



## AKTIONÄRSBRIEF NR. 1/08

Zwischenergebnis 1. Quartal 2008

### ERFOLGREICH WEITER WACHSEN



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

erfolgreiches Wachstum ist kein Zufallsprodukt, sondern das Ergebnis des richtigen Know-hows in Verbindung mit konzentrierter Arbeit. Hierfür steht NORDWEST. Dabei garantiert die richtige Schwerpunktbildung und der systematische Ausbau unserer Kompetenzfelder den nachhaltigen Erfolg. Die originären Tätigkeiten in den Geschäftsfeldern Stahl, Bau-Handwerk-Industrie (B-H-I) und Haustechnik werden ergänzt durch unsere Serviceleistungen in den Bereichen Informationstechnik und Logistik sowie durch unser Finanz- und Risikomanagement.

Die Abbildung des Wertschöpfungsprozesses in unseren EDV-Systemen gewährleistet den richtigen Datenfluss zwischen unseren Kunden und den ca. 1.300 Vertragslieferanten.

Innovative Lösungen wie z.B. die qualifizierte elektronische Rechnungssignatur leisten einen weiteren Beitrag zur Prozessverbesserung.

Unsere Lagerlogistik erfüllt heute alle Anforderungen an eine „Just-in-Time“-Belieferung und versetzt unsere Händler in die Lage, sich im regionalen Wettbewerb bestens zu behaupten.

Erfolgreich weiter zu wachsen bedeutet für uns aber auch, ein geeignetes Risikomanagement zu betreiben und mit einem soliden und vorausschauenden Finanzmanagement die nötigen Ressourcen zur Wachstumsfinanzierung bereitzustellen.

Die Zahlen des ersten Quartals 2008 belegen, dass wir erneut erfolgreich gewachsen sind. Nachfolgende Übersicht zeigt den Umsatz (brutto inkl. MwSt.) in den einzelnen Geschäftsarten:

	<i>Gesamt</i> T €	<i>Veränd.</i> ±% z. Vj.
Zentralregulierung	351.184	3,0
Strecke	131.766	2,8
Lager	19.302	12,9
<b>Gesamt</b>	<b>502.252</b>	<b>3,3</b>

Das erste Quartal ist mit einem Umsatzplus von 3,3 % z. Vj. ein erfreulicher Jahresbeginn, da der März aufgrund der verschobenen Osterfeiertage erwartungsgemäß schwächer ausgefallen ist als im Vorjahr.

Wir setzen damit unsere positive Entwicklung aus 2007 auch im laufenden Jahr 2008 fort. Der komplette Geschäftsbericht

2007 steht Ihnen auf unserer Homepage [www.nordwest.com](http://www.nordwest.com) zum Download bereit. Dort haben wir auch die Einladung zur Hauptversammlung am 29.05.2008 in Hannover einschließlich der Tagesordnung für Sie hinterlegt.

### AUFWÄRTSTREND ÜBERTRIFFT ERWARTUNGEN: GESCHÄFTSFELD STAHL

Das erste Quartal 2008 ist nach einer allgemein verhaltenen Stahlmarktentwicklung im zweiten Halbjahr 2007 erfreulich positiv verlaufen. Mit diesem frühzeitigen Aufwärtstrend haben nur die wenigsten Marktteilnehmer gerechnet.

Deutliche Verteuerungen auf der Rohstoffseite und eine weltweite Nachfragesteigerung nach Stahlprodukten führen zu einer Entwicklung, die in diesem Ausmaß für den deutschen Stahlmarkt nicht vorhersehbar war.

Trotz eines vergleichsweise historischen ersten Quartals 2007 konnte das Konzentrationsvolumen des Vorjahres fast erreicht werden. Die NORDWEST-Stahlhändler berichten über positive Absatzzahlen. Im Verlauf des Betrachtungszeitraums kam es zu Preissteigerungen von 150,- bis 200,- € / t. Aufgrund der vielfach frühzeitigen Dispositionen unserer Handelspartner machen sich diese Preiserhöhungen aber erst jetzt bei den aktuellen Wareneingängen bemerkbar.

