



BILANZPRESSEKONFERENZ - AUSBLICK 2025

NORDWEST setzt auf Wachstumsstrategie und Zukunftsprojekte

Dortmund, 08.05.2025 – Zum gegenwärtigen Zeitpunkt erwartet die PVH-Verbundgruppe NORDWEST für das Jahr 2025 auf Konzernebene ein Geschäftsvolumen von 4,8 Milliarden Euro mit einer Schwankungsbreite von +/-9 % – insbesondere in Abhängigkeit von der Entwicklung in den Bereichen Bau und Stahl. Unter Berücksichtigung der geplanten Zukunftsinvestitionen von NORDWEST wird mit einer rückläufigen Ergebnisentwicklung gerechnet, hierbei wird sich vor allem die Neuausrichtung der logistischen Abwicklung auswirken. Für den Konzern wird deswegen ein Ergebnis vor Finanzergebnis

und Steuern (EBIT) unter dem Vorjahresniveau erwartet. Mit Blick auf das Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT) wird von einem Wert in Höhe von 15,0 Millionen Euro mit einer Bandbreite von +/-0,9 Millionen Euro ausgegangen.

Trotz der anhaltend schwierigen Rahmenbedingungen im Jahr 2025 setzt NORDWEST die Großprojekte der nächsten Jahre konsequent um, um für eine zukünftige Erholung der Konjunktur gerüstet und zukunftsfähig aufgestellt zu sein. Dazu zählen das Rebranding der Exklusivmarke PROMAT, die im Laufe des Jahres sukzessive auf TECWERK umgestellt wird, die Vermarktung der Haustechnik-Exklusivmarke delphis, die konsequente Weiterentwicklung der Finanzprodukte im Factoring und in der Zentralregulierung im In- und Ausland, die Digitalisierung der Geschäftsprozesse sowie die Effizienzsteigerung im Verbundunternehmen durch die Einführung des KI-Tools Microsoft Copilot. Im Fokus dieser Zukunftsprojekte steht die Großinvestition in das neue, hochmoderne NORDWEST-Logistikzentrum im hessischen Alsfeld. Diese ist in Teilen aufwandswirksam und wird sich daher kurzfristig auf die Ergebnisentwicklung auswirken, aber den langfristigen Erfolg von NORDWEST in der Zukunft sichern.

Das Verbundunternehmen fokussiert als einen Aspekt der Wachstumsstrategie dieses Jahr zusätzlich die Akquisition neuer Fachhandelspartner und Lieferanten. Insgesamt wird für 2025 damit gerechnet, dass der Zugewinn neuer Partner und die damit einhergehenden neuen Absatzmöglichkeiten sowie eine erhoffte Belebung in der zweiten Jahreshälfte zu einem leichten Anstieg des Geschäftsvolumens im Vergleich zum Vorjahr führen werden.

Vorausschauende strategische Planung

Entsprechend dem Selbstverständnis von NORDWEST ist es unabdingbar, das Geschäft mit den notwendigen und möglichen Optimierungen aktiv und entschlossen zu gestalten. Mit Blick auf die langfristigen Ziele hat das Verbundunternehmen die Rekordgeschäftsjahre 2022 und 2023 genutzt, um die Weiterentwicklung hinsichtlich ganzheitlicher Effizienz voranzutreiben und dies auch im konjunkturschwachen Geschäftsjahr 2024 konsequent fortgesetzt. NORDWEST konzentriert sich nach wie vor darauf, Fachhandels- und Lieferantenpartnern den größtmöglichen Mehrwert durch die angebotenen

Dienstleistungen zu bieten. Die gewährten Unterstützungen zur Bewahrung der Stabilität werden in den Folgejahren die Basis für neues Wachstum sein.

Das erste Quartal 2025

Der NORDWEST-Konzern hat in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres ein Geschäftsvolumen von 1.210,5 Millionen Euro erzielt. Damit startete das Verbundunternehmen positiv in das Geschäftsjahr 2025 und übertraf den Vorjahreswert im ersten Quartal um 3,8 %. Die Entwicklung in den einzelnen Geschäftsarten war dabei unterschiedlich. Während sich das Zentralregulierungs- und Streckengeschäft im ersten Quartal, geprägt durch die positive Entwicklung in allen Warenbereichen wieder langsam erholte (+4,2 %), verfehlte das Lagergeschäft den Vorjahreswert um -3,5 %. Weiterhin entwickelte sich die Anzahl der angeschlossenen Fachhandelspartner überaus positiv. Im ersten Quartal konnten im Saldo 24 neue Unternehmen hinzugewonnen werden, damit gehörten NORDWEST zum Quartalsende insgesamt 1.276 Fachhandelspartner an.

