



## NEUES WACHSTUM – NEUE PERSPEKTIVEN



## AKTIONÄRSBRIEF NR. 3

Zwischenergebnis 3. Quartal 2007

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

während uns der Herbst klimatisch noch verwöhnte, kühlte sich die Konjunktur spürbar ab. So haben sich Geschäftslage und Geschäftserwartungen laut der Herbst-Konjunkturumfrage der Deutschen Industrie- und Handelskammern gegenüber Frühjahr und Sommer 2007 wieder verschlechtert. Besonders betroffen sind Bau und Handel. Hier wirkt sich insbesondere die noch Anfang des Jahres erhöhte Mehrwertsteuer aus.

Trotz dieser Marktentwicklung erreichte NORDWEST per September 2007 eine erfreuliche Steigerung des Geschäftsvolumens von 13,1 % gegenüber Vorjahr, wobei die Zuwachsraten - nach einer hervorragenden zweiten Jahreshälfte 2006 - abnahmen. Wachstumsträger waren nach wie vor der Stahlhandel (+ 19,6 %) sowie das Lagergeschäft (+ 21,3 %).

Diese positive Entwicklung bestätigt die strategisch richtige Entscheidung für die Treuhandabrechnung Stahl sowie das Outsourcing von Lager und Logistik.

Wichtiger noch als die reine Entwicklung des Geschäftsvolumens ist die Ertragslage: Auch diese hat sich gegenüber dem Vorjahr weiter verbessert. So erreicht der Konzernjahresüberschuss per September 2007 1,4 Mio. €. Dies bedeutet gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung von 2,6 Mio. €.

#### **REGIONALE INFORMATIONSTAGE HERBST 2007**

Wie bereits in den Vorjahren besuchten zahlreiche Mitgliedsunternehmen die Regionalen Informationstage 2007. Vorstand und Führungsmannschaft von NORDWEST informierten in Hamburg, Frankfurt, Leipzig, Stuttgart, Hagen und Salzburg über die aktuelle Unternehmenssituation und die laufenden bzw. für 2007/2008 geplanten Aktivitäten. Im Mittelpunkt stand in diesem Jahr das breite Spektrum an IT-Leistungen, das den Mitgliedsunternehmen ein enormes Potenzial zur Effizienzsteigerung bietet.

#### **INNOVATIVE SERVICELEISTUNG: „QUALIFIZIERTE ELEKTRONISCHE SIGNATUR“**

NORDWEST hat für seine Mitgliedsunternehmen und Industriepartner eine innovative Serviceleistung entwickelt, die Prozesse vereinfacht und zur Kostensenkung beiträgt: Seit Oktober 2007 gibt es den elektronischen Belegverkehr mit „qualifizierter elektronischer Signatur“. Dieses Serviceangebot ermöglicht Mitgliedern und Lieferanten, ihren Belegverkehr im Wege eines elektronischen Aus-

tausches von Rechnungs- und Gutschriftsdokumenten per PDF-Dateien abzuwickeln. Dabei stellt die qualifizierte elektronische Signatur die (steuer-) rechtliche Anerkennung der Belege sicher.

#### **WEITER AUF ERFOLGSKURS: HAUPTBEREICH STAHL/WERKSTOFFE**

Die erfreuliche Entwicklung des Hauptbereichs Stahl/Werkstoffe beruht auf einem weiterhin positiv gestimmten Stahlmarkt und einer insgesamt stabilen Preisentwicklung im 3. Quartal.

Neben der Konzentration des Beschaffungsvolumens der Mitglieder auf die NORDWEST-Industriepartner ist es dem Hauptbereich gelungen, weitere Produktbereiche zielorientiert auszubauen. So konnten die deutlichen Rückgänge im Bereich Baueisen - zurückzuführen auf die gesunkene Nachfrage im privaten Wohnungsbau und der zusätzlichen Veränderung auf der Mitgliederseite - durch die außerordentlich positive Mengenentwicklung in den Bereichen Formstahl/Breitflanschträger (+ 35 %), Rohre (+ 22 %) und Edelstahl Rostfrei (+ 41 %) mehr als kompensiert werden.