	<i>Gesamt</i> T €	<i>Veränd.</i> ±% z. Vj.
<b>Geschäftsfeld Stahl</b>	<b>275.266</b>	<b>-1,3</b>

Mit dem realisierten Umsatz (brutto inkl. MwSt.) von 275 Mio. € wird das sehr starke Quartal des Vorjahres mit einem geringen Minus von 1,3 % nahezu bestätigt. Erfreulicherweise liegt diese Entwicklung deutlich über dem von uns prognostizierten Jahresverlauf.

Aufgrund des hohen Auftragseingangs bei unseren Industriepartnern erwarten wir eine unvermindert gute Nachfrage für das zweite Quartal 2008. Gleichzeitig stellen wir weitere deutliche Preiserhöhungen auf einem bis dato nicht erreichten Niveau in nahezu allen Produktbereichen fest.

#### VIELFÄLTIGE AKTIVITÄTEN STÄRKEN BEKANNTHEITSGRAD: GESCHÄFTSFELD HAUSTECHNIK

Das Geschäftsfeld Haustechnik hat sich im Berichtszeitraum in den Fachbereichen wie folgt entwickelt (Umsatz brutto inkl. MwSt):

	<i>Gesamt</i>	<i>Veränd.</i>
	<i>T €</i>	<i>±% z. Vj.</i>
Haustechnik Sanitär	34.873	20,7
Haustechnik Heizung	15.209	7,4
Haustechnik Tiefbau	3.221	11,1
<b>Geschäftsfeld Haustechnik</b>	<b>53.303</b>	<b>16,0</b>

Diese positive Entwicklung wird primär von der Umsatzkonsolidierung der Nürnberger Bund Produktionsverbindungshandels GmbH (NBP) getragen, die seit Juli 2007 nunmehr Teil des NORDWEST-Konzerns ist.

War das erste Quartal des Vorjahres noch geprägt von den Auftragsüberhängen infolge der guten Nachfrage aus 2006, zeigt sich der Haustechnikmarkt zu Beginn dieses Jahres erheblich ruhiger. Die unverändert zurückhaltende Bautätigkeit im Ein- und Mehrfamilienhausbau führt zwangsläufig zu einer rückläufigen Marktentwicklung im privaten Wohnungsbau. Auch sind trotz massiv steigender Energiekosten bisher keine verstärkten Investitionen der Endverbraucher in Bad- und Heizungsausstattungen festzustellen. Aufgrund der Verwirrung der Verbraucher angesichts der vielfältigen Systeme, Innovationen und diversen Fördermöglichkeiten ist eine deutliche Kaufzurückhaltung spürbar.

Diesen schwierigen Marktbedingungen begegnet die HAGRO Haustechnik Großhandels GmbH, die alle Haustechnikaktivitäten innerhalb der NORDWEST-Gruppe vereint, mit einer weiterhin verstärkten Konzentration in der Lieferanten- und Sortimentsauswahl. Außerdem ist es zu Jahresbeginn gelungen, drei neue Partnerunternehmen zu gewinnen. Durch unsere Akquisitionsaktivitäten erwarten wir in den kommenden Monaten weitere Mitgliederzuwächse.

Nachdem in 2007 das aktualisierte Handelsmarkenprogramm DELPHIS im Sanitärfachhandel erfolgreich eingeführt worden ist, konzentrieren sich die Aktivitäten im zweiten Quartal 2008 auf die Vorstellung des überarbeiteten DELPHIS-Sortiments im Bereich der Solartechnik. DELPHIS ist eine exklusive, ausschließlich für Mitgliedsunternehmen konzipierte Handelsmarke. Durch den Vertrieb dieser technisch ausgereiften Produkte können die Handelspartner ihre Wettbewerbsposition weiter verbessern.

