Presseinformation

LESEZEIT: 10 MIN



NORDWEST-KONZERN STARTETE TROTZ ERWARTETER RÜCKGÄNGE DYNAMISCH IN DAS NEUE GESCHÄFTSJAHR 2023

Nordwest Bilanzpressekonferenz 2023

Dortmund, 10.05.2023 – Nach dem erfolgreichsten Geschäftsjahr in der Unternehmensgeschichte, in dem sowohl für das Geschäftsvolumen als auch für das Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT) neue Bestmarken

erzielt werden konnten, startete die Nordwest Handel AG erwartungsgemäß verhalten in das erste Quartal 2023. Mit 1.290,7 Mio. Euro liegt das Geschäftsvolumen rund 16 % unter dem Vorjahresniveau. Wie für dieses Geschäftsjahr prognostiziert, entwickeln sich die Geschäftsarten dabei sehr unterschiedlich.

Die Entwicklung im weiteren Jahresverlauf ist von einer Vielzahl von Einflussfaktoren abhängig. Positiv ist: Die Anzahl der angeschlossenen Fachhandelspartnern steigt im ersten Quartal 2023 auf 1.245. Zudem gestaltet sich das Nordwest-eigene Lagergeschäft extrem gut und legt mit 67,9 Mio. Euro im ersten Quartal um 10,2 % zum Vorjahreswert zu.

Stahl

Der Geschäftsbereich Stahl unterschreitet erwartungsgemäß das Vorjahresniveau. Hierbei ist zu beachten, dass die Entwicklung im ersten Quartal des Vorjahres durch einen deutlichen Anstieg der abgesetzten Tonnage sowie massive Preissteigerungen geprägt war. Im aktuellen Berichtszeitraum werden diese Höchstwerte mit Blick auf die Mengen- und Preisentwicklung nicht erreicht, jedoch wird mit einem Geschäftsvolumen von 504,1 Mio. Euro, mit Ausnahme des Rekordjahres 2022, ein Wert deutlich über dem Niveau der Vorjahre erzielt.

Bau-Handwerk-Industrie

Der Geschäftsbereich Bau-Handwerk-Industrie startet erwartungsgemäß zweigeteilt in das neue Geschäftsjahr. Insgesamt wird mit einem Geschäftsvolumen von 389,7 Mio. Euro der Vorjahreswert um 3,8 % verfehlt. Dabei ist die Entwicklung im Geschäftsbereich Bau-Handwerk-Industrie differenziert zu betrachten. Im Bereich Bau liegen sowohl das Zentralregulierungs-/ und Streckengeschäft (-6,3 %) als auch das Lagergeschäft (-2,2 %) aufgrund der aktuellen konjunkturellen Entwicklung unter den Vorjahreswerten. Auch im Bereich Handwerk & Industrie ist das Geschäftsvolumen im Zentralregulierungs-/ und Streckengeschäft rückläufig (-6,2 %). Hier beschränkt sich der Rückgang jedoch ausschließlich auf den Bereich Elektrowerkzeuge, während die übrigen Bereiche zum Teil zweistellige Wachstumsraten verzeichnen können. Im Lagergeschäft des

Geschäftsbereiches Handwerk & Industrie erzielen ausnahmslos alle Fachbereiche eine positive Entwicklung gegenüber dem Vorjahr. Hier wird das Vorjahresvolumen um 14,4 % übertroffen.

Haustechnik

Auch der Geschäftsbereich Haustechnik startet wie erwartet in das Geschäftsjahr 2023 und erzielt mit einem Geschäftsvolumen von 81,8 Mio. Euro einen Anstieg von 2,2 % gegenüber dem Vorjahr. Während das Zentralregulierungs-/ und Streckengeschäft mit 75,5 Mio. Euro das Vorjahr um 3,0 % übertrifft, verzeichnet das Lagergeschäft mit 6,3 Mio. Euro einen Rückgang von -5,9 %.

TeamFaktor/Services

Der Geschäftsbereich TeamFaktor/Services konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr insbesondere im Bereich des KMU-Factorings deutlich wachsen. Mit einer Fortsetzung des eingeschlagenen Wachstumskurses wird auch im laufenden Geschäftsjahr gerechnet. Darüber hinaus zeigt sich, dass insbesondere die bestehenden wirtschaftlichen Unsicherheiten zu einer steigenden Nachfrage an dem Dienstleistungsangebot der TeamFaktor GmbH führen.

