Presseinformation

LESEZEIT: 4 MIN

NORDWEST TREIBT DIGITALISIERUNG DER FACHHANDELSPARTNER VORAN

Erster „IT Community Day“

Dortmund, 17.11.2023 – Der „IT Community Day“ hat diese Woche mit rund 120 Vertretern der Fachhandelspartner seine Premiere in der Dortmunder Firmenzentrale von NORDWEST gefeiert. Dafür wurde das etablierte Konzept der „eSHOP Herbstveranstaltung“ weiterentwickelt und mit den wichtigen Themen rund um alle Digitalisierungsleistungen bei NORDWEST angereichert. Die Resonanz der Besucher war durchweg positiv. Die anwesenden Fachhandelspartner profitierten vom vielfältigen Input, konnten einzelne

Aspekte im individuellen Gespräch direkt vertiefen und lobten die gute Organisation – in Summe ein für alle sehr bereichernder Tag.

Der eSHOP von NORDWEST ist schon lange nicht mehr ein alleinstehendes Produkt, sondern Teil einer umfassenden Digitalisierungsstrategie, die die Fachhandelspartner dabei unterstützen soll, den verschiedenen Herausforderungen im digitalen Geschäftsalltag bestens gewappnet entgegenzutreten. Deshalb wurde der bisher übliche Inhalt zum eSHOP um weitere spannende Impulsvorträge und Workshops angereichert – mit dem Ziel, Informationen zu allen Digitalisierungskonzepten bei NORDWEST zu vermitteln und den zusammenspielenden Konzepten Raum zu geben.

Die Besucher konnten die Tagung nach ihren eigenen Präferenzen gestalten – je nach persönlichem Bedarf und Erfahrungslevel vom Einsteiger bis zum Experten. Sie konnten sich für jeweils passende Vorträge oder Workshops anmelden. Alternativ hatten die Teilnehmer während des laufenden Programms die Gelegenheit, Gespräche mit den NORDWEST-Experten an den unterschiedlichen Themeninseln zu führen, etwa zu den Schwerpunkten eSHOP, DataConnect (hier mit der Neuheit DataCreate), EDI (mit dem Fokus auf dem strategischen EDI-Clearing), meine-wartung.de, 3D-Druck, NIS-Informationsplattform und auch ERP-Checkup.

Martin Reinke, Geschäftsbereichsleiter Digitale Services & E-Business, zog eine positive Bilanz:

> ***„Wir als NORDWEST wissen schon lange, dass die Digitalisierung von Geschäftsprozessen eine wichtige Voraussetzung für die Wettbewerbsfähigkeit im Fachhandel ist. Die Resonanz auf Veranstaltungen dieser Art zeigt uns jedes Mal wieder, dass die Digitalisierung für viele unserer Fachhandelspartner ein Riesenthema und eine große Herausforderung ist. Daher freuen wir uns, wenn wir sie auf dem Weg ganzheitlich unterstützen und ihnen geballt aufzeigen können, was mit NORDWEST als Partner in Sachen Digitalisierung alles möglich ist und welche Optionen sie vielleicht noch nicht nutzen."***

Matthias Stanger von der Ortner und Stanger GesmbH & Co. KG sagte:

> ***„Wir waren als Firma bei ähnlichen NORDWEST-Veranstaltungen schon öfter***

dabei. Ich finde es immer extrem informativ und spannend. Wir profitieren sehr vom Austausch der Fachhandelspartner untereinander und mit NORDWEST. Das gibt uns immer wieder einen Raum, sich intensiv mit dem Thema E-Commerce zu beschäftigen, was unerlässlich ist für Wachstum und das Bestehen am Markt. NORDWEST ist extrem stark im Bereich Digitalisierung, deshalb sind wie sehr froh, sie als Partner an unserer Seite zu haben."

Iris Schmeckthal, Wälzlager-Vertrieb Wiesbaden GmbH, resümierte:

„Das ist eine sehr, sehr gute Veranstaltung – für mich eine meiner beliebtesten Pflichtveranstaltungen. Der Ablauf funktioniert super, die ganze Atmosphäre ist sehr bodenständig und familiär, wie wir das von NORDWEST gewohnt sind. Dazu kommt das sehr breite Angebot an Themen, es ist für jeden Wissenstand etwas dabei. Ich konnte aus jedem Workshop etwas mitnehmen, was uns im Unternehmen voranbringt, inklusive schon vereinbarter Folgetermine."

Am Vortag der eigentlichen Tagung konnten die Gäste bereits optional an einer Führung durch das NORDWEST-Zentrallager in Gießen und einer Abendveranstaltung zum weiteren Austausch und Netzwerken teilnehmen. Auch dieses Angebot wurde rege genutzt.

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.

Presseinformation

LESEZEIT: 4 MIN

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