

BILANZPRESSEKONFERENZ 2026 - RÜCKBLICK 2025

STRATEGISCHE WEICHENSTELLUNGEN PRÄGEN GESCHÄFTSJAHR 2025

Geschäftsvolumen auf Vorjahresniveau – strategische Weichenstellungen prägen Geschäftsjahr 2025

Dortmund, 12.05.26 - Der NORDWEST-Konzern hat das Geschäftsjahr 2025 mit einem Geschäftsvolumen von 4.654,4 Millionen Euro abgeschlossen und

lag damit nahezu auf Vorjahresniveau (+0,2 %). Auch wenn die Erwartungen im vergangenen Jahr nicht vollständig verwirklicht werden konnten, zeigt sich der Vorstand angesichts des insgesamt herausfordernden konjunkturellen Umfelds zufrieden mit dem Ergebnis. Die Anzahl der Fachhandelspartner entwickelte sich mit einem Anstieg um 69 auf insgesamt 1.321 Fachhandelspartner per 31. Dezember 2025 erfreulich. Zudem stellt das Verbundunternehmen insbesondere mit der Großinvestition in die Logistik die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft.

Während das Geschäftsvolumen in der ersten Jahreshälfte noch einen Zuwachs von 3,0 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum aufwies, war die Entwicklung in der zweiten Jahreshälfte mit insgesamt -2,6 % leicht rückläufig. Mit Blick auf die Geschäftsarten zeigte sich das Zentralregulierungs- und Streckengeschäft erneut robust und bestätigte den Vorjahreswert mit einem Plus von 0,7 %. Das Lagergeschäft hingegen entwickelte sich mit -8,7 % deutlich rückläufig und belastete die Gesamtentwicklung. Der NORDWEST-Konzern wies für das Geschäftsjahr 2025 ein Ergebnis nach Ertragsteuern in Höhe von 7,6 Millionen Euro aus und verfehlte damit das Vorjahresergebnis um 33,7 %. Das **Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern (EBIT)** belief sich auf 11,0 Millionen Euro und lag damit 33,1 % unter dem Vorjahreswert.

Vorstand Michael Rolf erläutert hierzu: „Maßgeblichen Einfluss auf die Ergebnisentwicklung hatten insbesondere die rückläufige Entwicklung im NORDWEST-eigenen Lagergeschäft, unterjährige Abgänge von Fachhandelspartnern sowie Aufwendungen im Zusammenhang mit Maßnahmen zur Personalkostenreduzierung und Investitionen in den neuen Logistikstandort."

Mit Klarheit und Konsequenz durch herausfordernde Zeiten

In zahlreichen für NORDWEST relevanten Branchen blieb die Investitionsbereitschaft auch 2025 gedämpft. Im Bauwirtschaftssektor verhinderten hohe Kosten, ein anhaltend niedriger Stand an Baugenehmigungen sowie unsichere Finanzierungsbedingungen eine Erholung des Sektors. NORDWEST-Vorstand Jörg Simon sagt zur Strategie von NORDWEST im Umgang mit den anhaltenden Herausforderungen: „Wir agieren mutig und passen uns an die veränderten Rahmenbedingungen an, gleichzeitig

verfolgen wir den eingeschlagenen Weg konsequent weiter. Wir haben unsere Großprojekte in der Logistik und IT vorangetrieben und mussten entsprechend Anpassungen in der Gegenwart vornehmen. Trotz der anspruchsvollen Rahmenbedingungen können wir mit den erreichten Ergebnissen zufrieden sein. Mit 4,7 Milliarden Euro wurde ein sehr gutes Geschäftsvolumen erzielt."

Vorstand Thorsten Sega ergänzt: „Gerade in herausfordernden Situationen zeigt sich, was einen guten Unternehmer ausmacht: Klarheit im Denken, Konsequenz im Handeln und die Fähigkeit, auch unter Unsicherheiten Entscheidungen zu treffen. Ein guter Unternehmer kommuniziert offen, handelt vorausschauend, wahrt finanzielle Disziplin und investiert dort, wo nachhaltiger Wert entsteht. Wer in schwierigen Zeiten Anpassungsfähigkeit, Mut und Maß miteinander verbindet, schafft die Grundlage dafür, gestärkt daraus hervorzugehen. Das ist die Strategie und der Weg von NORDWEST!"

