

# NUR ZENTRALREGULIERUNG REICHT DAS HEUTE NOCH?

*NORDWEST Handel AG, Jörg Simon*



**NW NORDWEST**

# + ZAHLEN. DATEN. FAKTEN.

Geschäftsjahr 2023



431

hoch motivierte Mitarbeitende  
im gesamten NORDWEST-Konzern



4.80 Mrd.

Euro  
Geschäftsvolumen



1.255

spezialisierte  
Fachhandelspartner



340.000

direkt verfügbare  
Artikel



16

europäische  
Länder

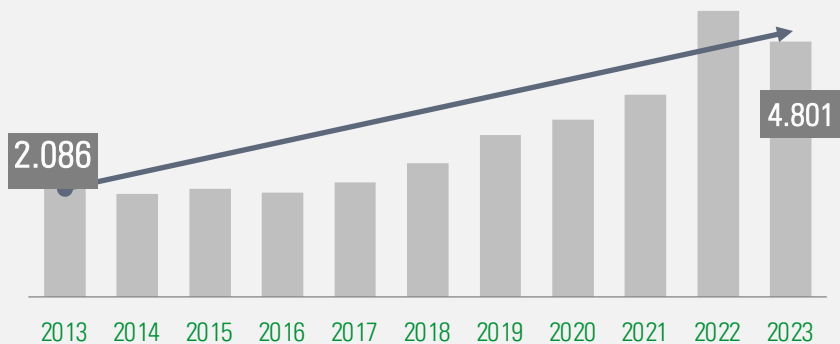


2.350

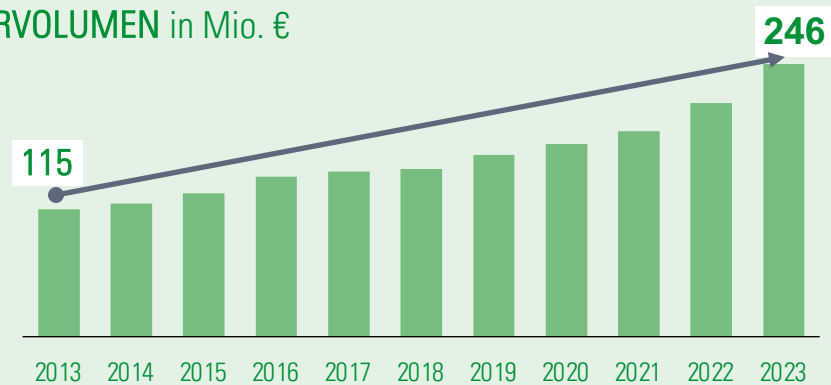
namhafte  
Lieferantenpartner

# + DIE ENTWICKLUNG – ÜBER 10 JAHRE.

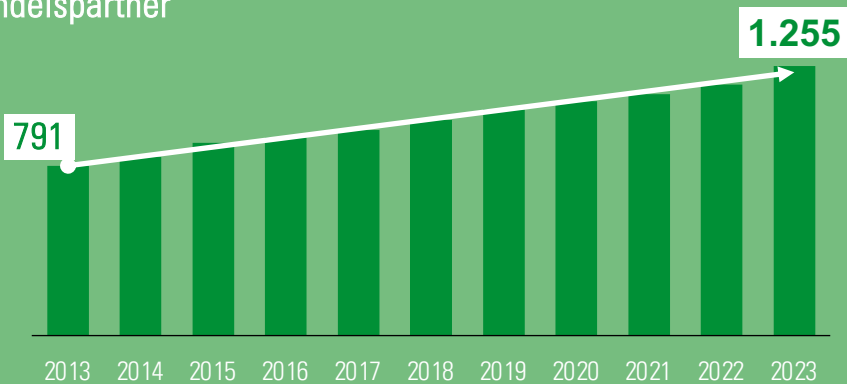
GESCHÄFTSVOLUMEN in Mrd. €



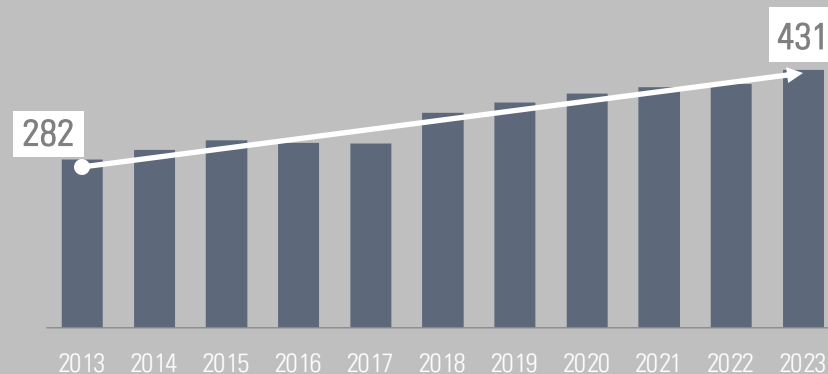
LAGERVOLUMEN in Mio. €



Fachhandelspartner



Mitarbeiter



# + LEISTUNGEN



# + VERÄNDERUNG

1927



2026



# ZENTRALREGULIERUNG

**2015**

17 Mitarbeiter versenden  
jährlich circa 1,6 Mio.  
Papierbelege

**2016**

NW ist Archivierungsdienstleister  
& bietet ein steuerkonformes  
elektronisches Belegarchiv zur  
Aufbewahrung der ZR-  
Originalbelege

**2020**

Einführung einer individuellen ZR  
in Form einer eins zu eins-  
Beziehung

**2024**

Abwicklung mit 2.350  
Lieferanten & 1.255  
Fachhandelspartnern im  
Originalbelegverfahren

**2016**

Aus 17 mach 6!  
Umstellung des Belegausgangs  
auf elektronische  
Rechnungsformate

