

Rede zur Hauptversammlung am 13.05.2014 in Essen

**Hauptversammlung**

**NORDWEST Handel AG**

**am 13. Mai 2014**

**in Essen**

Peter Jüngst

Vertriebsvorstand

und

Annegret Franzen

Vorstand Finanzen / Administration

**(Es gilt das gesprochene Wort)**

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

ich begrüße Sie gemeinsam mit meiner Vorstandskollegin, Frau Annegret Franzen, recht herzlich zur Hauptversammlung der NORDWEST Handel AG. Insbesondere begrüßen möchte ich an dieser Stelle auch unsere Industriepartner sowie die Vertreter der Banken und Kreditversicherer.

Zunächst darf ich kurz auf die heutige Organisationsstruktur in Bezug auf die Vorstandsressorts eingehen. Frau Franzen ist im Vorstand für das Ressort Finanzen/Administration sowie für die Bereiche IT, Recht/Compliance, Personal sowie Unternehmenskommunikation/Öffentlichkeitsarbeit verantwortlich. Darüber hinaus zeichnet sie verantwortlich für die Konzern- und Beteiligungsgesellschaften TeamFaktor NW GmbH, NORDWEST Handel Beteiligungsgesellschaft mbH, Heller + Köster Vermögensverwaltungs GmbH und NexMart.

Mein Verantwortungsbereich umfasst die Geschäftsbereiche Bau-Handwerk-Industrie, Stahl, Haustechnik und Logistik, die Bereiche Strategischer Einkauf, Strategische Unternehmensentwicklung sowie der Ausbau der Aktivitäten in Europa. Des Weiteren bin ich verantwortlich für die Gesellschaften HAGRO Haustechnik Großhandels GmbH, Nürnberger Bund Produktionsverbindungshandels GmbH sowie e-direct Datenservice GmbH.

Wie Sie sicherlich den Presseberichten der letzten Wochen entnommen haben, hat Herr Jürgen Eversberg sein Vorstandsmandat niedergelegt und ist mit Wirkung zum 31.03.2014 aus dem Vorstand der NORDWEST Handel AG sowie aus der Geschäftsleitung der NORDWEST Handel GmbH in Österreich ausgeschieden. Ich möchte an dieser Stelle seitens des Vorstands unseren Dank für die angenehme Zusammenarbeit der vergangenen zwei Jahre aussprechen. Wir haben gemeinsam in dieser Zeit viel bewegt und wesentliche neue Projekte ins Leben gerufen. Besonders hervorheben möchte ich dabei die vom Vorstand gemeinsam mit den Führungskräften entwickelte Zukunftsstrategie DRIVE NORDWEST. Unsere Zusammenarbeit war stets von Vertrauen und Offenheit geprägt. Hierfür dürfen wir uns in aller Form bedanken und Herrn Eversberg für den weiteren Weg alles erdenklich Gute wünschen – in erster Linie Gesundheit, ohne die alles andere nichts ist. Wir freuen uns, dass Herr Eversberg NORDWEST weiter als Berater unterstützen wird in den Themen „Betriebswirtschaftliche Beratung“, „Nachfolgeregelung“, „Unterstützung bei Konzeptarbeiten“ sowie „Akquisitionen“, bei denen uns sein über Jahre aufgebautes Netzwerk von Nutzen sein wird.

Bevor Ihnen Frau Franzen den Jahresabschluss in der AG sowie des Konzerns erläutert, erlaube ich mir, mit den Highlights aus 2013 der einzelnen Geschäftsbereiche zu starten. Im Anschluss an die Ausführungen von Frau Franzen werde ich Ihnen einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr geben.

Zunächst ist festzuhalten, dass sich NORDWEST - wie andere Wettbewerber auch - im Wesentlichen parallel zu den schwierigen konjunkturellen Marktbedingungen entwickelt hat. Das vergangene Jahr war kein besonders gutes für die deutsche Wirtschaft. Das Wachstum war so schwach wie seit dem Rezessionsjahr 2009 nicht mehr. Enttäuschend war es vor allem für die Exporteure. Die schlechte Konjunkturlage in großen Teilen der Eurozone und die Abkühlung auf wichtigen Absatzmärkten belasteten das Geschäft. Aufgrund der Unsicherheit behielten viele Firmen Pläne für neue Investitionen in der Schublade. Die Wirtschaft gab beispielsweise 2,2 Prozent weniger für Maschinen und Anlagen aus. Vor diesem Hintergrund sind wir mit der Geschäftsentwicklung von NORDWEST zufrieden. Im Jahr der wirtschaftlichen Verschnaufpause haben wir bei NORDWEST die Möglichkeiten genutzt, die Weichen für den weiteren Wachstumskurs zu stellen. Wir haben hier insbesondere im Personalbereich wesentliche Positionen neu besetzt. Für die Bereiche „Strategischer Einkauf BHI“ sowie „Europa“ konnten wir hochqualifizierte Führungskräfte für NORDWEST gewinnen. Sie werden wesentlich zu der Zukunftsausrichtung und zum weiteren Erfolg von NORDWEST beitragen.

### **Dynamik, Rentabilität, Innovation, Vertrauen und Erfolg...**

...das sind die Leitthemen der NORDWEST-Strategie, die wir im Jahr 2012 ins Leben gerufen haben. An dieser Strategie halten wir weiter fest und arbeiten mit Hochdruck an den Projekten, die sich im Zuge dieser Strategie ergeben haben.

Aufgrund der sich ständig ändernden Rahmenbedingungen überprüfen wir unsere Strategie unterjährig regelmäßig auf Aktualität. Dabei dürfen wir bekräftigen: **Die eigene Entwicklung von einzelhandelsrelevanten Konzepten ist nicht Aufgabe der NORDWEST Handel AG! Wir konzentrieren uns voll und ganz auf den PVH!**

Mancher wird sich vielleicht fragen warum? – Die Antwort ist einfach: Eines unserer verbindlichsten Ziele in unserer Wachstumsstrategie ist, unsere Fachhandelspartner in ihrem Wettbewerbsumfeld zu stärken. Deshalb konzentrieren wir uns mit unseren Investitionen auf die Vertriebs-, Marketing-, Finanz- und IT-Leistungen, die unseren Händlern wirklich helfen. Fachhandelstreue und –partnerschaft stehen dabei im Zentrum unseres Handelns.

Dieser Fachhandelsorientierung hat sich NORDWEST bereits vor Jahrzehnten verpflichtet, als sämtliche Einzelhandelsaktivitäten eingestellt wurden. Diese Ausrichtung gilt nach wie vor. Auch bei Kooperationen fokussiert sich NORDWEST ausschließlich auf fachhandelsspezifische Standorte. Das mit unseren Fachhandelspartnern erwirtschaftete Geld fließt in Investitionen der Fachhandelsschiene. Der Erfolg unserer Fachhandelspartner im PVH ist und bleibt unser oberstes Ziel.

