3,5
Finanzergebnis	-1,4	-2,5
Ergebnis der gew. Geschäftstätigkeit	0,3	1,0
Steuern	0,9	0,3
Jahresüberschuss	-0,6	0,8

Bei den Personalkosten schlugen sich vor allem die Abfindungen nieder, die die NORDWEST Handel AG im Rahmen des Logistikoutsourcings zu zahlen hat. Positiv wirkten sich dagegen die bereits im Vorjahr eingeleiteten Personalkürzungen aus.

Die AfA ging angesichts zurückhaltender Investitionen weiter leicht zurück. Neben dem Verkauf des Stahlhandels reduzierte NORDWEST die sonstigen betrieblichen Aufwendungen durch einen konsequenten Sparkurs. Gleichzeitig trug sie durch die Zuführung zu Wertberichtigungen und Rückstellungen dem saisonal bedingten Anstieg der Forderungen und erkennbaren Einzelrisiken Rechnung. Weiter fielen Einmalkosten aus den Logistikveränderungen und Abwertungen von Immobilien an, die aber das Ergebnis nicht nachhaltig belasten. Mit 0,3 Mio. € erzielte der Konzern ein Ergebnis der gewöhn-

lichen Geschäftstätigkeit, das unter dem des Vorjahres liegt. Die relativ hohe Steuerquote ergibt sich aus fehlenden Verrechnungsmöglichkeiten steuerlicher Gewinne mit steuerlichen Verlusten im Konzern und führte zu einem Fehlbetrag von minus 0,6 Mio. €.

*Sehr geehrte Aktionärinnen,
sehr geehrte Aktionäre,*

das Ergebnis des Geschäftsjahres 2005 ist stark durch die Einmalbelastungen für das Logistik-Outsourcing geprägt. Diese Investition ist jedoch unabdingbar, um die Existenz der NORDWEST-Mitglieder langfristig zu sichern. Aus dem schwierigen Jahr 2005 wird NORDWEST aber gestärkt hervorgehen. Nach der Sicherung der finanziellen Stabilität konzentrieren wir uns wieder auf unsere Hauptaufgabe, die Unterstützung der Mitglieder im regionalen Wettbewerb. Die eingeleiteten Maßnahmen und Projekte wie das Outsourcing der Lagerlogistik und die vereinbarte Kooperation mit der Nürnberger Bund Produktionsverbindungshandels GmbH tragen bereits erste Früchte. Diese Erfolge bestätigen die Richtigkeit des eingeschlagenen Kurses und lassen uns mit Zuversicht dem kommenden Jahr entgegensehen.

NORDWEST Handel AG

Der Vorstand

NW NORDWEST

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
www.nordwest.com