Unterschiedliche Entwicklungen in den Geschäftsbereichen

Zum Jahresende 2025 zeigte sich eine divergierende Entwicklung auf Ebene der einzelnen Geschäftsbereiche. Positiv hervorzuheben waren insbesondere die Geschäftsbereiche Stahl und Haustechnik.

Stahl

Im Geschäftsbereich Stahl wurde mit einem Geschäftsvolumen von 1.557,6 Millionen Euro der Vorjahreswert um +3,2 % übertroffen. Dabei entwickelte sich die zweite Jahreshälfte mit -3,3 % negativ. Die insgesamt noch positive Entwicklung resultierte sowohl aus einer gestiegenen Absatzmenge als auch aus einem im Jahresdurchschnitt höheren Preisniveau. Gleichzeitig ist zu berücksichtigen, dass im volumenstarken Geschäftsbereich Stahl im Vergleich zu anderen Zentralregulierungs- und Streckengeschäften sowie zum Lagergeschäft geringere Margen erzielt werden.

Bau-Handwerk-Industrie

Der Geschäftsbereich Bau-Handwerk-Industrie erzielte im Berichtsjahr ein Geschäftsvolumen von 1.435,3 Millionen Euro und verfehlte damit den Vorjahreswert um 4,4 %.

Im **Geschäftsbereich Handwerk & Industrie** setzte sich die negative Entwicklung auch im letzten Quartal fort. Insgesamt wurde zum Jahresende ein Geschäftsvolumen von 1.003,6 Millionen Euro erzielt (-5,1 %). Ursache hierfür waren insbesondere der Verlust eines großen Fachhandelspartners in der ersten Jahreshälfte 2025 sowie die anhaltend schwache konjunkturelle Entwicklung bei Industrie- und baunaher Kundschaft wohl das Zentralregulierungs- und Streckengeschäft (-3,9 %) als auch das Lagergeschäft (-10,5 %) entwickelten sich rückläufig.

Im **Geschäftsbereich Bau** wurde der Vorjahreswert mit einem Minus von 2,8 % verfehlt. Belastend wirkten die weiterhin angespannte Lage im Bausektor sowie der Verlust eines großen Fachhandelspartners in der zweiten Jahreshälfte 2025. Während das Lagergeschäft mit -1,1 % vergleichsweise robust blieb, lag das Zentralregulierungs- und Streckengeschäft mit -2,9 % unter dem Vorjahreswert.

Haustechnik

Der Geschäftsbereich Haustechnik entwickelte sich im Geschäftsjahr 2025 sehr positiv. Mit einem Geschäftsvolumen von 342,6 Millionen Euro wurde ein Zuwachs von +19,0 % gegenüber dem Vorjahr erzielt. Das Wachstum resultierte insbesondere aus der Akquisition neuer Fachhandelspartner im europäischen Ausland.

TeamFaktor/Services

Der Bereich TeamFaktor/Services erreichte mit einem Geschäftsvolumen von 1.318,9 Millionen Euro den Vorjahreswert nicht (-2,0 %). Die Entwicklung war maßgeblich geprägt durch Volumenrückgänge bei Bestandskundschaft aus dem Bau- und Stahlsektor sowie im Segment der kleinen und mittelständischen Unternehmen.

Entwicklung der Aktie und Dividende

Die NORDWEST-Aktie schloss zum 31. Dezember 2025 bei 18,40 Euro und lag damit 8,9 % unter dem Vorjahreswert. Der Kursverlauf bewegte sich dabei zwischen dem Tiefstwert von 17,60 Euro (04.12.2025) und dem Höchstwert von

22,00 Euro (12.05.2025). Der NORDWEST-Vorstand und der Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung gemeinsam genauso wie im Vorjahr eine Dividendenausschüttung von 1,00 Euro je Aktie vor. Damit bestätigt NORDWEST in einem dynamischen Marktumfeld seine Rolle als verlässliche und nachhaltig wertschöpfende Investition am Kapitalmarkt.

