



FACHWERK-PARTNER STELLEN WEICHEN FÜR WEITERES WACHSTUM

**Systempartner diskutieren bei der
Jahrestagung neue
Geschäftspotenziale und die
strategische Weiterentwicklung**

Dortmund, 15.10.2026 – Wie kann der mittelständische Fachhandel seine Wettbewerbsfähigkeit langfristig sichern und welche Chancen bietet dabei ein leistungsstarkes Netzwerk? Diese Fragen standen im Mittelpunkt der FachWerk-Jahrestagung „Das NetzWerk 2026“ am 6. und 7. Oktober 2026 bei

der Klingspor Schleifsysteme GmbH & Co. KG in Haiger. Gemeinsam mit dem FachWerk-Team der NORDWEST Handel AG und NORDWEST-Vorstand Jörg Simon diskutierten die Systempartner die aktuelle Entwicklung von FachWerk, neue Geschäftspotenziale und die strategische Ausrichtung des Systems.

Die positive Geschäftsentwicklung unterstreicht die Attraktivität des FachWerk-Konzepts: Bis September 2026 steigerten die Systempartner ihren Umsatz mit NORDWEST erfreulich stark. Gleichzeitig ging der Fremdumsatzanteil innerhalb des Systems weiter zurück. Neue Partnerunternehmen sowie bestehende und geplante Standorte stärken zudem die regionale Präsenz von FachWerk. Erste Filialisierungsansätze eröffnen weitere Wachstumsperspektiven für das Netzwerk.

Im Mittelpunkt der Veranstaltung standen neue Wachstums- und Geschäftspotenziale, zusätzliche Lieferanten- und Sortimentsansätze sowie digitale Lösungen, Dienstleistungen und Marketing- und Vertriebsaktivitäten. Ziel ist es, das Leistungsspektrum von FachWerk kontinuierlich weiterzuentwickeln und die Systempartner bei der Erschließung neuer Marktchancen, der gezielten Kundenansprache und der langfristigen Kundenbindung zu unterstützen. Ihre unternehmerische Eigenständigkeit bleibt dabei erhalten, während gemeinsame Standards und systemübergreifende, zentral gesteuerte Angebote weiter ausgebaut werden.

Impulse für die strategische Weiterentwicklung

Einen interessanten fachlichen Impuls gab Peter Nöcker von der BAUEN+LEBEN Service GmbH & Co. KG. In seinem Vortrag zeigte er auf, wie mittelständische Handelsunternehmen ihre Wettbewerbsfähigkeit durch klare Strukturen, gemeinsame Standards, effiziente Prozesse und eine konsequente Systematisierung langfristig sichern können. Daran anknüpfend befassten sich die FachWerk-Partner intensiv mit strategischen Zukunftsthemen sowie den nächsten Schritten für die Weiterentwicklung des Systems und sprachen sich dafür aus, sie konsequent weiterzuverfolgen.

„Die Herausforderungen für den mittelständischen Fachhandel werden nicht kleiner. Umso wichtiger ist es, Zukunftsthemen gemeinsam anzugehen und

voneinander zu lernen“, sagte Thorsten Stiefken, Geschäftsbereichsleiter Geschäftsfeldentwicklung & Akquisition bei NORDWEST. Jan Wasem, Bereichsleiter Vertriebssysteme, ergänzte: „Die FachWerk-Partner haben auf der Jahrestagung ein klares Signal gesendet, die Weiterentwicklung des Systems aktiv mitzugestalten und die nächsten Schritte gemeinsam zu gehen.“

Einblicke in Produktion und Logistik

Am zweiten Veranstaltungstag stand der Besuch bei der Klingspor Schleifsysteme GmbH & Co. KG im Mittelpunkt. Im Rahmen einer Unternehmenspräsentation sowie einer Werks- und Produktionsbesichtigung erhielten die Teilnehmenden Einblicke in die Fertigung, Logistik, Innovationskraft und Unternehmensentwicklung des Herstellers. Darüber hinaus bot die Jahrestagung Raum für den persönlichen Erfahrungsaustausch und die Vertiefung bestehender Kontakte zwischen den FachWerk-Systempartnern, NORDWEST und Klingspor.

Das Systemkonzept FachWerk:

FachWerk unterstützt mittelständische Fachhändler dabei, Prozesse zu systematisieren und ausgewählte Aufgaben zentral zu organisieren. Über gemeinsame Konzepte und zentrale Vertriebsaktivitäten in zwölf Vertriebskanälen werden Synergien geschaffen und die Wettbewerbsfähigkeit der Partner gestärkt. So entstehen mehr Freiräume für das Wesentliche: Kundennähe, Vertrieb und die individuelle Weiterentwicklung des eigenen Unternehmens.

Über die NORDWEST Handel AG:

Die NORDWEST Handel AG mit Sitz in Dortmund gehört seit 1919 zu den leistungstärksten 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