### **Neue Heimat für Nordwest**

Damit NORDWEST zukünftig weiter wachsen kann, wurde in 2013 die Grundsatzentscheidung für den Umzug der Zentrale von Hagen nach Dortmund getroffen, weil der Standort Hagen keine weiteren Expansionsmöglichkeiten bietet und ein hoher, unkalkulierbarer Investitionsstau in Anbetracht des hohen

Alters der Immobilie vorhanden ist. Dieser Standortwechsel ist mit einem Neubau verbunden und bietet eine Menge Perspektiven und Weiterentwicklungsmöglichkeiten. Der Baustart soll – vorbehaltlich eines entsprechenden Aufsichtsratsbeschlusses - noch in diesem Jahr erfolgen, der Umzug voraussichtlich in 2016. Es ist uns dabei wichtig, für NORDWEST eine adäquate neue Heimat zu schaffen. Wir wollen moderner in der Außenwirkung und effizienter in den Abläufen werden. Dabei kann ich Ihnen versichern: Es wird alles in einem angemessenen Rahmen bleiben. Wir setzen auf kurze Kommunikationswege und ein angenehmes Arbeitsumfeld. Das sind wir unseren Mitarbeitern, die oft lange Arbeitstage haben, schuldig. Dieser Standort ist ein Meilenstein in unserem Strategieprogramm und eine große Chance, zur inneren und äußeren Veränderung.

### **Neues Messekonzept in 2013**

Unsere Aktivitäten müssen einen spürbaren Beitrag zum Erfolg unserer Fachhandelspartner leisten. Dafür hat NORDWEST im letzten Jahr das Konzept rund um die Warenbörse komplett überarbeitet und ein Messekonzept auf die Beine gestellt, das die Attraktivität und Qualität der Branchenveranstaltung um ein Vielfaches gesteigert hat. Das neue Messekonzept Marktplatz<sup>3</sup> brachte an einem Tag die drei Interessengruppen (Handel, Industrie und Verband) auf einem eigens für jedes Kompetenzfeld errichteten Branchenmarktplatz zusammen. Die Präsentation der Ware, die Kommunikation im Austausch der Spezialisten sowie die Verbindung zu NORDWEST haben alle angesprochen. Das Konzept fand bei allen Beteiligten große Akzeptanz, so dass wir dieses Konzept auch im Rahmen unserer Messe 2015 in Köln umsetzen werden.

### **Strategie DRIVE**

Bereits im letzten Jahr haben wir Sie im Rahmen der Hauptversammlung im Detail über das Strategieprogramm DRIVE NORDWEST informiert. Hierbei wurden in intensiver Zusammenarbeit mit Mitarbeitern und Aufsichtsrat neun wichtige strategische Erfolgsfaktoren erarbeitet.

Diese Strategischen Erfolgsfaktoren bilden für NORDWEST die Säulen für eine stabile, gesunde Wachstumsstrategie und stellen die wesentlichen Hauptaufgaben innerhalb der Geschäftsbereiche dar. Viele Teilziele wurden bereits erreicht. So wurde der Kreis der Fachhandelspartner erheblich erweitert, neue Kooperationen eingegangen; der Hauptbereich Strategischer Einkauf BHI wurde ebenso wie der Bereich Europa personell verstärkt und die Datenportal GmbH gegründet. Des Weiteren haben wir uns vorgenommen, die Umsetzungsgeschwindigkeit im Unternehmen zu erhöhen und schneller zu werden. Das schaffen wir, indem wir auch die Kommunikation mit unseren Partnern intensivieren. Umfassende Information, Transparenz und ein offenes und ehrliches Umgehen mit unseren Partnern auf der Handels- und Industrieseite sind wesentliche Punkte. Im Herbst 2013 haben wir eine Befragung unserer Fachhandelspartner vorrangig aus dem Geschäftsfeld Bau-Handwerk-Industrie (BHI) durchgeführt. Diese hatte zum Ziel, in der Ausrichtung mit unserer Drive-Strategie die richtigen Akzente zu setzen und Prioritäten zu finden. Für uns war dabei entscheidend, wo die Fachhandelspartner Wachstumspotenziale in den nächsten fünf Jahren sehen, wo NORDWEST unterstützen kann und an welcher Stelle NORDWEST als Dienstleistungsunternehmen benötigt wird.

Neben zahlreichen Themen für NW kristallisierten sich insbesondere zwei weitere Hauptthemen heraus: Der Direktvertrieb und die Konkurrenz durch konzerngeführte bzw. einhandgeführte Unternehmen sowie der Onlinehandel. Preistransparenz beim Endkunden und die hohen technischen Anforderungen sind große Herausforderungen für unsere Handelspartner. Wir unterstützen unsere Fachhandelspartner zum Beispiel mit einem erfolgreichen e-shop, mit Multi-Channel, mit Logistikleistungen sowie mit qualifizierten Angeboten im Bereich Marketing und Vertrieb. Aktuell nutzen 145 Partner (davon 105 live) den NORDWEST e-shop in Deutschland sowie im europäischen Ausland. Insbesondere der Onlinehandel wird kurz- bzw. mittelfristig immer stärker in den Fokus rücken. Auch hier werden wir uns den spezifischen Anforderungen des PVH stellen und für die Interessen unserer Fachhandelspartner entsprechende Lösungsvorschläge vorstellen.

### **Erfolgsmodell Lagergeschäft**

Ich möchte einen weiteren wichtigen Punkt herausgreifen: Unsere Lagerstrategie. Wir passen die Qualität unserer Logistik am Standort Gießen kontinuierlich immer wieder an die modernsten Standards an. Im letzten Jahr wurde unsere Logistik durch externe Fachleute zertifiziert. Von der logistischen Abwicklung der Aufträge über die Disposition der Lagerartikel bis hin zur Distributionslogistik und der Reklamationsbearbeitung wurden alle Bereiche unter die Lupe genommen. Denn gerade weil NORDWEST die klassische Großhandels- und Logistikkfunktion für die Fachhandelspartner und die Belieferung bis zur Baustelle deren Kunden übernimmt, muss zwingend gewährleistet sein, dass alle Prozesse kostengünstig und reibungslos ablaufen.

Qualität setzt sich durch. Dass wir mit unserem Lagergeschäft ein Erfolgsmodell bereitstellen, bestätigen die stetig steigenden Umsätze. Während vergleichbare Verbände im konjunkturell schwierigen Geschäftsjahr 2013 mit Umsatzverlusten im Lagergeschäft leben mussten, stieg - wie Frau Franzen später erläutern wird - das Umsatzvolumen bei NORDWEST sogar um 4,5 % auf das Rekordniveau von 120 Millionen Euro.

Die Nutzung des NORDWEST-Lagers führt bei unseren Fachhandelspartnern zu einer spürbaren Verbesserung der Liquidität, da sie mit einer Verringerung ihrer Lagerbestände die Kapitalbindung senken - bei gleichzeitiger Verbesserung ihrer Angebotspalette. Ebenso werden die Prozesskosten bei den Fachhandelspartnern reduziert. Darüber hinaus bietet das Lagergeschäft ein Höchstmaß an Service und Flexibilität.