Wachsende Fachhandelspartnerbasis

Trotz der konjunkturellen Herausforderungen entwickelte sich die Anzahl der Fachhandelspartner erfreulich. Im Geschäftsjahr 2025 stieg diese um 69 auf insgesamt 1.321 Fachhandelspartner (119 Zugänge, 50 Abgänge). Auch für das Geschäftsjahr 2026 wird mit einer positiven Ausweitung des Partnerkreises gerechnet. „Durch die stetige Optimierung des angebotenen Leistungsportfolios ist es NORDWEST in den zurückliegenden Jahren kontinuierlich gelungen, neue Fachhandelspartner für sich zu begeistern. Neben den klassischen finanzwirtschaftlichen Leistungsindikatoren kann insbesondere anhand dieser Kennzahl die nachhaltige Entwicklung eines Handelsverbundes abgelesen werden“, bewertet Vorstand Jörg Simon die Bedeutung dieser erfreulichen Entwicklung.

Strategische Schwerpunkte: Logistik, Exklusivmarke und Dienstleistungen

Ein zentraler Schwerpunkt der NORDWEST-Strategie bleibt die Neuausrichtung der **Logistik**. Die Bauarbeiten am neuen Standort in Alsfeld liegen in den letzten Zügen, das Zentrallager wird bald den Betrieb aufnehmen. Das neue NORDWEST-Logistikzentrum bildet künftig die Grundlage für eine hocheffiziente und serviceorientierte Belieferung der Fachhandelspartner. Vorstand Thorsten Sega hebt die Bedeutung dieses Zukunftsprojektes für das Verbundunternehmen und die Partner hervor: „Mit dem neuen Logistikstandort in Alsfeld stärkt NORDWEST gezielt seine logistische Kernkompetenz und schafft zugleich Raum für weiteres Wachstum seiner bestehenden und neuen Fachhandelspartner. Eine hohe Warenverfügbarkeit, effiziente Prozesse sowie skalierbare, digital unterstützte Logistikleistungen bilden dabei die Grundlage, um die Wettbewerbsfähigkeit der Partner nachhaltig zu stärken.“

Eine weitere wesentliche Säule der NORDWEST-Strategie ist die Weiterentwicklung der **Exklusivmarke TECWERK**. Mit dem 2025

durchgeführten Relaunch von PROMAT zu TECWERK hat das Verbundunternehmen seine Exklusivmarke neu aufgestellt – inhaltlich, optisch und qualitativ. Zusätzlich zum modernen und starken Auftreten wurde das Sortiment von nahezu 10.000 Artikeln überarbeitet. Michael Rolf resümiert: „Wir haben erfolgreich das Markenbild geschärft, die Akzeptanz im Fachhandel ist hoch. Mit der Exklusivmarke TECWERK haben die angeschlossenen Fachhandelspartner ein Alleinstellungsmerkmal im Markt, welches sie in die Lage versetzt, ordentliche Margen zu erzielen und sich der Vergleichbarkeit zu entziehen."

Auch im Bereich der Finanzdienstleistungen setzt NORDWEST klare strategische Akzente. Die kontinuierliche Weiterentwicklung der Finanzprodukte in der Zentralregulierung und im Factoring eröffnet Industrie- und Handelspartnern entlang der gesamten Wertschöpfungskette passgenaue Finanzlösungen. Besonders das KMU-Factoring wurde so positioniert, dass es auch Kund*innen außerhalb des NORDWEST-Verbunds attraktive Angebote bietet. Darüber hinaus bleiben Investitionen in die Digitalisierung ein wesentlicher Bestandteil der Wachstumsstrategie. Seit Jahren entwickelt NORDWEST digitale Lösungen, die den Fachhandelspartnern einen meist individualisierten Zugang zu den digitalen Bausteinen ermöglichen. Ergänzt wird dies durch umfassende Vertriebsunterstützung und moderne POS-Konzepte für den Erfolg der Fachhandelspartner. Zudem bietet NORDWEST ein breites Weiterbildungs- und Qualifizierungsangebot für die Mitarbeitenden der Fachhandelspartner an, welches genau auf die Bedürfnisse der individuellen Unternehmen und die Anforderungen des Marktes zugeschnitten ist.

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

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