Presseinformation

LESEZEIT: 8 MIN

NORDWEST-KONZERN: ERFOLGSFORTSCHREIBUNG MIT NEUEN LÖSUNGSKONZEPTEN IM GESCHÄFTSJAHR 2022

Bilanzpressekonferenz 2022

Dortmund – 11. Mai 2022, Das Geschäftsjahr 2021 hat gleich mehrere Rekordmarken in der Geschichte von Nordwest gesetzt: Das Geschäftsvolumen hat einen Quantensprung auf 4.859 Mio. EUR vollzogen und auch das operative Ergebnis (EBIT) erreicht mit 14,4 Mio. EUR ein neues Höchstlevel – trotz der pandemiebedingten Herausforderungen.

„Besonders stolz sind wir auf unsere logistische Bestmarke, unseren Lagerumsatz mit über 210 Mio. EUR, denn ein zentraler Mehrwert von Nordwest für unsere Fachhandels- und Lieferantenpartner stellt unser Zentrallager in Gießen dar“, so Jörg Simon, Vorstand der Nordwest Handel AG. „Unsere zuletzt getätigten Investitionen zur Prozessoptimierung und Steigerung der Versandqualität rentieren sich und sind zudem richtungsweisend für unser neues Logistikprojekt in Alsfeld“, ergänzt Simon. Die Planungen des Neubaus sind in vollem Gange und erste Meilensteine, wie die konkrete Ausführungsplanung, Festlegung der Partner auf Investorenseite und für Technik und Logistikabwicklung, sind erreicht. Auf bis zu 68.000 m^2 Logistikfläche setzt Nordwest eines der derzeit größten und modernsten Logistikprojekte Deutschlands um. Mit dem neuen Lager soll der Versand von 10.000 Aufträgen in über 10.000 Paketen und 1.000 Paletten pro Tag möglich sein. Eine stolze Zahl, die den Ansprüchen an die zunehmend kleinteiligen Auftragsstrukturen und einem ungebrochenen Trend zur Endkundenbelieferung Rechnung trägt. Neben der logistischen Performance auf höchstem, technischem Niveau spielt auch das Thema Nachhaltigkeit eine wesentliche Rolle bei dem Neubauvorhaben des Dortmunder PVH-Verbands. Die Gebäude- und Außenanlagen werden umwelt- und klimafreundlich konzipiert: Photovoltaikanlage, Wärmepumpe, LED-Beleuchtung, E-Ladestationen, wasserdurchlässige Parkflächen, Insektenhotels, Regenwassernutzung und ein volumenabhängiges Verpackungssystem zählen unter anderem zum weitreichenden Maßnahmenpaket.

Nordwest-Vorstand Michael Rolf ergänzt, umfassend nachhaltig zu agieren: „Hier an unserem Dortmunder Unternehmenssitz haben wir bereits einige Projekte umgesetzt. Dazu zählt der Einsatz einer hocheffizienten Kraft-Wärme-Kälte-Kopplungsanlage zur Energiebedarfsreduzierung, die Umstellung auf Ökostrom zur CO_2-Einsparung sowie die weitere Anschaffung von Plug-in-Hybrid-Firmenfahrzeugen und zukünftigen elektrischen Poolfahrzeugen.“ Besondere Bedeutung misst Nordwest dem betrieblichen Gesundheitsmanagement, der internen Chancengleichheit von Frauen und Männern und der Förderung des Nachwuchses bei. Gesundes Essen im Betriebsrestaurant, eine umfassende Betreuung der Auszubildenden und seit Mai 2022 auch das neue JobRad-Angebot sind nur einige der breitgefächerten Maßnahmen. „Wir wollen dem Thema noch mehr Gewicht geben und haben zum zweiten Mal erneut unsere Lieferanten motiviert, an unserem

Nachhaltigkeitspreis teilzunehmen“, betont Michael Rolf. Aus über 50 Einsendungen wurden drei Gewinner gleichwertig von einer unabhängigen Jury ausgewählt und am 26. April 2022 im Klimahaus in Bremerhaven für ihr Nachhaltigkeitsengagement mit je 6.000 EUR prämiert.

