



2011

AKTIONÄRSBRIEF NR. 3/11

Zwischenergebnis 3. Quartal 2011

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

die überwiegend gute Lage der Unternehmen zeigt, dass sich die deutsche Wirtschaft bisher von den politischen und wirtschaftlichen Turbulenzen, von Staatsschulden und Eurokrise, abkoppeln konnte. Zwar schwächt sich das Wachstum langsam ab, dennoch zeigen sich viele Unternehmen zurzeit zufrieden.

NORDWEST vermeldet auch im dritten Quartal ein mehr als gutes Wachstum. Wie in den Vormonaten profitierten die NORDWEST-Geschäftsfelder im dritten Quartal dieses Jahres von den vielen Maßnahmen zur Vertriebsunterstützung. Über alle Geschäftsarten und in allen Geschäftsfeldern hat sich der Konzern bestens entwickelt. Mit 1.521,6 Mio. € per September übersteigt

das Geschäftsvolumen im NORDWEST Konzern den Vorjahreswert um 258,7 Mio. € (+20,5 %).

Dabei wachsen alle Geschäftsfelder weiterhin deutlich zweistellig. Im Geschäftsfeld Stahl wuchs NORDWEST um 28,1 %, im Geschäftsfeld Bau-Handwerk-Industrie um 11,6 % und im Geschäftsfeld Haustechnik um 11,1 %. Ein besonders gutes Ergebnis wurde einmal mehr im Lagergeschäft erzielt. Per September lag der Umsatz mit +27,9 % wieder mehr als deutlich über den Vorjahreswerten.

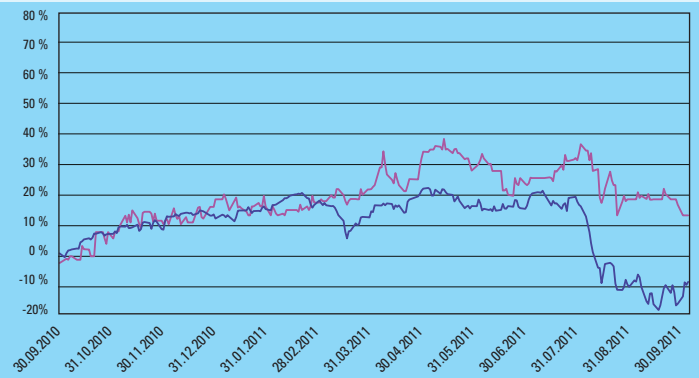
DIE NORDWEST-AKTIE

Sowohl international als auch in Deutschland haben die Aktienmärkte in den letzten Wochen deutliche Einbußen hinnehmen müssen. So hat seit August der DAX rund 1.650 Punkte oder gut ein Viertel an Wert verloren. Mit einem Stand von ca. 5.500 Punkten zum 30.09.2011 ergibt sich zu den Höchstständen Anfang Mai von über 7.500 Punkten sogar ein Minus von knapp 27 %.

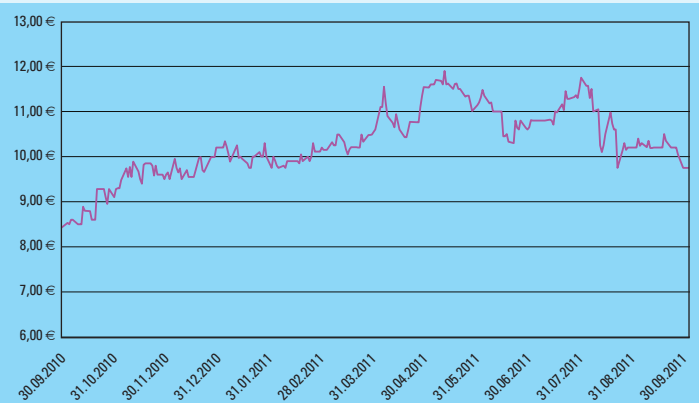
Die Ursachen für den zuletzt deutlichen Abwärtstrend dürften in den weltweit zunehmenden Rezessionsängsten und in der ungewissen Zukunft der europäischen Währungsunion begründet sein. Hinzu kommt, dass auch die Quartalsberichte sowie die damit verbundenen Ausblicke auf das Jahr 2012 die hohen Erwartungen zuletzt nicht erfüllen konnten.