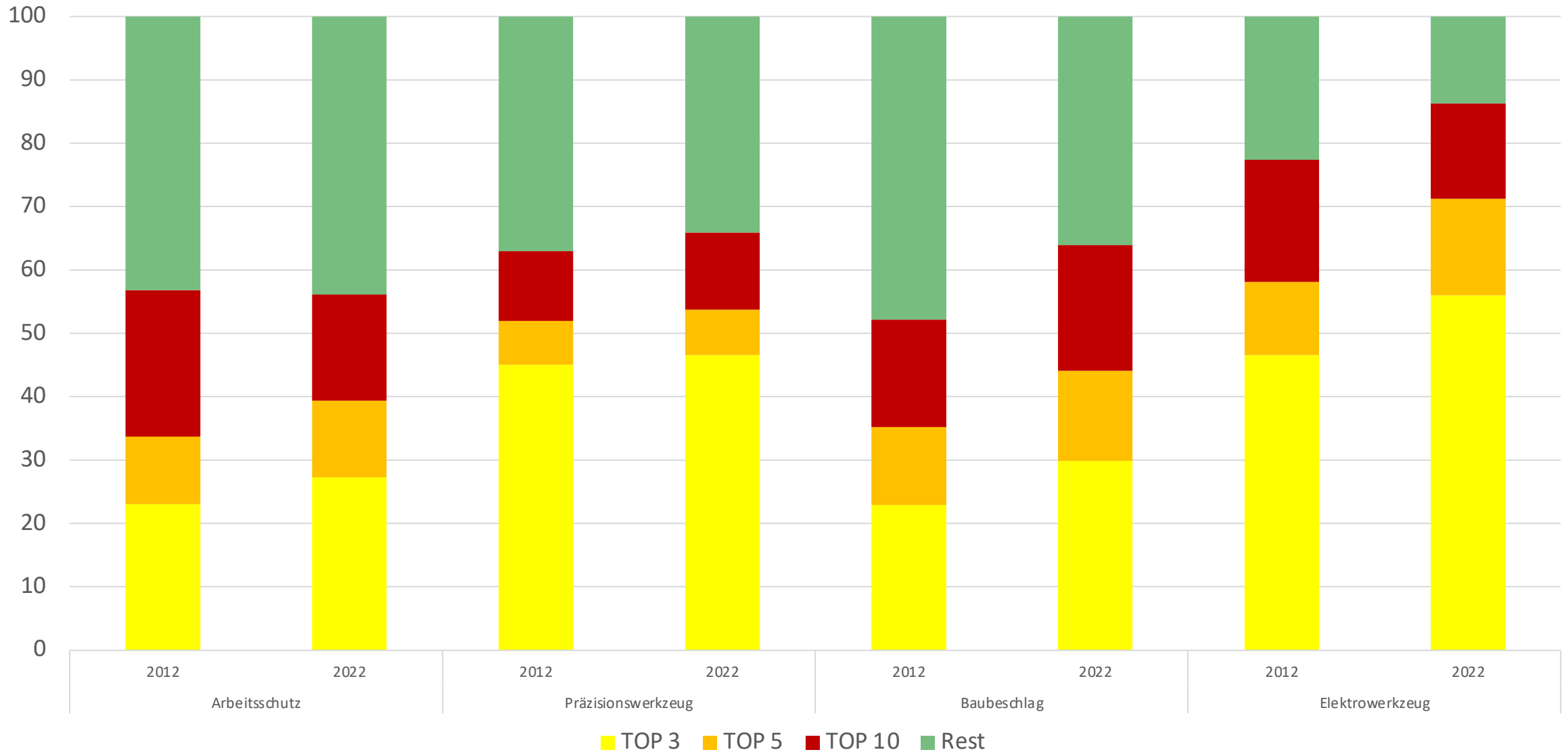
**2019**

Einführung doppelstöckige  
Zentralregulierung &  
Dienstleistung der automatischen  
Rechnungsumschreibung für  