Und auch in den Geschäftsbereichen wurden weitere wichtige Weichen für die Zukunft gestellt, um in den herausfordernden Zeiten ein verlässlicher Partner zu sein.

Neben der hohen Betreuungsnähe zu den Nordwest-Fachhandelspartnern konzentriert sich der Geschäftsbereich **Stahl** auf die Gewinnung und Integration neuer Handelspartner, den Ausbau der Lieferantenstruktur im europäischen Ausland sowie der Erweiterung der Importseite. Zudem wird im Mai ein Zukunftskreis Stahl für die heranwachsende, neue Führungsebene der Stahl-Handelspartner ins Leben gerufen.

Die veränderten Beschaffungsprozesse der gewerblichen Kunden fordern die gesamte **Bau**-Branche, wodurch Nordwest als kompetenter Lösungsanbieter weiter ins Spiel kommt. „Unser Credo: Ware in Kombination mit Dienstleistung. So werden wir im Bereich der Dienstleistung unser Aus- und Weiterbildungsangebot deutlich erweitern, Stichwort Trainingswerk“, weiß Vorstand Michael Rolf zu berichten. Denn nur qualifizierte, gut ausgebildete Mitarbeiter sind heute, im zunehmenden Wettbewerb mit branchenfremden Marktbegleitern, das wesentliche Alleinstellungsmerkmal. Als technische Unterstützung bietet der Dortmunder Verband 2022 neue Produkt-Konfiguratoren, um die Handelspartner in ihrer Online-Strategie zu stärken.

Getrieben durch den Bereich **Handwerk & Industrie**, in dem es bereits seit Jahren die ersten eigenen Trainingsangebote für die Fachhandelspartner gibt, bündelt und vertieft Nordwest das Schulungsthema unter dem Begriff Trainingswerk unternehmensweit. Ziel ist es, eine eigene Aus- und Fortbildungsakademie für die Fachhandelspartner auf- und auszubauen. Im HI-Bereich folgen, neben den bekannten Themen aus dem Arbeitsschutz (Geprüfter PSA-Fachberater Nordwest + Sachkundige) und Technischer Handel (Geprüfter Druckluft-Fachberater Nordwest), weitere Angebote wie z. B. der Geprüfte Schweisstechnik-Fachberater Nordwest und der Sachkundelehrgang LoLa (Logistik und Lager). Auch der Bereich Bau sowie die IT und die

LESEZEIT: 8 MIN

Haustechnik sind mit neuen Angeboten für die Fachhandelspartner vertreten. Darüber hinaus baut Nordwest Service- und Dienstleistungen aus und setzt hier auf Trends wie den 3D-Druck. Virtuelle Läger sind ein weiteres wichtiges Strategieziel, um bei neuen Lieferanten auf die automatisiert laufenden Prozesse aufsetzen zu können – dies nicht nur im Bereich Handwerk & Industrie.

Die Weiterentwicklung der delphis-Exklusivmarke im Bereich **Haustechnik** mit neuen Badmöbel-Sortimenten und Erweiterungen im delphisXpert-Portfolio, das neue Konzentrationskonzept Haustechnik und der Game Changer – das Ausstellungskonzept Xcellent Bäderwerk – sind die Basis für die Wettbewerbsfähigkeit der Handelspartner und weiteres Umsatzwachstum. „Denn der wichtigste Punkt auf unserer Agenda ist die umfassende Unterstützung unserer Partner im Tagesgeschäft, um Markt zu machen und unsere Konzepte nachhaltig zu etablieren", bekräftigt Vorstand Jörg Simon, der auch für die Haustechnik verantwortlich zeichnet.

„Unser Factoring für kleine und mittlere Unternehmen hat sich im Markt erfolgreich etabliert. Dadurch konnten wir mit **TeamFaktor** erstmals über eine Milliarde Euro zum gesamten Geschäftsvolumen beitragen", bestätigt Jörg Simon. Zudem startete 2022 eine neue Geschäftsidee: die Zentralregulierung für Dritte; am 1. Januar 2022 begann die Zusammenarbeit mit einer ersten Verbundgruppe. Weitere sollen gewonnen werden. Darüber hinaus wird das Factoring-Geschäft mit Fachhandelspartnern und deren Kunden weiter ausgebaut, durch die Gewinnung neuer Vertriebspartner und erweiterten Dienstleistungen in der gewohnten Nordwest-Qualität.

