

2 NÜRNBERG
2009
PARTNERSCHAFT
VERTRAUEN
HANDELN
90 JAHRE
NORDWEST
0
0
90

AKTIONÄRSBRIEF NR. 3/09

Zwischenergebnis 3. Quartal 2009

ZUKUNFT
GEMEINSAM
GESTALTEN.

LIEBE AKTIONÄRINNEN, LIEBE AKTIONÄRE,
SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,

nach dem tiefen Fall der Wirtschaft seit dem vergangenen Jahr haben das Ende des zweiten sowie das dritte Quartal 2009 eine leichte Erholung gezeigt. Grund zum Jubeln über eine überwundene Krise ist das jedoch nicht. Zu viele Faktoren sind noch ungewiss: Ein Aufschwung ist da, doch wie nachhaltig ist er? Die Industrie, insbesondere die Flaggschiffe Maschinenbau und die Automobilindustrie haben stark gelitten. Indikatoren zeigen, dass sich in der Industrie die Auftragslage zurzeit etwas verbessert. Der Export zieht seit kurzem wieder an, dennoch ist Deutschland natürlich auf die Wirtschaftsleistung aller Exportpartner angewiesen. Die von der Bundesregierung aufgelegten Konjunkturprogramme zeigen ihre Wirkung im Handwerk. Der private Konsum

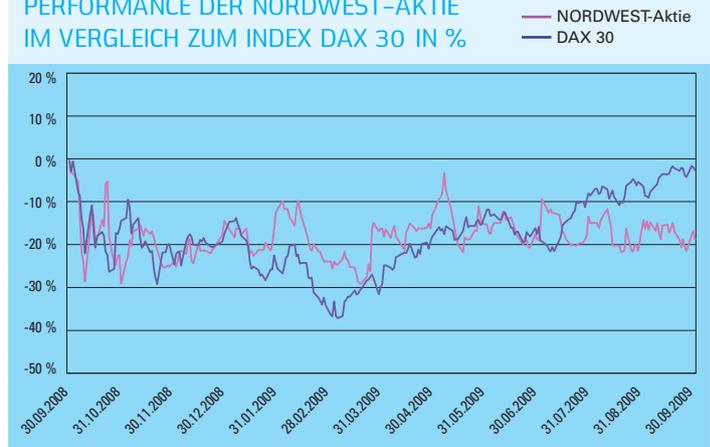
hat die Wirtschaft gestützt, doch die Nachfrage nach PKW ist nach Beendigung der Abwrackprämie stark rückläufig. Zusätzlich kann der Konsum von drohender Arbeitslosigkeit belastet werden. Die Kurzarbeit von über 1 Millionen Beschäftigten insbesondere in der Industrie hat in den vergangenen Monaten dafür gesorgt, dass sich der Arbeitsmarkt auf einem stabilen Niveau gehalten hat. Dieser wird jedoch durch Kostensenkungs- und Restrukturierungsmaßnahmen in den Unternehmen einem höheren Druck standhalten müssen. Hinzu kommt der Spagat der neuen Regierung, zwischen Haushaltskonsolidierung und Wachstumsimpulsen bei leeren Kassen agieren zu müssen. Die Herbstgutachten der führenden Wirtschaftsinstitute prognostizieren ein leichtes Wirtschaftswachstum für 2010.

Im dritten Quartal konnte der NORDWEST Konzern eine Steigerung des Umsatzes gegenüber dem Vorquartal generieren. Die Vertriebs- und Marketingunterstützung für die angeschlossenen Handelspartner sowie neue Konzepte in den Geschäftsfeldern Bau – Handwerk – Industrie und Haustechnik zeigten im dritten Quartal ihre Wirkung. Leichte Erholungstendenzen gab es auch auf dem Stahlmarkt.

DIE NORDWEST-AKTIE

Die sich bereits bei der letzten Berichterstattung (31.03.2009) angedeutete Trendwende wurde in den vergangenen Monaten bestätigt. So konnten sich die Aktienmärkte, gemessen am DAX 30, wieder deutlich erholen und haben per 30.09.2009 nahezu wieder das Niveau des Vorjahres und damit das Niveau vor der Wirtschaftskrise erreicht. Gegenüber dem Jahresbeginn 2009 ergibt sich sogar ein Plus von ca. 14%.

