



IT COMMUNITY DAY 2025 – DIGITALISIERUNG ALS WACHSTUMSMOTOR FÜR DEN FACHHANDEL

IT Community Day 2025 setzt neue Maßstäbe mit Innovation und Best Practices

Dortmund, 14.11.2025 – Die Digitalisierung bietet dem Fachhandel enorme Chancen, sich erfolgreich für die Zukunft aufzustellen. Das zeigte der IT Community Day 2025 eindrucksvoll: Über zwei Tage hinweg verwandelte sich

der Dortmunder Showroom von NORDWEST in eine Inspirationsplattform für Onlinehandel, Online-Marketing und digitalisierte Geschäftsprozesse. So zahlreich wie nie zuvor folgten Fachhandelspartner der Einladung der Digitalisierungsexperten bei NORDWEST und nutzten die Gelegenheit, sich über aktuelle Entwicklungen, praxisnahe Lösungen und strategische Ansätze zu informieren, um mit Unterstützung der Verbundgruppe die digitalen Herausforderungen effizient und erfolgreich zu meistern. Das Verbundunternehmen freute sich über ein gut gefülltes Haus mit rund 140 interessierten Gästen.

Es waren wieder zwei Tage voller Impulse, Interaktion und Inspiration: Der IT Community Day 2025 bot den Fachhandelspartnern viele spannende Highlights, praxisnahe Einblicke in digitale Lösungen, aktuelle Technologietrends und konkrete Umsetzungshilfen. Bereits am ersten Veranstaltungstag wurde deutlich: Der IT Community Day ist mehr als eine Tagung. Das Programm informierte nicht nur über die Digitalisierungskonzepte für Händler, sondern rückte auch aktuelle marktrelevante Themen rund um KI im Tagesgeschäft in den Fokus. Hierzu berichtete der Fachhandelspartner PIEL Die Technische Großhandlung GmbH in einem Interview transparent und praxisnah über seine Vorgehensweise und Erfahrungen. Eine Premiere war die Teilnahme von vier Dienstleistern rund um die Themen ERP und KI. So konnten sich die Teilnehmenden aus erster Hand über die verschiedenen Technologien und Neuerungen informieren. Abschließendes Highlight des ersten Tages war dann die Abendveranstaltung im TYDE – einer ehemaligen Bootswerkstatt mit industriellem Charme direkt am Dortmunder Hafen.

Der zweite Veranstaltungstag startete erneut im Showroom mit vielfältigen Tagungsinhalten, wie dem verständlichen Vortrag zum komplexen IT-Recht, sowie zum immer wichtiger werdenden Thema Cybersicherheit und dem notwendigen Notfallplan, den jedes Handelsunternehmen braucht. Die verschiedenen Vorträge wurden auch in diesem Jahr durch Themeninseln ergänzt, an denen sich die Teilnehmenden direkt mit dem NORDWEST-Expertenteam zu individuellen Fragestellungen austauschen konnten. Zudem konnten die Fachhandelspartner am Nachmittag zwischen verschiedenen Slots wählen, sich so in Breakout-Sessions intensiv informieren und individuelle Schwerpunkte setzen – zu den folgenden Themen-Boostern:

Datenbereitstellung leicht gemacht – Das DataConnect als Erfolgsfaktor zur digitalen Zusammenarbeit:

Datenbereitstellung muss heute vor allem eines sein: flexibel und passgenau. Ob es darum geht, dynamische Sortimente schnell zusammenzustellen oder Zielsysteme automatisch mit den richtigen Informationen zu versorgen – DataConnect macht genau das möglich.

EDI – Elektronischer Beleg austausch mit Lieferanten: In den Gesprächen mit Lieferantenpartnern erweist es sich oft als schwierig, den gewünschten elektronischen Beleg austausch richtig anzusprechen. In diesem Workshop lernten die Teilnehmenden, wie die Projekte mit NORDWEST als Clearing-Center ablaufen und was hinter dem Begriff webEDI steckt.

eSHOP Insights – Aktuelle Entwicklungen & Ausblick: Es gab hierbei einen kompakten Überblick über die letzten Releases, aktuelle Entwicklungen und geplante Funktionen des eSHOPS.

eSHOP trifft Plattform – Technische Wege zur Endkundenanbindung via Punchout: Moderne Punchout-Technologien wie OCI und cXML ermöglichen die direkte Anbindung des eSHOPS an Kunden-ERP-Systeme und Plattformen wie Ariba und Coupa. Der Workshop zeigte praxisnah mit Beispielen aus der Live-Integration, wie Produktdaten effizient bereitgestellt, Schnittstellen technisch umgesetzt und Kundenprozesse automatisiert werden können.