Aufgrund der anhaltenden Rezessionssorgen und der Sorge einer Verschärfung der europäischen Schuldenkrise mit zunehmenden Spannungen im Finanzsektor ist daher mit einer weiterhin hohen Volatilität zu rechnen.

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



KURSENTWICKLUNG DER NORDWEST-AKTIE



In diesem sehr schwierigen Umfeld hat sich die NORDWEST-Aktie weiterhin deutlich positiv absetzen können. Zwar mussten in den letzten Wochen auch Kursrückschläge bis auf 9,75 € hin genommen werden, dennoch liegt der Kurs mit einem Plus von über 13 % deutlich über dem Vorjahreswert.

GESCHÄFTSFELD STAHL:

BESTER SEPTEMBER IN DER UNTERNEHMENSGESCHICHTE

Per September entwickelte sich das Geschäftsfeld Stahl bei NORDWEST mit einem Umsatz von aufgelaufen 740,3 Mio. € weiterhin sehr gut. Angekündigte Preiserhöhungen zur Jahresmitte wurden nicht realisiert. Vielmehr blieben die Preise auch im dritten Quartal stabil.

Nachdem nach den Werksferien zunächst der Eindruck entstanden war, dass der lagerhaltende Stahlhandel zurückhaltend disponiert, war die Nachfrage schließlich doch sehr groß. So stieg die Tonnage gegenüber dem Vorjahr um Plus 10,9 %. Insbesondere im September war das Beschaffungsvolumen der Händler so hoch, dass dieser Monat der beste September in der Firmengeschichte war. Mit ihrer Ertragssituation sind die Händler jedoch weniger zufrieden, da sich der Wettbewerb bei stabilen Einkaufspreisen weiter verschärft hat.

Insgesamt hat sich die Stimmungslage sowohl bei den NORDWEST Händlern als auch in der Stahlbranche allgemein eingetrübt. Unsicherheiten in der Eurozone und an den Finanzmärkten führten zu einem schwächeren Euro und zu Nachlässen bei den Rohstoffpreisen wie zum Beispiel Nickel. Die Stahlhändler disponieren dem Markt entsprechend vorsichtig.

Für das vierte Quartal geht das Geschäftsfeld Stahl in seinen Prognosen weiterhin von einer stabilen Verbrauchernachfrage aus. Die NORDWEST Händler werden ihr Einkaufsverhalten an die erwartete Nachfrage und die Bestandsvolumina zum Inventurstichtag anpassen. Aus heutiger Sicht wird das Geschäftsfeld

<i>Geschäftsvolumen im Konzern (brutto inkl. MwSt.)</i>	<i>T€</i>	<i>Veränd. ±% z. Vj.</i>
Geschäftsfeld Stahl	740.306	28,1

Stahl das Jahr 2011 deutlich über den Planungserwartungen abschließen. Aufgrund der täglich neuen Nachrichten von Unsicherheiten in der Eurozone ist der Ausblick auf 2012 hingegen zurzeit noch schwer zu bestimmen.

GESCHÄFTSFELD BAU-HANDWERK-INDUSTRIE:

GUTE ENTWICKLUNG DER VORMONATE SETZT SICH FORT

Der Gesamtumsatz des Geschäftsfelds Bau-Handwerk-Industrie lag per September bei 541,8 Mio. € und damit +11,6 % über dem Vorjahr. Damit setzte sich gleichzeitig die positive Entwicklung der Vormonate fort. Herausragend ist der Umsatz im Geschäft mit Werkzeugen, Werkstatt- und Industriebedarf sowie Arbeitsschutz, der auch im dritten Quartal deutlich über dem Vorjahr lag. Die Warengruppen Präzisionswerkzeuge und Industrieausrüstung werden nachhaltig durch die gute Auftragslage im Maschinenbau und der Automobilzulieferindustrie belebt. Wie in den Monaten zuvor entwickelten sich auch die baunahen Sortimentsbereiche positiv, allerdings nicht so stark wie im Durchschnitt des Geschäftsfelds.

