



REGER AUSTAUSCH BEIM FA CHWERK-JAHRESTREFFEN IN FULDA

Digitalisierung als Schwerpunktthema

Dortmund, 26.10.2023 – NORDWEST entwickelt zunehmend mehr Fachgroßhändler zum FachWerker, die systematisch regional wettbewerbsfähig und digitalisiert aufgestellt werden. Jetzt fand das zweite jährliche NetzWerk-Treffen statt, bei dem die teilnehmenden FachWerk-Partner in intensiven Gesprächen wieder viel für sich mitnehmen konnten. Mit den Jahrestreffen ermöglicht NORDWEST den Handelspartnern mit FachWerk-Standort von den Erfahrungen der anderen zu profitieren,

LESEZEIT: 3 MIN

Potenziale auszuloten und sich gemeinsam weiterzuentwickeln.

Bei dem diesjährigen Treffen im Oktober in Fulda kamen die Vertreter der FachWerker und natürlich das Spezialisten-Team von NORDWEST zusammen. Die neuen FachWerk-Partner wurden vorgestellt und es ging in den ersten Austausch zu jeweiligen Stärken und Potenzialen. Die erhöhte Nachfrage zum Systemkonzept und dessen Mehrwerten wird auch durch die neuen Partner Rüger in Rüsselsheim, Issler & Pütz in Grenzach, Holthöwer in Dülmen und Hinrichs in Augustfehn deutlich. Damit haben sich zehn Fachhandelspartner im Systemkonzept FachWerk organisiert, drei weitere Händler befinden sich in fortgeschrittenen Gesprächen.

Auf der Agenda standen Aspekte wie Markt- und Umsatzentwicklung, die Konzentration und Entwicklung der Konzeptlieferanten, ergänzende Spezialisierungssortimente und die gemeinsamen Marketing- und Vertriebsaktivitäten. So werden zukünftig, neben den bereits bespielten Vertriebskanälen, auch die Social-Media-Kanäle der FachWerk-Systempartner zentral durch die Systemzentrale gesteuert. Die vermarkteten Dienstleistungen waren ebenfalls ein großes Thema, etwa das Service-Tool meine-wartung.de und der industrielle 3D-Druck. Best Practice-Beispiele dienten dazu, dass sich die anderen Partner an den Erfolgen orientieren können. Jan Wasem, verantwortlicher Bereichsleiter Vertriebssysteme bei NORDWEST: „Der enge Austausch und der Dialog von und mit den FachWerkern ist für uns stets ein elementarer Bestandteil in der gemeinsamen Entwicklung unseres Systemkonzeptes.“

Am zweiten Tag des Treffens stand die Digitalisierung im Fokus. Auf Grundlage des Digitalisierungspaketes, welches NORDWEST seinen Fachhandelspartnern für eine erfolgreiche Zukunft anbietet, sollen nach und nach individuelle Fahrpläne für die FachWerker aufgestellt werden, um sie in diesem Bereich noch weiter nach vorne zu entwickeln. Bei all dem wichtigen Input kam auch der Spaß nicht zu kurz: Den Abend verbrachten die Teilnehmer zusammen bei einem Bierseminar in einer lokalen Brauerei in Fulda und einem gemütlichen Abendessen.

LESEZEIT: 3 MIN

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

