Presseinformation

LESEZEIT: 7 MIN



ERFOLGREICHE NORDWEST-ROADSHOW MIT TRENDTHEMEN

Neue Lösungen und Impulse für die PVH-Branche

Dortmund, 29.04.2024 – Mit dem Ziel, innovative Lösungsansätze für aktuelle und zukünftige Herausforderungen zu präsentieren, hat die NORDWEST Handel AG erfolgreich eine deutschlandweite Roadshow für die Fachhandelspartner veranstaltet. Der NORDWEST-Vorstand und die Geschäftsbereichsleiter Bau, Handwerk & Industrie, E-Business, Logistik, Geschäftsfeldentwicklung und Marketing präsentierten den rund 200 teilnehmenden Handelspartnern eine vielseitige Agenda. Die Roadshow-

LESEZEIT: 7 MIN

Stationen erstreckten sich von Hanstedt (10.04.) über Landsberg (11.04.) und Neu-Ulm (16.04.) bis hin nach Eppelheim (17.04.) und Dortmund (25.04.). Im Mittelpunkt standen wegweisende Branchenthemen, darunter die Entwicklung der PVH-Branche, Einblicke in die Großprojekte bei NORDWEST und Unterstützung der Händler bei Digitalisierung der Geschäftsprozesse, Personalgewinnung, Weiterbildung, Social Media sowie Neuerungen im Bereich Bau.

Die Veranstaltung mit dem Motto „NORDWEST hautnah" bot eine kurzweilige, informative und inspirierende Plattform für Fachhandelspartner aus ganz Deutschland und wurde bereits zum vierten Mal in Folge erfolgreich realisiert. Zum ersten Mal dabei war der neue dritte NORDWEST-Vorstandes Thorsten Sega, der die Gelegenheit nutzte sich vorzustellen. Vorstand Michael Rolf gab Einblicke in die Händlerstruktur und präsentierte die aktuelle Geschäftsentwicklung von NORDWEST, während Vorstand Jörg Simon zukünftige Herausforderungen beleuchtete und einen lösungsorientierten Ausblick auf das Jahr 2024 und seine Herausforderungen bot.

Die sich anschließenden Vorträge beschäftigten sich mit innovativen Konzepten und Services für Fachhandelspartner. Thorsten Stiefken, Geschäftsbereichsleiter Geschäftsfeldentwicklung & Akquisition, stellte unter anderem den Stand der Dinge zum NORDWEST-Systemkonzept FachWerk vor, das Prozesse systematisiert und standardisiert, um Fachhandelspartnern zu herausragenden Vertriebs- und Serviceunternehmen zu entwickeln. Yvonne Weyerstall, Geschäftsbereichsleiterin Handwerk & Industrie, präsentierte neue Angebote im Rahmen des Aus- und Weiterbildungsprogramms TrainingsWerk sowie die brandneue Dienstleistungs-Plattform Wartungswerk24 für Bau, Handwerk und Industrie, die auf großes Interesse stieß und den Fachhändlern dabei hilft, ihre Services und Dienstleistungen im Bereich der Wartung an die Endkunden zu vermitteln und somit auch neue Kunden zu gewinnen.

Die Teilnehmer wurden auch über den Logistikneubau in Alsfeld informiert, der die Basis für weiteres Wachstum der Fachhandelspartner schafft und einen noch höheren Servicegrad bietet. Baubeginn ist für den 1. Juli 2024 geplant. Auch das virtuelle Lagerkonzept wird weiter vorangetrieben, um den Handelspartnern die Möglichkeit zu geben, noch bessere Umsätze mit weiteren Sortimenten zu erzielen. Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der digitalen

Optimierung der Geschäftsprozesse, zu der Martin Reinke, Geschäftsbereichsleiter Digitale Services & E-Business, referierte.