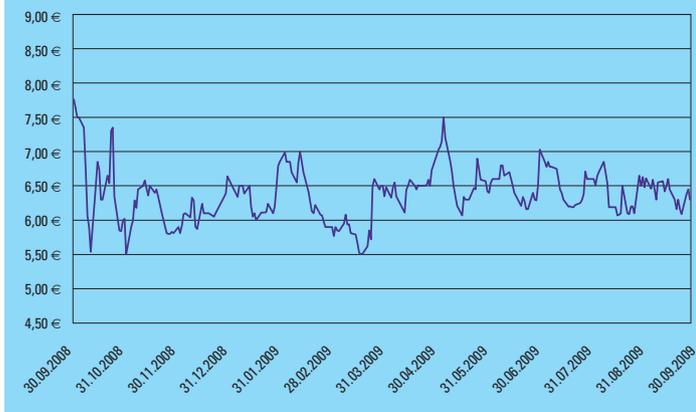
PERFORMANCE DER NORDWEST-AKTIE IM VERGLEICH ZUM INDEX DAX 30 IN %



In dieser Entwicklung spiegelt sich die Hoffnung auf ein baldiges Ende der Rezession wider, was mittlerweile auch durch die führenden deutschen Wirtschaftsinstitute bestätigt wird. Dennoch dürfte es angesichts der erheblichen Einbrüche in vielen Branchen noch einige Zeit dauern, bis die alten Ertragsniveaus wieder erreicht werden. Auch dürfte die Anzahl der Kreditausfälle und Insolvenzen bei einer sich wieder erholenden Konjunktur nochmals zunehmen.

Der positiven Entwicklung konnte die NORDWEST-Aktie nicht ganz folgen. In der Kursentwicklung ist allerdings zu berücksichtigen, dass im Mai 2009 erstmals seit dem Jahr 2001 wieder eine Dividende an die Aktionäre ausgeschüttet wurde. Mit einer Dividendenhöhe von 0,55 € je Aktie konnte eine attraktive Verzinsung für das Kapital unserer Aktionäre erreicht werden. Unter Berücksichtigung dieser Dividende konnte die NORDWEST-Aktie ein Plus von knapp 6% im Jahr 2009 erreichen.

KURSENTWICKLUNG DER NORDWEST-AKTIE



GESCHÄFTSFELD STAHL: POSITIVER TREND IM DRITTEN QUARTAL

Sowohl die verhaltene Weltmarktnachfrage als auch die anhaltenden Kapazitätsrücknahmen der Stahlproduzenten bestehen jedoch weiterhin. Der preisliche Bodensatz für Stahl wurde erst einmal erreicht. Die Konsequenz aus steigenden Schrottpreisen war eine leichte Preiserhöhung gegenüber dem Vorquartal. Diese Preiserhöhungen führten zu einer verstärkten Nachfrage des Handels, der damit aber vor allem für eine Lagerbestandsoptimierung sorgte. So blieb letztlich die Verbrauchernachfrage auf unverändertem Niveau.

Der Umsatz liegt mit 161,5 Mio. € bei einem Minus von 40,7% gegenüber Vorjahr. Hierbei haben sich die Preise gegenüber dem ersten Halbjahr leicht verbessert. Erfreulich war die Mengenentwicklung, die im dritten Quartal bei einem Plus von

18,8% gegenüber Vorjahr lag. Um die Händler in ihrem anspruchsvollen Marktsegment schnell und unkompliziert zu unterstützen, wurde der Bereich Drahtwaren Mitte des Jahres wieder dem Geschäftsbereich Stahl zugeordnet. Darüber hinaus wird NORDWEST einen Schwerpunkt durch regelmäßige, am Markt orientierte Initiativangebote im Bereich Handelsdrähte und Drahtstifte setzen.

Der positive Trend des dritten Quartals hat sich inzwischen wieder eingetrübt. Nachlassende Vormaterialpreise sorgen für eine verstärkte Zurückhaltung des Handels. Die zwischenzeitliche Hoffnung auf einen positiven Preistrend ist augenblicklich nicht mehr gegeben.

