

REZEPT

100 **NW** NORDWEST
100 JAHRE NORDWEST HANDEL AG

„Nur wer sein Ziel kennt,
findet den Weg.“

(Laotse)



Ein Special der
NORDWEST Handel AG | 2019

Rückblick auf ein weiteres Rekordjahr

2018 war für NORDWEST ein nahezu perfektes Geschäftsjahr. Dafür sorgten ein Geschäftsvolumen, das erstmals in der Unternehmensgeschichte die 3 Mrd. EUR Grenze überschritten hat, der höchste Lagerumsatz aller Zeiten und ein Rekordergebnis (EBIT) von 10,6 Mio. EUR. „Damit konnten wir alle Ziele für 2018 ausnahmslos erreichen oder sogar übertreffen – es war ein nahezu perfektes Geschäftsjahr“, so Jörg Simon, NORDWEST-Vorstand für Stahl, Finanzen und Administration. Mit einem Geschäftsvolumen von 3.041,1 Mio. EUR und damit einem Anstieg von 21,1 % zum Vorjahr hat der NORDWEST-Konzern das hervorragende Jahr 2018 mit einem neuen Rekordwert abgeschlossen. Zudem wurde im Lagergeschäft mit 163,5 Mio. EUR eine neue Bestmarke erzielt.

Neben dem Rekord-Geschäftsvolumen entwickelte sich ebenfalls die Anzahl der angeschlossenen Fachhandelspartner hervorragend: Sie konnte im abgelaufenen Jahr um insgesamt 50 auf nunmehr 1.052 gesteigert werden. „Wir bei NORDWEST freuen uns darauf, was die kommenden Jahre bringen werden. Nun streben wir die 4-Milliarden-Marke im Volumen an. Mit einem solch starken Zusammenspiel aus Top-Mitarbeitern, zukunftsorientierten Handelspartnern und langjährigen Lieferanten sind wir zuversichtlich, dass wir auch diesen Meilenstein erreichen werden“, so Jörg Simon abschließend.



Die Neuen bei NORDWEST!

In den vergangenen Monaten haben sich unter anderem diese Händler entschieden, mit NORDWEST zusammen zu arbeiten. Herzlich willkommen!

AB1-Tools e.K.
allpremio Handel GmbH
AP Logistics B.V.
Apeltrath & Rundt GmbH
ATLANTI-SZERSZÁM Kereskedelmi és Szolgálat
awb Schraubtechnik- und Industriebedarf GmbH
baubedarf.GURU e.K.
Berger Bau- + Industriebedarf GmbH
Berger Bau- und Industriebedarf GmbH
Brian Lemming „Arbeitsicherheit“
C. Flächen Eisenhandel und Betonstahlbiegebetrieb GmbH
Champion Enterprises SAS
Chiemgauer Schalungsbedarf GmbH
CSI / CONSOMMABLES SOUDURE INDUSTRIELS
De Bruyne
Eric Champion Developpement
Frank Finke FB Handel und Industrieservice
Gebr. Mayer GmbH + Co. KG
Gedias GmbH
Gereedschappen Kockelbergh
Grabowski Sicherheitstechnik GmbH
H. Hüther GmbH
Heinlein & Linn GmbH & Co. KG
Heinrich Taxis Baustoffe Fliesen Haustechnik GmbH
Heinrich Wietholt GmbH
Hopper & Ostermeier GmbH
Horst Häusler - Werkzeuge

Huber Schließtechnik GmbH & Co. KG
ILIAENS
Jacob Kierdorf GmbH
Jan Röse Industrietechnik e.K.
Jörg-Dieter Helmers e.K.
JÜMI-Handels GmbH
Karl Meisel Eisen & Stahlhandel GmbH & Co. KG
LEXER SPRL
Martin Kunze „iNGBE Systems“
NICODEME
Pader-Stahl Handels-GmbH
Paul Herkt GmbH
Pfättisch Sicherheitstechnik GmbH
Raycon Tools B.V.
REIMART GROUP SARL
Représentation Technique Rhône-Alpes (RTRA)
RIAG Handel
SG Toolbox GmbH
SK Arbeitsschutz Inh. Stefan Krämer
SOMEFI
Stuch GmbH & Co. KG
Tools Corporation SGS GmbH
Walter Kraemer GmbH Technischer Großhandel
Westerwald & Hürlimann Stahlhandel GmbH & Co. KG
Willenbrock Fördertechnik
WTF WerkzeugTechnikFreital GmbH