Insgesamt erzielte der Bereich Stahl/Werkstoffe zum 30.09.07 einen Umsatz von 723,6 Mio. €. Dies entspricht gegenüber dem Vorjahr einem Umsatzzuwachs von 19,6 % und beinhaltet eine Mengensteigerung von 6,1 %. Die Perspektiven und Entwicklungschancen unserer Mitgliedsunternehmen im lokalen und regionalen Markt bestätigen den von uns eingeschlagenen Weg.

Für das 4. Quartal erwarten wir eine stabile wirtschaftliche Entwicklung, die unsere Prognosen für das Gesamtjahr 2007 unterstreicht. Dank erster Marktsignale können wir bereits heute optimistisch in das kommende Jahr blicken.

	<i>Gesamt</i>	<i>Veränd.</i>
	<i>T €</i>	<i>±% z. Vj.</i>
<b>HB Stahl/Werkstoffe</b>	<b>723.605</b>	<b>19,6</b>

## ERFOLGSFAKTOR VERTRIEB:

### HAUPTBEREICH WERKZEUGE/BESCHLÄGE

Die branchenspezifische Marktentwicklung beeinflusst auch den Hauptbereich Werkzeuge/Beschläge. Das wird insbesondere in den Segmenten deutlich, die bedeutende Umsatzanteile über den privaten Wohnungsbau realisieren. Die Anzahl der Baugenehmigungen sank dort im Durchschnitt um mehr als 40 %.

Als sehr erfreulich stellt sich dagegen uneingeschränkt die Auftragslage im Werkzeug-, Maschinen- und Metallbau dar. Mitgliedsunternehmen, die ihr Kerngeschäft mit diesen Zielgruppen betreiben, entwickeln sich nach wie vor sehr positiv.

Ein dementsprechend differenziertes Bild spiegelt sich auch in der Umsatzentwicklung der unterschiedlichen Warengruppen innerhalb des Hauptbereichs Werkzeuge/Beschläge wider. Im Bereich Baubeschlag und Bauelemente ist es gelungen, trotz angespannter Marktsituation den Vorjahresumsatz um 1,2 % zu steigern. Der positive Trend im Bereich Werkzeuge ist ungebrochen. Dort wurde ein Umsatzplus in Höhe von 21,3 % erzielt.

Das NORDWEST-Lagergeschäft konnte gegenüber Vorjahr um 21,3 % ausgebaut werden. Ein Grund dafür ist sicher die erstmalig auf der Warenbörse im Mai vorgestellte 17 Meter lange PROMAT-Werkzeugwand. Mit ihren anwenderbezogen zusammengestellten Sortimenten stieß diese Verkaufshilfe im Mitgliederkreis auf äußerst positive Resonanz. Immer mehr Mitglieder nutzen das umfassende

NORDWEST- Lagerprogramm mit dem 24-Stunden-Lieferservice für die Ausrichtung ihrer Sortimente.

Ungebrochen positiv bleibt die Marktentwicklung im Bereich Maschinen/Elektrowerkzeuge. Diese größte Warengruppe des Hauptbereichs realisierte ein Umsatzplus von 26,7 %. Das beste Resultat erzielte der Fachbereich Präzisionswerkzeuge mit einem kumulierten Ergebnis in Höhe von plus 74,9 %. Ein für Anfang kommenden Jahres geplanter Spezialkatalog wird zu weiteren nachhaltigen Steigerungen führen. Insgesamt schloss der Hauptbereich Werkzeuge/Beschläge mit einem Plus von 15,8 % gegenüber Vorjahr ab.