Die von NORDWEST forcierten Vertriebs- und Marketingmaßnahmen in allen Kompetenzfeldern des Geschäftsfelds Bau-Handwerk-Industrie unterstützen die Fachhandelspartner kräftig in ihrem Geschäft.

Die Verteilung der „Rekordauflage“ des Werkzeugtechnik-katalogs seit dem Frühjahr beeinflusst die Entwicklung des Zentrallagergeschäfts nachhaltig. Zusätzliche Impulse erhält das Lagergeschäft durch die Umsetzung der „PROMAT-Herbst-offensive“. Regelmäßig werden in diesem Prospekt Innovationen und Neuheiten aus dem Eigenmarkensortiment vermarktet. Nachhaltige Wirkung zeigt auch der konsequente Ausbau des Angebots aus den strategischen Partnerschaften: Hierbei werden Vollsortimente von ausgesuchten Lieferanten komplett über das Zentrallager abgewickelt. Neu aufgenommen wurden jetzt die Programme der Lieferanten AMF und BMI.

Mit dem im September erschienenen „Fachkatalog für Arbeitsschutz“ gibt NORDWEST dem Lagergeschäft zusätzliche Verkaufsimpulse. Der überwiegende Teil der im Katalog angebotenen Artikel kann im 24-Stunden-Lieferservice bezogen werden. Das NORDWEST-Eigenmarkensortiment wurde kompetent um Produktneuheiten der etablierten Markenhersteller ergänzt und mit verschiedenen Dienstleistungsangeboten abgerundet.

Erstmals wurde der Fachkatalog „Der Industrieausrüster“ – exklusiv für die Teilnehmer der jüngsten Leistungsgemeinschaft „INTECH“ – im Sommer aufgelegt. Auf knapp 500 Seiten werden mit diesem Fachkatalog Spezialsortimente im Bereich der Schlauch- und Armaturentechnik, der technischen Gummiwaren sowie der Dichtungs- und Isoliertechnik vermarktet. Der Katalog ist ein hervorragendes Vertriebsinstrument für unsere technischen Händler und ist bei deren Kunden auf großes Interesse gestoßen. Über das Konzept konnten inzwischen auch neue Mitglieder gewonnen werden.

Geschäftsvolumen im Konzern (brutto inkl. MwSt.)	T€*	Veränd. ±% z. Vj.
Baubeschlagsysteme und Sicherheitstechnik	68.704	1,1
Bauelemente	35.900	4,8
Kompetenzfeld Bau	104.605	2,4
Baugeräte / Drahtwaren	39.667	14,5
Verbindungstechnik	22.751	7,2
Präzisionswerkzeuge	43.745	22,4
Handwerkzeuge	72.968	9,4
Maschinen	118.473	9,3
Kompetenzfeld Werkzeuge	297.604	11,6
Arbeitsschutz	59.084	15,4
Technische Produkte	23.135	36,5
Industrieausrüstung	57.391	18,3
Kompetenzfeld Technik	139.610	19,7
Geschäftsfeld B-H-I	541.819	11,6

*Angaben in T€; Rundungsdifferenzen möglich

Gemeinsam mit dem Handelshaus Voss in Coesfeld wurde im September der erste „SecurCity-Shop“ in Deutschland eröffnet. Auf 120 Quadratmetern werden Anwendungen aus dem Bereich Diebstahlschutz und Wohnungssicherheit kompetent angeboten und um diverse Fachserviceleistungen ergänzt. Weitere Shop-Eröffnungen in Göttingen und Berlin sind für das vierte Quartal 2011 geplant.

Im Oktober haben die Händler der Leistungsgemeinschaft „KOMPASS“ mit einem eigenen Stand auf der größten Arbeitsschutzmesse, der A+A in Düsseldorf, ihr Leistungsangebot präsentiert. Neben der exklusiv von KOMPASS vertriebenen Bekleidung „SP Energy“ wird das neu erarbeitete Beratungskonzept „Safety-Check“ den Messebesuchern vorgestellt.

