Presseinformation

LESEZEIT: 5 MIN



BILANZPRESSEKONFERENZ: SICHER DURCH UNSICHERE ZEITEN!

Geschäftsvolumen 2020

Dortmund. – Mit 3,8 Mrd. € Geschäftsvolumen und damit einem Anstieg von über 14 % ist der NORDWEST Handel AG 2020, trotz der Auswirkungen der COVID-19 Pandemie, ein neuer Rekordwert gelungen. Mit 185 Mio. € ist zudem der höchste Lagerumsatz in der Unternehmensgeschichte erzielt worden und mit 11,2 Mio. € das zweitbeste Ergebnis (EBIT) nach dem Jubiläumsjahr.

Aber nicht nur das Geschäftsvolumen konnte im Vergleich zum Vorjahr nochmal deutlich ausgeweitet werden, sondern auch die Anzahl der angeschlossenen Fachhandelspartner entwickelte sich erfreulich. Im abgelaufenen Jahr konnte

die Anzahl im Konzernverbund um 34 auf nunmehr 1.125 gesteigert werden. Dies bestätigt die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen NORDWEST und ihren Partnern.

„Bei aller Verunsicherung und Ungewissheit hat sich 2020 wieder einmal gezeigt, dass NORDWEST ein verlässlicher Partner ist. Sei es für unsere Beschäftigten oder für unsere Handels- und Lieferantenpartner", berichtet Jörg Simon, NORDWEST-Vorstand für Haustechnik/Stahl/Finanzen auf der heute stattfindenden Online-Bilanzpressekonferenz.

Die Geschäftsbereiche

Der Geschäftsbereich **Stahl** erzielt mit einem Geschäftsvolumen von 1.303,3 Mio. € einen weiteren Höchstwert und übertrifft den bisherigen Rekordwert aus dem Vorjahr um 6,3 %. Die abgesetzte Tonnage konnte dabei deutlich um 18,5 % ggü. dem Vorjahr gesteigert werden.

Neben der anhaltend hohen Nachfrage im Bereich Bewehrungsstahl aufgrund intensiver Bautätigkeiten, haben vor allem die Auswirkungen der COVID-19 Pandemie die Entwicklung des Geschäftsbereiches geprägt. Dabei sind die Fachhandelspartner aus dem industriell verarbeitenden Sektor stärker betroffen als die aus dem baunahen Bereich, die sich aufgrund der nach wie vor guten Auftragslage behaupten konnten. Angesichts der unsicheren Preisentwicklungen sind insbesondere im letzten Quartal Lagerdispositionen seitens der Fachhandelspartner vorgezogen worden.

Der Geschäftsbereich **Bau-Handwerk-Industrie** insgesamt erzielt zum 31.12.2020 ein Geschäftsvolumen von 1.225,0 Mio. € und damit einen durch die Prognose abgedeckten Anstieg um 5,5 % gegenüber dem Vorjahreswert.

Der Bereich **Bau** erreicht ein Geschäftsvolumen von 425,8 Mio. € und erzielt damit einen Anstieg von 9,4 % gegenüber dem Vorjahr. Die Ausweitung des Geschäftsvolumens basiert auf der begonnenen Zusammenarbeit mit neu angeschlossenen Händlern sowie auf der weiter intensivierten vertrauensvollen Partnerschaft mit bestehenden Fachhandelspartnern, mit denen die abgerechneten Volumina im Berichtszeitraum weiter ausgebaut werden konnten. Die Bau-Branche ist im gesamten Berichtszeitraum nur im geringen Maße von den Auswirkungen der COVID-19 Pandemie betroffen. Die

positive Gesamtentwicklung des Geschäftsbereichs Bau fußt demzufolge in weiten Teilen auf der nach wie vor stabilen Auftragslage im verarbeitenden Gewerbe und auf den vergleichsweise milden Temperaturen im Januar und Februar des vergangenen Jahres.

Der Bereich **Handwerk & Industrie** steigert das Geschäftsvolumen um 3,6 % auf 799,3 Mio. €. Bereits in der zweiten Jahreshälfte 2019 zeichnete sich eine Verschlechterung der konjunkturellen Entwicklung der industrienahen Bereiche ab. Durch den Ausbruch der COVID-19 Pandemie gewann diese Entwicklung weiter an Dynamik. Insbesondere die Warenbereiche Präzisionswerkzeuge und Betriebseinrichtung sind von den Auswirkungen der Kurzarbeit im Maschinenbau und in der Automobilbranche sowie deren rückläufigen Investitionsvolumina betroffen. Während der positive Geschäftsverlauf beim Technischen Handel und Arbeitsschutz auf die Auswirkungen der COVID-19 Pandemie zurückzuführen ist, ist die Entwicklung bei den Elektrowerkzeugen das Ergebnis des gestiegenen Online-Absatzes der Fachhandelspartner. Die positive Gesamtentwicklung des Geschäftsbereichs Bau-Handwerk-Industrie basiert in weiten Teilen auch auf den gestiegenen Lagerumsätzen in beiden Bereichen. Hier zeigt sich einmal mehr, dass das NORDWEST-Zentrallager gerade in Krisenzeiten einen wichtigen Pfeiler bei der Unterstützung der Fachhandelspartner darstellt.

