Presseinformation

LESEZEIT: 8 MIN

# KOOPERATION VON NORDWEST UND CLIVET

## Wärmepumpen und Klimatechnik für Exklusivmarke delphis

**Dortmund, 25.03.2024 – Die Clivet GmbH aus Norderstedt ist jetzt neuer Partner der Exklusivmarke delphisXpert im Bereich Haustechnik. Damit setzt NORDWEST einen neuen Meilenstein bei der Gestaltung eines attraktiven Sanitär- und Heizungs-Sortiments der Exklusivmarke für die Fachhandelspartner. Das delphisXpert by Clivet Home Portfolio ergänzt das NORDWEST Angebotsspektrum um Split-, Monoblock und Brauchwasser-Wärmepumpen, Klimageräte und dem passenden Zubehör und damit um strategisch wichtige und am Markt stark nachgefragte Produktlösungen.**

Clivet ist ein führendes europäisches Unternehmen für Klima-, Heizungs- und Lüftungssysteme mit einem breiten Angebot für den Wohn-, Dienstleistungs- und Industriesektor. Der Hersteller ist für das Verbundunternehmen NORDWEST der perfekte Partner für die Kooperation, weil er hoch kompetent ein umfassendes Produktportfolio von Wärmepumpen, Klimatechnik und Lüftungsgeräten abbildet und bereit ist, in dem Sortiment auch neue Wege zu beschreiten und den Markt zu bearbeiten – immer mit dem gemeinsamen Ziel, die Fachgroßhändler zukunftssicher aufzustellen, ihnen ein Alleinstellungsmerkmal an die Hand zu geben und so wettbewerbsfähig zu machen. Umgekehrt hat Clivet mit NORDWEST eine starke, ambitionierte und zukunftsorientierte Verbundgruppe an seiner Seite, die mit motivierten Großhändlern neue Absatzmärkte und neue Kunden erschließt und zudem näher dran ist am Fachgroßhandel als der Hersteller selbst. Das bewerteten beide Seiten als ideale Voraussetzungen, um gemeinsam etwas Neues aufzubauen.

Der Bundesverband der Deutschen Heizungsindustrie (BDH) und der Bundesverband Wärmepumpe (BWP) melden für 2023 ein Rekordjahr beim Absatz von Wärmepumpen in Deutschland: Die Hersteller verkauften insgesamt 356.000 Geräte – 51 Prozent mehr als im Vorjahr. Politische Zielsetzung ist es, ab 2024 500.000 Wärmepumpen pro Jahr in den Markt zu bringen. Hiervon wollen Clivet und NORDWEST durch die gebündelten Kräfte einen gewissen Anteil erreichen und dafür das Vertrauen der Fachhändler und Heizungsbauer gewinnen.

**Schulungen und Präsenz vor Ort**

Offizieller Start der Kooperation zwischen Clivet und NORDWEST ist der 1. April 2024, die Produkte sind seit dem 1. März über das NORDWEST-Zentrallager in Gießen verfügbar, die Produktdaten für die Preislisten, Kataloge und E-Shops eingepflegt. Ein wichtiger Aspekt der Zusammenarbeit ist das Thema Fortbildung für die Händler. NORDWEST organisiert Schulungen seiner Fachhandelspartner in den verschiedenen Clivet-Schulungszentren in Deutschland, damit sie die Produkte mit dem nötigen Fachwissen bestmöglich vertreiben können. Geplant ist außerdem eine Handwerker-Veranstaltung, zu der die NORDWEST-Fachhändler und ihre Kunden gemeinsam eingeladen werden sollen. Denn Priorität hat jetzt nicht nur viele Fachhandelspartner von

den Produkten der delphisXpert by Clivet Home-Reihe zu überzeugen, sondern vor allem auch die Handwerker zu gewinnen. Dafür haben die Partner zusammen das begehbare Clivet- Haus, bestückt mit delphisXpert-Produkten, konzipiert, das bei Hausmessen und sonstigen Veranstaltungen der Fachhandelspartner vor Ort aufgebaut werden kann – zur Veranschaulichung der Angebote und für mehr Präsenz der Kooperation vor Ort.

**Clivet-Haus demonstriert Energieeffizienz und Smart Home**

Das Clivet-Haus ist ein wegweisendes Beispiel dafür, wie fortschrittliche Technologien und Digitalisierung das Wohnen auf eine ganz neue Ebene heben können. Das Modellhaus enthält nicht nur modernste Haustechnik und verkörpert Energieeffizienz, sondern bietet auch ein echtes Erlebnis von Smart Living. Von der intelligenten Steuerung der Raumtemperatur bis hin zum Energiemanagement der Haustechnik – das Clivet-Haus zeigt, wie durch innovative Lösungen der Komfort und die Lebensqualität der Kunden deutlich gesteigert werden können. Es soll als Leitbild für zukunftsorientiertes Wohnen dienen, das auf Nachhaltigkeit, Effizienz und Benutzerfreundlichkeit basiert.

**Innovation als Verpflichtung**

Für eine langfristige Zusammenarbeit setzen Clivet und NORDWEST auf eine gelebte Partnerschaft, den stetigen Austausch und das Versprechen, das Sortiment gemeinsam weiterzuentwickeln. Erklärtes gemeinsames Vorgehen ist es, Trends zu berücksichtigen und die Produktpalette entsprechend den Marktbedingungen zu gestalten. Zudem baut Clivet in Feltre (Italien) gerade ein neues Werk, mit dem die Produktionskapazität dann erhöht werden kann.

**Georg Jiri Oborny, General Manager von Clivet:**

> ***„Für uns ist die Partnerschaft mit NORDWEST strategisch äußerst wertvoll. NORDWEST ist ein starker Partner mit einer langen Tradition und einer festen Markenposition in Deutschland. Ihre zukunftsweisende Vision harmoniert perfekt mit unserer eigenen Vision. Diese Synergie macht die Partnerschaft für uns besonders gewinnbringend und zukunftsweisend."***

**Mario Tröck, Geschäftsbereichsleiter Haustechnik bei NORDWEST:**

*„Wir wollen die Exklusivmarke delphis bei den Fachhandelspartnern als Komplettlösung für die SHK-Ausstattung im Haus etablieren. Mit dem durch Clivet erweiterten, modernen Sortiment erreicht delphis eine neue Ebene und kann Kunden nun ganzheitliche Lösungen für ihr Zuhause bieten. Das sehen wir als elementaren Schritt für die Zukunft."*

**Matthias Faßbender, Kompetenzfeldleiter Heizung/Installation bei NORDWEST:**

*„In der regionalen vertrieblichen Ausrichtung der Fachhandelspartner ist dies ein großer Schritt für uns gemeinsam. Mit dem neuen Sortiment und der Verfügbarkeit über unser Zentrallager stärken wir zukunftssicher die Kompetenz in der Exklusivmarke unserer Mitglieder und vereinfachen den Zugriff auf diese wichtigen und gefragten Produkte deutlich."*

**Sven Rottke, Sales Manager Residential bei Clivet:**

*„Die Wärmewende ist bereits seit einigen Jahren im Gange. Wärmepumpen bieten dem Endkunden eine Technologie, die nicht nur Kosten einspart, sondern auch dazu beiträgt, CO2 zu reduzieren. Durch die intelligente Einbindung digitaler Möglichkeiten im Haus, insbesondere durch das Smart- Management-System, können wir die Systeme optimal aufeinander abstimmen und den Energieverbrauch minimieren."*

**MEHR ZU CLIVET ERFAHREN**

**LESEZEIT: 8 MIN**

**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

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

Zertifiziert durch QUACERT DIN EN ISO 9001