Das Auslandsgeschäft stand anlässlich der Händlerjahres-
tagung in Salzburg ganz im Zeichen der aktiven Kommunikation
mit den Handelspartnern. Unter dem Tagungsmotto „Nutzen
schaffen“ stellte NORDWEST verschiedene, speziell für die
Händlergruppe in Österreich erarbeitete Aktivitäten rund um den
NORDWEST-Logistikservice vor. Unter anderem ist geplant, das
derzeit sehr erfolgreich in Deutschland eingesetzte Gewerbe-
fahrzeug „NORDWEST On Tour“ Anfang des kommenden Jahres
auch in Österreich einzusetzen.

Daneben werden im vierten Quartal weitere umfangreiche
Vertriebsmaßnahmen das Geschäft unterstützen. Im November
erscheint der Werkzeugtechartalog in französischer und nieder-
ländischer Sprache. Weitere strategische Lieferpartner im Bereich
der Schleiftechnik und Präzisionswerkzeuge werden in das NORD-
WEST-Zentrallager aufgenommen. Im November wird die
Leistungsgemeinschaft Schweißtechnik neu aufgestellt. Zum
nachhaltigen Ausbau der Marktposition und Entwicklung der
Leistungsgemeinschaft Präzision wird gemeinsam mit den
Gruppenmitgliedern im vierten Quartal eine Strategiesitzung statt-
finden. Darüber hinaus werden intensive Lieferantenjahres-
gespräche zur Absicherung der Wettbewerbsfähigkeit der
Lagersortimente geführt. Mit diesen Maßnahmen wird das
Geschäftsfeld Bau-Handwerk-Industrie das Geschäftsjahr erfolg-
reich abschließen.

GESCHÄFTSFELD HAUSTECHNIK: WACHSTUMSTREIBER ZENTRALLAGER

Auch der Wachstumskurs des Geschäftsfelds Haustechnik
setzte sich im dritten Quartal weiter fort. So konnte im Geschäft
mit Sanitär und Heizungstechnik per September ein Umsatz von
217,2 Mio. € erwirtschaftet werden. Dabei entwickelt sich der
Bereich Sanitär besser als der Bereich Heizung. Ein wesentlicher
Erfolgsfaktor für das Geschäftsfeld Haustechnik ist das Zentral-
lagergeschäft. Die Aufnahme weiterer strategischer Lieferpartner
in die Vollabwicklung, wie beispielsweise Oventrop und Armacell,
tragen zum Wachstum bei. Bis zum Ende des Jahres werden auch
Wannen- und Duschwannen aus Stahl und Acryl aus dem Delphis-
Sortiment in Gießen eingelagert. Anfang 2012 wird Delphis dann
nahezu komplett über das Zentrallager zu beziehen sein.

Die Neupositionierung und der Relaunch der Marke Delphis
werden von den Fachhändlern positiv aufgenommen. Über 70
Mitglieder haben die Delphis Vertriebsvereinbarungen gegenge-
zeichnet und präsentieren das Sortiment in ihrer Ausstellung.
Darüber hinaus beteiligen sie sich aktiv an den Schulungs- und
Marketingaktionen: Ein Fotowettbewerb sowie neue Prospekte
lenken das Interesse der Kunden auf die Badausstellung der
Fachhändler. Darüber hinaus wird in einem laufenden Prozess das

<i>Geschäftsvolumen im Konzern (brutto inkl. MwSt.)</i>	<i>T€*</i>	<i>Veränd. ±% z.Vj.</i>
Heizung	52.794	4,1
Sanitär	153.946	13,3
Tiefbau	10.443	17,1
Geschäftsfeld Haustechnik	217.183	11,1

*Angaben in T€; Rundungsdifferenzen möglich

Delphis Sortiment den Anforderungen und Trends des Marktes angepasst.

Eine neue Leistung bietet das Geschäftsfeld Haustechnik mit dem Delphis ExpoTainer an. In große Transportkisten wurden dabei ein Delphis-Bad sowie eine Solaranlage mit auf einem Dachauschnitt montierten Sonnenkollektoren integriert. Die ExpoTainer können bei Hausausstellungen in kürzester Zeit von unseren Großhändlern aufgebaut werden und zeigen die Kompetenz und Leistungsfähigkeit des Händlers.