Zentralfakturierung

**2021**

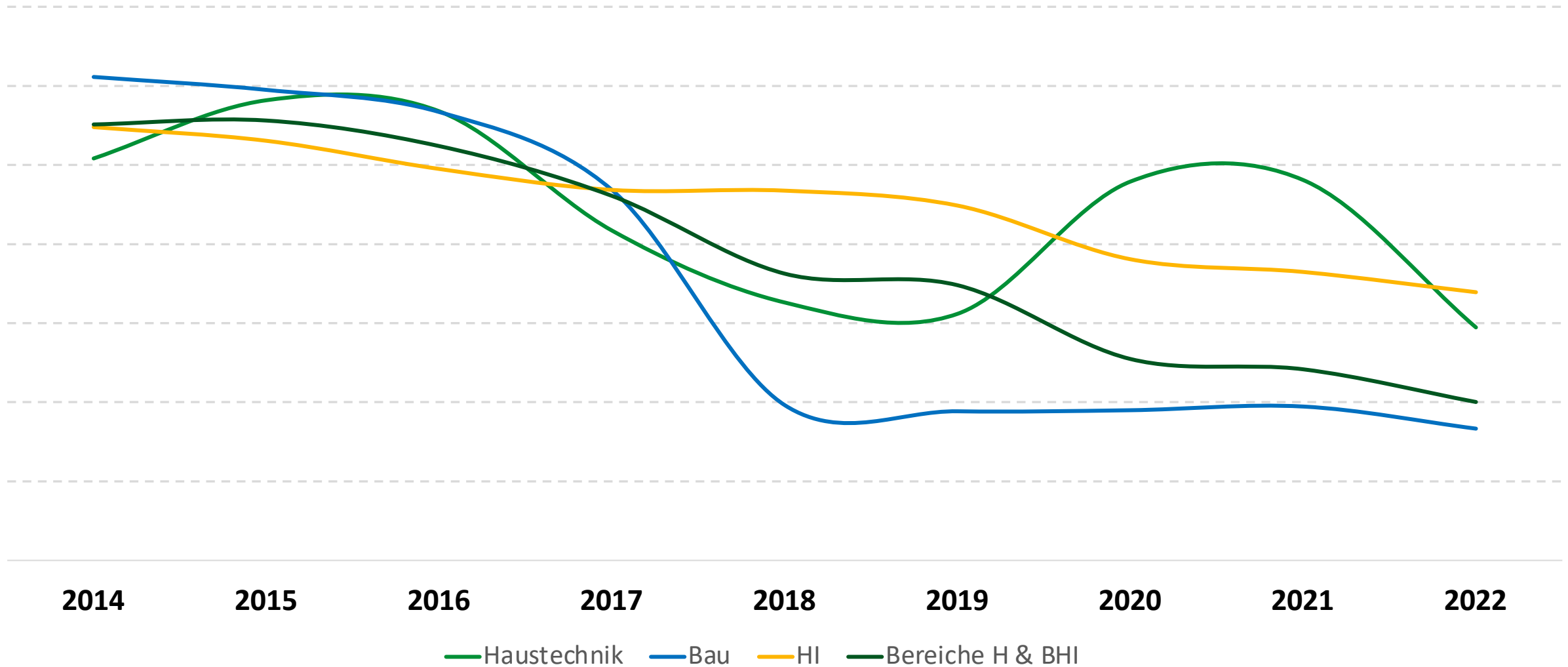
Einführung ZR als Dienstleistung  
für dritte Verbände  
(Bank gestützt)

