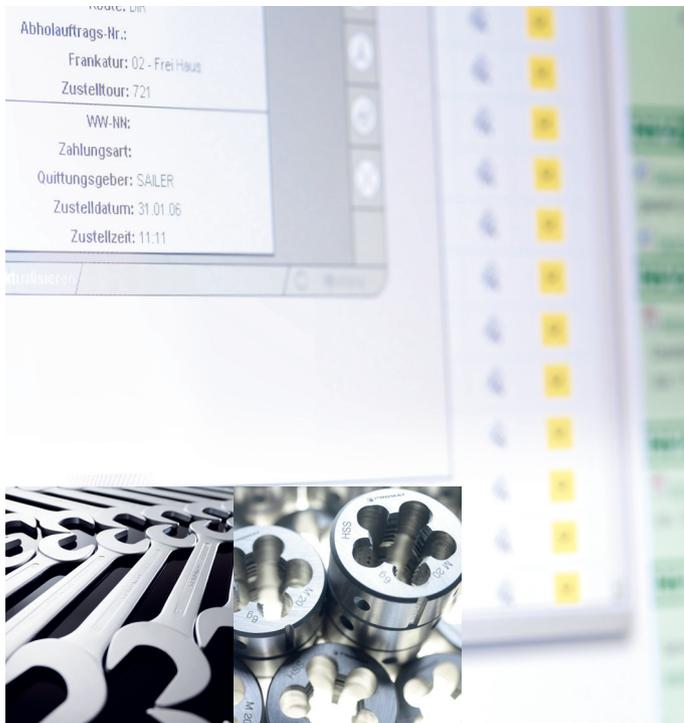




NEUES WACHSTUM SCHAFFEN.

## AKTIONÄRSBRIEF NR.3

Zwischenergebnis 3. Quartal 2006



*Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre,  
sehr geehrte Damen und Herren,*

die erfreuliche Entwicklung der ersten Jahreshälfte hat sich im dritten Quartal deutlich fortgesetzt. Damit bestätigt sich die im letzten Jahr eingeleitete Trendwende.

So stieg das Geschäftsvolumen inklusive Umsatzsteuer bis einschließlich dem 3. Quartal 2006 gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 13,4 % an. Besonders profitierten das Zentralregulierungs- und das Streckengeschäft mit Zuwächsen von 12,1 bzw. 21,7 %, dank ihres hohen Anteils an Stahlhandelswaren (42,5 bzw. 99,5%). Der Umsatzanstieg des Lagergeschäftes erreichte aufgelaufen 4,1 %, jedoch mit teils stark steigender Tendenz und zweistelligen Zuwachsraten in jüngster Vergangenheit.

## Regionale Informationstage 2006

Im Rahmen der alljährlich stattfindenden Regionalen Informationstage haben Vorstand und Führungsmannschaft auch im Herbst 2006 die Gelegenheit gesucht, Mitglieder „vor Ort“ über die aktuelle Lage und Entwicklung der NORDWEST Handel-Gruppe und über geplante Aktivitäten zu informieren. Zahlreiche Mitglieder nutzten in Salzburg, Stuttgart, Frankfurt, Hamburg, Leipzig und Hagen die Möglichkeit zur Information und zum Gedankenaustausch.

## Treuhandabrechnung als Innovationsrakete

Die seit Frühjahr 2006 angebotene Treuhandabrechnung Stahl setzt sich durch. Mittlerweile haben sich rund 30 Anschluss-häuser mit einem Abrechnungsumsatz von rund 300 Mio. € p.a. für die neue Abrechnungsvariante entschieden. Die zunächst nur für die Treuhandabrechnung entwickelte *NORDWEST-Online-Bearbeitung offener Posten* wird ab dem Jahr 2007 allen Mitgliedern über das NIS zur Verfügung stehen. Mit diesen und weiteren belegorientierten Dienstleistungen wollen wir die Abrechnungsbearbeitung verschlanken und unseren Mitgliedern helfen, ihre Verwaltungseffizienz durch Nutzung der NORDWEST-Zentralregulierung zu erhöhen.

## Hauptbereich Stahl: weiter im Aufwind

Getragen durch die weiterhin erfreuliche Entwicklung des Stahlmarktes hat der Hauptbereich Stahl per 3. Quartal 2006 ein Geschäftsvolumen von 605,2 Mio. € erreicht. Dies entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr von 31,0 %.

