



DIE NORDWEST HANDEL AG BAUT PARTNERSCHAFT MIT HERSTELLERN AUS

Sortimentsausbau und neue Märkte im Blick

Dortmund, 21.09.2022 – Wie können Hersteller neue Märkte erschließen, mehr Absatz erzielen und Neukunden im Produktionsverbindungshandel gewinnen? Auf diese Fragen gibt die Nordwest Handel AG die passende Antwort. Der Schlüssel liegt im Verbund, wie ihn Nordwest seit über 100 Jahren mit einem stetig wachsenden Netzwerk, intelligenten Lösungen und innovativen Vermarktungskonzepten erfolgreich betreibt. Einen Überblick über das gesamte Leistungsspektrum vermittelt die neue Broschüre

LESEZEIT: 5 MIN

Lieferanten-Mehrwerk.

Mit 1.225 Fachhandelspartnern in den Warenbereichen Stahl, Bau, Handwerk und Industrie sowie Haustechnik ist Nordwest ein bedeutender Akteur im deutschen Großhandel. Hersteller können mit Nordwest als Marketing- und Serviceverband ihr Vertriebspotenzial voll ausschöpfen. Dazu gehören beispielsweise Produkte, die spezifische Sortimente wie Baubeschläge ergänzen oder C-Teile, die auf den generellen Produktbedarf der PVH-Großhändler zielen. Als Bindeglied zwischen Herstellern, Großhändlern und Industrie unterstützt das Verbundunternehmen aus Dortmund seine Fachhandelspartner mit digitalen und marktfähigen Lösungen – von der Beschaffung und dem Verkauf bis hin zur Weiterqualifizierung der Mitarbeiter, wie etwa durch Fachberaterschulungen im Bereich PSA, Druckluft und Schweißtechnik.

Digitaler Vertrieb

Nordwest treibt die vollständige Digitalisierung an. Die Basis für alle Prozesse bilden die Produktdaten der Lieferantenpartner. So bereitet Nordwest beispielsweise zahlreiche Produktdaten der Lieferantenpartner auf und stellt diese über die eigene Datenplattform DataConnect den Fachhändlern zur Verfügung gestellt. Dank einer automatisierten Datenbereitstellung versorgt Nordwest die digitalen Vertriebskanäle der Handelspartner wie beispielsweise über den Nordwest-E-Shop sowie Online-Plattformen. „Wir machen den Verkauf schneller, transparenter und effizienter und legen so den Grundstein für mehr Absatz und Umsatz“, sagt Nordwest-Vorstand Michael Rolf.

Digitale Prozesse

Mit dem Nordwest-Clearing-Center wird die gesamte Prozesskette, angefangen von der Bestellung, über die Auftragsbestätigung und das Lieferavis bis hin zur Rechnung, elektronisch abgewickelt. Über diese Drehscheibe werden die elektronischen Geschäftsdokumente geliefert, und zwar in beide Richtungen: Vom Fachhändler zum teilnehmenden Lieferanten und wieder den gleichen Weg zurück. Über das Clearing-Center als Schnittstelle übersetzt Nordwest diese verschiedenen Anforderungen in eine gemeinsame Sprache. Neue Verbindungen zwischen den Beteiligten können

LESEZEIT: 5 MIN

jederzeit online über den eigens dazu eingerichteten EDI-Self-Service mit einem Klick aktiviert werden.

Kundenorientierte Warenbestellungen

Neben der Direktbestellung beim Lieferanten können die Fachhandelspartner auch auf Sortimente im Nordwest-Zentrallager zurückgreifen. Dabei kauft Nordwest aus den eigenen Katalogsortimenten ausgewählte Artikel direkt beim Hersteller ein und nimmt diese in das hoch performante Nordwest-Zentrallager auf, über das die oftmals kleinteiligen Warenbestellungen binnen 24 Stunden an den Großhändler oder an dessen Endkunden ausgeliefert werden.

Lieferanten können bei Nordwest zudem von dem ausgebauten Konzept des virtuellen Lagers profitieren. Das Herstellersortiment wird über das Nordwest-Informationssystem angebunden, sodass die Handelspartner direkt auf die Lagerbestände des Herstellers zugreifen und Waren ordern können. „Wir übernehmen dabei die komplette Prozessanbindung inklusive der vollständigen Kaufabwicklung samt Erstellung der Geschäftsdokumente“, so Michael Rolf abschließend.

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.

Presseinformation



LESEZEIT: 5 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