# UMSATZKONZENTRATION LIEFERANTEN



# + ENTWICKLUNG Ø-SATZ DELKREDEREPROVISION JE GESCHÄFTSBEREICH

Entwicklung Ø-Satz Delkredereprovision je Geschäftsbereich

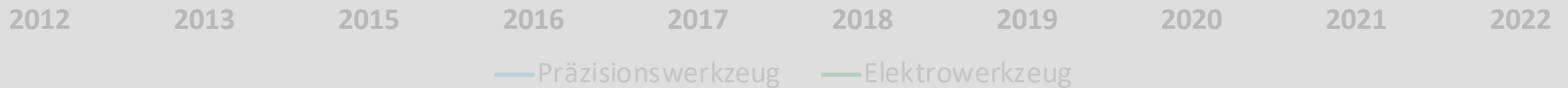




# + ENTWICKLUNG Ø-SATZ DELKREDEREPROVISION

Entwicklung Ø-Satz Delkredereprovision je Geschäftsbereich

Konzentration auf wenige Lieferanten mindert die durchschnittliche Delkredereprovision.



# + UMSATZKONZENTRATION FACHHANDELSPARTNER

Konzentration der Fachhandelspartner bringt höheren Aufwand mit sich.



# Herausforderungen



Margendruck auf  
Delkredereprovision



Gesetzliche Regulatorik

**NW**

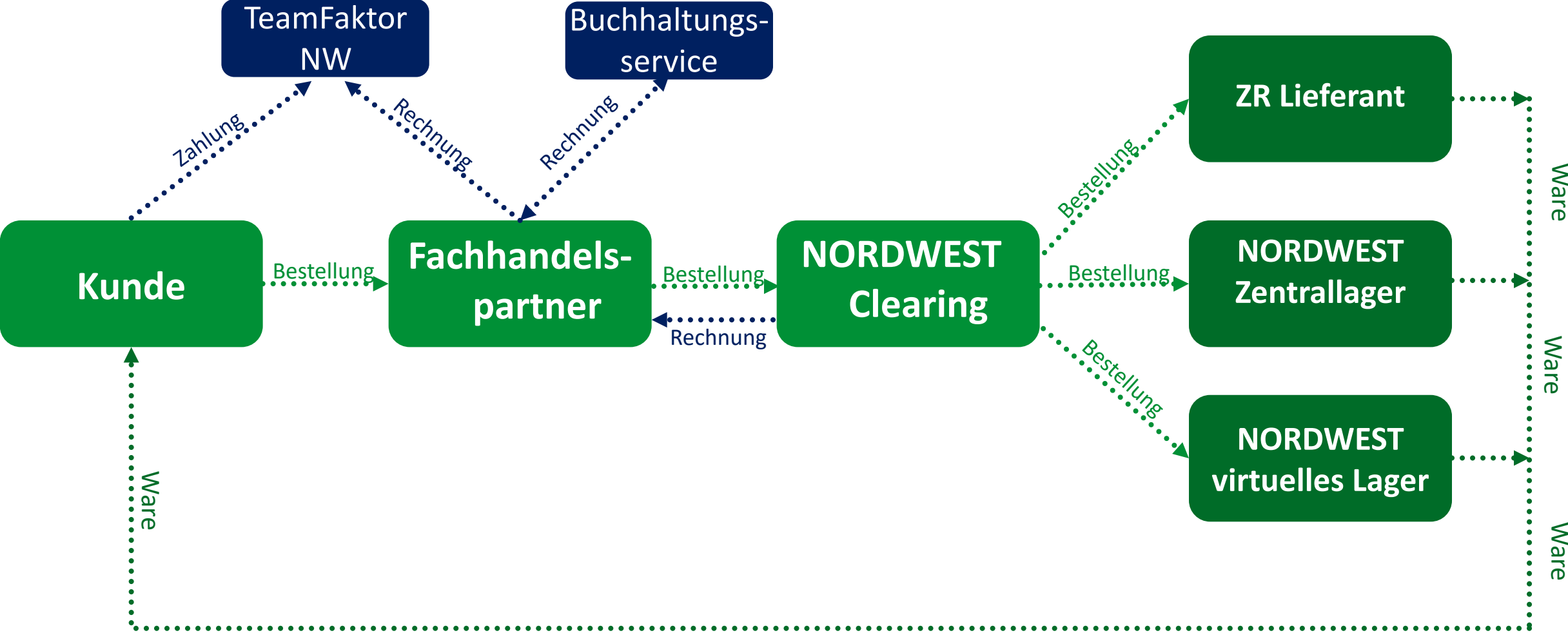


Druck durch  
wachsende  
Fachhandelspartner-  
Einheiten



Anforderungen der  
Lieferanten

# Die perfekte Welt!



# Intelligente Services für Fachhandelspartner

- + Digitale ZR-Eingangsbearbeitung für Prozessoptimierung
- + EDI-Self-Service – mit wenigen Klicks zur volldigitalen Abwicklung
- + Buchhaltungsservice (derzeit in Testphase)
- + Working Capital-Optimierung durch
  - + Reduzierung der Außenstände durch echtes Factoring,
  - + Minimierung der Händler-Warenbestände durch das NORDWEST-Lager und
  - + virtuelle Läger

# + KONZEPT VIRTUELLE LAGER

Umfangreiche Sortimentserweiterung durch Nutzung der NORDWEST-Plattform

**DORMER PRAMET** Präzisionswerkzeuge  
ca. 12.000 Artikel



Schlauchtechnik  
ca. 3.200 Artikel



Wälzlager/Antriebstechnik  
ca. 45.000 Artikel



Verbindungselemente  
& Befestigungstechnik  
ca. 82.000 Artikel



Bürobedarf  
ca. 11.000 Artikel

- + Über 153.000 Artikel
- + Vergleichbar mit Marktplatz
- + Aufwandsminimierung im Bestell- und Rechnungsprozess durch einheitliche IT-Schnittstellen