Auch die strategische Arbeit mit den Marketinggemeinschaften „Der Bäder-Stern“ und „eco²-energie-center“ wird jetzt verstärkt umgesetzt. Werbewirksame Radiospots und die Herbstaktion, die die Kompetenz des Händlers als Badplaner bewirbt, lenken die Aufmerksamkeit der Kunden auf die Ausstellung der Händler. Mitte Oktober hat ein großer Handelspartner in Süddeutschland eine beispielhafte Sanitär- und Heizungsausstellung mit der bislang umfangreichsten Ausstellung des eco²-energie-center eröffnet.

Das vierte Quartal steht im Zeichen der Vereinbarungen mit Lieferanten für 2012. Die Einkaufsverhandlungen zum Nutzen der Händler sind in den nächsten Wochen die Kernaufgaben. Seit dem 1. Oktober 2011 unterstützt ein Mitarbeiter im Außendienst die Aktivitäten des Geschäftsfeldes bei den Händlern vor Ort.

Zum Jahresbeginn hatte e-direct über eine langfristige Vereinbarung mit einer Handelskooperation die Voraussetzung geschaffen, weiteren Händlern der Haustechnik-Branche ihre Dienstleistungen anbieten zu können. So entwickelt sich der Umsatz hier gleichbleibend positiv.

KONZERNABSCHLUSS 3. QUARTAL 2011

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG 01.01.-30.09.2011

Mit dem erheblichen Anstieg der Umsatzerlöse (+32,3 %) stieg auch das Rohergebnis – allerdings nur unterproportional – um 17,8 % an. Hier schlägt sich insbesondere die sehr erfreuliche Entwicklung im volumenstarken aber margenschwächeren Stahlgeschäft nieder.

Der Anstieg der Personalkosten geht im Wesentlichen auf tarifliche Erhöhungen sowie auf Neueinstellungen zurück, die durch die erhebliche Ausweitung des Lagergeschäftes und der zunehmend internationalen Ausrichtung des Geschäftsfeldes B-HI ausgelöst wurden.

Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen resultiert aus den Kosten für die Wiederaufnahme der NORDWEST-

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DES NORDWEST-KONZERNS (IFRS) PER 30.09.2011 IN MIO. €*

	30.09.2011	30.09.2010	±% z.Vj.
Umsatzerlöse	346,9	262,2	32,3
Rohergebnis	37,4	31,7	17,8
Personalkosten	10,8	10,2	
Abschreibungen	1,5	1,8	
Sonst. betriebl. Aufwendungen	20,2	16,7	21,2
Zwischensumme	4,8	3,0	
Finanzergebnis	-0,2	-0,3	
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	4,6	2,7	70,1
Ertragsteuern	1,6	0,7	
Jahresüberschuss	3,0	2,0	

*Angaben in Mio. €; Rundungsdifferenzen möglich

BILANZ DES NORDWEST-KONZERNS PER 30.09.2011 (IFRS) IN MIO. €*

AKTIVA	30.09.2011	31.12.2010	30.09.2010	PASSIVA	30.09.2011	31.12.2010	30.09.2010
Langfristige Vermögenswerte	18,5	20,0	20,3	Eigenkapital	45,8	44,3	44,2
davon als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	2,7	4,4	4,4	Langfristige Schulden	10,8	10,7	10,6
davon finanzielle Vermögenswerte	0,6	0,8	1,0	davon Rückstellungen für Pensionen	9,8	9,7	9,6
davon latente Steueransprüche	1,3	1,6	1,7	davon sonstige langfristige Schulden	1,0	1,0	1,0
davon Steueransprüche	1,5	1,5	1,7	Kurzfristige Schulden	157,6	97,7	134,9
davon sonstige langfristige Vermögenswerte	12,5	11,7	11,5	davon Bankverbindlichkeiten	4,4	0,0	0,0
Kurzfristige Vermögenswerte	195,7	132,8	169,3	davon Verbindlichkeiten aus LuL	143,1	89,4	128,5
davon Vorräte	21,4	18,0	16,6	davon sonstige Rückstellungen	4,2	5,3	3,4
davon Forderungen aus LuL	146,3	83,2	128,3	davon sonst. kurzfristige Schulden	5,9	3,1	3,0
davon Zahlungsmittel	16,7	21,3	15,0	Bilanzsumme	214,2	152,8	189,7
davon sonstige kurzfristige Vermögenswerte	9,6	10,3	9,4				
davon zur Veräußerung geh. Vermögenswerte	1,7	0,0	0,0				
Bilanzsumme	214,2	152,8	189,7				

