

## **Gemeinsam auf der Zielgeraden**

### **Transparenz und Mitarbeit im Stahlverbund Phoenix**

**Dortmund. – Die Stimmung auf dem ersten Treffen des Stahlverbunds Phoenix Mitte Juni in Dortmund war durchweg positiv. „Jetzt gilt es, das Gesamtkonzept mit der Teilnahme der Mitglieder auch in den Gremien umzusetzen“, erklärt Jörg Simon als Nordwest-Vorstand Stahl, Finanzen und Administration die Absicht, alle angeschlossenen mittelständischen Stahlhändler in die richtungsweisenden Entscheidungen des Bereichs mit einzubeziehen.**

War es im ersten Teil des Treffens die Strategie, die den über 100 Fachhandelspartnern Stahl präsentiert wurde, bestand der zweite Teil darin, darzustellen, wie entscheidend die kommenden Wahlen für den Stahlbeirat und die Produktkreise sind. „Die Zahlen im ersten Halbjahr stimmen uns positiv. Dennoch ist es wichtig, sich für zukünftige Herausforderungen aufzustellen und durch das Mitwirken der Mitglieder und deren Engagement an zukunftsfähigen Wachstumsstrategien zu arbeiten“, so Jörg Simon.

#### **Dreistufiges Modell setzt auf Beteiligung der Fachhandelspartner**

Das bereits im letzten Jahr vorgestellte Modell Stahlverbund Phoenix ist dreistufig aufgebaut. Attraktive Rahmenbedingungen und Boni-Modelle wurden positiv angenommen. Die Aufnahme der Arbeit in den für die zweite Jahreshälfte geplanten Gremien ist ein wichtiger Bestandteil für den zukünftigen Erfolg. So können die Partner im Verband noch mehr bewirken und unter anderem bei der Auswahl der Lieferanten mitwirken. Zusätzlich zu den Inhalten des neuen Konzeptes für die mittelständischen Stahlhändler bietet Nordwest als Verband im Bereich Stahl weitere zukunftsorientierte Lösungen, wie einen eigenen eShop für Stahl. Hierbei handelt es sich nicht um ein Produkt von der Stange, sondern um eine Eigenentwicklung, die den Marktbedürfnissen jetzt und für die Zukunft entspricht sowie kontinuierlich weiterentwickelt wird. Mit dieser Vielzahl an Leistungen sieht sich Jörg Simon mit den Hauptbereichsleitern Stahl

Herausgeber:  
**NORDWEST Handel AG**  
Robert-Schuman-Straße 17  
D-44263 Dortmund  
Telefon: 0049 (0)231- 2222 - 3001  
Telefax: 0049 (0)231- 2222 - 3099  
<http://www.nordwest.com>  
E-Mail: [info@nordwest.com](mailto:info@nordwest.com)

Redaktion:  
Lea Dommel  
Telefon: 0049 (0)231- 2222 - 3340  
Telefax: 0049 (0)231- 2222 - 5452  
E-Mail: [l.dommel@nordwest.com](mailto:l.dommel@nordwest.com)

Mathias Roppel  
Telefon: 0049 (0)231- 2222 - 3301  
Telefax: 0049 (0)231- 2222 - 5438  
E-Mail: [m.ropfel@nordwest.com](mailto:m.ropfel@nordwest.com)

# Presseinformation



Christopher Rütter und Claudio Kemper für die Zukunft sehr gut aufgestellt und heute bereits für kommende Herausforderungen richtig positioniert.

Zeilen: 36; Zeichen: 2.131

Datum: 13. Juli 2018

Herausgeber:  
**NORDWEST Handel AG**  
Robert-Schuman-Straße 17  
D-44263 Dortmund  
Telefon: 0049 (0)231- 2222 - 3001  
Telefax: 0049 (0)231- 2222 - 3099  
<http://www.nordwest.com>  
E-Mail: [info@nordwest.com](mailto:info@nordwest.com)

Redaktion:  
Lea Dommel  
Telefon: 0049 (0)231- 2222 - 3340  
Telefax: 0049 (0)231- 2222 - 5452  
E-Mail: [l.dommel@nordwest.com](mailto:l.dommel@nordwest.com)

Mathias Roppel  
Telefon: 0049 (0)231- 2222 - 3301  
Telefax: 0049 (0)231- 2222 - 5438  
E-Mail: [m.ropfel@nordwest.com](mailto:m.ropfel@nordwest.com)