Der Werk-Gedanke wird auch in den weiteren Unternehmensbereichen gelebt. Sei es mit dem umfassenden Leistungsverzeichnis für die Handelspartner, zusammengefasst in der Broschüre Mehrwerk – und neu ab diesem Jahr alle Leistungen und Vorteile für Lieferantenpartner, gebündelt im Lieferanten-Mehrwerk; dem Teamwerk für Mitarbeiterförderung und dem Systemkonzept Fachwerk, bei dem auch 2022 fünf bis sechs neue Standorte entwickelt werden sollen; oder aber dem Nextwerk – Zukunft PVH, das branchenweit Megatrends identifiziert und die Rolle des Handels weiter vorantreibt. So kommt beispielsweise schon heute im Nordwest-Service-Center künstliche Intelligenz zum Einsatz.

Digitalisierung als Schwerpunktthema

Die digitale Anbindung der Handelspartner zu all ihren Geschäftspartnern ist ein weiteres Schwerpunktthema, dem sich Nordwest verschrieben hat – denn durchgängig digitalisierte Geschäftsprozesse stiften Nutzen für alle Beteiligten, auf Handels- wie auch auf Lieferantenseite.

Um Shops, Warenwirtschaftssysteme und weitere Plattformen vernünftig mit Daten versorgen zu können, bedarf es vereinheitlichter und gepflegter Artikeldaten. Nordwest veredelt diese Lieferantenproduktdaten und stellt sie den Handelspartnern über die Plattform NW365.Dataconnect zur Verfügung. Diese Produktdaten bilden auch die Basis für sämtliche EDI-Prozesse. Beim EDI wird die gesamte Prozesskette, angefangen von der Bestellung, über die Auftragsbestätigung und das Lieferavis bis hin zur Rechnung, elektronisch abgewickelt. Über diesen Weg werden die elektronischen Geschäftsdokumente geliefert, und zwar in beide Richtungen: Vom Handelspartner zum Lieferanten und wieder den gleichen Weg zurück. Der Vorteil: die Prozesse werden beschleunigt und Medienbrüche, beispielsweise durch Fehler bei der manuellen Eingabe, entfallen. Nordwest steht dabei als Drehscheibe zur Verfügung und hat den Prozess mit dem EDI-Self-Service nochmal entschieden vereinfacht. Wichtig ist ein ERP-System, das die Anbindung an Nordwest technisch abbilden kann. Sind also beide Parteien, Handelspartner wie auch Hersteller, per EDI einmalig an Nordwest angebunden, werden die Prozesse beider Parteien im Hintergrund miteinander so verknüpft, dass der Datenaustausch auf direktem Wege erfolgt.

Dass diese Maßnahmen ankommen, zeigen schon die Zahlen: Die Erfolgsstory des eShop-Konzepts, dem Online-Shop von Nordwest für die Fachhandelspartner, schließt das Jahr 2021 mit 47 % am gesamten Nordwest-Lagerumsatz ab und unterstreicht damit wieder einmal die gewachsene Bedeutung digitaler Verkaufskanäle. Die virtuellen Veranstaltungen aus dem Bereich IT & E-Business verzeichneten im vergangenen Jahr rund 500 Teilnehmerinnen und Teilnehmer an den Digi-Stammtischen und der eShop-Herbstveranstaltung; 131 Lieferanten sind mittlerweile mit den EDI-Lageranbindungen vernetzt, 325 „Pärchen“, also Handelspartner- und

Lieferantenbeziehungen wurden schon geknüpft und mehr als eine Million Produktdaten in Dataconnect aktualisiert.

Ausblick

Nordwest blickt zuversichtlich in die Zukunft, gepaart mit einem wachsamen Blick auf die unkalkulierbaren Hindernisse, die die Fortsetzung des Geschäftserfolgs auf dem Niveau von 2021 beeinträchtigen könnten. Die Pandemie ist nach zwei Jahren immer noch nicht beendet und jetzt kommen mit dem anhaltenden Ukraine-Krieg ganz neue Herausforderungen hinsichtlich Rohstoffknappheiten, Preiserhöhungen und vielem mehr hinzu – insbesondere in den baunahen Bereichen.

