



NORDWEST ROADSTOP 2026 – ERFOLGREICHER AUSTAUSCH ZU DEN ZUKUNFTSTHEMEN DES FACHHANDELS

NORDWEST Roadstop 2026 – Erfolgreicher Austausch zu den Zukunftsthemen des Fachhandels

**Dortmund, 09.10.2026 – Fast 200 Teilnehmende aus Fachhändler-Kreisen
nutzten den NORDWEST Roadstop 2026, um sich im neuen Logistikzentrum in**

Alsfeld über aktuelle Marktentwicklungen, innovative Verbundleistungen und konkrete Wachstumschancen für den Produktionsverbindungshandel zu informieren. Im Mittelpunkt standen dabei vor allem Lösungen, die den Fachhandelspartnern helfen, Prozesse zu optimieren, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und zusätzliche Geschäftspotenziale zu erschließen.

Nach dem Erfolg der bundesweiten Roadshow im Jahr 2024 entwickelte NORDWEST das Veranstaltungsformat konsequent weiter und lud seine Fachhandelspartner erstmals zum Roadstop nach Alsfeld ein. An drei Veranstaltungsdurchgängen erhielten die Teilnehmenden praxisnahe Einblicke in aktuelle Entwicklungen bei NORDWEST sowie in zentrale Zukunftsthemen des Fachhandels. Veranstaltungsort war das neue Logistikzentrum, das mit seiner hochperformanten und effizienten Ausrichtung sowie vielen Serviceleistungen den passenden Rahmen für den inhaltlichen Schwerpunkt der Veranstaltung bildete.

„Next Level – Chancen für den PVH“ lautete das zentrale Leitmotiv des Roadstops. Vor dem Hintergrund eines zunehmend anspruchsvollen Marktumfelds zeigte NORDWEST auf, wie Fachhandelspartner durch leistungsfähige Logistik, digitale Lösungen, zielgerichtete Vermarktungskonzepte und innovative Verbundleistungen zusätzliche Wettbewerbsvorteile erzielen können.

Neues Logistikzentrum als sichtbares Zukunftsprojekt

Besondere Aufmerksamkeit galt dem neuen Logistikzentrum in Alsfeld. Im Rahmen ausführlicher Führungen konnten die Gäste die modernen Lager- und Prozessstrukturen hautnah erleben. Transparent wurde der Projektstand vor Ort besprochen. Vom automatisierten Kleinteilelager über Shuttle-Systeme und Ware-zur-Person-Arbeitsplätze bis hin zu modernen Verpackungs- und Versandprozessen wurde deutlich, welche Leistungsfähigkeit hinter der Logistikstrategie von NORDWEST steht.

Für die Fachhandelspartner bedeutet das neue Zentrallager vor allem eine noch höhere Warenverfügbarkeit, schnellere Lieferprozesse sowie die Möglichkeit, Sortimente ohne eigene Kapitalbindung auszubauen und Kunden zuverlässiger

zu bedienen. Das Logistikzentrum war damit nicht nur Veranstaltungsort, sondern zugleich greifbares Beispiel für die Unterstützung, die NORDWEST seinen Partnern im Tagesgeschäft bietet.

Konkrete Lösungen statt theoretischer Konzepte

Im weiteren Veranstaltungsverlauf standen zahlreiche Leistungen und Weiterentwicklungen im Fokus, die den Fachhandelspartnern unmittelbar Nutzen stiften. Gezeigt wurde, wie digitale Werkzeuge und automatisierte Prozesse dazu beitragen können, Abläufe effizienter zu gestalten und Kunden noch zielgerichteter anzusprechen. Zentrale Themen waren unter anderem:

- **Exklusivmarke TECWERK:** Mehr Profil, Abgrenzung und Ertrag im Wettbewerb
- **NW Marketing-Toolbox:** Die neue Plattform als umfassendes Instrument für professionelles, regionales Händlermarketing mit geringem Aufwand
- **XPLN:** Mehr Potenzial durch intelligente, datenbasierte Vertriebs- und Preissteuerung
- **Neuigkeiten zum E-Business:** intelligente Suche im eSHOP und KI-gestütztes Datenmanagement
- **Virtuelles Lager:** höhere Lieferfähigkeit und deutlich erweiterte Sortimente ohne eigene Lagerhaltung
- **VertriebsWerk:** Marktpotenziale gezielt erschließen und besser ausschöpfen

Austausch und Vernetzung als wichtiger Erfolgsfaktor

Neben den Fachvorträgen nutzten die Teilnehmenden vor allem den direkten Austausch mit dem Vorstand, den Fachbereichen sowie anderen Fachhandelspartnern. Bereits am Vorabend boten Lagerbesichtigung, Get-

together und gemeinsames Networking zahlreiche Gelegenheiten für persönliche Gespräche und den Austausch von Erfahrungen und Best Practices.

Mit der Kombination aus strategischen Impulsen, praxisnahen Lösungsansätzen und dem direkten Erleben des neuen Logistikzentrums hat sich der Roadstop 2026 als erfolgreiche Plattform für den Dialog mit den Fachhandelspartnern erwiesen. Im Mittelpunkt stand dabei stets die Frage, wie NORDWEST seine Partner auch künftig dabei unterstützen kann, Chancen im Markt zu nutzen und ihr Geschäft zukunftsfähig aufzustellen und nachhaltig weiterzuentwickeln.

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

Presseinformation



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