Der Geschäftsbereich **Haustechnik** setzt seine erfolgreiche Entwicklung aufgrund der Neuausrichtung fort und baut das Geschäftsvolumen um 19,2 % auf 256,3 Mio. € aus. Die Lage in der Haustechnik-Branche ist weiterhin herausfordernd. Vorübergehende pandemiebedingte Schließungen der Ausstellungen, ein erhöhter Verdrängungswettbewerb, Übernahmeaktivitäten sowie Montageengpässe im verarbeitenden Handwerk prägen die allgemeine Geschäftsentwicklung. Vor diesem Hintergrund ist die erreichte Entwicklung im Berichtszeitraum besonders hervorzuheben. Maßgeblich dazu beigetragen haben insbesondere die Gründung der Haustechnik-Genossenschaft Hategro und der damit einhergehende Gewinn neuer Fachhandelspartner. Die Exklusivmarke delphis wird seit dem 1. April 2020 durch delphisXpert, der neuen Exklusivmarke für Qualitätsprodukte aus den Bereichen Heizung und Installation, ergänzt. Die Weiterentwicklung des Exklusivmarkensortiments soll das Leistungsangebot für die Fachhandelspartner optimieren und zu einer nachhaltigen Entwicklung der Lagerumsätze beitragen.

Der durch die Factoring-Aktivitäten der TeamFaktor NW GmbH geprägte Geschäftsbereich **TeamFaktor/Services** kann das Volumen im Vergleich zum Vorjahr nochmals deutlich steigern. Angetrieben durch die Erweiterung des Kundenstamms wird ein Geschäftsvolumen von 1.015,0 Mio. € und damit ein Anstieg von 39,9 % ggü. dem Vorjahreswert erzielt. Die TeamFaktor NW GmbH hat sich als Spezialdienstleister für das Factoring des PVH am Markt etabliert. Insbesondere das Factoring-Angebot für breit gefächerte Debitorenportfolien mit kleinen Rechnungsgrößen findet bei den Fachhandelspartnern großen Zuspruch. Das Interesse mittelständischer Unternehmen an Factoring-Angeboten ist weiterhin hoch und externe Partner werden zunehmend auf die angebotenen Dienstleistungen aufmerksam. Seit August 2020 bietet die TeamFaktor NW GmbH den Fachhandelspartnern mit FactoringWerk eine weitere Dienstleistung an, die bereits in den vergangenen Monaten sehr gut angenommen wurde. Der Fachhandelspartner vermittelt die Factoring-Dienstleistung an seine Kunden und kann sich dadurch weiter vom Wettbewerb abgrenzen.

Kursverlauf der NORDWEST-Aktie

Der Kurs der NORDWEST-Aktie schloss zum 31.12.2020 bei 20,80 € ab und damit 8 % niedriger als zum Vorjahresstichtag (31.12.2019: 22,60 €). Der Kursverlauf bewegte sich dabei zwischen 15,10 € (20.03.2020) und 23,60 € (21.01.2020). Das NORDWESTManagement schlägt gemeinsam mit dem Aufsichtsrat der Hauptversammlung eine Dividendenausschüttung von 0,21 € je Aktie, nach 0,80 € je Aktie im Vorjahr, vor. Die Kürzung des Dividendenvorschlags für das Geschäftsjahr 2020 gegenüber der im Vorjahr ausgezahlten Dividende dient der Stärkung der Eigenkapitalausstattung der Gesellschaft angesichts der Wachstumspläne des NORDWEST-Konzerns, die umfangreiche Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen in Logistik- und IT-Projekte vorsehen.

Ausblick I: Entwicklungen für 2021

Trotz der weiterhin bestehenden Herausforderungen ist NORDWEST erfolgreich in das Geschäftsjahr 2021 gestartet. Große Investitionen in das Lagergeschäft haben bereits begonnen und weitere stehen noch an, damit NORDWEST seinen Partnern in Zukunft eine noch leistungsstärkere Logistik bieten kann. Zusätzlich werden mit Blick auf die Herausforderungen der jüngeren Vergangenheit alle Themengebiete der Digitalisierung rund um

NORDWEST weiter vorangetrieben. „Diese Entwicklungen stimmen uns zusammen mit der Tatkraft der Industrie- und Fachhandelspartner für die Zukunft sehr positiv", bekräftigt Jörg Simon, „allerdings begleiten uns auch 2021 nicht einschätzbare Auswirkungen der leider noch bedrohlichen Pandemie und seit einigen Wochen Rohstoffverknappungen, Lieferkettenunterbrechungen und Transportprobleme als Einflussfaktoren."

NORDWEST erwartet demnach in 2021 auf Konzernebene beim Geschäftsvolumen eine Entwicklung von +0 % bis +12 % ggü. VJ. „Das operative Ergebnis (EBIT) sehen wir bei rund 13,0 Mio. € mit einer Bandbreite von +/ - 0,8 Mio. €", führt der NORDWEST-Vorstand weiter aus.