## ERFOLGVERSPRECHENDE ABSATZSTRATEGIEN

Neben den klassischen Funktionen im Beschaffungsmarketing unterstützt HAGRO die Handelspartner durch gezieltes Vertriebsmarketing. Eine neue Kompetenzbroschüre „Modernes Heizen“ für Bauherren und Modernisierer dokumentiert eindrucksvoll die Leistungsfähigkeit der Fachhandelspartner in diesem Segment. Die neue Broschüre wird im Verlauf des zweiten Quartals 2008 erscheinen.

Für die Marketinggemeinschaft „DER BÄDER-STERN“ hat das Geschäftsfeld Haustechnik weitere Marketingmaßnahmen entwickelt. Ziel der gemeinsamen Aktivitäten ist es, den regionalen Bekanntheitsgrad zu verstärken und damit die Kundenfrequenz in den Badausstellungen zu erhöhen. Unter dem Motto „Frühlingserwachen“ startete zum Ende des ersten Quartals 2008 die neue Werbekampagne. Gleichzeitig wurde die Internetpräsenz vollständig überarbeitet.

Die e-direct Datenservice GmbH hat den Handelspartnern termingerecht zum Ende des ersten Quartals 2008 die neuen Branchenkataloge Sanitär, Installation und Heizung zur Verfügung gestellt. Damit einhergehend erfolgt die Aktualisierung und Pflege der mehr als 170.000 Datensätze für die Datensysteme der Partnerunternehmen.

## MARKETINGOFFENSIVE STÖSST AUF POSITIVE RESONANZ: GESCHÄFTSFELD BAU–HANDWERK–INDUSTRIE

Der positive Trend aus dem Vorjahr setzt sich im neuen Geschäftsjahr weiter fort. In den Bereichen werden erfreuliche Umsatzsteigerungen erzielt, die den einzigen Rückgang in der Warengruppe Beschläge mehr als kompensieren. Die Wachstumsverzögerung im Bereich Beschläge ist insbesondere auf das Ausscheiden tatsächlich nur eines Großkunden zurückzuführen, welcher im Vorjahr durch einen nicht dem NORDWEST-Verbund angehörigen Händler aufgekauft worden ist.

Außerordentlich positiv stellt sich die Entwicklung in den umsatzstarken Warengruppen Hand- und Elektrowerkzeuge dar. Beide Warengruppen entwickeln sich mit einem zweistelligen Zuwachs signifikant besser als der Markt. NORDWEST-Handelspartner gewinnen in diesen Segmenten deutliche Marktanteile.

Dieses Ergebnis trifft uneingeschränkt auch auf die Warengruppe Präzisionswerkzeuge zu. Motor für dieses Wachstum von 24,3 % ist neben der positiven Marktentwicklung auch ein neuer Katalog, der von Handwerk und Industrie sehr gut angenommen wird und im Branchenumfeld neue Maßstäbe setzt.

Im privaten Wohnungsbau ist eine unverändert rückläufige Marktentwicklung zu verzeichnen. Vor diesem Hintergrund ist das Wachstum in der Warengruppe Baugeräte/Drahtwaren in Höhe von 24,8 % besonders positiv zu bewerten. Die gute Konjunktur

im gewerblichen Bauwesen und ein ebenfalls komplett neues NORDWEST-Katalogwerk unterstützen diese Entwicklung nachhaltig.

In allen Warengruppen entwickeln sich Fachhandelspartner, die in NORDWEST-Leistungsgemeinschaften organisiert sind, deutlich besser als nicht organisierte Kunden. Eine intensivere Marktbearbeitung, gemeinsame Marketingaktivitäten, unterstützende Maßnahmen der Industriepartner und nicht zuletzt ein breiter und vertrauensvoller Erfahrungsaustausch tragen zu diesen Erfolgen bei.