<i>Geschäftsvolumen im Konzern (brutto inkl. MwSt.)</i>	<i>T€</i>	<i>Veränd. ±% z. Vj.</i>
Geschäftsfeld Stahl	457.324	-48,4

GESCHÄFTSFELD BAU – HANDWERK – INDUSTRIE: MIT ATTRAKTIVEN MASSNAHMEN GEGEN DEN TREND STEUERN

Im Wesentlichen unverändert zeichnet sich die Lage im Geschäft mit Werkzeugen, Baubeschlägen, Werkstatt- und Industriebedarf sowie Arbeitsschutz und Technischen Produkten ab. Wie zuvor bestimmen Kaufzurückhaltung und Investitionsstopp den Markt. Insbesondere in der Industrie, im Maschinenbau und im Automobilbereich ist keine Besserung in Sicht. Von dieser Situation sind insbesondere die Warengruppen Präzisionswerkzeuge sowie Betriebseinrichtungen und Industrieausstattungen betroffen. Die Auslastung im Handwerk dagegen ist nach

wie vor gut. Dementsprechend verzeichnen die NORDWEST-Handelshäuser mit einer starken Verankerung im Handwerk und in den baunahen Bereichen vergleichsweise deutlich bessere Ergebnisse. Das Einkaufsverhalten der NORDWEST-Händler korrespondiert nicht unmittelbar mit dem Verkaufsvolumen, da die Händler konsequent ihre Lagerbestände abbauen.

Das Geschäftsfeld Bau – Handwerk – Industrie (BHI) steuert erfolgreich mit attraktiven zusätzlichen Maßnahmen gegen den Trend. So zeigt die gezielte Verkaufsförderungsaktion „90 Impulse“ die gewünschte Wirkung. Für die erste Ausgabe der Impulse hatte das Geschäftsfeld BHI ein umfassendes Paket von Qualitätsprodukten rund um die Bereiche Elektrowerkzeuge, Zubehöre und Winkelschleifer, Spezialbohrer, Handwerkzeuge sowie Betriebseinrichtungen und Arbeitsschutzprodukte geschnürt. Abgerundet wird die Angebotspalette durch Artikel aus dem Warenbereich Baubeschlag. Die zweite Staffel wird im vierten Quartal mit weiteren 30 neuen Impulsen fortgeführt.

Mit dem im dritten Quartal erschienenen Verkaufskatalog Werkzeugtechnik, dessen 22.000 Artikel im 24-Stunden-Lieferservice zu beziehen sind, forciert NORDWEST das Lagergeschäft. Das Sortiment wurde von ehemals 15.000 Artikeln auf 22.000 Artikel ausgeweitet. Neben den NORDWEST-Eigenmarken finden sich im Lagersortiment auch zunehmend Komplettsortimente etablierter Herstellermarken.

Die Händlerkonzentrationen in neuen Spezialistengruppen und Leistungsgemeinschaften wie die Gruppe KOMPASS und die Leistungsgemeinschaft im Arbeitsschutz sowie die Expertenkreise Bau und Baubeschlag haben zum Ziel, die gemeinsamen

Stärken innerhalb der Gruppe weiter auszubauen. Verschiedene Aktivitäten wie beispielsweise ein gemeinsamer Messeauftritt sorgen für einen starken Auftritt der KOMPASS Gruppe sowie jedes einzelnen Händlers in seiner Region.

Die intensive Kommunikation zwischen Handel und Industrie ist eine wichtige Grundvoraussetzung, um auf dem Markt Erfolg zu haben. Beim NORDWEST-Forum informierten sich beispielsweise 160 Händler mit den Sortimentsschwerpunkten aus dem Geschäftsfeld Bau – Handwerk - Industrie über Produktinnovationen sowie Vertriebs- und IT-Konzepte. Beim Lieferantentalk präsentierten ausgewählte Hersteller aus den Bereichen Bau, Werkzeug und Präzisionswerkzeug, Werkstatt- und Industriebedarf sowie Arbeitsschutz und technische Produkte ihre Sortimente und besonderen Aktionen. Mit den Händlern diskutierten sie Vermarktungsideen. Bei der Eröffnung des neu konzipierten Musterrraums am NORDWEST-Standort in Hagen informier-