NORDWEST stärkt sein Händlernetzwerk mit weiteren Partnern und bedarfsorientierten Konzepten

ERFOLGE 2018 IN DEUTSCHLAND

- + 96 neue Fachhandelspartner (84 BHI – 6 Haustechnik – 6 Stahl)
- + 113 neue Lieferanten (98 BHI – 3 Haustechnik – 12 Stahl)
- + mehr als 60 Fachhandelspartner im Konzept FHP 4.0 (Handwerk-Industrie)

AUSBLICK 2019

- + Ausbau FHP 4.0 auf mehr als 75 Fachhandelspartner (Handwerk-Industrie)
- + FHP 4.0 Bau
- + mehr als 90 neue Fachhandelspartner
- + Start HATEGRO

ERFOLGE 2018 IN EUROPA

- + Gewinnung Fachhandelspartner mit 46 Niederlassungen in den Niederlanden (BHI; Beginn Mai 2019)
- + Neukunden Stahl in Frankreich
- + Erweiterung und Update von Werkzeugtechnik-Katalogen in vier Sprachen, gleichzeitige Übersetzung und Druck = Kostenersparnis
- + jetzt auch neuer Katalog in englischer Sprache inkl. Daten verfügbar

AUSBLICK 2019

- + internationale Fachhandelspartner für die Zusammenarbeit in den Bereichen BHI, Stahl und Haustechnik gewinnen
- + Verhandlungen mit zwei Kooperationspartnern in weiteren europäischen Märkten vor Abschluss
- + mehr als 20 Neukunden, die 2019 begonnen haben



Stahl

ERFOLGE 2018

- + Rekordumsatz
- + mehr als 80 Mio. € Neugeschäft
- + Tonnagewachstum von 15 %
- + 12 neue Fachhandelspartner
- + 12 neue Lieferanten
- + strategische Weiterentwicklung Direktimporte Edelstahl/Rostfrei
- + konzeptionelle Umsetzung Stahlverbund PHOENIX Modell
- + Wachstum in allen Bedarfsgruppen

AUSBLICK 2019

- + weitere Erhöhung Konzentrationsgrad
- + Ausbau der Potentialbereiche
- + weitere Akquisitionen im In- und Ausland
- + Integration Händlernetz BeNeLux/Frankreich
- + erfolgreiche Umsetzung der Produktgruppenarbeit
- + weitere Umsetzung des transparenten Bonusmodells



Bau

ERFOLGE 2018

- + 7 neue Fachhändler für die LG Baugeräte akquiriert
- + VBH Deutschland GmbH startet die Zentralregulierung
- + proficl@ss 7.1 übernimmt die Änderungen der Datenallianz Baubeschlag in seinen Standard
- + Reyher Befestigungstechnik – virtuelles Lager für Befestigungstechnik

AUSBLICK 2019

- + Vertriebskonzept Fachhandelspartner 4.0 Beschlagsysteme/Sicherheitstechnik
- + Online-Konfigurator für Fensterbänke
- + Ausbau der App „Objekt Secur“
- + Akquise neuer Fachhändler Schwerpunkt Bau
- + Start ETIM Fachgruppe Baubeschlag
- + Start Datenallianz Baugeräte
- + SMARTelligent





Handwerk & Industrie

ERFOLGE 2018

- + Ausbau Lagersortiment: Werkzeugtechnik-Sortiment ausgebaut: ca. 35.000 Artikel
- + Lieferfähigkeit: 2018 Lieferquote > 97 %
- + Implementierung FHP 4.0-Konzept: aktuell 64 Fachhandelspartner
- + Weiterentwicklung meine-wartung.de: Digitalisierung, Instandhaltungskonzept, Digitalisierung Safety-Check
- + Exklusivmarke PROMAT weiter stärken: starkes Sportsponsoring, z.B. Handball-WM im eigenen Land
- + Weiterentwicklung des Werkzeugtechnik-Kataloges: noch stärkere Individualisierung für Fachhandelspartner, zwei neue Kapitel-Wechsel Fassungen