Diese Entwicklung beruht nach wie vor auf einer pulsierenden Weltmarktentwicklung, aber auch auf einem seit langer Zeit wieder freundlich gestimmten Binnenmarkt.

	Gesamt T€	Veränd. ±% z. Vj.
<b>Hauptbereich Stahl</b>	<b>605.214</b>	<b>+31,0</b>

Bedingt durch deutliche Preiserhöhungen bei den Rohstoffen und Fertigprodukten ergab sich eine verstärkte Nachfrage nach Stahlerzeugnissen.

Auch das Konzentrationsvolumen konnte gegenüber dem Vorjahr nochmals um ca. 10 % gesteigert werden.

Wir sind aufgrund der vorliegenden Markterkenntnisse und der bereits erfolgten Vordispositionen bis in das neue Jahr hinein optimistisch, dass dieser positive Trend sich weiter fortsetzen wird.

Ebenso sind wir überzeugt, dass wir mit der weiteren Implementierung der zusätzlichen Abrechnungsvariante der Treuhandabrechnung Stahl weitere Potenziale für NORDWEST und seine Lieferpartner haben können.

## Hauptbereich Haustechnik:

### Basis für neues Wachstum geschaffen

Der Hauptbereich Haustechnik stellt sich zum Ende des dritten Quartals wie folgt dar:

	Gesamt T€	Veränd. ±% z. Vj.
FB Haustechnik Sanitär	94.152	-6,3
FB Haustechnik Heizung	51.293	-10,0
FB Haustechnik Tiefbau	9.477	-7,7
<b>Hauptbereich Haustechnik</b>	<b>154.922</b>	<b>-7,6</b>

In der negativen Umsatzentwicklung schlugen sich die Mitgliederabgänge des Vorjahres nieder.

Gemessen an der Entwicklung der Vorquartale konnte die negative Umsatztendenz jedoch gestoppt werden. Mit dem größten Teil der Mitgliedsfirmen konnte ein höheres Umsatzvolumen als in der Vorjahresperiode realisiert werden. Hierzu trägt auch die Preisentwicklung auf den Rohstoffmärkten, insbesondere bei Kupfer-, Messing- und Stahlprodukten bei.

Auch die in diesem Jahr erneut gestiegene Nachfrage der Verbraucher nach regenerativen Energieträgern hat dem Haus-technik-Geschäft positive Impulse gebracht. Hiervon profitiert insbesondere der Heizungsbereich mit seinem Angebot an Produkten zur Solartechnik.

In den vergangenen Monaten wurden die DELPHIS-Sortimente Sanitär-Keramik und Badmöbel überarbeitet und im Sinne des eingeschlagenen Konzentrationsprozesses auf die ausgewählten Lieferantenpartner der Markenprodukte übertragen. Seit Beginn der zweiten Jahreshälfte sind diese neuen Produkte lieferbar und können durch die Anschlusshäuser in die Vermarktung getragen werden. Bei den neuen Produkten handelt es sich weitgehend um Exklusiv-Produkte. Durch die eingeschränkte Vergleichbarkeit mit anderen Produkten wird den HAGRO-Mitgliedern hiermit die Möglichkeit geboten, bessere Margen im Vertrieb zu erzielen.

Als letzte Produktgruppe im Prozess der Erneuerung der DELPHIS-Serie stehen die Sanitär-Armaturen an. Hier ist die Markteinführung für den Beginn des neuen Jahres geplant. Flankiert werden die Neuprodukte durch eine attraktive Prospektserie, die sich derzeit in der Produktion befindet. Ebenfalls mit Beginn des neuen Jahres sollen die HAGRO-Mitglieder über eine Reihe neuer und aussagefähiger Prospektunterlagen verfügen können.

Die kommenden Wochen bis zum Jahresende werden geprägt durch die umfassenden Einkaufsverhandlungen mit den Lieferantenpartnern. Bis zum Dezember 2006 werden in Gesprächen mit mehr als 140 Vertragslieferanten die Einkaufsbedingungen für die HAGRO-Mitglieder vereinbart.