In den einzelnen Bereichen wurden folgende Ergebnisse erzielt:

### Umsatz per 30.09.2007 (inkl. MwSt.)

	<i>Gesamt</i>	<i>Veränd.</i>
<i>Fachbereich</i>	<i>T €</i>	<i>±% z. Vj.</i>
WB / Baubeschlagsysteme & Sicherheitstechnik	76.081	-1,6
WE / Bauelemente	39.549	6,9
<b>Hauptbereich Beschläge</b>	<b>115.630</b>	<b>1,2</b>
WA / Arbeitsschutz/Techn. Produkte	55.554	14,2
WG / Baugeräte/Drahtwaren	27.757	-7,7
WH / Handwerkzeuge	66.680	21,9
WI / Werkstatt- und Industriebedarf	53.207	16,5
WM / Maschinen	93.299	26,7
WP / Präzisionswerkzeuge	39.409	74,9
WW / Verbindungstechnik	19.298	11,7
<b>Hauptbereich Werkzeuge</b>	<b>355.205</b>	<b>21,3</b>

Diese positive Entwicklung wird sich voraussichtlich auch im 4. Quartal fortsetzen.

## ZUKUNFTSWEISENDE PROJEKTE:

### HAUPTBEREICH HAUSTECHNIK

<i>Fachbereich</i>	<i>Gesamt</i> T €	<i>Veränd.</i> ±% z. Vj.
Haustechnik Sanitär	78.645	-16,5
Haustechnik Heizung	38.909	-24,1
Haustechnik Tiefbau	9.381	-1,0
<b>Hauptbereich Haustechnik</b>	<b>126.935</b>	<b>-18,1</b>

Die spürbare Beruhigung des Haustechnik-Geschäfts des 1. Halbjahrs setzte sich auch im 3. Quartal fort. Im Vergleich zum Vorjahr wirkten sich neben der allgemeinen Marktentwicklung auch die Mitgliederverluste belastend auf das Ergebnis aus. Bereinigt um diese Effekte folgt die Entwicklung dem Marktgeschehen.

Im Baugewerbe führte insbesondere die Abschaffung der Eigenheimzulage durch den Gesetzgeber zu einem deutlichen Rückgang der privaten Bauinvestitionen – ein wichtiges Standbein unserer Mitgliedsunternehmen. Zudem scheinen die Diskussionen um technische und umweltbelastende Aspekte im Bereich innovativer Energiesysteme und regenerativer Energien zu einer „Investitionszurückhaltung“ in diesem Sektor geführt zu haben.

Für das 4. Quartal wird eine deutliche Erhöhung der Nachfrage sowohl bei den Privatinvestitionen als auch im verarbeitenden Gewerbe erwartet. Jedoch wird das negative Gesamtergebnis für das Jahr 2007 dadurch voraussichtlich nicht beeinflusst, da das 4. Quartal des Vorjahrs ebenfalls eine hohe Nachfrage verzeichnete.

Die Aktivitäten des Haustechnik-Bereichs im 3. Quartal konzentrierten sich auf verstärkte Vor-Ort-Präsenz bei den Mitgliedsbetrieben. Im Dialog mit diesen wurden die HAGRO-Themen vertieft

sowie durch Besichtigungen von Läger und Ausstellungen Erkenntnisse darüber gewonnen, welche Sortimentsergänzungen bei erfolgreicher Neuaufnahme zusätzliche Perspektiven eröffnen können. Zudem wurde in der 2. Quartalshälfte das Lagersortiment in Gießen um die Produktgruppe Flachheizkörper erweitert. Davon profitieren insbesondere diejenigen Mitgliedsfirmen, die diesen Produktbereich nicht in vollem Umfang durch eigene Lagerhaltung abdecken.