*Angaben in Mio. €; Rundungsdifferenzen möglich

Warenbörse sowie Aufwendungen für einige neu aufgelegte Kataloge. Diese werden teilweise nur im 2-Jahres-Zyklus erstellt. Den projektbezogenen Aufwendungen stehen Erträge gegenüber, die Bestandteil des Rohergebnisses sind. Bedingt durch den erheblichen Ausbau des Lagergeschäftes steigen auch die variablen Kostenbestandteile hierfür – allerdings nur unterproportional – an.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit hat sich gegenüber Vorjahr um 70 % erhöht. Aufgrund der bereits zum Jahresende 2010 weitgehend verbrauchten steuerlichen Verlustvorräte erhöht sich der Steueraufwand gegenüber dem Vorjahr deutlich, so dass der Jahresüberschuss gegenüber Vorjahr um 50 % gestiegen ist.

Die Bilanz des NORDWEST Handel-Konzerns zum 30.09.2011 zeigt wie bereits in den Vorquartalen saisonalbedingte Veränderungen gegenüber dem 31.12.2010 auf. Auch im dritten Quartal 2011 steigen die Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aufgrund des Umsatzwachstums im September (+13,5 % ggü. Vorjahr) deutlich an. Der hiermit verbundene Anstieg der Bilanzsumme führt trotz des positiven Konzernergebnisses in Höhe von 3,0 Mio. € bei gleichzeitiger Ausschüttung einer Dividende in Höhe 1,5 Mio. € zu einem Rückgang der Eigenkapitalquote von 29,0 % auf jetzt 21,4 %.

Korrespondierend mit dem weiteren Ausbau des Lagergeschäftes der Muttergesellschaft stieg das Vorratsvermögen gegenüber dem 31.12.2010 um rund 19,2 % an. Im Vergleich zum

Vorjahr konnte der Lagerumsatz per 30.09.2011 um 27,9 % gesteigert werden.

Die Finanzlage des NW-Konzerns zeigt sich weiterhin äußerst stabil und positiv. Trotz der im Mai 2011 erfolgten Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 1,5 Mio. € konnten die Bankguthaben gegenüber dem 30.09.2010 nochmals um 1,7 Mio. € gesteigert werden. Die ausgewiesenen Bankverbindlichkeiten ergeben sich aus der in diesem Geschäftsjahr erstmalig erfolgten Konsolidierung der TeamFaktor NW GmbH. Die ausgewiesenen Verbindlichkeiten dienen der Vorfinanzierung der angekauften Forderungen.

Das noch vorhandene Grundstück der Muttergesellschaft wurde aufgrund entsprechender Verkaufsabsichten in die Position „zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte“ umgliedert.

AUSBLICK

Für das vierte Quartal gehen wir davon aus, dass die Wachstumsdynamik für NORDWEST anhalten wird, so dass wir das Jahr 2011 mit einem guten Umsatz und Ergebnis abschließen werden. Wir sind optimistisch, mit dem Lagergeschäft erstmals die 100 Mio. Euro Marke überschreiten zu können. Unsere Aktivitäten in den Geschäftsfeldern Bau-Handwerk-Industrie und in der Haustechnik werden dazu beitragen. Auch die Vertriebskonzepte wie SecurCity und mehrere Marketingmaßnahmen wie bei Delphis werden ihre Wirkung entfalten und uns den positiven Schub ins neue Jahr bringen.

Ihre
NORDWEST Handel AG
Der Vorstand

Finanzkalender 2011/2012

Mai 2012	Geschäftsbericht 2011
Mai 2012	Aktionärsbrief 01/2012
15. Mai 2012	Hauptversammlung 2012, Essen

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