Der Bereich TeamFaktor/Services erzielt im ersten Quartal ein Geschäftsvolumen von 315,0 Mio. Euro und liegt damit leicht über dem Vorjahreswert (+0,8 %).

Weiterer Ausblick

Das Nordwest-Management erwartet für das Jahr 2023 auf Konzernebene beim Geschäftsvolumen eine Entwicklung von 5,4 Mrd. Euro mit einer Schwankungsbreite von +/- 8%, insbesondere in Abhängigkeit des Stahlgeschäftes. Das operative Ergebnis (EBIT) sehen wir zum Jahresende bei rund 17,3 Mio. Euro mit einer Bandbreite von +/- 0,8 Mio. Euro.

Die Entwicklungen einzelner Geschäftsbereiche des Nordwest-Konzerns sind eng verbunden mit der konjunkturellen Entwicklung insbesondere in den

baunahen Segmenten sowie dem Anlagenbau. Für den Geschäftsverlauf 2023 wird erwartet, dass die konjunkturellen Rahmenbedingungen zu einer rückläufigen Geschäftsentwicklung vor allem in den Geschäftsbereichen Stahl und Bau führen werden. Das Bauhauptgewerbe wird wegen des vorherrschenden hohen Preisniveaus in Kombination mit der Abkehr der Zentralbanken von der Null-Zins-Politik weiterhin mit einem deutlichen Auftragseinbruch konfrontiert.

Strategische Aufstellung – Logistik

Bei der strategischen Ausrichtung für den zukünftigen Erfolg der Verbundgruppe setzt Nordwest unter anderem auf die Neuausrichtung der logistischen Abwicklung. Ein wichtiger Baustein für die Zukunft des Lagergeschäfts sind Investitionen von Nordwest in den Neubau eines wirtschaftlich und logistisch zukunftsfähigen sowie nachhaltigen Zentrallagers an einem neuen Standort.

Der aktuelle Stand der Dinge zu dem Projekt ist, dass die Stadt Alsfeld den Bebauungsplan für das neue Gewerbegebiet „Am weißen Weg" momentan noch einmal ausgelegt hat. Nordwest hofft auf einen positiven Entscheid.

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.

Die Abwicklung des Nordwest-Lagergeschäftes ist weiterhin sicher gestellt durch eine Verlängerung des Vertrages mit dem Dienstleister Rhenus für das jetzige Zentrallager in Gießen.

Strategische Aufstellung – Nachhaltigkeit

Im Bereich der Nachhaltigkeit will Nordwest mehr Transparenz zwischen seinen Fachhandels- und Lieferantenpartnern schaffen und auch für nachhaltige Fortschritte im eigenen Haus sorgen. Mit Nicole van Rheinberg hat das Verbundunternehmen zum August 2022 eigens eine Projektassistentin des Vorstandes neu eingestellt, die die Themen Nachhaltigkeit und Corporate

Sustainability vorantreibt.

Der Vorstand hat eine Vielzahl von Fokus-Projekten für sich definiert. Ein Teilprojekt ist die Umsetzung der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD). Dieser noch sehr neue Standard wird im Lagebericht ab dem Geschäftsjahr 2024 Pflicht sein. Aktuell sammelt Nicole van Rheinberg Daten, ermittelt den Status-Quo für Nordwest und die Key-Performance-Indikatoren werden festgelegt, um im nächsten Schritt weitere Maßnahmen ableiten zu können. Das Ziel ist es, messbare, nachhaltige Kriterien festzulegen und eine Entwicklung in den verschiedenen Bereichen darstellen zu können.

Der Firmenstandort Dortmund ist mit Blick auf Energieeffizienz und Kohlendioxid-Emissionen gut aufgestellt. Das Gebäude wird von einer hocheffizienten Kraft-Wärme-Kälte-Kopplungsanlage versorgt. Gleichzeitig wird Strom erzeugt, der als Eigenstrom genutzt wird, wobei überschüssige Energie noch ins Netz eingespeist wird. Die begrünte Dachfläche verbessert die Wärmedämmung und den Hitzeschutz des Bauwerks. Die Voraussetzungen für die Installation einer Photovoltaikanlage auf dem Dach der Firmenzentrale werden in diesem Jahr geprüft, um einen weiteren Weg in Richtung erneuerbare Energien einschlagen zu können.