Großes Interesse zeigten die Teilnehmer bei der Vorstellung der neuen Social Media-Unterstützung von Astrid Sassen, Geschäftsbereichsleiterin Marketing & Unternehmenskommunikation. NORDWEST bietet eine neue Plattform, auf der hochwertiger Content bereitgestellt wird, den die Handelspartner auf ihren Social Media-Kanälen veröffentlichen können – inklusive der Möglichkeit, regionales Handelsmarketing via Google Display zu betreiben. Darüber hinaus stellte Astrid Sassen auch die DSGVO-konforme WhatsApp-Kundenkommunikation mit einem neuen Dienstleister vor und schloss ihre Marketinglösungen mit der SEO-Unterstützung in Form eines SEO-Auditangebotes und einem Ausblick auf die neue visuelle Vermarktung der Exklusivmarke PROMAT.

Michael Rolf, Vorstand bei NORDWEST, resümierte: „Unsere diesjährige Roadshow hat mal wieder gezeigt, wie offen und interessiert unsere Fachhandelspartner in Bezug auf innovative Lösungen und sonstige Zukunftsthemen sind, die wir bei NORDWEST angehen. Wie wir immer sagen: Stillstand gibt es bei uns nicht! Dieses Veranstaltungsformat bietet uns als Verbundunternehmen eine wunderbare Gelegenheit, direktes Feedback zu den präsentierten Inhalten einzuholen und unser Ohr nah am Markt zu halten."

Zitate Fachhandelspartner:

> ***Christian Löchel, Geschäftsführer Löchel Industriebedarf: „Mir hat die Roadshow sehr gut gefallen. Es waren interessante Neuheiten dabei, vor allem zwei für uns sehr wichtige Bereiche wurden angesprochen. Das waren die Themen Wartungswerk24 und der Bereich Social Media, hier die Unterstützung und Automatisierung in der professionellen Content-Erstellung und die WhatsApp-Kommunikation. Er bringt immer viel Mehrwert für uns als Fachhandelspartner, wenn wir diese geballten Informationen aus erster Hand erfahren – wenn der NORDWEST-Vorstand sich die Zeit nimmt, dann nehmen wir uns die Zeit natürlich auch!“***
>
> ***Thimo Hees, Einkaufsleitung FRITZ WEG GmbH & Co. KG: „Die Organisation der***

Veranstaltung war sehr gut, ebenso wie die ausgewählten Themen. Es gab genügend Raum für Networking und guten Gesprächen unterhalb der Teilnehmer. Am meisten angesprochen wurde ich bei dem Vortrag zur Personalgewinnung von Thorsten Stiefken. Das Thema Fachkräfte- bzw. Arbeitskräftemangel beschäftigt zunehmend mehr Unternehmen und ist ein extrem wichtiger Faktor für unsere wirtschaftliche Entwicklung.
Die anschließende Vorstellung der Weiterbildungsbroschüre, der e-Learning Plattform Quickspeech sowie die Diskussion über weitere Themenfelder im TrainingsWerk waren gut und hilfreich. Der Leitfaden zum professionellen Onboarding ist sehr gut und wird in unserer Unternehmung zum Einsatz kommen. Alles in allem eine sehr gelungene Veranstaltung – einfach "NORDWEST-like"!"

Dominik Steinberger, Prokurist bei Werkzeug-Jäger GmbH: „Es war wie immer bei NORDWEST eine sehr gute und angenehme Veranstaltung in lockerem Rahmen, die genügend Zeit bot für zwanglosen Austausch mit NORDWEST-Ansprechpartnern und auch Händlerkollegen. Die Themen waren alle interessant und auch relevant, sowie kurzweilig und mit ausreichend Tiefgang präsentiert. Vor allem die Themen im Marketing waren sehr spannend und treffen absolut den Zeitgeist und die Notwendigkeit. Auch das Thema „Training und Weiterbildung" war mehrwertstiftend für uns. Man ist im Nachgang über Zukunftsthemen sowie aktuelle NORDWEST-Projektstände bestens informiert. Abgerundet wird der Tag durch ein aktuelles Marktecho inklusive relevanter Zahlen und Fakten sowie durch die Möglichkeit mit den NORDWEST-Ansprechpartnern individuelle Themen zu besprechen. Für den investierten Zeitaufwand konnten wir also sehr viel an Informationen und Mehrwert für uns mitnehmen. Wir sind absolut zufrieden!"

LESEZEIT: 7 MIN

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