Bisherige Entwicklung in den einzelnen Geschäftsbereichen

In sämtlichen Geschäftsbereichen lag die Entwicklung des Geschäftsvolumens im ersten Quartal 2025 erfreulicherweise über dem Vorjahr. Dabei waren insbesondere die Geschäftsbereiche Stahl und Haustechnik hervorzuheben.

Mit einem Geschäftsvolumen von 393,6 Millionen Euro übertraf der Geschäftsbereich **Stahl** das Vorjahr um starke 7,9 %. Diese Entwicklung war auf ein höheres Preisniveau sowie gestiegene abgesetzte Tonnagemengen zurückzuführen. Trotz der rückläufigen Baukonjunktur konnte das Importvolumen signifikant gesteigert werden und auch die Akquisition neuer Fachhandels- und Lieferantenpartner verlief planmäßig. Daneben konkretisiert die Kooperation astedis stringent den begonnenen Netzwerkgedanken als eine europaweit agierende Stahleinkaufsorganisation. Weil der Bausektor weiter unter Druck steht, wird aber auch für 2025 mit einem schwierigen Jahr für den Stahlhandel gerechnet.

Der Geschäftsbereich **Haustechnik** konnte mit einem Geschäftsvolumen von 92,6 Millionen Euro und einem deutlichen Anstieg von 17,8 % gegenüber dem

Vorjahr ebenfalls überzeugen. Im Zentralregulierungs- und Streckengeschäft (+18,7 %) war diese Entwicklung insbesondere auf die Akquise neuer Fachhandelspartner zurückzuführen. Auch im Lagergeschäft konnte mit einem Anstieg von 5,7 % der Vorjahreswert deutlich übertroffen werden. Für das Geschäftsjahr 2025 wird deswegen für das Geschäftsfeld Haustechnik von einer prognostizierten Entwicklung der Geschäftsvolumina, unter Berücksichtigung der zuvor genannten Einflussfaktoren, von +25 % bis +50 % gegenüber dem Vorjahreswert ausgegangen.

Die Entwicklung der Bereiche **Bau** (+5,2 %) und **Handwerk/Industrie** (+3,4 %) konnte im ersten Quartal ebenfalls überzeugen. Dabei wurde die positive Gesamtentwicklung im Bereich **Handwerk/Industrie** durch das Zentralregulierungs- und Streckengeschäft mit einem Volumen von 249,5 Millionen Euro (+5,3 %) getragen, das Lager blieb mit einem Volumen von 51,0 Millionen Euro hinter dem Vorjahr zurück (-4,7 %). Im Bereich **Bau** konnten sowohl das Zentralregulierungs- und Streckengeschäft mit einem Volumen von 109,7 Millionen Euro und einem Plus von 5,5 % als auch das Lagergeschäft mit 7,1 Millionen Euro (+0,8 %) überzeugen.

Mit einem Geschäftsvolumen von 307,0 Millionen Euro verfehlte bisher allein der Bereich **TeamFaktor/Services** das Vorjahr um 4,5 % – aufgrund von Umsatzrückgängen im Bestandsgeschäft, die durch Neugeschäft nicht vollständig kompensiert werden konnten. Im Jahr 2025 wird hier aber mit einem erneuten Wachstum gerechnet. Getragen wird diese Entwicklung insbesondere durch die Ausweitung des Kundenkreises im abgelaufenen Geschäftsjahr und geplante weitere Akquisitionen.

Erwartete Entwicklung Geschäftsarten

Für das Lagergeschäft wird im Jahr 2025 mit einer Ausweitung des Geschäftsvolumens oder zumindest mit einem gleichbleibenden Volumen gerechnet. Ein wesentlicher Punkt ist, dass durch die Nutzung des NORDWEST-eigenen Lagers die angeschlossenen Fachhandelspartner in die Lage versetzt werden, durch kurze Lieferzeiten und eine direkte Endkundenbelieferung die eigene Liquidität durch eine Reduzierung der Lagerbestände am Point of Sale zu entlasten. Insbesondere vor dem Hintergrund der aktuellen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung wird daher von einer verstärkten Nutzung

des NORDWEST-eigenen Lagers ausgegangen.