Ausblick II: Personalie

Der gegenwärtig erkrankte Vorstandsvorsitzende Andreas Ridder hat im April unter Hinweis auf seine aktuelle Verfassung den Aufsichtsrat der NORDWEST Handel AG um die Auflösung seines Beschäftigungsverhältnisses gebeten. Der Dienstvertrag bzw. die Amtszeit von Andreas Ridder ist gegenwärtig bis zum Ablauf des 31.07.2022 befristet. Der Aufsichtsrat berät derzeit über das weitere Vorgehen.

Ausblick III: Logistik im Fokus

2019 ist der Startschuss für das neue NORDWEST-Zentrallager gefallen. Seitdem arbeitet ein Projektteam aus internen und externen Fachleuten an der Entwicklung der NORDWEST-Logistik von morgen. 2023 soll es schon so weit sein und das neue Lager eröffnet werden. Die Planungen stehen kurz vor dem Abschluss und die ersten richtungsweisenden Entscheidungen werden in den kommenden Monaten getroffen. Denn kleinlosigere Auftragsstrukturen und ein ungebrochener Trend zur Endkundenbelieferung erfordern neue Strukturen, um den NORDWEST-Fachhandelspartnern auch zukünftig eine „State of the art"-Logistik anzubieten und weiterhin flexibel auf Marktforderungen zu reagieren. Mit der Realisierung des neuen NORDWEST-Logistikzentrums werden weitere Vorteile für die Handelspartner generiert:

- optimierte logistische Prozesse sorgen für eine schnelle und hoch effiziente Abwicklung kleinteiliger Versandstrukturen
- Verlängerung der Bestellzeiten bei taggleichem Versand und Auswahl zwischen verschiedenen Paketdienstleistern

- Steigerung der Verpackungs- und Versandqualität
- Reduzierung der Fehlerquote durch vollständig digitalisierte Prozesse und einen höheren Automatisierungsgrad
- individuelle Value-Added-Services (Möglichkeit, individuelle Wünsche flexibel umzusetzen)
- Ausbau der kundenindividuellen Logistik als umfassende Logistiklösung auch unter Netzwerkgedanken der Fachhandelspartner
- Tracking und Tracing nach den modernsten Standards

Ausblick IV: Digitalisierung im Fokus

Auch 2021 hält die Digitalisierungs-Agenda des Dortmunder Unternehmens wichtige Weiterentwicklungen bereit. Denn dass an der Digitalisierung kein Weg mehr vorbeiführt, wurde spätestens in der COVID-19 Pandemie mehr als deutlich. „Digitalisierung geht jeden an! Mit der Vernetzung von Industrie, NORDWEST und den Fachhandelspartnern stellen wir unseren Handel zukunftssicher auf", ist Jörg Simon überzeugt.

Der neu entwickelte ERP-Check-Up sorgt für schlanke, elektronische Prozesse und eine Kostenersparnis bei den Fachhandelspartnern. Dieser wird vom Team E-Business-Beratung gemeinsam mit den Fachhandelspartnern durchgeführt, die ihre digitalen Prozesse auf den Prüfstand stellen möchten. Ein detaillierter Fragebogen zeigt dabei das Optimierungspotential in der unternehmenseigenen Digitalisierungsstrategie auf. Der daraus resultierende und individuell auf den Fachhandelspartner zugeschnittene Maßnahmenplan wird gemeinsam mit NORDWEST engmaschig umgesetzt: so unterstützt der Verband seine Handelspartner in diesem komplexen Thema.

Durch den neu aufgesetzten Online-Dienst EDI-Self-Service schließt sich der Kreis zu einer vollautomatisierten Bestellung, von der Handels- und Lieferantenpartner profitieren: Sind beide Parteien per EDI an NORDWEST angebunden, werden die Prozesse im Hintergrund für einen direkten Datenaustausch miteinander verknüpft. Über den neu eingerichteten Self-Service hat der Handelspartner dabei auf alle Lieferanten, bei denen er einkauft, Zugriff. Zusätzlich erhält der Händler online ein Monitoring der Prozesskette. Das Onboarding weiterer NORDWEST-Handels- und Lieferantenpartner zur EDI-Nutzung ist dabei wichtiger denn je. Denn nur so entsteht ein großes EDI-Netzwerk, von dem alle Beteiligten durch Zeit- und

LESEZEIT: 5 MIN

Kostenersparnis profitieren – ein echtes Novum.

Bei der DIGI-Stammtischreihe, die über das neue Streaming-Studio live übertragen wird, erhalten die Fachhandelspartner mehrmals im Jahr einen tiefen Einblick in ein digitales Fokus-Thema. Über 180 Teilnehmer nutzten die Auftaktveranstaltung, um sich grundlegend über die Digitalisierung zu informieren und ihre Fragen an die NORDWEST-Experten zu richten.

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: 5 MIN

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