

Rede zur Hauptversammlung am 15.05.2012 in Essen

Sperrfrist: 15.05.2012, 20:00 Uhr

**Hauptversammlung  
NORDWEST Handel AG  
am 15. Mai 2012  
in Essen**

Jürgen Eversberg  
Vorsitzender des Vorstands

und

Annegret Franzen  
Vorstand Finanzen / Administration

**(Es gilt das gesprochene Wort)**

Sehr geehrter Herr Vorsitzender,  
sehr geehrte Damen und Herren Aktionäre und Mitglieder,  
sehr geehrte Aktionärsvertreter,  
verehrte Gäste,  
meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich möchte Sie ganz herzlich auf unserer diesjährigen Hauptversammlung begrüßen und heiße hierbei auch unsere Industriepartner und die Vertreter der Banken und Kreditversicherer willkommen.

Ich möchte Sie auch im Namen meiner Kollegin Frau Annegret Franzen und meines Kollegen Herrn Peter Jüngst begrüßen. Sie wissen, dass der Vorstand zum 1. April 2012 neu besetzt worden ist. Gerne möchte ich daher die Gelegenheit nutzen, um mich Ihnen vorzustellen. Mein Name... (Hinweis auf Verantwortlichkeiten für die Bereiche Bau-Handwerk-Industrie, Unternehmensentwicklung, Strategische Mitgliederentwicklung und Kooperationen, Personal, Recht und Öffentlichkeitsarbeit sowie die Konzern- und Beteiligungsgesellschaften NORDWEST Handel GmbH (Österreich) und NORDWEST Italien s.r.l.).

Im Zuge der Neustrukturierung haben sich die Zuständigkeiten im Vorstand ebenfalls geändert. Frau Franzen verantwortet den Bereich Finanzen / Administration und ist für die Konzern- und Beteiligungsgesellschaften TeamFaktor NW GmbH, NORDWEST Handel Beteiligungsgesellschaft mbH, Heller + Köster Vermögensverwaltungs GmbH und NexMart zuständig. Herr Jüngst verantwortet weiterhin die Bereiche Stahl, Haustechnik und Logistik und ist für die Gesellschaften HAGRO Haustechnik Großhandels GmbH, Nürnberger Produktionsverbindungshandels GmbH sowie die e-direct Datenservice GmbH zuständig.

Bevor ich Ihnen das Geschäftsjahr 2011 präsentiere, möchte ich Ihnen zuvor unsere Gedanken zur Gestaltung unserer zukünftigen Zusammenarbeit vorstellen.

Rede zur Hauptversammlung am 15.05.2012 in Essen

1. Wirtschaftliche Solidität und Unabhängigkeit
2. Moderne, zukunftsweisende Finanzierungskonzepte
3. Strategische Zusammenarbeit mit den Herstellern zur Stärkung der Mittelstandsstruktur
4. Internationalisierung für mehr Wachstum
5. Neue Kooperationen
6. Weiterentwicklung unserer Dienstleistungen
7. Engere vertriebliche Zusammenarbeit mit unseren Fachhandelspartnern
8. Mehr Dialog mit unseren Händlern
9. Weiterentwicklung unserer IT-Dienstleistungen
10. Strategische Personalentwicklung
11. Zukunftsgestaltung mit unseren Händlern

Kommen wir jetzt zum Geschäftsjahr 2011.

Die NORDWEST Handel AG blickt auf ein überaus positives Geschäftsjahr 2011 zurück. Heute können wir selbstbewusst sagen, dass wir finanziell solide aufgestellt sind, und wir für die Initiierung neuer Projekte und Kooperationen bestens vorbereitet sind.

Wir haben die 2 Mrd. Euro Marke überschritten, sind sehr erfolgreich im Lagergeschäft unterwegs gewesen und haben auch dort die 100 Mio. Euro Marke übersprungen, und wir haben unser Ergebnis vor Steuern und Zinsen nahezu verdoppelt. Damit sind die wichtigsten Parameter bereits genannt. Auf die genauen Zahlen wird Frau Franzen später noch zu sprechen kommen.

NORDWEST hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr in vielen Feldern besser entwickelt als der Markt: 25,1 % Umsatzsteigerung im Lagergeschäft und 18 % Umsatzsteigerung über alle Geschäftsfelder bestätigen: NORDWEST ist auf dem richtigen Weg.

Deutschland hat sich insgesamt sehr gut von der gesamteuropäischen Entwicklung abgekoppelt. Ob Bankenkrise, Eurokrise oder die Schwächen mehrerer europäischer Staaten – die deutsche Wirtschaft hat sich davon nicht nachhaltig beeinflussen lassen. Wichtige Faktoren für unsere Händler sind die Industrie, das Handwerk und der Bau. Die Industrie – besonders der Maschinenbau, die Automobilindustrie und die Elektroindustrie freuten sich auch weiterhin über eine gute Auftragslage. Die Nachfrage nach Stahl war auf einem hohen Niveau. Die Finanzierungsbedingungen für Unternehmer und Bauherren sind günstig, was den Wohnungsbau und das Handwerk beflügelt. Ungewöhnlich für das Exportland Deutschland waren der gute private Konsum und die Binnennachfrage. Vor diesem Hintergrund haben wir unsere Möglichkeiten hervorragend genutzt und unsere Stärken beim konzentrierten Einkauf, Vertriebs- und Marketingkonzepten, bei der Logistik und bei unseren NORDWEST IT- und Finanzdienstleistungen weiter ausgebaut.

Im Geschäftsfeld Stahl ist der Anstieg des Geschäftsvolumens um 25,6% besonders vor dem Hintergrund einer positiven Preis- und Nachfrageentwicklung zu sehen. Der nationale Absatzmarkt für Stahlprodukte profitierte dabei zum einen von einer weiterhin günstigen Konjunkturlage und zum anderen seit Mai von konstanten Einkaufspreisen. Äußere Faktoren wie die gravierenden Naturkatastrophen und ihre Folgen sowie die wirtschaftliche Entwicklung in Europa hatten zunächst die Beratung der Handelspartner durch NORDWEST erschwert.

So trugen sich zu Beginn des abgelaufenen Geschäftsjahres viele Produzenten mit der Sorge, dass sich die Rohstoffpreise, insbesondere Erz, durch die Überflutungen in Australien erheblich verteuern könnten. Im Frühjahr fürchtete man zudem die dramatischen Folgen des Erdbebens in Japan und die atomare Katastrophe. Gleichzeitig entwickelte sich der arabische Frühling mit den Forderungen nach politischem Wandel und in Europa bestimmte die Angst um die Währungsstabilität des Euros das politische und wirtschaftliche Geschehen.