<i>Geschäftsvolumen im Konzern (brutto inkl. MwSt.)</i>	<i>T€</i>	<i>Veränd. ±% z.Vj.</i>
Beschlagsysteme und Sicherheitstechnik	64.855	-9,1
Bauelemente	34.955	-15,6
Baugeräte/Drahtwaren	32.627	-12,9
Verbindungstechnik	18.534	-15,5
Kompetenzfeld Bau	150.970	-12,3
Arbeitsschutz/Technische Produkte	55.090	-16,1
Handwerkzeuge	59.777	-22,7
Werkstatt- und Industriebedarf	44.687	-28,3
Maschinen	93.517	-12,1
Präzisionswerkzeuge	29.479	-37,5
Marketing und Produktmanagement	282.550	-21,3
Geschäftsfeld B-H-I	433.521	-18,4

ten sich die Handelspartner an Themeninseln über BHI-Konzepte wie zum Beispiel Bauprimus und nutzten intensiv die angebotenen Vorträge im IT Bereich von der Digitalen Signatur bis hin zu Shop-Lösungen. Ebenfalls weckte der Logistikfilm, der individuell auf Händler abgestimmt werden kann, das Interesse.

HAGRO: HAUSTECHNIK WÄCHST GEGEN DEN MARKT

Das Geschäftsfeld Haustechnik schließt das dritte Quartal 2009 mit einem Umsatzwachstum um 5,0 % auf rund 177 Mio. € ab. Mit diesem Wachstum liegt das Geschäftsfeld über der allgemeinen Marktentwicklung, die von einem deutlichen Rückgang gekennzeichnet ist.

Wie bereits im 2. Quartal haben auch im vergangenen Quartal die Mitgliederzugänge aus Mai 2009 zum positiven Ergebnis beigetragen. Selbst bei Bereinigung der aktuellen Umsatzwerte um die Anteile der neu gewonnenen Handelspartner weist der Haustechnikbereich ein moderates Wachstum gegenüber dem Vorjahreszeitraum aus. Spürbar hat sich ebenfalls der konsequente Ausbau des Lagersortimentes Haustechnik über das NORDWEST-Zentrallager in Gießen ausgewirkt. Zum Quartalsende betrug der generierte Umsatz über das NORDWEST-Zentrallager ca. 2,5% des Gesamtumsatzes im Geschäftsfeld. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum wurde der Anteil von seinerzeit 1,7% deutlich ausgebaut.

Während sich die Fachbereiche Sanitär und Heizung positiv entwickeln, setzt sich der negative Trend im Fachbereich Tiefbau fort. Hier werden die Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise spürbar, denn mit dem Rückgang der Bauaktivitäten im Wirtschaftsbau ist auch die Nachfrage nach Produkten des Tiefbau-

Geschäftes rückläufig.

Auch die Entwicklung in der Branche Energietechnik hat sich erheblich verlangsamt und fällt teilweise unter das Vorjahresniveau. Nach Einschätzung einiger Marktteilnehmer kann das eine Auswirkung der sogenannten „Abwrackprämie“ im Rahmen des staatlichen Konjunkturprogramms sein: Wer gestern sein Geld für einen Neuwagen bereits ausgegeben hat, kann heute nicht mehr in moderne Energietechnik investieren.

Im operativen Geschäft waren die vergangenen Monate durch die Aktivitäten zur Integration der Neumitglieder in die Abläufe der HAGRO geprägt. Daneben wurden die Weichen zu einem weiteren Ausbau der NORDWEST-Lageraktivitäten gestellt und die Aktivitäten im Marketing verstärkt. Neben einem Ausbau der Marketinggemeinschaft „DER BÄDER-STERN“ auf nunmehr 20 beteiligte Handelspartner konnte den Mitgliedern ein weiteres neu entwickeltes Marktkonzept unter der Marke „eco² energiecenter“ vorgestellt werden. Parallel zur „Der BÄDER-STERN“-Gemeinschaft werden die „eco²“-Partner künftig ihre Aktivitäten rund um die Vermarktung der Produkte und Systeme innovativer Heiz- und Energietechnik bündeln und eine gezieltere Ansprache potenzieller Kunden vornehmen. Daneben wurde unter der Bezeichnung HAGRO FollowUp ein neuer Arbeitskreis geschaffen, in dem sich unter der Moderation der HAGRO die Nachfolger