WhatsApp für Marketing & Vertrieb entlang der Customer Journey: Immer mehr Händler integrieren WhatsApp in ihre Kundenkommunikation, um flexibler, moderner und direkter mit den Kunden zu interagieren. Das funktioniert datenschutzkonform mit der WhatsApp Business API-Lösung, ebenso wie der automatisierte Versand maßgeschneiderter Nachrichten zu Angeboten, Neuheiten und Neuerungen, alltägliche 1-zu-1-Kommunikation, Bestellannahmen oder Ersatzteilservice.

Social Media Posting Service – Markenkommunikation mit einem

Klick: Bereits über 180 Fachhandelspartner nutzen den professionellen Content, den NORDWEST als Social Media Kampagnen über die Plattform socialPALS anbietet, um automatisiert organische Postings und Ads über die eigenen Unternehmenskanäle via Facebook, Instagram und LinkedIn auszuspielen. Immer mehr Markenhersteller nutzen ebenfalls das Angebot, um

ihre Kampagnen zentralisiert den Händlern für die Steigerung der regionalen Sichtbarkeit bereitzustellen. Aktuelle Kampagnen-Insights von Herstellern und zur Exklusivmarke TECWERK demonstrierten, wie beeindruckende Reichweiten erzielt werden.

E-Mail-Marketing mit Effekt: Erfolgsfaktoren für starke Newsletter: Mit kreativen Textideen, überzeugenden Bildkonzepten und klaren Dos & Don'ts können Fachhändler ihre Newsletter auf ein neues Level bringen. Es gab praxisnahe Tipps, inspirierende Beispiele und frische Ideen für erfolgreiche Mailings, um die Zielgruppe von der Betreffzeile bis zum Call-to-Action zu fesseln und den Onlineshop nachhaltig zu pushen.

Durchweg positives Feedback

Die Teilnehmenden und das gesamte E-Business-Team von NORDWEST zeigten sich sehr zufrieden mit dem Verlauf der Veranstaltung. Martin Reinke, Geschäftsbereichsleiter Digitale Services & E-Business, bilanzierte: „Der IT Community Day 2025 hat erneut gezeigt, wie Digitalisierung im Fachhandel nicht nur ein Schlagwort bleibt, sondern durch praxisnahe Lösungen und den intensiven Austausch mit unseren Partnern konkret und umsetzbar wird. Die Begeisterung und das Engagement der Teilnehmenden bestätigen uns darin, gemeinsam die Chancen der digitalen Transformation zu nutzen und den Handel zukunftssicher aufzustellen.“

Auch die Resonanz der Gäste war durchweg positiv. Erik Süßmann, Hugo Roth GmbH, sagte zum Abschluss: „Wir sind schon seit einigen Jahren immer wieder mit dabei und besonders informativ fand ich dieses Mal das Thema eSHOP und die Neuerungen für 2026. Sehr interessant waren auch die rechtlichen Themen – in Bezug auf KI sowie das Thema Cybersicherheit. Diesbezüglich sind wir zwar schon gut aufgestellt und verfügen über entsprechende Notfallkonzepte, trotzdem ist der Input von externen Experten Gold wert, weil man immer neue Impulse erhält. Hier kann man, glaube ich, nie genug tun.“ Christian Zeng, Oßwald Fahrzeugteile & Technischer Handel GmbH & Co. KG, ergänzte: „Wir haben sehr viele Informationen aufnehmen und mitnehmen können, die wir jetzt im Nachhinein noch einmal sacken lassen und dann aber auch etwas daraus machen müssen. Das ist definitiv ein Gewinn für uns.“

Mit dem IT Community Day 2025 hat NORDWEST erneut bewiesen, wie Digitalisierung greifbar, verständlich und umsetzbar gemacht werden kann – und das in einem Format, das Information und Inspiration perfekt verbindet.

Über die NORDWEST Handel AG:

Die NORDWEST Handel AG mit Sitz in Dortmund gehört seit 1919 zu den leistungsstärksten Verbundunternehmen des Produktionsverbundhandels (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