Nordwest verbessert außerdem das bestehende Entsorgungsmanagement. Der Recyclingkonzern Remondis entwickelt seit Mai 2023 ein optimiertes Entsorgungs- und Logistikkonzept für den Standort Dortmund. Es geht darum, auch in diesem Bereich Einsparungen bei Primärrohstoffen, Energieverbräuchen und CO_2-Emissionen zu erzielen.

Auf dem Nordwest-Außengelände leben seit kurzem vier Bienenvölker. Dadurch leistet die Verbundgruppe einen weiteren Beitrag für mehr Ökologie und Naturschutz rund um die Firmenzentrale.

Das Thema Nachhaltigkeit betrifft ebenfalls die gesamte Lieferkette. Nordwest startet im eigenen Beschaffungsnetzwerk den Analyseprozess zum Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, obwohl das Verbundunternehmen dazu gesetzlich noch nicht verpflichtet ist. Außerdem unterstützt Nordwest mit einer neuen, unkomplizierten und kostengünstigen Dienstleistung seine Fachhandelspartner bei der Einhaltung des LkSG.

Strategische Aufstellung – Digitalisierung

Die fortschreitende Digitalisierung bleibt ein Schwerpunkt im Wirken von Nordwest, der für alle Partner im Verbundnetzwerk Chancen bietet, um die Geschäftsprozesse auf Beschaffungs- und Vertriebsseite weiter zu optimieren. Die elektronische Anbindung weiterer Fachhandels- und Industriepartner steht im Fokus – über EDI-Clearing und EDI-Self-Service. Der EDI-Self-Service dient hierbei als "Partnerbörse" zur digitalen Vernetzung der ERP-Systeme von Fachhandelspartner und Lieferant. Der gesamte Geschäftsdatenaustausch von der Bestellung bis zur Rechnung erfolgt dann elektronisch über Nordwest – automatisiert und hocheffizient. Die Dortmunder Verbundgruppe steht dabei als Drehscheibe zur Verfügung.

Ein unternehmensübergreifendes Transformationsprojekt bei Nordwest ist die Umstellung auf die neueste SAP-Version S/4 HANA. Nordwest-Vorstand Jörg Simon sagt dazu: „Das ist neben dem neuen Lager generell das wichtigste Thema, das Nordwest in den nächsten Jahren zu lösen hat – eine gewaltige Veränderung unserer IT-Landschaft und einmalige Chance, auch unsere Geschäftsprozesse neu zu denken."

Strategische Aufstellung – Fachkräftegewinnung

Leistungen gleichen sich, Menschen machen den Unterschied! – Dieses Credo hat Nordwest stark verinnerlicht. Deshalb ist es immer das Bestreben der Unternehmensführung, Zugehörigkeitsgefühl zu schaffen und den Mitarbeitern Wertschätzung und Benefits zu bieten. Unter anderem hat Nordwest ein neues Employer Branding entwickelt. Unter dem Slogan „job gesucht. heimat gefunden" positionieren wir uns im Werben um Fachkräfte – mit Erfolg. Die Bewerber sprechen sehr positiv auf die neue Kampagne an, die auch von einer entsprechenden Karriereseite im Netz begleitet wird.

Zum 11. Mal in Folge wurde der Einkaufsverband mit Sitz in Dortmund dieses Jahr von der Ertragswerkstatt GmbH als „Ausgezeichneter Ausbildungsbetrieb" zertifiziert. Die unabhängige Auszeichnung beweist, wie beliebt das Unternehmen und dessen Ausbildungskonzept bei den Auszubildenden ist.

Digitalisierung steht ab sofort auch für das Personalmanagement auf der

LESEZEIT: 10 MIN

Projektagenda: Gemeinsam mit einem externen Dienstleister wird das Bewerbermanagement digitalisiert, um zukünftig einen strukturierteren und schnelleren Ablauf des Bewerbungsprozesses gewährleisten zu können.

„Nordwest steht weiterhin für Innovationen und dynamische Ideen auf der Höhe der Zeit – immer mit dem Ziel, uns gemeinsam mit unseren Fachhandelspartnern solide erfolgreich und zukunftsfähig aufzustellen und auch für unsere Lieferantenpartner einen deutlichen Mehrwert zu bieten“, resümieren Jörg Simon und Michael Rolf, Vorstand Nordwest.

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: 10 MIN

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