Die Stimmung auf dem deutschen Stahlmarkt konnte diese globale Ausgangslage jedoch wenig stören. Über alle Monate hinweg war die Nachfrage nach Stahlprodukten gut. Vor diesem Hintergrund entwickelten sich auch die NORDWEST angeschlossenen Stahlhändler im Jahr 2011 sehr gut. Vor allem das Mengenvolumen stieg deutlich an. Das erste Quartal entwickelte sich mit einem Umsatz von 232 Mio. Euro und einer Steigerung von 51,4 % gegenüber dem Vorjahr sehr positiv. Erfreulich war aber auch das zweite Quartal mit einer Steigerung des Umsatzvolumens von 248 Mio. Euro. Hier war bereits der Mengeneffekt größer als der Preiseffekt. Auch in der zweiten Jahreshälfte stiegen Umsatz und Tonnage noch einmal deutlich: Der Zeitraum von August bis November gehörte zu den stärksten Umsatz- und Tonnagemonaten im Vergleich zu den Vorjahresmonaten. So bleibt hier festzustellen: wir sind hinsichtlich des konzentrierten Einkaufsvolumens auf einem sehr guten Weg.

Insgesamt gesehen übertraf das Geschäftsjahr unsere Erwartungen und Planungen, so dass das Geschäftsfeld seine führende Rolle als Verband der mittelständischen Stahlhändler klar behaupten konnte. Folgende Entwicklungen sind in den Bereichen besonders hervorzuheben: Der Bereich Baueisen entwickelte sich mit einem Umsatzplus von 27,3 % und einer Tonnagensteigerung von 6,6 % sehr gut. Zufrieden ist NORDWEST auch mit dem zweistelligen Umsatz- und Tonnagenplus im Bereich Walzstahl (Umsatz 32,3 %; Tonnage 21,0 %).

Zentrale Aufgabe unseres Verbandes im Geschäftsfeld Stahl sind die Beratung und der intensive Austausch mit den angeschlossenen Stahlhändlern. Wir hatten für das Geschäftsjahr 2011 einen moderaten Aufschwung und einen leichten Mengenaufbau erwartet. Aufgrund der eingangs beschriebenen Unsicherheiten hatten wir unseren Händlern empfohlen, dementsprechend vorsichtig zu planen und zu disponieren. Als Ende des Jahres 2010 sich Rohstoffpreiserhöhungen und Preiserhöhungen in einigen Produktbereichen andeuteten, reagierten die Händler unterschiedlich: Während die einen unmittelbar ihre Lagerbestände auffüllten, kauften die anderen erst zu Beginn des Jahres 2011 hinzu. Hieraus ergab sich, dass die Ertragssituation des Handels je nach Wiederbeschaffungsverhalten deutlich auseinanderklaffte. Wir unterstützen unsere Händler durch zeitnahe Informationen über die erwartete Preisentwicklung und erleichtern ihnen so das bedarfsgemäße Dispositionsverhalten. Der Ausbau unseres Leistungsspektrums, die Konzentration auf die ausgewählten Vertragslieferanten und die Akquisition neuer Handelspartner werden dazu beitragen, die seit vielen Jahren bestehende Marktposition als die Nr. 1 im privaten mittelständischen Stahlhandel weiter auszubauen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

lassen Sie mich nun zu einem weiteren Rekordergebnis kommen.

Ein Bericht über die Entwicklung der Geschäftsfelder Bau-Handwerk-Industrie sowie Haustechnik ist ohne einen Bericht über die überaus erfolgreiche Lagerlogistik nicht möglich. Deshalb möchte ich ihn an dieser Stelle den Berichten über diese beiden Geschäftsfelder vorschalten. Sowohl die Händler, die dem Geschäftsfeld Bau-Handwerk-Industrie zugeordnet sind, als auch die Händler des Geschäftsfelds Haustechnik nutzten die Vorteile des Northwest-Belieferungskonzepts so stark wie nie. Wir haben mit einem Umsatzplus von 25,1 % und über 100 Mio. Euro den Lagerumsatz seit 2005 verdoppelt.

Seit 2005 haben wir bekanntermaßen unsere Lagerlogistik in das Zentrallager nach Gießen verlegt. Mit dem Standortwechsel haben wir ein in der Branche einzigartiges Lagerkonzept entwickelt und können heute immer noch sagen:

Wir setzen hier den Benchmark in der Branche! Neben der Erhöhung der Liquidität und der Reduzierung der Prozesskosten werden unsere Händler unabhängig von Lieferfristen und Mengeneinheiten und erhöhen ihre Wettbewerbsfähigkeit durch die 24-Stunden-Lieferfähigkeit. Sowohl im Geschäftsfeld Bau-Handwerk-Industrie als auch im Geschäftsfeld Haustechnik haben wir Sortimente von über 30 strategischen Partnern in die Vollabwicklung aufgenommen. Im Geschäftsfeld Haustechnik beispielsweise werden nur Sortimente eingelagert und vertrieben, die durch das Geschäftsfeld im Rahmen der strategischen Entscheidungen festgelegt wurden. Heute nimmt der Ausbau unserer Vertriebsaktivitäten in Verbindung mit dem NORDWEST-Zentrallager für uns und die uns verbundenen Händler eine Schlüsselposition ein. Für unsere Händler ist es wichtiger denn je, sich die Vorteile der Zentrallogistik zu sichern. Ich möchte sie an dieser Stelle noch einmal aufzählen:

In beiden strategischen Warengruppen können unsere Händler via NORDWEST Lager 120.000 Artikel über diesen Weg beziehen. Sie reduzieren ihre Prozesskosten durch nur eine Anlieferung und damit durch nur eine Rechnung. Und: NORDWEST ist in der Lage, sowohl per Paketdienst als auch Stückgut innerhalb von 24 Stunden zu liefern.

Sehr geehrte Damen und Herren,

kommen wir nun zum Geschäftsfeld Bau-Handwerk-Industrie.

Wir freuen uns sehr darüber, dass NORDWEST in allen drei Kompetenzfeldern Bau, Werkzeuge und Technik gewachsen ist.

Der Umsatz in den Warenssegmenten Werkzeuge, Baubeschlag, Baugeräte, Bauelemente, Arbeitsschutz und Technischer Handel sowie Industrieausrüstung und Präzisionswerkzeuge stieg im Geschäftsjahr 2011 deutlich um 10,2 % auf 727 Mio. Euro. In vielen Feldern konnte sich NORDWEST erneut besser entwickeln als der Markt: Dieser profitierte von der guten Auftragslage in der Industrie, der ebenso guten Ausgangslage im Handwerk, gestiegenen Zahlen bei der Baufertigung sowie von einer ungewöhnlich günstigen Binnennachfrage.