Trotz der ungewissen Zeiten und den damit verbundenen Unwägbarkeiten hat sich Nordwest zum Ziel gesetzt, den Fachhandels- und Lieferantenpartnern unverändert ein verlässlicher und starker Partner zu sein. Es werden kontinuierlich alternative Lieferquellen geprüft, es wird in einen deutlich höheren Warenbestand investiert und die geplanten Investitionen und Innovationsideen dynamisiert. Das Nordwest-Management erwartet für das Geschäftsjahr 2022 eine Entwicklung des Geschäftsvolumens in einer Range von -5 % bis +10 % ggü. dem Vorjahreswert. Für das Lagergeschäft wird mit einer Ausweitung des Geschäftsvolumens im Jahr 2022 gerechnet. Ein tragendes Element für die positive Geschäftsentwicklung stellt die weiterhin steigende Zahl der angeschlossenen Fachhandelspartner dar. Im Vorjahr konnten 44 Zuwächse verzeichnet werden, wobei das Ergebnis der neuen und teilweise unterjährigen Zusammenarbeit erfahrungsgemäß erst im zweiten Jahr zum Tragen kommt. „Unabhängig von den guten Zahlen sind wir dennoch von den Ereignissen in Europa sehr betroffen und hoffen auf eine baldigst friedliche Lösung in naher Zukunft“, so die beiden Nordwest-Vorstände abschließend.

Inwiefern diese Entwicklung im weiteren Geschäftsverlauf 2022 fortgesetzt werden kann, ist insbesondere von etwaigen Einflüssen wie das Auftreten neuer Varianten des Covid-19 Virus sowie vom Verlauf der kriegerischen Auseinandersetzung in der Ukraine und den damit verbundenen Einflüssen auf

die Wirtschaft abhängig. Schon jetzt belasten steigende Rohstoffpreise und eine rückläufige Warenverfügbarkeit die konjunkturelle Entwicklung und üben Einfluss auf den Geschäftsverlauf von NORDWEST aus. Bedingt durch die aktuell unsichere Entwicklung ist eine valide Prognose der weiteren Geschäftsentwicklung nicht möglich. Aus diesem Grund wird zunächst an der im Geschäftsbericht 2021 kommunizierten Prognose fest-gehalten, eine mögliche Anpassung der Prognosewerte an die aktuellen Gegebenheiten im weiteren Geschäftsverlauf wird allerdings nicht ausgeschlossen.

Über die NORDWEST Handel AG:

Die NORDWEST Handel AG mit Sitz in Dortmund gehört seit 1919 zu den leistungsstärksten Verbundunternehmen des Produktionsverbindungshandels (PVH) mit einem Geschäftsvolumen in Höhe von 4.801 Mio. Euro gesamt per 2023. Die Kernaufgaben des Verbandes zur Unterstützung der rund 1.255 Fachhandelspartner aus den Bereichen Stahl, Bau-Handwerk-Industrie und Sanitär- und Heizungstechnik (Haustechnik) liegen in der Bündelung der Einkaufsvolumina, der Zentralregulierung, einem starken Zentrallager sowie in umfangreichen Dienstleistungen. NORDWEST ist auch in Europa, insbesondere in den Schwerpunktländern Österreich, Schweiz, Frankreich, Polen sowie Benelux aktiv.

Herausgeber:
NORDWEST Handel AG
Robert-Schuman-Straße 17
44263 Dortmund
http://www.nordwest.com

Astrid Sassen
Geschäftsbereichsleiterin Marketing & Unternehmenskommunikation
Telefon: +49 (0)231 - 2222 - 3301
E-Mail: a.sassen@nordwest.com

Janine Berghoff
Referentin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Telefon: +49 (0)231 - 2222 - 3340
E-Mail: j.berghoff@nordwest.com

Presseinformation

LESEZEIT: 8 MIN

Anna Eckart
Referentin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Telefon: +49 (0)231 - 2222 - 3341
E-Mail: a.eckart@nordwest.com