In Kooperation mit der HAGRO-Schwestergesellschaft e-direct Datenservice GmbH wird die Übermittlung der Einkaufsbedingungen zum Jahresbeginn 2007 um eine elektronische Variante erweitert. Diejenigen HAGRO-Mitglieder, die ihre Artikelstammdaten über e-direct beziehen und pflegen, bekommen damit die Möglichkeit, die durch HAGRO vereinbarten Ein-

kaufskonditionen in die eigene Warenwirtschaft bis auf die Einzelartikel zu übertragen. Hierdurch werden mögliche Fehlerquellen in der Datenpflege zu den Mitgliedsfirmen eliminiert und die betrieblichen Prozesse der Konditionenpflege bis in die Warenwirtschaftssysteme unserer Anschlusshäuser optimiert.

### **Hauptbereich Beschläge/Werkzeuge: gute Stimmung, gute Geschäfte**

Der Gesamtumsatz des Hauptbereichs Beschläge/Werkzeuge lag im 3. Quartal 2006 bei 407,4 Mio. € und damit 2,4 % über Vorjahr. Das Lagergeschäft schloss mit + 5,4 % gegenüber Vorjahr und einem Gesamtumsatz von 39,5 Mio. € ab. Besonders erfreulich ist hierbei die Entwicklung der Anschlusshäuser, die die Möglichkeit des Direktversands ab NORDWEST-Zentrallager innerhalb von 24 Stunden an den Endkunden nutzen. Der Umsatz mit diesen Händlern konnte durchschnittlich um 15 % gesteigert werden. Um dieser Entwicklung weiterhin Rechnung zu tragen, erscheint im Januar der Werkzeugtechnik-Katalog mit 15.000 Lagerartikeln sowie im Februar der Qualitätswerkzeug-Katalog mit 10.000 Lagerartikeln. In enger Abstimmung mit unseren Anschlusshäusern haben wir es uns zum Ziel gesetzt, das Lagersortiment kontinuierlich auszubauen.

Im November 2006 erscheint der Gesamt-Lagerkatalog des Hauptbereichs B/W mit ca. 26.000 Lagerartikeln. Zukünftig ist somit sichergestellt, dass die Einkäufer unserer Anschlusshäuser das Gesamtsortiment unseres Zentrallagers mit einem Katalog im Zugriff haben. Diese Lagerliste wird ab 2007 jeweils zum Juli erscheinen und dann eine Laufzeit von einem Jahr haben.

Die positive Stimmung bei den Anschlusshäusern hält unvermindert an. Aufgrund der guten Auftragslage im produzierenden Gewerbe gehen die Zulieferbetriebe in diesem Segment auch für das 1. Quartal 2007 von einer weiterhin guten Um-

satzentwicklung aus. Auch die deutsche Bauindustrie will wegen der gut laufenden Geschäfte möglicherweise ihre Prognose für 2007 um einen Prozentpunkt nach oben erhöhen. Nach Angaben des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie ist man auch für 2007 positiv gestimmt. In der neuen Konjunkturbilanz des Statistischen Bundesamtes wird die jahrelang in der Krise steckende Baubranche als einer der Wachstumstreiber genannt.

	<i>Gesamt T€</i>	<i>Veränd. ±% z. Vj.</i>
FB WA Arbeitsschutz/Technische Produkte	48.626	+17,1
FB WB Beschlagsysteme & Sicherheitstechnik	77.316	-5,1
FB WE Bauelemente	36.995	-0,8
FB WG Baugeräte/Draht	30.073	+6,4
FB WI Werkstatt- u. Industriebedarf	45.680	+3,2
FB WP Präzisionswerkzeuge	22.538	+4,1
FB WV Verbindungstechnik	17.284	-7,1
FB WW Handwerkzeuge	128.674	+3,1
FB SD Draht/Eisenwaren/Schweißtechnik	246	+21,8
<b>Hauptbereich Beschläge/Werkzeuge</b>	<b>407.432</b>	<b>+2,4</b>

## Personalien

Seit 1. Oktober 2006 steht Rechtsanwalt Markus Heeseler als Justiziar in unseren Diensten. Herr Heeseler verfügt dank langjähriger Tätigkeit in anderen Einkaufsverbänden über die nötige ausgezeichnete Branchenerfahrung. Seine Tätigkeitsschwerpunkte werden im Bereich des allgemeinen Wirtschafts- und Vertragsrechtes sowie Rechtsfragen der Forderungssicherung liegen.