Wir führen die positive Entwicklung auf den konsequenten Ausbau der Marketing- und Vertriebskonzepte und auf die exzellente Unterstützung der Handelspartner mit optimierten Logistikleistungen aus dem Zentrallager zurück. Diese sichern den Händlern und damit auch NORDWEST zusätzliche Wachstumspotenziale und konnten neben der konjunkturellen Entwicklung die Marktbearbeitung verstärken. In den drei Kompetenzfeldern des Geschäftsfeldes konnte der Umsatz deutlich gesteigert werden. Im Kompetenzfeld Bau mit Beschlägen und Sicherheitstechnik, Bauelementen und Verbindungstechnik wuchs der Umsatz um 3,4 % auf 171,4 Mio. Euro. Das Kompetenzfeld Werkzeuge mit Baugeräten, Hand- und Präzisionswerkzeugen sowie Maschinen um 10,7 % auf 368,0 Mio. Euro und das Kompetenzfeld Technik mit Arbeitsschutz, Technischen Produkten und Industrieausrüstung konnte sich damit sogar um 16,3 % auf 188,0 Mio. Euro verbessern.

Das Lagergeschäft B-H-I profitierte vom Ausbau der strategischen Lieferpartnerschaften wie beispielsweise die Neuaufnahme der Lieferanten AMF für den Bereich Präzision, BMI für Messtechnik sowie DORMA und HEWI für den Bereich Beschläge.

Gute Beispiele für unsere konsequente Vertriebsunterstützung sind die beiden Konzepte „NW On Tour“ und „SecurCity“. Zum ersten Mal war der Shop rund um das Thema Sicherheit im Jahr zuvor vorgestellt. Im September 2011 konnte dann der erste SecurCity-Shop in Deutschland umgesetzt werden. Auf 120 Quadratmetern werden bei unserem ersten realisierten Shop Anwendungen aus dem Bereich Diebstahlschutz und Wohnungssicherheit



kompetent angeboten und um Fachserviceleistungen ergänzt. Weitere SecurCity Shops konnten bereits eröffnet werden bzw. befinden sich gerade in der Umsetzung.

Auf der Warenbörse in Köln präsentierte NORDWEST erstmalig das Konzept „NW On Tour“, wodurch die Handelspartner bei der Information und Beratung ihrer Industrie- und Handwerkerkunden vor Ort unterstützt werden. Im Verkaufsfahrzeug befinden sich Werkzeuge, Maschinen, Arbeitsschutzausrüstungen sowie chemische Produkte aus den Sortimenten einiger ausgewählter Markenlieferanten sowie einige NORDWEST Lagerartikel. Zusätzlich kann auf 21.000 Artikel des Katalogs Werkzeugtechnik zurückgegriffen werden, die innerhalb von 24 Stunden lieferbar sind. Begleitet wird das Fahrzeug durch einen Mitarbeiter des Händlers und einen NORDWEST-Fachmann, der gemeinsam mit dem Händler berät. Dass diese Verkaufsunterstützung hervorragend bei den Händlern ankommt, zeigt die große Nutzung.

Das Vertriebsinstrument Print-Katalog ist auch in unserer heutigen elektronischen Welt nicht wegzudenken. 18 Kataloge stehen unseren Händlern zur Verfügung. Dazu zählen auch die fremdsprachigen Werke in Französisch, Niederländisch, Polnisch und Englisch. Rund 20.000 Katalogseiten sowie eine Vielzahl von Themenprospekten, die konsequent auf den Bedarf des Fachhandels ausgerichtet sind, erscheinen jedes Jahr. Ich möchte nur ein Highlight herausgreifen: Die hohe Auflage des Werkzeugteknikkatalogs beeinflusst die positive Entwicklung. Kein Katalog ohne Daten – unsere Kataloge werden selbstverständlich einschließlich der kaufmännischen Daten und der multimedialen Daten geliefert, die zum Betreiben von Shopsystemen gebraucht werden. An dem Ausbau dieser Themen arbeiten wir intensiv.

Enge Kontakte mit den Händlern pflegen wir als Verband in den Leistungsgemeinschaften. Bestehende Spezialistengruppen wie im Arbeitsschutz und neue Gruppen wie im Technischen Handel und in der Schweißtechnik treten nach außen als eine Händlergruppe

auf und positionieren sich im Markt als starker Partner. Beim Aufbau beider Gruppen ist es uns gelungen, nicht nur den bestehenden Händlerkreis zu fördern, sondern auch Spezialisten neu aufzunehmen, die sich in diesen Segmenten stark profilieren wollen. Exemplarisch dafür steht die Spezialistengruppe „KOMPASS“ im Arbeitsschutz, die sich mit einem professionellen Messestand und einem interessanten Portfolio zum zweiten Mal auf der A+A, der Messe für Arbeitsschutz und Arbeitssicherheit, präsentierte. Wirkung zeigt auch die Arbeit der „InTECH“, einer Gruppe im Technischen Handel, die mit der gemeinsamen Erarbeitung der Erstausgabe ihres Kataloges „Die Industrieausrüster“ und der Neuaufnahme weiterer Lieferpartner im Markt erfolgreich agieren konnte.

Partnerschaft und Informationsaustausch bleiben weiterhin einer der Stützpfeiler unserer Verbandsausrichtung. Uns ist – und unsere Handelspartner und Industriepartner werden das auch in Zukunft in meiner Ausrichtung sehen – der direkte Kontakt ein entscheidendes Plus für gute Geschäfte. Ein Beispiel im vergangenen Jahr war die Initiative NORDWEST vor Ort. Während eines Informationsaustausches im September wurden Fachhändlern in Leipzig verschiedene Vertriebsinstrumente rund um den NORDWEST-Logistikservice vorgestellt. Wir durften dabei erfahren, dass diese „Vor-Ort-Information“ bei den Händlern sehr gut ankommt. Daher haben wir diesen Informationsaustausch auch in weiteren Vertriebsregionen geplant. Im größeren Kreis haben wir NORDWEST - und damit auch das Geschäftsfeld Bau-Handwerk-Industrie - auf der Warenbörse in Köln präsentiert. Das B-H-I Forum ist inzwischen regelmäßiger Bestandteil der Jahreskommunikation.