AUSBLICK 2019

- + Neuheiten-Katalog: Anfang Juni 2019 erschien ein Neuheiten-Katalog mit 2.535 Artikeln (Überbrückung Laufzeit des Werkzeugtechnik-Kataloges)
- + Ausbau Lagersortiment: 40.000 Artikel geplant
- + Produktneuheiten im PROMAT-Sortiment, Stärkung der Exklusivmarke PROMAT: weitere Sportsponsoring-Aktionen
- + Lieferfähigkeit: Lieferquote > 97,5 %
- + Weiterentwicklung meine-wartung.de: Neuerungen und Ergänzungen; weitere Module
- + kontinuierliche Weiterentwicklung der Katalogkonzepte



Exklusivmarke PROMAT

ERFOLGE 2018

- + Ausbau Brand-Marketing: Umsetzung der technischen Möglichkeiten; Handball-WM 2019 im eigenen Land vorbereitet
- + Fachhandelspartner-Exklusivmarke unterstützen: Aktionsangebote, z. B. PROMAT-Kalender
- + mit PROMAT begeistern: erfolgreiches Hausmessekonzept umgesetzt, Fachpressearbeit ausgeweitet

AUSBLICK 2019

- + weitere Stärkung der Exklusivmarke PROMAT: Sportsponsoring, Gewinnspiele & Content, Weiterentwicklung des Verpackungsdesigns
- + Private Label Management: Quality Management, Exklusivmarken-Vertrieb mit Außendienstmitarbeitern
- + Umsetzung der Implementierung von Exklusivmarken-Inhalten von PROMAT in allen NORDWEST-eSHOPS der Fachhandelspartner
- + Erweiterung der Suchfunktion Websites PROMAT



Haustechnik

ERFOLGE 2018

- + Akquisition neuer Fachhandelspartner vollzogen
- + Verbesserung der Einkaufskonditionen
- + Ausbau Lagersortiment Sanitär
- + erfolgreiche Neueinführung delphis
- + Entwicklung der neuen Eigenmarke base pro

AUSBLICK 2019

- + Gewinnung neuer Fachhandelspartner (HATEGRO-Konzept)
- + Weiterentwicklung der Einkaufskonditionen
- + weitere Überarbeitung des delphis-Sortiments
- + Einführung und Ausweitung von base pro
- + Entwicklung einer neuen Exklusivmarke für Heizung/Installation



Exklusivmarke delphis

ERFOLGE 2018

- + Ausbau Brand-Marketing: Social Media, z.B. Instagram @delphis_baddesign
- + Relaunch des delphis-Markenauftritts: Einführung delphis unic und delphis living
- + mit delphis begeistern: erfolgreiches Hausmessekonzept umgesetzt, Fachpressearbeit ausgeweitet
- + internationales Direct-Sourcing ausbauen: neue Lieferanten aufbauen

AUSBLICK 2019

- + weitere Stärkung der Exklusivmarke delphis: Ausweitung Point of Sale-Marketing
- + Private Label Management: Quality Management, Exklusivmarken-Vertrieb mit Außendienstmitarbeitern
- + Umsetzung der Implementierung von Exklusivmarken-Inhalten von delphis in allen NORDWEST-eSHOPS der Fachhandelspartner
- + Anreicherung der Artikeldaten auf delphis.de
- + Durchführung von delphis-Vertriebsschulungen und Workshops