<i>Geschäftsvolumen im Konzern (brutto inkl. MwSt.)</i>	<i>T€</i>	<i>Veränd. ±% z.Vj.</i>
Heizung	49.553	+1,4
Sanitär	117.910	+9,0
Tiefbau	9.112	-17,5
Geschäftsfeld Haustechnik	176.575	+5,0

heutiger Unternehmer und weitere interessierte Führungskräfte der Mitgliedsbetriebe zu gemeinsamen Aktivitäten und zum Erfahrungsaustausch treffen. Um künftigen Herausforderungen noch besser begegnen zu können, werden sie sich untereinander intensiver vernetzen.

Das letzte Quartal des Jahres 2009 ist im Wesentlichen durch die Einführung neuer Sortimente im NORDWEST-Zentralager sowie die Fertigstellung und Markteinführung verschiedener Vermarktungshilfen für die HAGRO-Mitgliedsbetriebe geprägt.

E-DIRECT: POSITIVE ENTWICKLUNG FORTGESETZT

Die Datenmanagement-Profis der e-direct Datenservice GmbH sind dem Geschäftsfeld Haustechnik zugeordnet. Wie gewohnt wurden die Datenkunden dieser Gesellschaft in den abgelaufenen Monaten mit stets aktuellen Artikeldaten für Warenwirtschafts- und Medienanwendungen versorgt. Im Rahmen dieser stetigen Datenversorgung konnte der Artikelstamm der verfügbaren Daten auf mehr als 400.000 vollständig gepflegter Datensätze ausgebaut werden. Für das Jahr 2010 konnten bereits weitere Händler motiviert werden, ihre künftige Versorgung mit Daten und Medienleistungen über e-direct vorzunehmen.

KONZERNABSCHLUSS 3. QUARTAL 2009 GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG 01.01.-30.09.2009

Der deutliche Rückgang der Umsatzerlöse (-46,7%) führt nur zu einer unterproportionalen Verringerung des Rohergebnisses (-11,3%). Dies liegt insbesondere im erheblichen Umsatzverlust des – allerdings im Vergleich zu anderen Geschäftsfeldern margenschwächeren – Bereiches Stahl begründet.

Der Anstieg der Personalkosten gegenüber Vorjahr basiert auf unterjährigen Personaleinstellungen in 2008 sowie zu Jahresbeginn 2009. Diese sind nahezu vollständig im Geschäftsfeld BHI angesiedelt und sollen zur weiteren Forcierung der Lager- und Vertriebsoffensive beitragen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen konnten aufgrund des aufgelegten Maßnahmenpaketes in der Muttergesellschaft leicht reduziert werden und bleiben um rund 0,7 Mio. € hinter dem Vorjahreswert zurück.

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DES NW-KONZERNS (IFRS) PER 30.09.2009 IN MIO. €

	30.09.2009	30.09.2008
Umsatzerlöse	211,4	396,6
Rohergebnis	29,8	33,6
Personalkosten	10,4	9,5
Abschreibungen	2,1	2,0
Sonst. Betriebl. Aufwendungen	18,3	19,0
Zwischensumme	-1,0	3,1
Finanzergebnis	-0,2	-0,4
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-1,2	2,7
Ertragsteuern	-0,3	0,8
Jahresüberschuss	-0,9	1,9

BILANZ DES NW-KONZERNS PER 30.09.2009 (IFRS) IN MIO. €

AKTIVA	30.09.2009	31.12.2008
Langfristige Vermögenswerte	19,3	22,2
davon als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	4,4	5,8
davon finanzielle Vermögenswerte	2,0	3,6
davon latente Steueransprüche	1,4	1,3
davon sonstige langfristige Vermögenswerte	11,5	11,5
Kurzfristige Vermögenswerte	154,1	125,2
davon Vorräte	13,8	14,8
davon Forderungen aus LuL	117,4	80,3
davon Zahlungsmittel	12,1	20,9
davon sonstige kurzfristige Vermögenswerte	10,8	9,2
Bilanzsumme	173,4	147,4