Kommen wir zum Geschäftsfeld Haustechnik.

Erfreulich stellt sich auch die Entwicklung im Geschäftsfeld Haustechnik dar. Wenngleich die allgemeine wirtschaftliche Lage positive Effekte versprach, war das direkte Marktumfeld der Haustechnikhändler durch harten Preisdruck infolge des Wettbewerbs geprägt.

Dennoch haben sich die Sanitär- und Heizungsspezialisten behaupten können, so dass das Jahr 2011 mit einem Plus von 11,1% den Aufwärtstrend der letzten Jahre fortsetzt und die engagierten Wachstumsziele erreicht werden konnten. Damit liegt das Geschäftsfeld deutlich über dem Markttrend von 5,5 %.

Die Handelspartner der Haustechnik profitierten insbesondere von der exzellenten Lagerlogistik, hier speziell vom Bezug neu eingelagerter Vollsortimente namhafter Lieferpartner. Seit Beginn des laufenden Geschäftsjahres können die Handelspartner das Programm der Eigenmarke Delphis nahezu komplett über das Lager beziehen. Sortimente aus den Bereichen Heizung und Sanitär wie Heizungsventile, Dämmstoffe, Duschabtrennungen sowie Wannen und Duschwannen aus Stahl und Acryl ergänzen das umfangreiche Produktprogramm. Die unveränderte Strategie, durch eine restriktive Lieferanten- und Sortimentspolitik einen hohen Grad des verfügbaren Volumens auf ausgewählte Lieferanten zu konzentrieren, hat den Mitgliedsbetrieben spürbaren Nutzen in Form vorteilhafter Einkaufsbedingungen verschafft.

Neben dem Warengeschäft zeigten auch die zahlreichen Unterstützungsleistungen im Vertrieb und Marketing ihre Wirkung. Zunehmend beteiligen sich die Händler an den angebotenen Maßnahmen des Konzepts „Der Bäder-Stern“. Ein Beispiel für viele andere Maßnahmen ist die Entwicklung eines Radiospots, der bei regionalem Einsatz die Aufmerksamkeit der Endkunden auf die Bäderausstellungen der Mitglieder lenkt.

Eine weitere innovative Marketingmaßnahme ist der „Delphis ExpoTainer“. Für den Einsatz bei Hausausstellungen und Verbrauchermessen unserer Handelspartner gedacht, zeigen die beiden einfach zu transportierenden und aufzubauenden Boxen platzsparend ein komplettes Bad und eine Solaranlage. Wir konnten bereits feststellen: diese Innovation lenkt die Aufmerksamkeit möglicher Abnehmer auf die Delphis-Produkte.

Mit der klaren Neupositionierung der Marke Delphis und der damit verbundenen Verbesserung des Markenauftritts hat die seit vielen Jahren eingeführte Marke frische Impulse bekommen: Die Sortimente wurden um attraktive und wichtige neue Produkte ergänzt und erweitert. Ziel des Relaunch ist die Erhöhung des Anteils der Eigenmarke bei den Fachhandelspartnern, um die Marge bei den Händlern zu sichern. Mehr als 70 Händler haben sich für die Marke entschieden und führen unter dem neuen Claim „Wir bringen Leben ins Bad“ das Produktsortiment mit effektiver Marketingunterstützung in ihren Ausstellungen. Auch hier werden wir mit sinnvollen Ergänzungen und Änderungen die Marke Delphis aktuell halten. Prospekte, Kataloge und die Onlinepräsenz werden zur intensiven Marktbearbeitung durch unsere Handelspartner überarbeitet.

Beim Überblick über die Vertriebsmaßnahmen in den einzelnen Geschäftsfeldern, dürfen unsere Vertriebsaktivitäten in Europa nicht fehlen. Auch hier ist NORDWEST gewachsen, obwohl die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den europäischen Nachbarländern nicht günstig waren.

Die internationalen Aktivitäten schlossen über alle Geschäftsarten hinweg mit einem Plus von 27,5 % ab. Unterstützt wurde das Umsatzwachstum durch das Lagergeschäft, die fremdsprachigen Kataloge und die Warenwirtschaftsdaten sowie durch verschiedene Vertriebsmaßnahmen in den einzelnen Ländern.

NORDWEST konzentriert sich auf die Länder Österreich, Benelux und Frankreich. Ich möchte mich hier auf einige wesentliche Punkte beschränken. In Österreich sind wir in der Marktbearbeitung einen großen Schritt vorangekommen. Zum zweiten Mal fand der Handelstag Österreich zur Information der Fachhandelspartner statt.

Rede zur Hauptversammlung am 15.05.2012 in Essen

Eng arbeiten wir mit dem Beirat zusammen, um neue Konzepte in Vertrieb und Marketing an den Start zu bringen. SecurCity, NW On Tour, natürlich das Lagerkonzept und der eSHOP sind wesentliche Bestandteile, die von den Händlern sehr gut aufgenommen wurden.

In Benelux wird die Arbeit seit dem Frühjahr 2011 durch einen Key-Account-Manager gestützt, der die Kommunikation zu den Händlern festigt, über Angebote informiert und berät. Akzeptanz finden hier der neue Werkzeugkatalog „Gereedschapen“, das Belieferungskonzept sowie der neue niederländische Online-Shop, der seit dem zweiten Quartal 2011 zur Verfügung steht.

Die Betreuung der französischen Partner wurde durch den Einsatz eines Key-Account-Managers mit Sitz in Frankreich neu ausgerichtet. Anfang November 2011 erschien auch hier der neue Werkzeugkatalog „Outillages“.

Aktive Kundenbetreuung – ob auf Handelstagen oder direkt vor Ort – werden mit den abgestimmten und zum Teil bereits eingeleiteten Vertriebsmaßnahmen dazu führen, dass NORDWEST im Ausland deutlich wachsen wird.

Wer zusätzliche Projekte beginnt, eine neue Idee umsetzt, muss sich den Rücken finanziell freihalten.

In der Zukunft wird Finanzierungssicherheit eine immer größere Bedeutung bekommen, Factoring ein zunehmend fester Bestandteil des Finanzierungsmix werden.

Daher bieten wir unsere Factoringleistungen an, die Sie bereits in den vergangenen zwei Jahren kennengelernt haben. Neu ist die Übernahme der TeamFaktor NW GmbH als hundertprozentige Tochter des Konzerns. Mit der Integration der Gesellschaft in den Konzern setzt NORDWEST ein Zeichen und steht mit seiner ganzen Finanzkraft hinter der TeamFaktor NW GmbH. Das Ankaufvolumen von über 50 Mio. Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr ist die Bestätigung dafür, dass die Leistungen ein maßgeschneidertes und auf die Bedürfnisse der Kunden abgestelltes Angebot beinhalten. Neben den NORDWEST Fachhandelspartnern wird das Angebot jetzt auch für Industriepartner erweitert.