Ebenfalls seit dem 1. Oktober 2006 verstärkt uns Herr Franz Hofmann. Herr Hofmann wird NORDWEST als Handelsvertreter im französischen Raum repräsentieren und unser Geschäft dort entwickeln. Insbesondere das NORDWEST-Lagergeschäft soll in Europa ausgeweitet werden.

## Konzern-Zwischenabschluss 30.09.2006

Entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen legt NORDWEST seinen Aktionären den Zwischenabschluss zum 30.09.2006 nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) vor.

## Bilanz

Die Bilanz des NORDWEST Handel-Konzerns zum 30.09.2006 zeigt gegenüber dem 31.12.2005 insbesondere saisonal bedingte Veränderungen auf. Mit dem Konzern-Jahresfehlbetrag von 1,2 Mio. € ergibt sich bei gleichzeitiger Verlängerung der Bilanzsumme eine Eigenkapitalquote von 19,0 %. (Vorjahr 30.09.: 19,5 %)

Der Rückgang des Vorratsvermögens geht wesentlich auf die im Rahmen des Outsourcings der Lagerlogistik nach Gießen begonnene und im 1. Halbjahr 2006 abgeschlossene Sortimentsbereinigung zurück. Bereits im 3. Quartal 2006 wurde allerdings aufgrund der Verstärkung der Aktivitäten in den Sortimentsbereichen Präzisionswerkzeuge und Baugeräte sowie einer saisonbedingten Erhöhung der Lagerumsätze der Fachbereiche WW und WA wieder eine deutliche Erhöhung der Lagerbestände nötig.

Der Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ergibt sich wesentlich aus dem saisonal bedingten Anstieg der abgewickelten Umsätze. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen steigen jedoch nur unterproportional an. Dies ist wesentlich auf Rückflüsse aus Insolvenzabwicklungen zurückzuführen. Hier konnten in den ersten neun Monaten des aktuellen Geschäftsjahres bereits Rückflüsse in Höhe von rund 10 Mio. € verzeichnet werden.

Zum Jahresende 2006 gehen wir auf der Grundlage der zu erwartenden Umsätze davon aus, dass sich die Forderungen aus



Lieferungen und Leistungen leicht unter und die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf Vorjahresniveau bewegen werden.

Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten entwickeln sich gegenüber dem 31.12.2005 stichtags- und saisonbedingt annähernd konstant. Gegenüber dem 30.09.2005 konnten die Bankverbindlichkeiten allerdings deutlich um rund 8 Mio. € reduziert werden. Dieser Rückgang steht ebenfalls in unmittelbarem Zusammenhang mit den oben genannten Mittelrückflüssen aus Insolvenzen.

### Gewinn- und Verlustrechnung

Das Rohergebnis des Vorjahres ist maßgeblich noch geprägt durch das operative Geschäft der Heller+Köster-Gruppe sowie den Verkauf der Stahlhandelaktivitäten. Mittlerweile sind neben dem Stahlhandelsbereich auch alle übrigen operativen Einheiten der Heller+Köster-Gruppe verkauft; das Rohergebnis

### Gewinn- und Verlust-Rechnung des NW-Konzerns per 30.09.2006 in Mio. € (IFRS)

	30.09.2006	30.09.2005
Umsatzerlöse	223,9	222,2
Rohergebnis	26,4	37,3
Personalkosten	8,3	15,5
AfA	1,8	3,5
Sonstige betriebl. Aufwendungen	16,5	16,0
<b>Zwischensumme</b>	<b>-0,3</b>	<b>2,3</b>
Finanzergebnis	-1,1	-1,4
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>-1,4</b>	<b>0,9</b>
Steuern	-0,2	1,5
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>-1,2</b>	<b>-0,6</b>

liegt somit zwangsläufig deutlich unter Vorjahr und wird geprägt durch die NORDWEST Handel AG.