### **Zukunftsfähiges Datenmanagement**

Ein weiterer Erfolgsfaktor, der im Rahmen unserer Strategie DRIVE intensiv weiter vorangetrieben wird und auch durch die Fachhandelspartner in der Befragung als „must have“ für die Zukunft gefordert wird, ist die medienneutrale Veredelung und zentrale Bereitstellung von Artikelstammdaten für Händler im Geschäftsfeld BHI. Wir haben erhebliche Mittel in die Software und Mitarbeiter investiert sowie die Datenportal GmbH gegründet. NORDWEST beschafft bei der Industrie die Daten der Herstellervollsortimente. Die Daten für Artikeltexte werden im Datenportal veredelt und um fehlende Datenbereiche vervollständigt. Darüber hinaus werden die Maßeinheiten normiert und die Daten klassifiziert. Am Ende stehen die Daten den teilnehmenden Partnern auch für individualisierte Marketingkonzepte wieder zur Verfügung und werden für Preislisten,

Produktdatenblätter, Kataloge und natürlich für die Warenwirtschaft und e-shops verwendet. Hiermit hat NORDWEST wichtige Synergieeffekte geschaffen und zentralisiert Aufgaben auf den Verbund, die nicht mehr von jedem Händler allein bearbeitet werden können.

### **e-direct Datenservice GmbH**

Im Bereich Haustechnik sind wir mit der e-direct Datenservice GmbH bereits Marktführer. Dies wird uns durch Kunden, die sich aufgrund des hohen Qualitätsstandards für eine Zusammenarbeit mit e-direct entscheiden, immer wieder bestätigt. e-direct bietet den Vertragspartnern veredelte, artikelbezogene Daten für das Tagesgeschäft an. Die Daten können zuverlässig in das Warenwirtschaftssystem des einzelnen Partners importiert werden: Sie sind aktuell, geprüft, eindeutig und mit ergänzenden Informationen, wie Bildern und Produktmerkmalen verknüpft. Hierdurch konnten wir schon seit vielen Jahren Erfahrungen in diesem Bereich sammeln. Mit diesen Erfahrungen werden wir das Datenportal nun auch für das Geschäftsfeld Bau-Handwerk-Industrie ausbauen.

### **Geschäftsfeld Stahl**

Das Geschäftsfeld, das sich im Geschäftsjahr 2013 am meisten verändert hat, ist das Geschäftsfeld Stahl. Nach wie vor bewegen sich die Stahlhändler und Stahlproduzenten in einem schwierigen, weil volatilen Marktumfeld. Zunehmend ist dieses auch durch einen hohen Preisdruck gekennzeichnet. Stahlproduzenten stehen heute vor erheblichen wirtschaftlichen Herausforderungen. Die Händler hingegen sind zur Ergebnissicherung auf die Bonuszahlungen der Lieferanten angewiesen. Umso wichtiger ist es, dass die Bonuszahlungen der Stahlwerke garantiert und zu 100 Prozent in die Preiskalkulation einbezogen werden können. Hier hat NORDWEST im Rahmen der Strategie eine echte Innovation erarbeitet und Ende des letzten Geschäftsjahres vorgestellt. Das Thema wird Ihnen Frau Franzen in ihrem Vortrag später detailliert erläutern.

Darüber hinaus haben wir auch im Geschäftsfeld Stahl in Personal und damit verbunden in den Ausbau der Produktbereiche im Stahl investiert. NORDWEST verlässt sich anders als der Wettbewerb nicht nur auf einen Schwerpunktbereich, wie zum Beispiel Baueisen, der sich im vergangenen Jahr gut entwickelte, sondern setzt auf Diversifizierung, in dem wir für viele unserer mittelständischen Stahlhändler in mehreren Produktgruppen den Werksbezug ermöglichen. Wir sind davon überzeugt, dass wir mit diesem System unsere Stahlhändler, die im Wettbewerb zum Konzernhandel stehen, deutlich besser in ihrer Wettbewerbsfähigkeit unterstützen können. Mittlerweile bilden wir im Geschäftsfeld Stahl folgende Sortimentsbereiche ab:

- **Walzstahl**
- **Edelstahl**
- **Baueisen**
- **Rohre**
- **Flachprodukte (NEU)**

Darüber hinaus haben wir unser IG-Stahl-Modell modifiziert und für unsere Fachhandelspartner deutlich attraktiver gestaltet. Hierdurch erhoffen wir uns eine höhere Konzentration der Volumina auf NW und seine starken Industriepartner.

### **Geschäftsfeld Bau-Handwerk-Industrie**

Auch für das Geschäftsfeld Bau-Handwerk-Industrie kann über viele Projekte berichtet werden. Neben den bereits beschriebenen Themen im Bereich des Messekonzeptes sowie des Datenmanagements war ein besonderes Highlight 2013 die Überarbeitung unseres Dachmarken-Konzeptes. Unsere Handelsmarke PROMAT ist nach wie vor erfolgreich und findet immer mehr Zuspruch bei unseren Fachhandelspartnern. Die Bekanntheit von PROMAT am Markt wird immer besser. Wir werden die Produktpalette für PROMAT-Produkte in 2014 auch noch einmal deutlich ausweiten und somit die Eigenmarke weiter entwickeln. Mit NOW IT WORKS wurde die Handelsmarke NOW neu am Markt positioniert und befindet sich damit in bester Gesellschaft von PROMAT, Delphis und Welding Team. Die Handelsmarken bieten unseren Fachhandelspartnern viele Vorteile. Sie erhalten ein echtes Alleinstellungsmerkmal am Markt. Schließlich entziehen sich die Produkte der Handelsmarken der Vergleichbarkeit am Markt und bieten hierdurch einen deutlichen Vorteil für unsere Fachhandelspartner und deren Kunden in ihrer Region.

### **Geschäftsfeld Haustechnik**

Im Bereich der Haustechnik bietet NORDWEST über die Tochtergesellschaft HAGRO Haustechnik Großhandels GmbH einzigartige Serviceleistungen, die unsere Fachhandelspartner massiv unterstützen. Hiervon partizipieren große, mittlere und auch kleine Händler.

Das Lagergeschäft Haustechnik hat 2013 mit 25 Mio. € (+ 21 %) einen neuen Spitzenwert erreicht. Der von NORDWEST eingeschlagene Weg ist nicht nur für die Fachhandelspartner, sondern auch für die strategischen Lagerpartner eine unbeschreibliche Erfolgsstory: Der Umsatz dieser strategischen Partner stieg 2013 (ZR und Lager kumuliert betrachtet) um über 30 %, so dass diese deutliche Marktanteile innerhalb der HAGRO hinzugewonnen haben. Nicht zuletzt auch durch das erfolgreiche Lagergeschäft entwickelte sich die Haustechnik im Vergleich zur Branche besser als der Markt.

Auch die Neuausrichtung der Eigenmarke Delphis zeigt im Geschäftsjahr 2013 vorzeigbare Erfolge. Der Anteil von Delphis hat sich im vergangenen Jahr verdoppelt. Dennoch sehen wir weiteres Potential. Das angestrebte Ziel heisst 15 %. Die vielfältige Unterstützung im Marketing und Vertrieb (z. B. Expotainer) sowie die Verfügbarkeit über das Zentrallager Gießen steigern die Akzeptanz unserer Marke Delphis.