Im Baustein IT und eCommerce hat sich das eSHOP Konzept etabliert. Zum Ende des Jahres 2011 waren es mehr als hundert Händler, die sich mit den Online-Shops intensiv auseinandersetzten und sich mit der Umsetzung des Onlinegeschäfts beschäftigten. Mithilfe von Schulungen machen wir unsere Handelspartner fit für den praktischen Einsatz und runden das Gesamtpaket „eSHOP“ durch Marketingmaßnahmen ab. Für die Händler hat sich neben ihrem stationären Handel ein neuer Vertriebsweg erschlossen, mit dem sukzessive neue Marktanteile gewonnen werden können.

Ein weiteres wichtiges Thema für das Geschäftsfeld IT und Geschäftsprozesse ist das Thema Daten. Gepflegte Warenwirtschaftsdaten und multimediale Daten zur Verfügung zu stellen, wird eine Schlüsselposition in den Leistungsbausteinen für unsere Händler einnehmen.

Im Geschäftsfeld Haustechnik nehmen wir mit dem Leistungsspektrum von e-direct Datenservice GmbH, der NORDWEST Tochtergesellschaft, die führende Position im Bereich Datenaufbereitung und Datenpflege ein.

e-direct hat das verfügbare Volumen an gepflegten Daten im vergangenen Jahr auf mehr als 600.000 Artikel ausweiten können. Neue Lieferanten wurden in das Portfolio mit aufgenommen, neue Verkaufspreisregionen sind hinzugekommen. Mit diesem Angebot

Rede zur Hauptversammlung am 15.05.2012 in Essen

konnte e-direct zahlreiche Händler, auch außerhalb des NORTHWEST Händlerkreises, dazu gewinnen.

Meine Damen und Herren, ich möchte jetzt noch einmal kurz zusammenfassen:

Rekordumsatz, bester Umsatz im Lagergeschäft in der Firmengeschichte, Rekordergebnis – NORTHWEST hat ein sehr erfolgreiches Jahr abgeschlossen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

hinter allen Projekten, die ich Ihnen heute vorgetragen habe, stehen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die hohem Engagement und Fachwissen diesen Erfolg ermöglicht haben. Bei ihnen möchte ich mich im Namen des Vorstands an dieser Stelle ganz herzlich für ihren Einsatz bedanken.

Ich hatte bereits angekündigt, dass wir nach den Ausführungen unserer Aktivitäten detaillierter auf die Geschäftszahlen zurückkommen wollen. Ich möchte daher jetzt das Wort an meine Kollegin Frau Annegret Franzen übergeben, die Ihnen diese erläutern wird.

Rede zur Hauptversammlung am 15.05.2012 in Essen

Sehr geehrter Herr Vorsitzender,  
sehr geehrte Damen und Herren Aktionäre und Mitglieder,  
sehr geehrte Aktionärsvertreter,  
verehrte Gäste,  
meine sehr verehrten Damen und Herren,

auch ich möchte Sie ganz herzlich auf unserer diesjährigen Hauptversammlung begrüßen.

Gerne möchte ich die Gelegenheit nutzen und mich Ihnen kurz vorstellen. Mein Name ist Annegret Franzen, ich bin 40 Jahre alt, verheiratet und habe einen kleinen Sohn.

Ich war mehr als 16 Jahre in verschiedenen Funktionen für die Metro Group tätig. Nach der Ausbildung zur Einzelhandelskauffrau sowie einem betriebswirtschaftlichen Studium startete ich 1996 als Controllerin bei der Metro. Über mehrere Stationen als Head of Controlling in Manchester/UK, Controlling Leiter bei der real,- SB Warenhaus GmbH in Mönchengladbach und als Administration Director in Warschau/Polen war ich zuletzt Geschäftsführerin Finanzen und Administration der Metro Cash & Carry Deutschland GmbH, Düsseldorf.

Seit 01.04.2012 verantworte ich als Finanzvorstand bei der NORDWEST Handel AG die Bereiche Finanzen und IT/Geschäftsprozesse sowie die Stabsstellen Controlling, Revision, Qualitätsmanagement und Finanzmanagement inkl. der Finanzmarktkommunikation.

Als unternehmerischer Finanzvorstand möchte ich mit meinem Team die vertrieblichen Aktivitäten unterstützen und das betriebswirtschaftliche „Gute Gewissen“ sein. Dabei gilt meine Aufmerksamkeit neben den fundamentalen Finanzthemen vor allem dem

- Ausbau von Finanzdienstleistungen,
- der Optimierung der Prozesse, insbesondere im Datenmanagement sowie der
- Beratung und Begleitung von vertrieblichen Aktivitäten.



Meine ersten Wochen bisher waren geprägt von vielen Gesprächen und dem Austausch mit Kollegen, Mitarbeitern und auch den Händlern vor Ort. Dabei habe ich den Eindruck gewonnen, dass wir in unserer Verbundgruppe einerseits schon gut aufgestellt sind und andererseits an vielen Themen der Zukunft arbeiten. Das lässt mich mit Spannung nach vorne schauen, ich freue mich auf die Herausforderungen und werde meine ganze Erfahrung, meine Kraft und mein Engagement für die Nordwest Verbundgruppe einbringen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

nachdem mein Kollege Herr Eversberg Sie über die vertriebliche Ausrichtung von NORDWEST informiert hat, möchte ich Ihnen im Folgenden die wirtschaftliche Entwicklung von NORDWEST im abgelaufenen Geschäftsjahr sowie im ersten Quartal 2012 vorstellen.

Auch wenn ich selbst nicht zu diesem sehr guten Geschäftsergebnis von NORDWEST in 2011 beigetragen habe, möchte ich dennoch hier betonen, dass das Jahr 2011 ein extrem gutes Jahr für NORDWEST war.

Lassen Sie mich mit der Entwicklung des Geschäftsvolumens beginnen.

Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte der Wachstumskurs von NORDWEST fortgesetzt werden. Erstmals nach dem Jahr 2008 konnte wieder ein Geschäftsvolumen von über 2 Mrd. € abgewickelt werden.