Die e-direct Datenservice GmbH hat sich die Projekte „Online-Shop-System“ und „Konditions-Informationssystem-Management“ in die Agenda geschrieben. Damit erhalten die Mitgliedsunternehmen professionelle Unterstützung beim Aufbau von Online-Systemen. Im Rahmen des Konditionsinformationssystems KIS stellt HAGRO ihren Mitgliedern ressourcensparende Möglichkeiten der automatisierten Einkaufskonditionspflege bis auf die Articlebene ihrer Warenwirtschaftssysteme zur Verfügung.

In den nächsten Monaten wird HAGRO in ihrer klassischen Funktion als Einkaufs- und Serviceverband intensive Verhandlungen mit einer Vielzahl von Vertragslieferanten führen. Ziel der konzentrierten Gesprächsrunden, an denen teilweise auch Mitgliedsunternehmen teilnehmen werden, ist es, weitere Vorteile im Einkauf für unsere Handelspartner zu erzielen.

Langfristig stehen bei HAGRO zwei große Projekte im Fokus: Zunächst geht es um den Wareneinkauf für unsere Mitglieder. Auch wird weiterhin die Konzentration auf bestimmte, nach Warengruppen klassifizierte Lieferanten intensiviert. Im zweiten Projekt geht es um die Erstellung eines Betriebs- und Leistungsvergleichs der Mitgliedsunternehmen auf Basis der e-direct-Artikelstammdaten. Auf dieser Grundlage können dann Vergleichswerte zur Eigenpositionierung sowie Verbesserungspotentiale für die Mitglieder ent-

wickelt werden. Gleichzeitig erwarten wir Erkenntnisse darüber, mit welchen sinnvollen Ergänzungen des Lagerprogramms in Gießen die Zusammenarbeit zwischen HAGRO/NORDWEST und den Mitgliedsfirmen intensiviert werden kann.

### KONZERNABSCHLUSS 3. QUARTAL 2007 GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG 01.01. – 30.09.2007

Wie schon im zweiten Quartal 2007 setzte sich die sehr positive Umsatzentwicklung zum Jahresbeginn im 3. Quartal nur bedingt fort. Erfreulicherweise ist es jedoch gelungen, das margenstarke Lagergeschäft mit einem Plus von 21,3 % gegenüber dem Vorjahr überdurchschnittlich zu steigern. Insgesamt konnte in diesem Geschäftsfeld per 30.09.2007 ein Umsatz von rund 51,3 Mio. € erreicht werden. In den Geschäftsarten Zentralregulierung und Strecke erzielte der Konzern per 30.09.2007 einen Umsatzzuwachs von rund 15 %. Diese Geschäftsarten werden maßgeblich durch das Stahl- und Haustechnikgeschäft geprägt. Insbesondere im margenstarken Haustechnikbereich ist der Umsatz nach Kündigungen von Anschluss Häusern und dem Ausbleiben einer konjunkturellen Belebung in diesem Sektor weiterhin rückläufig. Dies führte zu einem nur unterproportionalen Anstieg des Rohergebnisses. Teilweise kompensierend wirkte hierbei die überdurchschnittliche Ausweitung des Lagergeschäfts. Des Weiteren enthalten die Posten der Gewinn- und Verlustrechnung erstmalig die anteiligen Werte der Nürnberger Bund Produktionsverbindungshandels GmbH. Diese Gesellschaft wurde mit Kaufvertrag vom 05.07.2007 durch die Heller+Köster Vermögensverwaltungs GmbH erworben.

Der Zeitpunkt für die Erstkonsolidierung wurde aus Vereinfachungsgründen auf den 01.07.2007 gelegt.