### **Geschäftsfeld Europa**

NORDWEST hat in 2013 mit internationalen Fachhandelspartnern in 16 Ländern zusammen gearbeitet. Im Focus der Marktbearbeitung stehen dabei die Länder Österreich, Schweiz, die Benelux-Region, Frankreich und Polen.

Der Ausbau der Zentralregulierung bei bestehenden Händlern und die Sortimentsausschöpfung im Lager-Geschäft stehen darüber hinaus im Mittelpunkt der Aktivitäten. Dazu werden landesspezifische Vertriebsangebote entwickelt bzw. die Inlandsangebote auf die Märkte adaptiert. Gemeinsame Marketing-Aktionen sollen die Beziehungen zu den einzelnen Händler-Gruppen festigen.

Die Akquisitionsgespräche beinhalten Verhandlungen mit möglichen Kooperationspartnern, aber auch mit unabhängigen Fachhandelspartnern. Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist auch die internationale Ausweitung der Angebote im Bereich eProcurement und eShop, um die Händler bei der Positionierung in diesen Vertriebskanälen zu unterstützen.

Frau Franzen wird Ihnen jetzt Einzelheiten zum Jahresabschluss 2013 in der AG sowie im Konzern erläutern.

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.

Nachdem mein Kollege Herr Jüngst Sie über die vertrieblichen Aktivitäten von NORDWEST informiert hat, möchte ich Ihnen im Folgenden die wirtschaftliche Entwicklung von NORDWEST im abgelaufenen Geschäftsjahr 2013 sowie im ersten Quartal 2014 vorstellen.

Zusammenfassend können wir über ein zufriedenstellendes Jahr 2013 berichten. Trotz schwieriger konjunktureller Rahmenbedingungen ist es gelungen, die Ergebnisse des Jahres 2012 annähernd zu bestätigen.

Lassen Sie mich zunächst mit der Entwicklung des Geschäftsvolumens beginnen.

Der NORDWEST-Konzern hat 2013 ein Geschäftsvolumen von 1,9 Milliarden € erzielt und damit das Niveau des Vorjahres um 6,4% verfehlt.

Hierfür ursächlich war insbesondere das schwierige Geschäftsumfeld im ersten Halbjahr 2013, welches durch eine positivere Entwicklung im zweiten Halbjahr nicht vollständig kompensiert werden konnte. Wesentliche negative Faktoren waren dabei der sehr lange Winter sowie die schwache Marktlage im Geschäftsfeld Stahl.

Dieser Entwicklung konnte sich NORDWEST im Zentralregulierungsgeschäft kaum entziehen. Das eigene Großhandelsgeschäft verlief hingegen sehr stabil und zeigte eine erfreuliche Unabhängigkeit von der wirtschaftlichen Gesamtentwicklung und ist somit deutlicher Beweis für die Stabilität und Kontinuität für die NORDWEST steht.

Insofern hat unser Lagergeschäft einen zunehmenden Einfluss auf die erfolgreiche Entwicklung von NORDWEST. Mit 120 Mio. € Umsatz und einer Steigerung von 4,5% zum Vorjahr konnte



erneut eine äußerst positive Entwicklung gezeigt werden. Hier zeigt sich einmal mehr die von Herrn Jüngst bereits erläuterte exzellente Qualität unserer Logistik.

Der Blick auf die einzelnen Geschäftsfelder des NORDWEST-Konzerns zeigt eine unterschiedliche Entwicklung.

Beginnen wir mit dem Geschäftsfeld Stahl, welches in 2013 von der anhaltenden Strukturkrise in der Stahlbranche geprägt war. Nach wie vor bestehen gerade im europäischen Ausland, wie beispielsweise in Spanien und Italien, erhebliche Überkapazitäten, welche auf den deutschen Markt drängen. Der damit verbundene Preisverfall führt bei allen Beteiligten zu erheblichen Margenproblemen.

Diese Entwicklung spiegelt sich auch im Rückgang des Geschäftsvolumens um 11,8% auf 840 Mio. € wider. Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass ein erheblicher Anteil aus dem skizzierten Rückgang der Preise resultiert. Der Mengenverlust beträgt dagegen lediglich 5,5%. Damit konnte sich NORDWEST in einem schwierigen Marktumfeld gut behaupten.

Trotz der marktbedingten Preis- und Mengenrückgänge sehen wir uns für die Zukunft gut positioniert. Unsere Wettbewerbsvorteile liegen in der Breite und der Ausgewogenheit der Produktbereiche. Damit erhalten wir im Vergleich zum Wettbewerb eine deutlich höhere Marktunabhängigkeit gegenüber einzelnen Entwicklungen in den Produktbereichen.

Nicht zuletzt konnten wir Ende des vergangenen Jahres eine echte Innovation in der Verbandslandschaft präsentieren. Erstmals sichert ein Verband die Bonusansprüche der Händler bei der Industrie ab. Lassen Sie mich hierzu erläutern, dass wir als Verband mit den Stahllieferanten zentral für unsere Handelspartner Bonusvereinbarungen abschließen. Diese Bonusvereinbarungen basieren üblicherweise auf der abgewickelten Tonnage in einem Zeitraum von einem Jahr. Dies führt aber wiederum dazu, dass unsere Handelspartner die Boni für ihre Mengen erst im Folgejahr ausgeschüttet bekommen. Da NORDWEST diese Boni nur treuhänderisch durchleitet, sind unsere Händler somit einem nicht unerheblichen Bonitätsrisiko der jeweiligen Lieferanten ausgesetzt. In Summe handelt es sich hier um Bonusansprüche in einem zweistelligen Millionenbereich.

Gerade in dem bereits von Herrn Jüngst skizzierten schwierigen Marktumfeld sehen wir es als unsere Aufgabe an, diese Bonusansprüche zur Ergebnissicherung für unsere Händler abzusichern. Hier haben wir über unsere Tochtergesellschaft TeamFaktor NW GmbH in Zusammenarbeit mit einem namhaften Kreditversicherungspartner ein maßgeschneidertes Paket für unsere Händler entwickelt. Mit der von uns angebotenen Absicherung ergibt sich eine feste unterjährige Kalkulationsbasis für die Händler, welche damit das Bonitätsrisiko der Lieferanten

ausschließen können. Dies ist von immensem Nutzen für unsere Händler und bietet uns ein entsprechendes Alleinstellungsmerkmal im Wettbewerbsvergleich.

Das Geschäftsfeld Bau-Handwerk-Industrie hat in den ersten Monaten des vergangenen Jahres stark unter den schlechten Witterungsbedingungen gelitten. Dementsprechend musste das Geschäftsfeld auf Jahressicht mit einem Volumen von 713 Mio. € einen Rückgang von 2,8% hinnehmen. Besonders erfreulich ist aber der starke Aufholeffekt in der zweiten Jahreshälfte. Während im ersten Halbjahr 2013 noch ein Minus von 5,8% ausgewiesen wurde, lag das zweite Halbjahr sogar über dem starken Jahr 2012. Mit Blick auf die einzelnen Kompetenzfelder konnte insbesondere der Bereich Technik mit einem Ergebnis auf Vorjahresniveau das Jahr erfreulich abschließen.