- + Endkundenbelieferung mit eigenem Lieferschein
- + Erhöhung des Ausschöpfungsgrads von Bestandskunden

# + MEHRWERK - LIEFERANTEN

- + Starke wettbewerbsfähige Partnerschaften
- + Absatzorientierte Vermarktungskonzepte
- + Mehr Effizienz und Potenzial durch konsequente Digitalisierung im Vertrieb und Prozessen
- + Logistik als Erfolgsschlüssel: Kleinteilige Aufträge zentralisiert und nachhaltig abgewickelt und Erhöhung der schnellen Warenverfügbarkeit für die Händler.
- + Zentralregulierung mit Delkrederehaftung für mehr Sicherheit im Rahmen der Zahlungsabwicklung.
- + Wissens-Netzwerk mit regelmäßigem Know-how-Austausch zwischen Fachhandels- und Lieferantenpartnern
- + Maßgeschneiderte Dienstleistungen zur Stärkung unserer Händler



# + VERBANDSUNTERSTÜTZUNG BEISPIEL HAUSTECHNIK

Je kleiner die Mitgliedereinheiten sind, desto mehr Unterstützung wird vom Verband benötigt

Große Einheiten benötigen deutlich weniger Services durch die Kooperation

	Umsatz Verbände	Mitglieder	Durchschnittsumsatz
Verband A	550.000.000	5	110.000.000
Verband B	1.750.000.000	20	87.500.000
Verband C	750.000.000	21	35.714.286
Verband D	320.000.000	70	4.571.429
Verband E	312.000.000	110	2.836.364
Verband F	90.000.000	35	2.571.429



# + SCHLUSSFOLIE / ZUSAMMENFASSUNG UNTERLAGEN JÖRG

- + Trends in der Konzentration der Volumina sowohl auf Lieferanten- als auch auf Händlerseite kehren sich nicht um
- + Nutzenstiftende Dienstleistungen (gegen marktkonformes Entgelt?) sind vor allem in der Digitalisierung und in der Logistik unverzichtbar
- + Optimierte und digitale Prozessunterstützung in der Zentralregulierung und Datennutzung darf kein Ziel sein sondern ein „MUSS“!