PASSIVA	30.09.2009	31.12.2008
Eigenkapital	43,9	46,6
Langfristige Schulden	9,9	9,8
davon Rückstellungen für Pensionen	8,9	8,8
davon sonstige langfristige Schulden	1,0	1,0
Kurzfristige Schulden	119,5	91,1
davon Bankverbindlichkeiten	0,0	0,0
davon Lieferantenverbindlichkeiten	112,7	82,1
davon sonstige Rückstellungen	2,9	6,5
davon sonstige kurzfristige Schulden	3,9	2,5
Bilanzsumme	173,4	147,4

Durch die frühzeitige Ablösung von Krediten der NORDWEST Handel AG zum Geschäftsjahresende 2008 konnte das operative Finanzergebnis in 2009 deutlich verbessert werden und stellt sich positiv dar. Aufgrund von langfristigen Aufwendungen für die Pensionsrückstellungen gestaltet sich das gesamte Zinsergebnis negativ.

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

BILANZ ZUM 30.09.2009

Die Bilanz des NORDWEST Handel-Konzerns zum 30.09.2009 zeigt gegenüber dem 31.12.2008 insbesondere saisonal bedingte Veränderungen auf. Mit dem Konzern-Jahresfehlbetrag von 0,9

Mio. € sank bei gleichzeitiger Verlängerung der Bilanzsumme die Eigenkapitalquote von 31,6 % auf 25,3 %.

Aufgrund des Rückganges des Lagerumsatzes wurden auch die Bestände in unserem Lager Gießen entsprechend angepasst. Gegenüber dem 31.12.2008 ergibt sich daher eine Reduzierung des Vorratsvermögens um rund 7%.

Der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der korrespondierenden Verbindlichkeiten ergibt sich wesentlich aus dem saisonal bedingten Anstieg der abgewickelten Umsätze.

Trotz der sich hieraus ergebenden Erhöhung der Kapitalbindung zeigt sich die Liquiditätsentwicklung im Konzern weiter

sehr entspannt. Die bestehenden Kreditlinien wurden – wenn überhaupt – nur an den Hauptzahlungsterminen in Anspruch genommen.

Zum Jahresende 2009 gehen wir aufgrund der zu erwartenden Umsätze davon aus, dass sich sowohl die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen als auch die entsprechenden Verbindlichkeiten unter Vorjahresniveau bewegen werden.

Der Rückgang der sonstigen Rückstellungen geht vor allen Dingen auf die geringere Dotierung der Rückstellung für die Leistungsprämie der Anschluss Häuser zurück. Da die Bemessungsgrundlage hierfür im Wesentlichen die abgewickelten Umsätze der einzelnen Kunden sind, bleibt diese korrespondierend zur Gesamtentwicklung deutlich hinter dem Vorjahr zurück.

AUSBLICK AUF DAS VIERTE QUARTAL

Für das vierte Quartal geht der NORDWEST Konzern mit verhaltenem Optimismus in den Jahresendspurt. Das Geschäftsfeld Bau – Handwerk – Industrie wird seinen Konsolidierungskurs fortsetzen. Die Unterstützung der Händler im Vertrieb und Marketing wird hier ihre Wirkung zeigen. In der Haustechnik glauben wir an die Fortsetzung der positiven Entwicklung.

Ihre
NORDWEST Handel AG
Der Vorstand

Finanzkalender 2010

März 2010	Geschäftsbericht 2009
Mai 2010	Hauptversammlung
Mai 2010	Aktionärsbrief 01/2010
August 2010	Halbjahresfinanzbericht 2010

Besuchen Sie NORDWEST im Internet: <http://www.nordwest.com>
Hier finden Sie aktuelle Informationen, weitere Details zum Unternehmen und die aktuelle NORDWEST NEWS.

Basisdaten der NORDWEST-Aktie

Aktienart	Nennwertlose Inhaber-Stammaktien
WKN	677550
ISIN	DE0006775505
Kürzel	NWX
Börsenplätze	Regulierter Markt in Düsseldorf; Open Market in Frankfurt, Freiverkehr in Berlin, Hamburg, München, Stuttgart