Von der rückläufigen Gesamtentwicklung abkoppeln konnte sich das Lagergeschäft im Geschäftsfeld Bau-Handwerk-Industrie. Trotz der schwierigen Marktentwicklung konnte ein Plus von 0,6% auf 94 Mio. € erreicht werden. Hier zeigt sich einmal mehr die Leistungsfähigkeit unseres Zentrallagers. Wesentliche Treiber dieser Entwicklung sind das Höchstmaß an Service und Flexibilität, wie bspw. die direkte Endkundenbelieferung auf dem Lieferschein unserer Fachhändler oder auch die 24-Stunden-Lieferung von Stückgutsendungen. Durch die Konzentration der Abwicklung auf das NORDWEST Zentrallager reduzieren unsere Handelspartner deutlich ihre Prozesskosten und sorgen – auch durch den Abbau ihres Lagerbestands – für mehr Liquidität in ihren Unternehmen.

Das Geschäftsfeld Haustechnik hat ebenso wie der Bereich Bau-Handwerk-Industrie im letzten Jahr mit den extremen Witterungsbedingungen zu kämpfen gehabt. Dank der deutlich besseren Entwicklung im zweiten Halbjahr wurde auf Jahressicht ein Geschäftsvolumen von 313 Mio. € erreicht und damit das Niveau des Vorjahres sogar leicht übertroffen.

Hierzu beigetragen haben insbesondere die starke Entwicklung im Sanitärbereich mit einem Plus von 3,1% sowie das überproportionale Wachstum im Lagergeschäft. Das für die Haustechnik-Branche einmalige NORDWEST-Lagerkonzept führte zu einem Wachstum von über 21% im abgelaufenen Geschäftsjahr. Erfolgsmodell ist hier die Konzentration auf strategische Lieferpartner, mit denen ein überproportionales Wachstum erreicht werden konnte. Mit der Einlagerung führender Haustechniklieferanten verfügt NORDWEST über ein Alleinstellungsmerkmal am Markt.

In unserem volumenmäßig kleinsten Geschäftsfeld Services beläuft sich der Umsatz auf 70 Mio. €, was einem Rückgang von 1,3% gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Positiv hervorzuheben ist hierbei allerdings, dass sich das Factoringgeschäft unserer Tochtergesellschaft TeamFaktor NW GmbH als wesentlicher Teil des Gesamtumsatzes erneut

positiv entwickeln konnte. Hier konnte mit einem Plus von knapp 1 % auf 60 Mio. € eine erneute Steigerung des Ankaufsvolumens erzielt werden. Hier bestätigt sich, dass der mittelständische Handel zunehmend alternative Finanzierungen in Anspruch nimmt, um sich bankenunabhängiger aufzustellen. Durch die enge Verbindung zur NORDWEST Handel AG können wir zudem exklusive Factoring-Dienstleistungen anbieten, welche uns gegenüber den Angeboten am Markt einen entsprechenden Wettbewerbsvorteil bringen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

Ausdruck und Ergebnis einer erfolgreichen Verbandsarbeit ist die Händlerentwicklung. Die Zahl der mit uns arbeitenden Fachhändler ist auch im vergangenen Jahr erneut gestiegen. So konnten wir saldiert 42 neue Partner für uns gewinnen. Mit diesen Zuwächsen haben wir die Basis für eine erfolgreiche Entwicklung gelegt. Die volle Umsatzwirkung wird sich dabei aber erst im laufenden Jahr zeigen.

Von den insgesamt bei NORDWEST organisierten 833 Fachhändlern rechnen insgesamt 267 Partner über die zum Konzern gehörende Nürnberger Bund Produktionsverbindungshandels GmbH ab.

Mit der Entwicklung der Anzahl der Mitglieder sind wir zufrieden. Alle Anstrengungen sind darauf gerichtet, diese Entwicklung weiter fortzusetzen. Ergebnis dieser Anstrengungen sind saldiert 22 neu gewonnene Händler im ersten Quartal 2014.

An dieser Stelle, allen neu hinzugekommenen Fachhändlern ein herzliches Willkommen im Kreis von NORDWEST.

Lassen Sie mich nun kurz die wesentlichen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung erläutern:

Der Rückgang des Geschäftsvolumens spiegelt sich auch in den Umsatzerlösen wider. Die Umsatzerlöse enthalten die Erlöse aus dem Strecken- und Lagergeschäft sowie die Delkredereprovision und die sonstigen Erlöse. Die Aufwendungen aus Rabatten, Boni und Skonti sind hiervon bereits in Abzug gebracht. Insbesondere die rückläufige Entwicklung des Streckengeschäftes aufgrund der konjunkturellen Entwicklung in der Stahlbranche wirkt sich in den Umsatzerlösen negativ aus. Die Umsatzsteigerungen im Lagergeschäft können diesen Effekt nur bedingt kompensieren.

In der ausgewiesenen Gesamtleistung sind darüber hinaus auch die sonstigen Erlöse enthalten. Die Erhöhung dieser Positionen hängt im Wesentlichen mit den Erlösen aus der im Zwei-Jahres-Rhythmus stattfindenden NORDWEST-Messe zusammen.

Neben den Messe-Erträgen sind insbesondere die Umsatzausweitung im Lagergeschäft sowie der gleichzeitige Rückgang im margenschwächeren Stahl-Streckengeschäft ursächlich für das verbesserte Rohergebnis.

Der Anstieg des Personalaufwandes um rund 1,6 Mio. € resultiert im Wesentlichen aus der strategischen Ausrichtung Drive NORTHWEST sowie aus Einmalaufwendungen für ausgeschiedene Führungskräfte. Zur Erschließung neuer Geschäftsfelder sowie zur Optimierung bestehender Geschäfte sind Investitionen in den Personalbereich zwingend notwendig. Beispielfähig sind hierfür die Bereiche des strategischen Einkaufs oder des Datenportals zu nennen. Zudem sind wir stolz darauf, dass zu Beginn des Jahres alle Auszubildenden in ein festes Anstellungsverhältnis übernommen wurden. Hierbei ist es unser Bestreben, die Leistungsträger der Zukunft aus den eigenen Reihen zu besetzen. Letztendlich wurden auch die Tarifsteigerungen in voller Höhe an die Mitarbeiter durchgereicht. Am Jahresende waren im Konzern 18 Mitarbeiter mehr beschäftigt als im Vorjahr.

Korrespondierend zu den Messe-Erträgen sind für die NORTHWEST-Messe im abgelaufenen Jahr auch entsprechende Aufwendungen angefallen, welche unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen werden. Des Weiteren ist der Anstieg mit der Ausweitung des Lagergeschäftes und den damit verbundenen umsatzabhängigen Kosten für Lagerung und Transport zu erklären.

Vor dem Hintergrund der skizzierten Effekte konnte das EBIT, also das Ergebnis vor Steuern und Zinsen, des Vorjahres nicht in voller Höhe bestätigt werden. Hierbei sind aber einige Sondereffekte zu berücksichtigen, welche im laufenden Jahr in dieser Form nicht zu erwarten sind. Neben den einmaligen Personalaufwendungen betrifft dies unter anderem auch die NORTHWEST-Messe sowie die Aufwendungen für die durchgeführte Mitgliederbefragung.