Digitalisierung der Geschäftsprozesse

ERFOLGE 2018

- + Personal-Offensive (+ 20 Mitarbeiter in den letzten zwei Jahren)
- + Informations-Offensive „Digitalisierung“ (230 Fachhandelspartner, Vor-Ort-Besuche, sechs Veranstaltungen mit 250 Personen)
- + Umstellung der ZR-/Lagerrechnungen von Papier auf Digital zum Fachhandelspartner
- + Einführung des digitalen Rechnungseingangsbuches
- + Testierung der Archivierungs-Dienstleistung
- + Ausbau der eSHOP-Teilnehmer (+ 37) auf 208 Fachhandelspartner
- + Vernetzung von Handwerker-Software an den eSHOP
- + Daten-Qualitäts-Offensive „Haustechnik-Merkmale“ (+ 200.000 Artikel)
- + Aufbau EDI-Clearing-Center (Fachhandelspartner ↔ Lieferant; Endkunde ↔ FHP)
- + Umsetzung der virtuellen Läger-Strategie (SAP, eSHOP, Daten)
- + Umsetzung einer ERP-Cloud-Strategie (NW365.ERP)

AUSBLICK 2019

- + Personal-Offensive
- + Umsetzung des Schulungs-Konzepts „Digitalisierung“ für die Zielgruppe „Außendienst des Fachhandelspartners“
- + Umstellung der Kostenrechnung auf digitalen Workflow-Prozess (intern)
- + Ausbau EDI-Clearing-Center
- + Etablierung einer neuen Digitalisierungsplattform für Produktinformationen
- + Ausbau der „Online-Vernetzung“ Fachhandelspartner ↔ Endkunde
- + Weiterentwicklung eSHOP Stahl
- + Daten-Qualitäts-Offensive „Haustechnik-Merkmale“
- + Rollout NW365.ERP



NORDWEST-Zentrallager

ERFOLGE 2018

- + umfangreiche Verpackungsoptimierung
- + konstante DPD-Paketpreise in 2018
- + Versand von bis zu 5.000 Paketen pro Tag
- + Anpassung der Logistikabwicklung auf geänderte Auftragsstrukturen
- + Lieferquote stetig über 97 %

AUSBLICK 2019

- + Start Konzept „Megalager 2.0“
- + konstante Logistikkostenquote trotz deutlich veränderter Auftragsstrukturen
- + optimierter Paketversand von Artikeln > 800 mm
- + Umsetzung Cross Docking





NORDWEST-Servicepakete

ERFOLGE 2018

- + Weiterentwicklung meine-wartung.de
- + Einführung ERP365.NW
- + Start der Konzeption FachWerk

AUSBLICK 2019

- + Aktionspakete 100 Jahre NORDWEST
- + Ausbau ERP365.NW
- + Umsetzung von vier Pilotstandorten der Konzeption FachWerk



TeamFaktor

ERFOLGE 2018

- + Verbreiterung der Kundenbasis Wachstum des Kundenbestandes um 23 %
- + stetiges Umsatzwachstum → ein Plus von 21 %
- + Ausbau des Digitalisierungsgrades → über 1 Million Belege mit einer durchschnittlichen Rechnungsgröße von ca. 509 €
- + Anteil der NORDWEST-Kunden liegt bei 98 %

AUSBLICK 2019

- + weiteres Wachstum im Bestandskundenumfeld
- + Aufbau Kooperationen mit „White-Label“-Angebot → u.a. zur Bedienung der Kunden unserer Fachhandelspartner
- + Bereitstellung einer umfassenden Buchhaltungslösung
- + Implementierung neuer Produkte (u.a. Investitionsfactoring)





NORDWEST investiert weiter für Sie in ein schlagkräftiges Team! Unsere Mitarbeiter haben Spaß an der Arbeit, Lust auf Leistung und Freude am Erfolg.

ERFOLGE 2018

- + Personalentwicklung:
 - + 60 % aller Führungskräfte sind intern ausgebildet
 - + 70 % aller Mitarbeiter haben Seminare/Fortbildungen besucht
- + Betriebliche Gesundheitsförderung ausgebaut
- + Ausbildung:
 - + zum 7. Mal in Folge „Ausgezeichneter Ausbildungsbetrieb“
 - + Teilnahme an der Initiative Ausbildungsbotschafter der IHK
 - + Fachhandelspartner-Azubi-Tagung

AUSBLICK 2019

- + weiterer Ausbau der Mitarbeiterzahl
- + Aufbau Karriere-Homepage
- + Ausbau Arbeitgebermarke (Teilnahme TOP Employer)
- + Steigerung der Attraktivität berufsbegleitender Weiterbildung