	<i>Gesamt</i>	<i>Veränd.</i>
	<i>T €</i>	<i>±% z.Vj.</i>
Baubeschlagsysteme und Sicherheitstechnik	22.973	-16,3
Bauelemente	12.859	4,7
<b>Beschläge</b>	<b>35.833</b>	<b>-9,8</b>
Arbeitsschutz/Technische Produkte	21.205	11,4
Baugeräte/Drahtwaren	10.943	24,8
Handwerkzeuge	25.224	12,6
Werkstatt- und Industriebedarf	20.254	8,9
Maschinen	36.239	13,4
Präzisionswerkzeuge	16.004	24,3
Verbindungstechnik	6.305	1,4
<b>Werkzeuge</b>	<b>136.176</b>	<b>13,6</b>

## LAGERLOGISTIK UNVERZICHTBAR FÜR HANDELSPARTNER

Das NORDWEST-Logistikzentrum in Gießen ist eine feste Größe im Leistungsportfolio der Handelspartner und hat sich bei

zahlreichen Partnerunternehmen als unverzichtbarer Dienstleister etabliert. Der 24-Stunden-Service, der nicht nur den Paketversand, sondern auch Stückgutlieferungen umfasst, unterstreicht bei Handwerk und Industrie eindrucksvoll die hohe Leistungsfähigkeit des mittelständischen Handels. Spürbare betriebswirtschaftliche Vorteile für die Handelspartner sowie Prozesskostenreduzierungen runden das Servicepaket ab. Die Sortimente werden weiter, auch mit attraktiven Produkten der TOP-Markenhersteller, ergänzt. Im ersten Quartal 2008 kann der Lagerumsatz im Geschäftsfeld Bau-Handwerk-Industrie um 15,2 % erneut gesteigert werden.

Für das zweite Quartal rechnen wir mit einer Fortschreibung dieser positiven Entwicklung.

## KONZERNABSCHLUSS 1. QUARTAL 2008 GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG 01.01. - 31.03.2008

Mit dem deutlichen Anstieg der Umsatzerlöse im ersten Quartal 2008 erhöht sich auch das Rohergebnis im Konzern deutlich. Da gegenüber dem Vorjahreszeitraum keine nennenswerten Änderungen der Umsatzstruktur existieren, folgen die umsatzabhängigen Größen wie z.B. Skonti und Delkredereprovision ebenfalls dieser Entwicklung.

Der Anstieg der Personalkosten basiert primär auf Personaleinstellungen aus 2007. Diese sind in erster Linie durch die Geschäftsfeldausrichtung im Bereich Bau-Handwerk-Industrie begründet. Auch der Fachbereich Europa ist erst nach dem ersten

Quartal 2007 personell aufgebaut worden. Zu nennen sind ferner die personellen Verstärkungen im laufenden Jahr 2007 im Servicecenter und in der zentralen Medienabteilung.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind durch die Zuführung zu den pauschalen Wertberichtigungen mit rund 2,1 Mio. € belastet. Die Veränderung der Pauschalwertberichtigung folgt grundsätzlich der saisonalen Umsatz- und Forderungsentwicklung. Zum Jahresende 2008 werden die saisonbedingten Spitzen weitgehend wieder abgebaut.

Der Jahresüberschuss liegt mit 1,1 Mio. € über Vorjahresniveau. Aus heutiger Sicht ist davon auszugehen, dass die für 2008 geplanten Wachstumsziele erfolgreich umgesetzt werden können.

## BILANZ ZUM 31.03.2008

Die Bilanz des NORDWEST Handel-Konzerns zum 31.03.2008 zeigt gegenüber dem 31.12.2007 starke, rein saisonal bedingte Veränderungen. Im ersten Quartal 2008 steigen die Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen deutlich an. Der hiermit verbundene Anstieg der Bilanzsumme führt trotz der Eigenkapitalerhöhung durch den entstandenen Gewinn von 1,1 Mio. € zu einem Rückgang der Eigenkapitalquote von 26,5 % auf jetzt 21,8 %. Gegenüber dem 31.03.2007 verbessert sich die Quote jedoch um 3,6 %-Punkte.

Die Liquiditätsentwicklung des NORDWEST-Konzerns zeigt sich trotz massiver Preiserhöhungen insbesondere im Geschäftsfeld Stahl weiterhin äußerst positiv. Im ersten Quartal 2008 wurden die bestehenden Kreditlinien weitestgehend nicht in Anspruch genommen. Ergaben sich zum 31.03.2007 noch Nettofinanzverbindlichkeiten in Höhe von rund 10,9 Mio. €, werden im Saldo per 31.03.2008 Nettofinanzguthaben in Höhe von 12,1 Mio. € bilanziert. Diese erfolgreiche Entwicklung resultiert insbesondere aus der Implementierung der innovativen Treuhandabrechnung Stahl sowie den im Laufe des zweiten Halbjahres 2007 und ersten Quartals 2008 erhaltenen Mittelrückflüssen aus Insolvenzen.

### GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DES NW-KONZERNS (IFRS) PER 31.03.2008 IN MIO. €

	31.03.2008	31.03.2007
Umsatzerlöse	127,2	118,7
Rohergebnis	11,8	10,5
Personalkosten	2,9	2,6
Abschreibungen	0,6	0,6
Sonst. Betriebl. Aufwendungen	6,6	6,2
<b>Zwischensumme</b>	<b>1,7</b>	<b>1,2</b>
Finanzergebnis	-0,1	-0,1
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>1,6</b>	<b>1,0</b>
Ertragsteuern	0,5	0,4
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>1,1</b>	<b>0,7</b>

## BILANZ DES NW-KONZERNS PER 31.03.2008 (IFRS) IN MIO. €

AKTIVA	31.03.2008	31.12.2007
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>17,4</b>	<b>17,7</b>
davon als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	1,8	1,8
davon finanzielle Vermögenswerte	1,9	1,8
davon latente Steueransprüche	1,7	1,8
davon sonstige langfristige Vermögenswerte	12,0	12,3
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>190,0</b>	<b>148,2</b>
davon Vorräte	11,2	13,0
davon Forderungen aus LuL	144,6	92,2
davon Zahlungsmittel	19,2	25,8
davon zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	6,0	6,0
davon sonstige kurzfristige Vermögenswerte	9,0	11,2
<b>Bilanzsumme</b>	<b>207,4</b>	<b>165,9</b>

PASSIVA	31.03.2008	31.12.2007
<b>Eigenkapital</b>	<b>45,1</b>	<b>44,0</b>
<b>Langfristige Schulden</b>	<b>11,7</b>	<b>11,7</b>
davon Rückstellungen für Pensionen	9,5	9,5
davon sonstige langfristige Schulden	2,2	2,2
<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>150,6</b>	<b>110,2</b>
davon Bankverbindlichkeiten	7,1	10,5
davon Lieferantenverbindlichkeiten	132,8	89,4
davon sonstige Rückstellungen	6,0	5,1
davon sonstige kurzfristige Schulden	4,7	5,2
<b>Bilanzsumme</b>	<b>207,4</b>	<b>165,9</b>

## AUSBLICK

Bei NORDWEST steht nun alles im Zeichen der Vorbereitung der großen Jahresveranstaltungen: Die Hauptversammlung am 29.05.2008 und die Warenbörse am 30.05.2008 in Hannover. Unter dem Motto „Keep on growing!“ präsentiert NORDWEST seinen Aktionären, Handels- und Industriepartnern ein weiter verbessertes Leistungs- und Serviceangebot.

Unsere Botschaft lautet „Erfolgreich weiter wachsen“, hierfür sind wir in einer starken Gemeinschaft mit 450 Kunden und

unseren verlässlichen Lieferanten und Dienstleistern als ein führendes Unternehmen im Produktionsverbundhandel gut aufgestellt und blicken mit Schaffensdrang und Optimismus in die Zukunft.

Ihre  
NORDWEST Handel AG  
Der Vorstand

**Finanzkalender 2008/2009**

29. Mai 2008	Hauptversammlung in Hannover
September 2008	Aktionärsbrief 02/2008
November 2008	Aktionärsbrief 03/2008
März 2009	Aktionärsbrief 04/2008

**Basisdaten der NORDWEST-Aktie**

Aktienart/Stückelung	Nennwertlose Inhaber-Stammaktien
Zulassungssegment	Freiverkehr
WKN	677550
Kürzel	NWX
ISIN	DE0006775505
Börsenplätze	Frankfurt am Main, Düsseldorf, Berlin Hamburg, Stuttgart und München