Aufgrund der weiterhin positiven Liquiditätsslage konnte das Finanzergebnis nochmals verbessert werden. Negativ wirken sich in dieser Position lediglich die Zinsaufwendungen für Pensionen in Höhe von 0,5 Mio. € aus.

Das Steuerergebnis wird schlussendlich durch die gezahlten bzw. geschuldeten Ertragssteuern, die Steuern aus einer stattgefundenen Betriebsprüfung sowie latente Steuern geprägt. Anhand des Steuerergebnisses möchte ich zudem noch auf eine Besonderheit im Abschluss eingehen. Bedingt durch zwei Sondereffekte bei der NORTHWEST Handel AG ergibt sich dort ein Jahresüberschuss von 4,4 Mio. €, welcher somit über dem Konzernergebnis liegt. Bei diesen Effekten handelt es sich zum Einen um die Zuschreibung auf eine Ausleihung an verbundene Unternehmen sowie zum Anderen um Erträge aus der Auflösung von Pensionsrückstellungen. Beide Effekte wirken sich zwar in der AG positiv aus, sind im Konzern aber zunächst

ergebnisneutral. Aufgrund des positiven Ergebnisbeitrages bei der AG führt dies vielmehr durch die damit verbundene Steuerlast zu einer Ergebnisbelastung im Konzern.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,  
damit möchte ich den Bericht über die Ergebnislage abschließen und auf das Bilanzbild von NORDWEST eingehen.

Auf der Vermögensseite haben sich insbesondere im Langfristbereich keine wesentlichen Veränderungen gegenüber dem Vorjahr ergeben, so dass ich mich bei meinen folgenden Ausführungen auf einige kurzfristige Positionen beschränken möchte.

Das Vorratsvermögen ist trotz der nochmaligen Umsatzsteigerungen im Lagergeschäft mit einem Anstieg von 2,5% nur unterproportional angestiegen. Hier ist es gelungen, die Altwarenbestände weiter zu bereinigen und gleichzeitig die Effizienz des Geschäftes zu steigern.

Trotz des gesunkenen Geschäftsvolumens steigen die Forderungen aus Lieferung und Leistung zum Stichtag leicht an. Hier spiegelt sich die von mir eingangs bereits erwähnte deutliche Umsatzbelebung im zweiten Halbjahr 2013 wider. Betonen möchte ich hierbei, dass wir nach wie vor über ein sehr gutes Delkredereergebnis berichten können. So konnten wir mit einem saldierten Delkredereaufwand von 0,5 Mio. € den guten Weg der Vorjahre fortsetzen.

Ein besonderes Augenmerk möchte ich auf die Position Zahlungsmittel legen, welche um fast 16 Mio. € gegenüber Vorjahr rückläufig sind. Diesen Effekt möchte ich Ihnen gerne anhand der Kapitalflussrechnung erläutern:

Wie Sie der Folie entnehmen können, ergibt sich der Rückgang der liquiden Mittel und die damit verbundene Abnahme der kurzfristigen Vermögenswerte vollständig aus der Abnahme von kurzfristigen Verbindlichkeiten. Hier spiegelt sich eine stichtagsbedingte Änderung im Abrechnungsverkehr wider. Während in 2012 das überwiegende Volumen von Lieferantenverbindlichkeiten noch per Scheck reguliert wurde, haben wir die Zahlungen in 2013 nahezu vollständig auf Überweisungen umgestellt. Der hohe Zahlungsmittelbestand zum 31.12.2012 resultierte aus noch nicht vorgelegten Schecks in einer Gesamthöhe von fast 18 Mio. €. Hierdurch ergab sich ein deutlich höherer Bestand an liquiden Mitteln bei gleichzeitig erheblich höheren Verbindlichkeiten. Dieser Effekt tritt aufgrund der Umstellung auf Überweisungen zum Jahresende 2013 nicht mehr auf.

Neben der Umstellung der kreditorischen Zahlungsweise haben wir im vergangenen Jahr allerdings auch die debitorischen Zahlungen verändert. Hier konnten wir erreichen, dass nahezu alle Fachhändler ihre fälligen Abrechnungen mittels SEPA-Lastschrift von ihrem Konto abbuchen lassen. Der hohe Erfolg bei der Umstellung auf das SEPA-Abbuchungsverfahren ist neben der

Prozessoptimierung auch dadurch zu erklären, dass wir einen Teil der Rückvergütung unserer Händler hieran gekoppelt haben.

Darüber hinaus haben wir in diesem Zuge einen weiteren Teil der Rückvergütung an die Vorlage des Jahresabschlusses durch unsere Fachhandelspartner geknüpft. Hierdurch ergibt sich ein entsprechend besseres Gesamtbild für unser Haus.

Nicht zuletzt haben wir durch die Umstellung auf elektronische Bezahlwege auch eine deutliche Prozessoptimierung bei allen Beteiligten erreicht. Dies spiegelt sich bei NORDWEST sowohl in optimierten Bearbeitungszeiten als auch in den Nebenkosten des Zahlungsverkehrs wider.

Alle übrigen Positionen der Kapitalflussrechnung bewegen sich im Rahmen der Vorjahre, so dass ich nunmehr auf die Kapitalstruktur des NORDWEST-Konzerns eingehen möchte.

Aufgrund der positiven Ertragslage konnte das Eigenkapital im abgelaufenen Geschäftsjahr, auch unter Berücksichtigung der gezahlten Dividende, weiter gestärkt werden. Auf Basis des nunmehr erreichten nominellen Eigenkapitals von ca. 50,9 Mio. € sowie der gegenüber dem Vorjahr reduzierten Bilanzsumme ergibt sich eine Eigenkapitalquote von 32,9%.

Den Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung hatte ich bereits im Rahmen der Kapitalflussrechnung erläutert. Hier zeigt sich die skizzierte Umstellung der kreditorischen Zahlungsabwicklung.

Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden trotz der vorhandenen Zahlungsmittel wieder kurzfristige Finanzverbindlichkeiten bilanziert. Diese Finanzierung wird analog zum Vorjahr durch die 100%ige Tochtergesellschaft TeamFaktor NW GmbH in Anspruch genommen. Die in Anspruch genommenen Mittel dienen dabei der Vorfinanzierung der angekauften Forderungen. Zur Optimierung der Liquidität und der damit verbundenen Zinsaufwendungen erfolgte im Januar 2014 die Gewährung eines Nachrangdarlehens über 5 Mio. € durch die NORDWEST Handel AG an die TeamFaktor NW GmbH. Hierdurch kann die vorhandene Liquidität im Konzern optimal genutzt werden und zur Verbesserung des Ergebnisses beitragen.

Nicht zuletzt wird die positive Entwicklung auch durch die refinanzierenden Banken der NORDWEST Handel AG bestätigt. So ist es frühzeitig gelungen, die auslaufende Finanzierung für erneut drei Jahre zu unveränderten Konditionen zu verlängern. Damit stehen dem NORDWEST-Konzern auch für das geplante Wachstum mittelfristig ausreichende finanzielle Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

besonders erfreulich hat sich im vergangenen Jahr die Aktie der NORDWEST Handel AG entwickelt.