Dabei wird das Wachstum von insgesamt 307 Mio. € oder 18% auch weiterhin von allen Geschäftsfeldern getragen. Im Geschäftsfeld Stahl haben wir um 196 Mio. € wachsen können, im Geschäftsfeld Bau-Handwerk-Industrie um 68 Mio. € und im Geschäftsfeld Haustechnik um 30 Mio. €.

Blicken wir zunächst auf den Stahlbereich, in welchem ein Wachstum von insgesamt 25,6% erreicht werden konnte. Besonders erfreulich ist hierbei, dass sich in den Zahlen neben Preiseffekten auch eine Erhöhung der gehandelten Tonnage um 11% widerspiegelt.

Auch in unserem volumenmäßig zweitstärksten Bereich, dem Geschäftsfeld Bau-Handwerk-Industrie, konnten wir 2011 deutlich wachsen. Mit einem Gesamtvolumen von 727 Mio. € liegen wir insgesamt 10,2% über dem Vorjahr. Auch innerhalb dieses Geschäftsfeldes kann über alle Bereiche hinweg über eine positive Entwicklung berichtet werden. Dabei ist das sehr handwerkernahe Kompetenzfeld Bau um 3,4% auf 171 Mio. € gewachsen. Die stärker industrienahen Kompetenzfelder Werkzeuge und Technik verzeichneten dagegen sogar Zuwächse von 10,7% bzw. 16,3% auf 368 Mio. € bzw. 188 Mio. €. Diese Zahlen bestätigen, dass Handwerk, Industrie und auch der Baubereich positive Auftragslagen hatten.

Das Geschäftsfeld Haustechnik hat mit einem Volumen von 297 Mio. € und einem Wachstum von 11,1% seinen stetigen Wachstumskurs ebenfalls fortgesetzt. Erfreulich ist auch in diesem Geschäftsfeld, dass das Wachstum von allen Bereichen getragen wird. Während der Bereich Heizung ein moderates Wachstum von 2,4% aufweist, konnten die Bereiche Sanitär und Tiefbau mit Wachstumsraten von 14,2% bzw. 14,6% glänzen.

Maßgeblich zu diesen Erfolgen hat auch der weitere Ausbau unseres Lagergeschäftes beigetragen.

Hier können wir mit einem Volumen von 107 Mio. € und einer Steigerung von 25% erneut über ein Rekordjahr in der Firmengeschichte von NORDWEST berichten. Hierzu haben sowohl das Geschäftsfeld Bau-Handwerk-Industrie mit einem Wachstum von 16,8% auf 86 Mio. € als auch das Geschäftsfeld Haustechnik mit einer Steigerung von 76,6% auf 21 Mio. € beigetragen. Damit konnten wir den Lagerumsatz seit Nutzung der neuen Lagerlogistik Ende 2005 verdoppeln. Unser Ziel, die 100 Mio. € - Marke zu übertreffen, haben wir damit deutlich früher als geplant erreicht.

Basis für die erfolgreiche Entwicklung eines Einkaufsverbandes ist eine gute und starke Mitgliederstruktur. Hier kann NORDWEST mit einem Zuwachs von saldiert 28 Fachhändlern auf ein sehr erfreuliches Jahr zurückblicken.

Von den insgesamt bei NORDWEST organisierten 782 Fachhändlern rechnen insgesamt 266 Partner über die zum Konzern gehörende Nürnberger Bund Produktionsverbindungshandels GmbH ab. Damit konnten wir nicht nur den Mitgliederbestand gegenüber Ende 2005 mehr als verdoppeln, sondern auch im siebten Jahr hintereinander saldiert wieder neue Mitglieder gewinnen. Diese positive Entwicklung wollen wir auch in den kommenden Jahren weiter fortsetzen. Hierauf sind alle unsere Anstrengungen ausgerichtet.

Allen neu hinzugekommenen Fachhändlern ein herzliches Willkommen im Kreis von NORDWEST.

Die positive Entwicklung beim Geschäftsvolumen und bei den Mitgliedern spiegelt sich auch im Ergebnis wider. Das Ergebnis im Konzern beläuft sich auf 4,5 Mio. € und konnte damit nochmals deutlich gegenüber dem Vorjahr verbessert werden. Besonders erfreulich ist die Entwicklung mit Blick auf das Ergebnis vor Steuern und Zinsen, dem sogenannten EBIT. Dies konnte im Konzern um 3,6 Mio. € auf 7,3 Mio. € nahezu verdoppelt werden.

Dabei ist der Unterschied im Wachstum des Jahresüberschusses zum Vorjahr gegenüber dem Wachstum des EBIT zum Vorjahr der Tatsache geschuldet, dass NORDWEST aufgrund der Ertragskraft wieder die volle Steuerlast trägt. Das Zinsergebnis ist dagegen nahezu konstant geblieben.

Betonen möchte ich hierbei, dass die Ergebnisverbesserung rein durch das operative Geschäft begründet ist. Analog zu den Umsätzen haben auch hier alle Geschäftsfelder zu der positiven Entwicklung beigetragen.

Lassen Sie mich kurz auf die wesentlichen Veränderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung eingehen.

Analog zum Anstieg des Geschäftsvolumens steigen auch die Umsatzerlöse um 99 Mio. € deutlich an. Die Umsatzerlöse enthalten dabei die Erlöse aus unserem Strecken- und Lagergeschäft sowie die Delkredereprovision und die sonstigen Erlöse. Die Aufwendungen aus Rabatten, Boni und Skonti sind hiervon bereits in Abzug gebracht. Der überproportionale Anstieg im Vergleich zum abgewickelten Geschäftsvolumen erklärt sich zum einen durch das deutlich gestiegene Stahl-Streckengeschäft, aber auch die äußerst positive Entwicklung im Lagergeschäft trägt zu diesem Ergebnis bei.

In der ausgewiesenen Gesamtleistung sind neben den Umsatzerlösen auch die Veränderung der unfertigen Erzeugnisse (Hervorhebung) sowie die aktivierten Eigenleistungen enthalten. Dabei betreffen die Veränderungen der unfertigen Erzeugnisse i.W. die in der Erstellung befindlichen Kataloge, woraus gegenüber dem Vorjahr eine Ergebnisveränderung von insgesamt 0,5 Mio. € resultiert.