Das neue Zentrallager in Alsfeld wächst in die Höhe

Ein wichtiger Baustein für die Zukunft des Lagergeschäfts sind Investitionen in die Neuausrichtung der logistischen Abwicklung. Diese beinhaltet den Neubau eines wirtschaftlich und logistisch optimalen sowie zukunftsfähigen Zentrallagers in Alsfeld im Industriegebiet Weißer Weg (Hessen). Aktuell geht NORDWEST in der manuellen Abwicklung von einem Go-live, sprich der ersten Einlagerung von Artikeln, im ersten Quartal 2026 aus. Von diesem Zeitpunkt an wird das Verbundunternehmen sukzessive die Güter aus allen Standorten nach Alsfeld umlagern und zeitnah mit dem Versand der Waren von dort beginnen. Auch das Gefahrstoffhandling wird dort bereits voll integriert sein. Aufgrund der langen Realisierungsphase der geplanten Automation (automatisches Kleinteilelager samt Fördertechnikbindung sowie integrierter vollautomatischer Verpackungsmaschine) wird zunächst für etwa ein Jahr eine „manuelle“ Abwicklung mit Fachbodenanlage und Palettenregal laufen. Parallel dazu wird über das Jahr 2026 hinweg das hochautomatisierte Kleinteilelager mit seinen knapp 170.000 Stellplätzen, 210 Shuttle- und 6 Doppel-Liftsystemen installiert.

Wenn der interne Umzug aus der manuellen Abwicklung ins automatische Kleinteilelager vollzogen ist, werden die Fachhandelspartner aller Voraussicht nach ab dem ersten Quartal 2027 vollumfänglich von allen Benefits profitieren, die das NORDWEST-Zentrallager für sie bereithält. Neben Kostenvorteilen sowie einer hohen Warenverfügbarkeit zählt dazu die noch effizientere Logistik, ebenso wie längere Bestellannahmezeiten, kürzere Auftragsdurchlaufzeiten und der taggleiche Versand deutschlandweit. All diese Vorteile werden zum Erfolg der Handelspartner in einem zunehmend stärkeren Wettbewerbsumfeld beitragen und dementsprechend auch die europaweite Wachstumsstrategie von NORDWEST unterstützen. Das Verbundunternehmen plant außerdem den sukzessiven Ausbau der kundenindividuellen Logistik, indem auf Basis der zusätzlich geschaffenen Kapazitäten den Fachgroßhändlern, Lieferanten und sonstigen Interessenten professionelle Logistikdienstleistungen angeboten werden.

PROMAT wird TECWERK – Umsetzung des Exklusivmarken-Rebrandings

Die Markenumstellung von PROMAT auf TECWERK erfolgt im Hinblick auf die Bestandsführung sukzessiv im Laufe des Jahres und umfasst alle rund 10.000 Artikel. Die ersten Artikel sind bereits ab Zentrallager verfügbar. Die Vermarktungskampagne mit neuen Markengesichtern ist im April gestartet und wird das Markenimage weiter schärfen und ausbauen. Das Rebranding setzt auf ein modernes und unverwechselbares Erscheinungsbild und umfassende Vermarktungsaktivitäten, um die Exklusivmarke noch bekannter und erfolgreicher im europäischen Markt zu positionieren. So ergeben sich nicht nur neue Chancen der Vermarktung auf Social Media und im Sponsoring, sondern es ist auch eine klarere Differenzierung zu Marktbegleitern. Die TECWERK-Händler werden in die Lage versetzt, die Mehrwerte der Exklusivmarke voll auszuspielen – durch ein vielfältiges Sortiment, Profi-Qualität zu einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis, eine hohe Warenverfügbarkeit, Marketingunterstützung, mehr Nachhaltigkeit und insgesamt einen Booster durch das Rebranding. Wie bislang PROMAT, verbindet als Nachfolger auch TECWERK verlässliche Top-Produktqualität mit einem starken Preis-Leistungs-Verhältnis. TECWERK richtet sich an die Profi-Anwender in Bau, Handwerk, Industrie und Kommunen sowie an ambitionierte Heimwerker.

Über die NORDWEST Handel AG:

Die NORDWEST Handel AG mit Sitz in Dortmund gehört seit 1919 zu den leistungsstärksten Verbundunternehmen des Produktionsverbundhandels (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

Anna Eckart

Referentin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Telefon: +49 (0)231 - 2222 - 3341

E-Mail: a.eckart@nordwest.com