So konnte im vergangenen Jahr eine starke Kursperformance von 26,5% erzielt werden. Mit dem per 31.12.2013 erreichten Kurs von 15,15 € hat sich die NORDWEST-Aktie in den letzten vier Jahren nahezu verdreifacht. Und auch der mittel- bis langfristige Trend ist weiterhin intakt. So konnte alleine im ersten Quartal 2014 ein weiterer Kursanstieg auf 16,60 € verzeichnet werden.

Neben der positiven operativen Entwicklung hat die NORDWEST-Aktie auch vom Wechsel in das höherwertige Börsensegment General Standard an der Frankfurter Wertpapierbörse profitiert. Hierdurch ist die Aktie verstärkt in den Fokus der Anleger gerückt. Nicht zuletzt hat aber auch das sehr gute Börsenumfeld zu dieser Entwicklung beigetragen. Nach wie vor erfährt die Aktienanlage aufgrund nur weniger alternativer Anlagemöglichkeiten einen Boom.

Mit der erreichten Marktkapitalisierung von 46,1 Mio. € am Ende des Jahres 2013 ist zudem die bestehende Unterbewertung der Aktie zum Eigenkapital deutlich reduziert worden. Unser Ziel, diese Unterbewertung vollständig auszugleichen, konnten wir erfreulicherweise im ersten Quartal des laufenden Jahres bereits erreichen.

Vor dem Hintergrund der soeben geschilderten Faktoren sehen wir auch den richtigen Zeitpunkt erreicht, um die noch im Bestand von NORDWEST befindlichen eigenen Aktien zu veräußern. Trotz des aus unserer Sicht nach wie vor vorhandenen Kurspotentials möchten wir mit Blick auf den anstehenden Standortwechsel damit der goldenen Bilanzregel folgen und langfristige Investitionen auch mit langfristig zur Verfügung stehendem Kapital mitfinanzieren. Insoweit soll der Erlös aus der Veräußerung der Aktien vollständig zur Finanzierung der neuen Immobilie verwendet werden. Es ist nicht vorgesehen, diesen Erlös bei der Dividendenbemessung zu berücksichtigen.

Wie Sie der Beschlussfassung entnehmen können, soll die Veräußerung unter Ausschluss des Bezugsrechts erfolgen. Dieses Verfahren liegt angesichts des starken Wettbewerbs an den Kapitalmärkten im Interesse der Gesellschaft. Für uns eröffnet sich damit die Chance, weiteren Investoren eigene Aktien schnell und flexibel anzubieten, den Aktionärskreis zu erweitern und den Wert der Aktie zu stabilisieren. Zudem werden durch die Begrenzung des Anteils der unter Bezugsrechtsausschluss zu veräußerbaren eigenen Aktien sowie der Veräußerung zu einem den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitenden Kaufpreis die Vermögensinteressen von Ihnen als Aktionäre angemessen gewahrt.

Gleichzeitig möchte ich aber nochmals betonen, dass wir vom mittel- und langfristigen Kurspotential fest überzeugt sind. Vor diesem Hintergrund ist auch die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien zu sehen. Hiermit wollen wir Ihre Zustimmung einholen, um das Finanzinstrument

des Aktienrückkaufs bis zu einem Anteil von max. 5,01429% des Grundkapitals in Ihrem sowie auch in unserem Interesse einzusetzen.

Zusammenfassend möchten wir Sie daher um Zustimmung zu den vorgeschlagenen Beschlussfassungen bitten.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,  
lassen Sie mich an dieser Stelle noch einige Worte zum Dividendenvorschlag sagen. Wie bereits im letzten Jahr erläutert, verfolgt NORDWEST eine variable und damit gewinnorientierte Dividendenpolitik, die die Aktionäre an der erfolgreichen Entwicklung von NORDWEST beteiligt. Dabei soll die Dividende in einem gesunden Verhältnis zum erwirtschafteten Gewinn stehen.

Vor dem Hintergrund des schwächer ausgefallenen Geschäftsjahres 2013 ist somit auch der Dividendenvorschlag der Verwaltung in Höhe von 0,50 € je Aktie zu sehen. Dieser liegt um 0,15 € unter dem Vorjahreswert und entspricht einer Dividendenrendite von 3,30%. Dank der sehr guten Kursentwicklung profitieren unsere langfristig orientierten Aktionäre aber trotz der Dividendenreduzierung von einem höheren Wertzuwachs für das abgelaufene Geschäftsjahr. Dieser liegt mit 3,67 € je Aktie deutlich über dem Wert von 1,30 € aus dem Jahr 2012.

Die Auszahlung der Dividende ist für den 15. Mai geplant.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

nachdem im letzten Jahr die Umstellung unseres Geschäftsberichts auf einen Online-Geschäftsbericht von der großen Mehrheit der Interessenten begrüßt und gelobt wurde, haben wir diese Form der Publizität beibehalten. Hiermit folgen wir dem Trend hin zu elektronischen Medien, welcher im operativen Geschäft bereits lange erkennbar ist, auch in der Berichterstattung. Es werden vor allem die sehr schnelle Verfügbarkeit der Daten und die Umweltfreundlichkeit als Beitrag zur Nachhaltigkeit gelobt. Darüber hinaus ist der Online-Geschäftsbericht deutlich günstiger als gedruckte Geschäftsberichte und die Kosteneinsparungen kommen auch Ihnen als Aktionäre zugute. Um allen Interessen gerecht zu werden, wird der Online-Geschäftsbericht vom gedruckten Jahreshaft „dialog“ und der Übersicht über die wichtigsten Kennzahlen (Zahlen - Daten - Fakten 2013) begleitet. Selbstverständlich stellen wir aber auf Wunsch jedem Interessierten auch weiterhin einen Ausdruck des Online-Geschäftsberichts zur Verfügung.

Damit möchte ich meinen Bericht über das abgelaufene Geschäftsjahr beenden und Sie abschließend noch über die Entwicklung im ersten Quartal 2014 informieren.



Die bereits im zweiten Halbjahr 2013 gezeigte Belegung bestätigt sich auch im ersten Quartal 2014, welches mit einem Geschäftsvolumen von 514 Mio. € abschließt. Damit konnte ein dynamisches Wachstum von 11,6% erreicht werden.

Besonders erfreulich, dass diese positive Entwicklung durch alle Geschäftsfelder getragen wird. Neben dem Stahlbereich mit einem Plus von über 13% haben sich auch die Bereiche Bau-Handwerk-Industrie sowie Haustechnik mit Zuwächsen von 9% bzw. 8% sehr gut entwickelt. Auch das Lagergeschäft weist mit einem Plus von fast 10% ein sehr gutes Wachstum auf.

Diese positive Entwicklung spiegelt sich auch in der ausgewiesenen Gesamtleistung sowie dazu korrespondierend im Rohergebnis wieder, welches sich um 0,8 Mio. € verbessert. Das EBIT bewegt sich dagegen auf Vorjahresniveau. Hierfür ursächlich ist neben dem bereits erläuterten unterjährigen Personalaufbau insbesondere eine notwendig gewordene Abschreibung bei der Heller & Köster Vermögensverwaltungs GmbH. Hier ist es nunmehr gelungen, eine nicht betriebsnotwendige und vor allem seit Jahren leerstehende Immobilie zu veräußern, was aber leider nicht zum Buchwert gelungen ist. Dies führte zu einer außerplanmäßigen Abschreibung in Höhe von 0,3 Mio. €. Der Konzernüberschuss wiederum liegt unterhalb des Vorjahres. Hierfür ursächlich ist ein höherer Steueraufwand, welcher aus der Auflösung von in Vorjahren gebildeten, und nunmehr genutzten aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge resultiert.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,  
zum Abschluss meiner Ausführungen möchte ich Ihnen noch einen kurzen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr geben.