Der Anstieg der Abschreibungen ist insbesondere auf Abwertungen im Immobilienbereich zurückzuführen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten Zuführungen zu Einzel- und Pauschalwertberichtigungen sowie Forderungsverluste. Der Anstieg der pauschalen Wertberichtigungen ergibt sich saisonbedingt durch den im Vergleich zum Jahresende gestiegenen Forderungsbestand. Für das Jahresende erwarten wir einen erheblichen Rückgang der Forderungen und damit verbunden der pauschalen Wertberichtigungen. Ein Grund für den Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen ist die Erhöhung der Aufwendungen für die Katalogerstellung. Jedoch konnte durch Erlöse aus dem Katalogverkauf das Rohergebnis korrespondierend gesteigert werden. Weiterhin führte die ganzjährige Berücksichtigung der im 2. Halbjahr 2006 abgeschlossenen Forderungsausfallversicherung sowie der

#### GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DES NW-KONZERNS PER 30.09.2007 IN MIO. € (IFRS)

	30.09.2007	30.09.2006
Umsatzerlöse	317,3	223,9
Rohergebnis	33,0	26,4
Personalkosten	8,5	8,3
Abschreibungen	2,5	1,8
Sonst. Betriebl. Aufwendungen	18,8	16,5
<b>Zwischensumme</b>	<b>3,1</b>	<b>-0,3</b>
Finanzergebnis	-0,8	-1,1
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>2,3</b>	<b>-1,4</b>
Ertragsteuern	0,9	-0,2
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>1,4</b>	<b>-1,2</b>

Aufwand aus einer Rückdeckungsversicherung im 4. Quartal 2006 zu einem deutlichen Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen. Der Beratungsaufwand konnte gegenüber dem Vorjahr um rund 0,5 Mio. € reduziert werden.

Die Ertragsteuern resultieren vorwiegend aus der Auflösung von latenten Steuern für Verlustvorträge, die in den vergangenen Jahren auf Basis der Ergebnisse gebildet wurden.

Der Jahresüberschuss liegt mit 1,4 Mio. € deutlich über Vorjahres- und Planniveau. Für das 4. Quartal 2007 erwarten wir bezüglich Umsatz, Rohergebnis und Jahresüberschuss eine weiterhin positive Entwicklung.

## BILANZ 30.09.2007

Die Bilanz des NORDWEST Handel-Konzerns enthält per 30.09.2007 erstmals die Werte der Nürnberger Bund Produktions-Verbindungshandels GmbH. Wie bereits oben erwähnt, wurde aus Vereinfachungsgründen der 01.07.2007 als Erstkonsolidierungszeitpunkt gewählt.

Der Rückgang des Anlagevermögens ist im Wesentlichen auf den Verkauf einer Olper Immobilie der Heller+Köster Vermögensverwaltung GmbH zurückzuführen. Die Veräußerung erfolgte mit wirtschaftlichem Übergang zum 01.09.2007. Die aus dem Verkauf gewonnene Liquidität wurde zum vollständigen Abbau der Bank-

### BILANZ DES NW-KONZERNES PER 30.09.2007 IN MIO. € (IFRS)

AKTIVA	30.09.2007	31.12.2006
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>17,1</b>	<b>21,9</b>
davon als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	1,6	7,6
davon finanzielle Vermögenswerte	1,3	4,8
davon latente Steueransprüche	1,8	1,5
davon sonstige langfristige Vermögenswerte	12,3	8,0
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>183,3</b>	<b>149,7</b>
davon Vorräte	11,4	9,7
davon Forderungen aus LuL	146,4	113,6
davon Zahlungsmittel	10,1	9,0
davon zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	5,7	6,3
davon sonstige kurzfristige Vermögenswerte	9,7	11,1
<b>Bilanzsumme</b>	<b>200,4</b>	<b>171,6</b>

PASSIVA	30.09.2007	31.12.2006
<b>Eigenkapital</b>	<b>42,1</b>	<b>41,0</b>
<b>Langfristige Schulden</b>	<b>13,2</b>	<b>12,2</b>
davon Rückstellungen für Pensionen	11,0	10,9
davon sonstige langfristige Schulden	2,3	1,2
<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>145,0</b>	<b>118,4</b>
davon Bankverbindlichkeiten	14,6	13,8
davon Lieferantenverbindlichkeiten	121,5	95,5
davon sonstige Rückstellungen	4,3	4,9
davon sonstige kurzfristige Schulden	4,7	4,2
<b>Bilanzsumme</b>	<b>200,4</b>	<b>171,6</b>

verbindlichkeiten dieser Gesellschaft verwendet. Des Weiteren wurden Teile der Kaufpreiszahlung zur Finanzierung des Erwerbs der NBP GmbH genutzt.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie korrespondierend die kurzfristigen Verbindlichkeiten prägen mit einem Anteil von 73 % bzw. 60 % nach wie vor die Konzernbilanz.