Mit dem Anstieg der Gesamtleistung steigt auch das Rohergebnis um 7,4 Mio. € deutlich an. (Hervorhebung) Aufgrund des überproportionalen Anstiegs im margenschwächeren Stahlgeschäft bleibt die Steigerung allerdings prozentual hinter den Umsatzanstiegen zurück. Die Rohergebnisquote beläuft sich demnach auf 11%, nach 12% im Vorjahr.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen weisen gegenüber dem Vorjahr einen absoluten Anstieg von 3,1 Mio. € auf. (Hervorhebung) Hierfür sind i.W. zwei Faktoren maßgeblich. Zum einen steigen mit der Ausweitung unseres Lagergeschäftes auch die umsatzabhängigen Kosten für Lagerung und Transport trotz Kostendegression entsprechend an. Zum anderen

sind die Kosten für verkaufsunterstützende Projekte, wie bspw. Kataloge, angestiegen. Hierzu korrespondierend haben sich aber auch die Verkaufserlöse aus Kataloge, welche Bestandteil der Umsatzerlöse sind, erhöht. Dieser Effekt resultiert daraus, dass einige Kataloge nur im 2-Jahres-Rhythmus erscheinen.

Zuletzt möchte ich noch kurz auf das Finanzergebnis von NORDWEST eingehen. (Hervorhebung) Dies ist mit -0,5 Mio. € auch im abgelaufenen Geschäftsjahr negativ. Wesentlicher Effekt ist hierbei der Zinsaufwand für Pensionen, welcher sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 566 T€ belief. Hinzu kommt, dass die vorhandene Liquidität von NORDWEST aufgrund des sehr geringen Zinsniveaus nicht zu wesentlichen Ergebnissen beitragen konnte.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

damit möchte ich den Bericht über die Ergebnislage abschließen und auf das Bilanzbild von NORDWEST eingehen. Auch wenn sich gegenüber den Vorjahren keine wesentlichen Veränderungen ergeben, möchte ich auch hier auf einige Eckdaten eingehen. Blicken wir zunächst auf die Vermögensseite der Bilanz.

Wir haben auch im vergangenen Jahr eine hohe Aufmerksamkeit der Liquiditätsausstattung von NORDWEST gewidmet. So können wir auch erneut über sehr erfreuliche Bankguthaben (Hervorhebung) in Höhe von 20,9 Mio. € zum Jahresende 2011 berichten. Dieses ist aber nicht nur eine Stichtagsbetrachtung, sondern spiegelt auch die unterjährige Entwicklung wider. So wurde die Kreditlinie nur an wenigen Tagen in Anspruch genommen.

In diesem Zusammenhang kann auch darüber berichtet werden, dass es uns im abgelaufenen Geschäftsjahr gelungen ist, das nicht betriebsnotwendige Grundstück in Iserlohn zu verkaufen. (Hervorhebung) Hieraus resultierte nicht nur ein Buchgewinn von ca.

150 T€, sondern es konnte auch ein Liquiditätszufluss von ca. 1,7 Mio. € vereinnahmt werden.

Durch unsere stabile Liquiditätslage ist es uns auch im abgelaufenen Geschäftsjahr wieder gelungen, dass Wachstum im operativen Geschäft aus dem eigenen Cash-Flow zu finanzieren. Insbesondere mit Blick auf das bisherige und geplante Wachstum im Lagergeschäft haben wir auch im Jahr 2011 wieder deutlich in den Aufbau der Warenbestände (Hervorhebung) investiert und diese um 4,4 Mio. € auf nunmehr 22,4 Mio. € erhöht. Hierbei achten wir allerdings auch weiterhin sehr genau auf die Umschlagshäufigkeit und die Altersstruktur. So konnten wir bspw. die Umschlagshäufigkeit trotz der deutlichen Bestandserhöhung mit 3,5 leicht gegenüber dem Vorjahr verbessern. Des Weiteren gelingt es zunehmend, mit unseren strategischen Lieferantenpartnern Rücknahmevereinbarungen zu treffen. Dass dies gelingt, zeigt einmal mehr den Erfolg unseres Logistikkonzeptes.

Einhergehend mit der deutlichen Erhöhung des Geschäftsvolumens steigen auch die Forderungen zum Bilanzstichtag um insgesamt 8,9 Mio. € an. (Hervorhebung) Dass dieser Anstieg geringer ausfällt als der Anstieg des Geschäftsvolumens lässt sich zum einen auf den traditionell schwächeren Umsatz im Monat Dezember zurückführen. Ein anderer und aus unserer Sicht deutlich wichtigerer Grund ist aber in unserem sehr erfolgreichen Debitorenmanagement zu sehen. So ist es gelungen, dass Delkredereergebnis trotz des Umsatzanstiegs mit einem Aufwand von 556 T€ deutlich unter dem Vorjahreswert zu halten. Hiermit bestätigt sich erneut, dass die Begleitung und enge Zusammenarbeit mit unseren Fachhändlern auch in diesem Bereich deutliche Erfolge zeigt. Diesen Weg werden wir daher konsequent weiter verfolgen.

Auf der Kapitaleseite möchte ich zwei Punkte hervorheben:

So konnte NORDWEST aufgrund der positiven Ertragslage trotz der Dividendenzahlung das nominelle Eigenkapital (Hervorhebung) auf insgesamt 47,3 Mio. € nochmals deutlich ausbauen. Damit wird die Eigenkapitalquote trotz des steigenden Geschäftsvolumens und der damit verbundenen höheren Bilanzsumme bei knapp 29% gehalten. Nach wie vor ist unsere Eigenkapitalausstattung sehr solide und bietet die Basis für ein weiter erfolgreiches Wachstum.

Allerdings weisen wir zum 31.12.2011 auch erstmals seit Jahren wieder eine Bankverschuldung (Hervorhebung) in Höhe von 4,6 Mio. € aus. Diese Finanzierung wird durch unsere zum 01.06.2011 zu 100% erworbene Tochtergesellschaft TeamFaktor NW GmbH in Anspruch genommen. Diese Gesellschaft bietet dem NORDWEST-Kundenkreis ein exklusives Factoringangebot an. Die in Anspruch genommenen Mittel dienen dabei der Vorfinanzierung der angekauften Forderungen und haben damit einen unmittelbaren Bezug zum operativen Geschäft.

Herr Eversberg hat das Thema bereits kurz erwähnt, lassen Sie mich aber noch einmal betonen, dass wir mit dem Factoring Angebot unseren Händlern die Möglichkeit bieten, ihre Forderungen an die TeamFaktor NW GmbH zu verkaufen. Damit können sich unsere Mitglieder Liquidität sichern und diese in ihrem Geschäft operativ einsetzen. Im laufenden Geschäftsjahr werden wir das Dienstleistungsangebot der TeamFaktor NW GmbH nach den Bedürfnissen unserer Handels- und Industriepartner weiter ausbauen.

Nicht zuletzt spiegelt sich die insgesamt äußerst erfreuliche Entwicklung auch im Aktienkurs wider.