Die Entwicklung des Geschäftsvolumens wird im laufenden Jahr in starkem Maße vom weiteren Verlauf im Stahlbereich abhängen. Aufgrund der vielen Unsicherheitsfaktoren bei der Mengen- und Preisentwicklung haben wir uns daher entschieden, diesem Risiko durch eine Szenariobetrachtung zu begegnen. Vor diesem Hintergrund ist auch der erwartete Zuwachs zwischen 2% und 9% beim Geschäftsvolumen zu sehen. Voraussetzung dafür ist die konsequente Weiterführung des Strategieprogrammes Drive NORTHWEST.

Das operative Ergebnis, also das Ergebnis vor Steuern und Zinsen, sehen wir in unserer Prognose in einer Bandbreite von 6,5 Mio. EUR bis 7,4 Mio. EUR. Das Jahresergebnis wird wiederum in einer Größenordnung zwischen 4 Mio. EUR bis 4,6 Mio. EUR liegen. Dies entspricht einem erwarteten Ergebnis je Aktie in der Bandbreite von 1,25 EUR bis 1,44 EUR.

Diese Prognosen können wir auch auf Basis des ersten Quartals 2014 bestätigen. Insgesamt rechnen wir somit für das Jahr 2014 wieder mit Umsatz- und Ergebnissteigerungen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

damit möchte ich den Bericht über die wirtschaftliche Entwicklung abschließen und das Wort nochmal an meinen Vorstandskollegen Herrn Jüngst übergeben. Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.

#### **Ausblick 2014**

Nach dem schwierigen Geschäftsjahr 2013 rechnen wir in 2014 mit einer deutlichen Aufhellung des Geschäftsumfeldes, vor allem in den Bereichen Bau-Handwerk-Industrie und Haustechnik. Eine bessere Geschäftsentwicklung versprechen wir uns nicht nur von den positiven Konjunkturprognosen, sondern in erster Linie von den eingeleiteten unternehmensinternen Optimierungs- und Wachstumsmaßnahmen, die verstärkt ihre Wirkung entfalten. Das Marktumfeld im Stahlgeschäft dürfte dagegen weiterhin herausfordernd bleiben. Mit Blick auf die Geschäftsarten erwarten wir im Lagergeschäft auch in wiederum ein Rekordjahr. Wir gehen davon aus, dass die Vorteile der NORDWEST-Zentrallagerlösung hinsichtlich Effizienz, Durchlauf, Kapitalbindung und schnellster Verfügbarkeit immer mehr Fachhandelpartner überzeugen werden. Mit der Lieferanten- und Sortimentsausweitung im Lagergeschäft und der Lagerumstellung von Handelshäusern auf das NORDWEST-Zentrallager wird die außerordentlich positive Entwicklung des Lagergeschäftes anhalten und zu weiteren spürbaren Umsatzsteigerungen im Lagerbereich führen. Insgesamt sind wir für 2014 optimistisch gestimmt.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

Sie haben nun von uns den Bericht zum Geschäftsjahr 2013 gehört und auch einen ersten Ausblick auf das erfolgreich angelaufene Jahr 2014 erhalten. Soviel ist heute schon klar: Die Strategie DRIVE NORDWEST greift. Allen Beteiligten ist bewusst, dass es sich bei unserer Strategie nicht um einen linearen Prozess handelt. Es ist wie im Leben: Erst muss man säen, dann kann man ernten. Und: Die vielen Einzelmaßnahmen sind nicht in Beton gegossen, sondern werden regelmäßig überprüft. – Der Prozess lebt!

Hinter allen vorgetragenen Aufgaben und Projekten, die wir im vergangenen Jahr umgesetzt haben und die auch im laufenden Geschäftsjahr noch vor uns liegen, stehen Menschen, die mit hohem Engagement, fundiertem Fachwissen und großem Fleiß diese Erfolge geschaffen haben. Im Namen des Vorstandes von Nordwest möchte ich mich an dieser Stelle ganz herzlich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die erbrachten Leistungen bedanken.

Wir sind der Meinung, dass NORDWEST auf dem richtigen Weg ist, die Gesellschaft gut aufgestellt und für die Zukunft gestärkt ist!

Der Markt verändert sich. Der Großhandel ist traditionell die Schnittstelle zwischen Herstellern und Verarbeitern. Aktuell gerät dieser jedoch aufgrund vier wesentlicher neuer Trends, die das Gefüge der Branchen nachhaltig verändern, unter Druck:

1. Systemangebot statt Einzelprodukt
2. Steigende Attraktivität alternativer Vertriebswege

3. Bessere Markt- und Preistransparenz
4. Neue Anbieter für Zahlungsmanagement

Die Etablierung einer klaren und nachhaltig differenzierten Marktposition ist heute für den Großhandel wichtiger denn je. All diesen Anforderungen stellt sich der NORDWEST-Konzern mit seiner Wachstumsstrategie DRIVE NORDWEST.

Damit wir dem zuvor zitierten Paragraphen 3 unserer Satzung gerecht werden können, haben wir für 2014 neben den Wachstumsaktivitäten Schwerpunktthemen definiert:

- Verbesserung Einkauf BHI
- Ausbau Lager / Zahlenaustausch mit der Industrie
- Aufbau Online-Business
- Weiterentwicklung Handelsmarken

Diese enormen Herausforderungen der Zukunft funktionieren nur in einem vernünftigen und realistischen Zusammenspiel aller Beteiligten: Fachhandelspartner, NW, Industrie und Aktionäre. NW ist zukunftsfähig aufgestellt!

NORDWEST hat sich verändert und wird von den Marktteilnehmern deutlich positiver wahrgenommen, als noch vor wenigen Jahren. NORDWEST – noch besser: **Die Menschen machen den Unterschied!**

Vertrauen ist die Basis unseres Geschäftes. Wir brauchen Ihr Vertrauen auf dem Weg der vor uns liegt, dass uneingeschränkte Vertrauen unseres Aufsichtsrates und natürlich auch unserer Fachhandels- und Industriepartner. Dies vorausgesetzt werden wir unsere Zukunft erfolgreich gestalten!

**Dafür kämpfen wir!**

**Dafür treten wir jeden Tag an!**

**Dazu stehen wir!**

**Darauf können Sie sich verlassen!**

Ich möchte nunmehr mit meinen Ausführungen schließen und das gesprochene Wort sacken lassen. Für Ihre Aufmerksamkeit möchte ich mich recht herzliche bedanken und darf das Wort nun wieder an den Vorsitzenden des Aufsichtsrates der NORDWEST Handel AG, Herrn Prof. Feuerstein, übergeben.

Vom Vorstand

Ein herzliches Glück auf!