Die gestiegenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ergeben sich maßgeblich aus der saisonbedingten Erhöhung der erzielten Umsätze. Korrespondierend steigen auch die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Da es sich hierbei um einen temporären Effekt handelt, ist davon auszugehen, dass sich die Forderungsbestände zum Jahresende wieder deutlich reduzieren werden.

Die Ausweitung des Lagerumsatzes und die Neuaufnahme von Heizkörpern in das Eigensortiment führten zu einer signifikanten Erhöhung des Vorratsvermögens. Trotz dieses Anstiegs konnte aber die Umschlaghäufigkeit der Lagerbestände gegenüber dem Vorjahr von 4,0 auf 4,3 gesteigert werden.

Die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten steigen gegenüber dem 31.12.2006 saisonbedingt leicht an. Im Vergleich zum 30.09.2006 konnten die Finanzverbindlichkeiten jedoch um rund 10 Mio. € reduziert werden. Die deutlich verbesserte Liquiditätssituation ergibt sich im Wesentlichen aus Rückflüssen für Insolvenzen sowie der bereits oben genannten Veräußerung von nicht betriebsnotwendigen Immobilien.

Der Konzern-Jahresüberschuss von 1,4 Mio. € weist bei gleichzeitiger Verlängerung der Bilanzsumme eine verbesserte Eigenkapitalquote in Höhe von 21,0 % auf (Vorjahr 30.09.2006: 19,0 %).

## AUSBLICK: „ WAS DEN MITGLIEDERN NUTZT, IST GUT FÜR NORDWEST“

Mit dem 3. Quartal liegt bereits ein Großteil des bisher erfolgreichen Geschäftsjahres 2007 hinter uns. Und wir stellen fest: NORDWEST hat zu Wachstum und Rendite zurückgefunden.

Wichtiger Erfolgsfaktor für eine Verbundgruppe wie NORDWEST ist dabei stets die Attraktivität der Serviceleistungen. Das Leistungsangebot entscheidet über die Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Mitgliedsunternehmen und damit über die Geschäftsbasis der gesamten Verbundgruppe. Dieser Herausforderung stellen wir uns kontinuierlich und zielorientiert. Großes – wie die Treuhandabrechnung Stahl und das Lager-Outsourcing – ist geschafft. Vor dem Hintergrund neuer technischer Möglichkeiten und sich ändernder Anforderungen stellen wir immer wieder innovative Serviceleistungen in den Fokus. Dazu zählen aktuell der elektronische Belegverkehr sowie der zentrale Datenservice.

Dieser Ausblick lässt uns auch für 2008 ein leistungsstarkes Jahr erwarten. Wir sind davon überzeugt, dass sich unser Engagement auszahlen wird. Für Mitglieder, Aktionäre und Mitarbeiter. Denn wir sind auf Fahrt. Und die Richtung stimmt: NORDWEST!

Allen unseren Aktionären wünschen wir einen guten Jahresausklang, ein frohes Weihnachtsfest und ein glückliches Jahr 2008.

Ihre  
NORDWEST Handel AG  
Der Vorstand



NORDWEST Handel AG  
Berliner Straße 26–36  
D-58135 Hagen  
Telefon +49 (0) 23 31/4 61-0  
Fax +49 (0) 23 31/4 61-9999  
E-Mail [info@nordwest.com](mailto:info@nordwest.com)  
[www.nordwest.com](http://www.nordwest.com)