Trotz des äußerst schwierigen Marktumfeldes im Jahr 2011 konnte sich die NORDWEST-Aktie mit einem Kursplus von 11% sehr gut behaupten. Besonders deutlich wird die

Rede zur Hauptversammlung am 15.05.2012 in Essen

überdurchschnittliche Entwicklung bei einer längerfristigen Betrachtung. So konnte der Kurs gegenüber dem Jahr 2004 nahezu vervierfacht werden. Und diese Entwicklung setzt sich auch im laufenden Geschäftsjahr mit Höchstkursen von über 12 € weiter fort.

Auch im Vergleich zu anderen Handelswerten aus unserer Branche, wie z.B. der VBH Vereinigter Baubeschlag Handel konnte die NORDWEST-Aktie in den letzten Monaten die deutliche Aufwärtstendenz bestätigen. Während der Wettbewerb bzw. der Gesamtmarkt, gemessen am DAX 30, in den letzten 12 Monaten Verluste zwischen 10% bis 15% hinnehmen mussten, konnte NORDWEST im gleichen Zeitraum um fast 14% zulegen.

Profitiert hat die Aktie dabei sicherlich auch von der Dividendenbekanntmachung, die am 15.03.2012 veröffentlicht wurde.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

mit der vom Vorstand und Aufsichtsrat vorgeschlagenen Dividende von 65 €-Cent pro Aktie wollen wir Sie auch im laufenden Jahr an der erfolgreichen Entwicklung von NORDWEST beteiligen. 65 €-Cent entsprechen einer Steigerung von 30% zum Vorjahr bzw. einer Dividendenrendite von 5,7%.

Folgend unserer grundsätzlichen Leitlinie schütten wir mit dieser Dividende ca. 50% des insgesamt ausschüttungsfähigen Bilanzgewinns von knapp 4 Mio. € aus. Damit wollen wir auch zukünftig Ihnen als Aktionäre eine weiterhin äußerst attraktive Anlagemöglichkeit bieten. Der verbleibende Betrag soll vorgetragen werden und der Finanzierung des weiteren Wachstums dienen.



Lassen Sie mich die wesentlichen Fakten des abgelaufenen Geschäftsjahres noch einmal zusammenfassen.

Die Kennzahlen 2011 zeigen unsere Ergebnisse. Erreicht haben wir unseren Erfolg durch und mit unseren Mitarbeitern. NORDWEST beschäftigte in 2011 durchschnittlich 271 Mitarbeiter, das entspricht 4 neu geschaffenen Stellen ggü. Vorjahr. Wir haben auch in diesem Jahr wieder alle Auszubildenden übernommen.

Unser Geschäftserfolg in 2011 beruht auf einem gesunden Umsatzwachstum! Mit einer deutlichen Volumensteigerung von 18% wurden über 2 Mrd. € abgewickelt. Getragen wurde dieses Wachstum durch alle drei Geschäftsfeldern: Stahl, Bau-Handwerk-Industrie und Haustechnik. Das EBIT wurde nahezu verdoppelt und ein Konzernergebnis von 4,5 Mio. € erwirtschaftet.

Dieses Rekordergebnis versetzt uns in die Lage, eine um 30% gegenüber Vorjahr gesteigerte Dividende von 65€-Cent vorzuschlagen. Die Dividendenrendite ist damit mit 5,7% sehr attraktiv im Vergleich zu anderen Kapitalanlagen. Unsere Börsenkapitalisierung entspricht per 31.12.2011 34,5 Mio. €.

Die Bilanzsumme hat sich wachstumsbedingt um 11 Mio. € auf 163,8 Mio. € erhöht. Dabei konnten wir die Eigenkapitalquote bei nahezu 29% halten und das Eigenkapital trotz Dividendenzahlung um 3 Mio. € auf 47,3 Mio. € steigern.

Damit möchte ich zunächst meinen Bericht über das Geschäftsjahr 2011 beenden und mich dem ersten Quartal 2012 zuwenden.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

die positive Entwicklung setzt sich mit einer Steigerung des Geschäftsvolumens von 6,6% auch in den ersten drei Monaten des Jahres 2012 fort. Dabei wird das Wachstum auch weiterhin von allen Geschäftsfeldern getragen, wobei das Geschäftsfeld Haustechnik mit einem Plus von 11,2% den größten relativen Zuwachs verzeichnen kann. Das Geschäftsfeld Bau-Handwerk-Industrie wächst mit 8,5% und der Bereich Stahl mit 4,4%.

Besonders erfreulich ist die Entwicklung im Lagergeschäft, in dem wir erneut um fast 10% gegenüber dem Rekordjahr 2011 wachsen.

Diese positive Entwicklung spiegelt sich auch im Ergebnis wider, welches deutlich über dem Vorjahr liegt. So konnte das Ergebnis im Konzern um 0,3 Mio. € auf 1,0 Mio. € verbessert werden. Dies entspricht in vollem Umfang unseren Erwartungen. Gleiches gilt für das Konzern-EBIT, welches ebenfalls deutlich auf 1,7 Mio. € erhöht werden konnte.

Lassen Sie mich an dieser Stelle die Gelegenheit nutzen, um Ihnen einen kurzen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr zu geben:

Wir können über einen guten Start in das Jahr berichten. Das erste Quartal erfüllt dabei in vollem Umfang unsere Erwartungen.

Wir sind der festen Überzeugung, dass wir insbesondere mit unserem Lagergeschäft die Basis für eine weiterhin erfolgreiche Entwicklung von NORDWEST geschaffen haben. Mit dem dort vorhandenen Leistungsspektrum in Verbindung mit unseren Vertriebskonzepten wollen wir gemeinsam mit unseren Fachhändlern auch im laufenden Geschäftsjahr weiter wachsen. Der eingeschlagene Wachstumskurs soll dabei konsequent weiter verfolgt werden.

Insgesamt rechnen wir daher auch für das Jahr 2012 mit weiteren Umsatz- und Ergebniszuwächsen!

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

Die NORDWEST Verbundgruppe ist ein kerngesundes Unternehmen mit komfortabler Liquiditäts- und Ertragskraft.

- Wir sind ein kompetenter Partner für den Mittelstand- in Handel und Industrie!
- Wir setzen Maßstäbe mit unserem Dienstleistungs-Angebot, insb. unserem Lagergeschäft!
- Wir erwarten weiterhin Umsatz- und Ergebniswachstum!

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und stehe im Anschluss gemeinsam mit meinen Kollegen für Fragen gerne zur Verfügung.