Die rückläufigen Personalkosten ergeben sich – neben dem Wegfall der operativen Geschäfte der Heller+Köster-Gruppe – auch aus den im Jahr 2005 erfolgten Personalfreisetzen im

### Bilanz des NW-Konzerns per 30.09.2006 in Mio. € (IFRS)

<b>AKTIVA</b>	30.09.2006	31.12.2005	<b>PASSIVA</b>	30.09.2006	31.12.2005
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>22,3</b>	<b>25,9</b>	<b>Eigenkapital</b>	<b>39,8</b>	<b>40,8</b>
davon als Finanzinvestition gehaltene Vermögenswerte	7,7	7,9			
davon finanzielle Vermögenswerte	5,2	7,0	<b>Langfristige Schulden</b>	<b>12,4</b>	<b>12,1</b>
davon latente Steueransprüche	2,2	1,9	davon Rückstellungen für Pensionen	11,1	10,5
davon sonstige langfristige Vermögenswerte	7,2	9,1	davon sonstige langfristige Schulden	1,3	1,6
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>186,8</b>	<b>140,9</b>			
davon Vorräte	9,8	10,4	<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>156,9</b>	<b>113,9</b>
davon Forderungen aus LuL	154,2	111,0	davon Bankverbindlichkeiten	24,5	24,2
davon Zahlungsmittel	7,2	5,0	davon Lieferantenverbindlichkeiten	124,1	78,6
davon zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	6,3	6,3	davon sonstige Rückstellungen	6,3	7,2
davon sonstige kurzfristige Vermögenswerte	9,4	8,2	davon sonstige kurzfristige Schulden	2,0	3,9
<b>BILANZSUMME</b>	<b>209,1</b>	<b>166,8</b>	<b>BILANZSUMME</b>	<b>209,1</b>	<b>166,8</b>

Zusammenhang mit der Ausgliederung der Lagerlogistik an die Rhenus AG. Dies führte bei der NORDWEST Handel AG zu einem Stellenabbau von 79 Mitarbeitern. Da die Kosten für den Logistkdiensleister heute unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen geführt werden, kommt es zu einer Verschiebung von Personal- zu Sachkosten.

Hierdurch sowie aufgrund saisonal bedingter Zuführungen zu pauschalen Wertberichtigungen, steigen die sonstigen betrieblichen Aufwendungen an.

Trotz des konjunkturell bedingten Anstiegs des Zinsniveaus konnte das Zinsergebnis 2006 verbessert werden. Neben einer optimierten Finanzdisposition trägt vor allen Dingen die erheblich verbesserte Liquiditätssituation zu diesem positiven Ergebnis bei.

Der positive Steuereffekt ergibt sich wesentlich aus gebildeten latenten Steuern auf Verlustvorträge in der NORDWEST Handel AG.

### **Ausblick: Innovation als Basis für neue Erfolge**

Mit dem 3. Quartal liegt der größte Teil des Jahres 2006 hinter uns: Zeit, schon einen Ausblick auf das Gesamtjahr 2006 und das kommende Jahr 2007 zu wagen.

Insgesamt werden wir nach heutiger Einschätzung auf ein überwiegend zufriedenstellendes Geschäftsjahr zurückschau-

en können. Erfreulich erweist sich insbesondere die Entwicklung des Geschäftsvolumens, das über die Erwartungen hinaus anstieg. Damit konnte zu den Grundlagen einer wieder erfolgreichen Ertragsentwicklung des Unternehmens zurückgefunden werden. Hierauf basierend erwarten wir in der AG bereits für das Geschäftsjahr 2006 ein wieder nachhaltig positives Ergebnis. Sonderfaktoren können dies im Konzern allerdings erst für das Geschäftsjahr 2007 erwarten lassen.

Wir sind voller Überzeugung, im Geschäftsjahr 2006 zwei Meilensteine auf dem Weg zu mehr Leistung und zu neuem Wachstum genommen zu haben: Gemeint sind das Outsourcing des Lagerbetriebes und die Entwicklung und Einführung der Treuhandabrechnung Stahl. Diese für die Branche beispielhaften Innovationen haben Maßstäbe gesetzt und vermitteln uns Vorteile im Wettbewerb, die sich im Geschäftsjahr 2007 in messbarem Erfolg beweisen werden!

Allen unseren Aktionären wünschen wir einen guten Jahresausklang, ein frohes Weihnachtsfest und ein glückliches Jahr 2007.

Ihre

*NORDWEST Handel AG  
Der Vorstand*

### **Finanzkalender 2007**

<b>März 2007</b>	<i>Aktionärsbrief 04/2006</i>
<b>Mai 2007</b>	<i>Geschäftsbericht 2006</i>
<b>Mai 2007</b>	<i>Hauptversammlung in Nürnberg</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)