

IT COMMUNITY DAY 2026 ZEIGT NEUE MÖGLICHKEITEN FÜR BESCHAFFUNG, PROZESSE UND KI IM FACHHANDEL

IT Community Day 2026 zeigt neue Möglichkeiten für Beschaffung, Prozesse und KI im Fachhandel

Dortmund, 24.11.2026 – Wie verändert Künstliche Intelligenz die Beschaffung? Welche Chancen bieten automatisierte Prozesse und digitale

Vertriebskanäle für den Fachhandel? Beim IT Community Day 2026 von NORDWEST standen am 18. und 19. November für rund 160 Teilnehmende genau diese Fragen im Mittelpunkt. Unter dem Motto „Heute die Weichen stellen. Morgen mehr Möglichkeiten." brachte die Verbundgruppe Fachhandelspartner, Dienstleister und Digitalisierungsexpert*innen für zwei Tage im Dortmunder Showroom zusammen.

Das Programm zeigte die große Bandbreite der digitalen Transformation im Produktionsverbindungshandel: von Künstlicher Intelligenz, E-Commerce und Produktdaten über EDI und Prozessintegration bis hin zu digitalem Marketing, E-Rechnung und aktuellen IT-rechtlichen Anforderungen. Dabei ging es nicht allein um neue Technologien, sondern vor allem darum, wie sie sinnvoll in bestehende Prozesse integriert werden und den Fachhandel im Tagesgeschäft unterstützen können.

Praxiswissen trifft neue Technologien

Ein wichtiger Bestandteil war der Austausch mit den Fachhandelspartnern. Im Format „Händler berichten" zeigten sie anhand eigener Projekte, wie digitale Transformation in der Praxis gelingen kann und welche Rolle dabei neben der Technologie auch angepasste Prozesse, die Einbindung der Mitarbeitenden und eine konsequente Automatisierung spielen. Am Beispiel von Wiha wurde zudem deutlich, wie Produktdaten, EDI, digitale Services und Vermarktung zusammenspielen können.

Einen besonderen Blick richtete der IT Community Day auf die Möglichkeiten Künstlicher Intelligenz. Für den NORDWEST-eSHOP wurden neue Suchfunktionen vorgestellt, die personalisierte Ergebnisse mit weiterführenden KI-Funktionen verbinden. Mit Agentic Commerce ging der Blick zugleich einen Schritt weiter: KI-Agenten könnten perspektivisch eigenständig Aufgaben innerhalb von Beschaffungsprozessen übernehmen. NORDWEST zeigte anhand eines Proof of Concept, wie sich solche Anwendungen künftig mit Shop-Funktionen und Daten verbinden lassen.

Daten, Vermarktung und Prozesse zusammendenken

Welche Grundlage verlässliche Produktdaten für diese Entwicklung bilden,

zeigte NORDWEST anhand der Weiterentwicklung von DataConnect. Neue Funktionen sollen den Umgang mit Artikeldaten vereinfachen und ihre Nutzung in ERP-Systemen, Onlineshops sowie KI-Anwendungen verbessern. Gleichzeitig demonstrierte NORDWEST, wie KI bereits heute bei der Aufbereitung und Prüfung umfangreicher Produktinformationen unterstützen kann.

Mit VertriebsWerk präsentierte NORDWEST darüber hinaus einen neuen Ansatz, um Produktdaten, Content, Aktionen und Vertriebskanäle für Vermarktungsmaßnahmen stärker miteinander zu vernetzen. Die NW Marketing TOOLBOX ergänzt diesen Ansatz und unterstützt Fachhandelspartner dabei, ihr eigenes Händlermarketing professionell und effizient umzusetzen.

Auch die digitale Prozessintegration bildete einen Schwerpunkt. Neben etablierten EDI-Prozessen und der Anbindung von ERP-Systemen ging es um eine zukunftsfähige Integrationsplattform, über die künftig klassische Schnittstellen, APIs, eSHOP-Anbindungen und neue KI-Anwendungen stärker zusammenspielen können.

Digitalisierung braucht klare Spielregeln

Neue technologische Möglichkeiten bringen zugleich neue Anforderungen mit sich. Rechtsanwalt Alexander Goldberg gab deshalb einen Überblick über aktuelle Entwicklungen im IT-Recht und zeigte unter anderem auf, welche organisatorischen und rechtlichen Fragen Unternehmen beim Einsatz von KI berücksichtigen sollten. Auch die kommenden Anforderungen rund um die E-Rechnung waren Teil des Programms.

Dass der persönliche Austausch trotz des umfangreichen fachlichen Inputs nicht zu kurz kam, war Teil des Veranstaltungskonzepts: Erstmals verzichtete NORDWEST auf parallele Breakout-Sessions, sodass die Teilnehmenden alle zentralen Beiträge gemeinsam erleben konnten. Themeninseln unter anderem zu eSHOP, DataConnect, EDI und Prozessen, Onlinemarketing, VertriebsWerk, Warenausgabeautomaten und meine-wartung.de boten zusätzlich Gelegenheit, individuelle Fragestellungen mit den Fachleuten zu vertiefen.

Diese informative Mischung stieß bei den Gästen auf viel positive Resonanz.

Ralf Weber von GUTTROFF sagt: „Der Eindruck von meinem ersten ICD ist wirklich sehr positiv. Die Veranstaltung ist hervorragend organisiert und die Vorträge sind auf einem sehr hohen Niveau. Besonders gut finde ich, dass auch externe Experten eingebunden werden, beispielsweise zu rechtlichen IT-Themen. Beeindruckt hat mich außerdem, wie proaktiv die NORDWEST-Kollegen auf uns zukommen: Man muss ein Thema nur ansprechen und hat sofort die richtigen Ansprechpartner an seiner Seite." Stephanie Maertin von Maertin & Co. AG ergänzte: „Es waren wieder wahnsinnig viele Informationen und Möglichkeiten, die uns NORDWEST aufgezeigt hat. Man sieht, wie groß der Werkzeugkasten inzwischen ist, und muss für sich die richtigen Prioritäten setzen. Dieses Event ist für mich definitiv eine Bereicherung, weil die Themen nochmals gebündelt und sehr gut aufbereitet werden."

Martin Reinke, Geschäftsbereichsleiter Digitale Services & E-Business, bilanzierte den IT Community Day 2026: „Die Geschwindigkeit der Digitalisierung nimmt weiter zu. Für uns geht es deshalb nicht darum, jedem neuen Trend hinterherzulaufen, sondern gemeinsam mit unseren Fachhandelspartnern die Voraussetzungen zu schaffen, um neue Technologien sinnvoll für das eigene Geschäft zu nutzen. Der IT Community Day zeigt, wie konkret diese Entwicklung inzwischen ist. Entscheidend ist, heute die richtigen Weichen zu stellen, damit der Fachhandel die Möglichkeiten von morgen für sich nutzen kann."

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