

ERFOLGSFORMAT ROADSHOW IT WIRD FORTGESETZT

Fokusthema Digitalisierung bei Handelspartnern

Dortmund,15.05.2023 - „Nordwest hilft seinen Fachhandels-partnern, die Chancen der Digitalisierung für sich erfolgreich zu nutzen!" Das ist eine der Kernbotschaften des neuen Formates „Roadshow IT" gewesen, zu dem Nordwest Fachhandelspartner im April und Mai zu vier Terminen in Chemnitz, Neu-Ulm, Reinbek und Dortmund eingeladen hat. Insgesamt sind rund 150 Teilnehmer der Einladung gefolgt.

Erstmalig hat Nordwest deutschlandweit Fachhandelspartner zum Thema Digitalisierung in dem neuen Format „Roadshow IT“ eingeladen, um die Digitalisierungsmöglichkeiten in den Geschäftsprozessen aufzuzeigen und die ausgebauten Dienstleistungen vorzustellen. Beispielsweise sorgen neue ERP-Anbindungsmöglichkeiten via EDI für schlanke, automatisierte und hocheffiziente Geschäftsprozesse zwischen Industriekunden, Fachgroßhandel und Lieferanten. Nordwest investiert zudem in eine permanente Weiterentwicklung des eigenen eSHOP, den zunehmend mehr Fachhandelspartner einsetzen – inklusive der Nutzung digitaler Marktplätze. Wichtig ist es den Experten rund um Martin Reinke, Geschäftsbereichsleiter Digitale Services & E-Business, unsere Händler beim komplexen Thema Digitalisierung so zu beraten und zu unterstützen, dass der Einstieg und auch die Weiterentwicklung zum digital aufgestellten Fachhandelspartner gelingt.

In den vier Roadshow-IT-Veranstaltungen ging es ganz konkret darum aufzuzeigen, wo die Nordwest-Digitalisierungsleistungen Anwendung finden und wie die Fachhandelspartner deren Nutzungspotential optimal ausschöpfen können. „Wir sind sehr zufrieden mit der äußerst positiven Resonanz und der großen Nachfrage. Deshalb werden wir das Format „Roadshow IT“ auch fortsetzen. Unsere Fachhandelspartner haben uns die Rückmeldung gegeben, dass es hilfreich ist, sich so geballt über die Digitalisierungsleistungen von Nordwest zu informieren und auch im direkten Gespräch Fragen zur alltäglichen Anwendung stellen zu können. In der Regel können wir ihnen dann sofort unkompliziert die Lösung an die Hand geben. Der persönliche Austausch nützt allen Beteiligten“, resümiert Martin Reinke.

Neben ihm waren bei allen vier Terminen die verantwortlichen Ansprechpartner für die Themen IT-Prozessintegration & Web-Entwicklung, Produkt-Daten-Service, Web-Anwendungen sowie Digitalisierung & E-Business Beratung mit vor Ort. Im Fokus der Veranstaltungen stand das Leistungsspektrum rund um DataConnect (Produktdatenmanagement), EDI (elektronischer Geschäftsdatenaustausch) und das Service-Tool meine-Wartung.de. Weiteres Thema war u.a. das neue DataCreate zur Erstellung von eigenen Artikeldaten. Nachmittags fand dann parallel zu den Themeninseln noch der eSHOP Stammtisch statt.

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