



# NORDWEST HAUSTECHNIK HANDELSTAG 2024

## Fachgroßhandel erfolgreich im Austausch mit der Industrie

**Dortmund, 05.03.2024 – Im zweijährlichen Turnus lädt NORDWEST die Fachhandels- und Lieferantenpartner zum Haustechnik Handelstag ein, der dieses Jahr vom 28. bis 29. Februar 2024 in Dortmund stattfand. Rund 250 Teilnehmende nutzten die Veranstaltung, um sich über die Neuheiten der Industrie auszutauschen und die Neuerungen im Geschäftsbereich Haustechnik der NORDWEST kennenzulernen. Auf der Agenda standen die Vorstellung von Sortimentserweiterungen, die Präsentation von umfangreichen Vertriebs- und Marketingaktivitäten sowie die Ankündigung des Markenrelaunches für die Exklusivmarke delphis.**

**LESEZEIT: 6 MIN**

Dem Motto des Handelstages „Full of Inspiration“ wurde die Veranstaltung bereits am ersten Tag gerecht. Er bot eine Fülle an Inspirationen und gewährte umfassende Einblicke in die Konzepte und Strategien von NORDWEST und des Geschäftsbereiches Haustechnik. Ein besonderes Highlight war die Enthüllung des Redesigns der Exklusivmarke delphis. „Die Premiere unseres neuen Markenauftritts, inklusive einer neuen Website und eines innovativen Vermarktungsansatzes, stieß auf große Zustimmung bei den Teilnehmenden. Wir sind zuversichtlich, dass unsere Fachhandelspartner mit der Sortimentserweiterung um Klima- und Wärmepumpensysteme und dem neuen starken Markenauftritt neue Umsatzpotenziale mit delphis erschließen können“, betonte Thorsten Segal, Vorstand bei NORDWEST. Der erste Eventtag gipfelte in einer abwechslungsreichen Gala-Abendveranstaltung in der eindrucksvollen Kulisse der Eventkirche in Dortmund.

Am zweiten Veranstaltungstag standen beim Lieferantentalk das Networking und Handeln selbst im Mittelpunkt. Flankiert wurde der Handelstag von Schulungen und Lieferantenvorträgen.

„Wir haben mit dem Geschäftsbereich Haustechnik in den vergangenen Jahren vieles vorangebracht und erreicht. Darauf sind wir stolz, ruhen uns aber nicht auf dem Erfolg aus. Wir haben neue Strategien entwickelt und vorgestellt. Zudem werden wir neue Impulse, insbesondere in der Zusammenarbeit mit führenden Markenherstellern setzen. Auch das Schulungsangebot unter TrainingsWerk bauen wir weiter aus, um unsere Handelspartner in punkto Kundenakquise und Kundenberatung noch vollumfänglicher zu unterstützen. Jetzt freuen wir uns darauf, gemeinsam mit unseren Partnern in die Umsetzung gehen zu können. Der diesjährige NORDWEST Haustechnik Handelstag war nicht nur bis auf den letzten Platz ausgebucht, sondern auch ein erfolgreicher Start in ein herausforderndes Jahr für alle Beteiligten“, sagte Mario Tröck, Geschäftsbereichsleiter Haustechnik bei NORDWEST. „Es war ein äußerst erfolgreicher Handelstag mit viel Raum für neue Impulse und Gespräche, wir haben ausschließlich positives Feedback der Teilnehmenden bekommen.“

## **Statements der Teilnehmenden**

**Arne Plaum, Vertriebsleiter Haustechnik, Gebr. Ostendorf Kunststoffe GmbH:**

*„Der Handelstag 2024 war sehr spannend, auch im Hinblick auf das neue*

LESEZEIT: 6 MIN

*Konzept für die Exklusivmarke delphis, das vorgestellt wurde. Die Veranstaltung ist eine beeindruckende Sache und es ist vor allem schön, seine Partner wiederzusehen.“*

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

*„Die Fülle an Innovationen und moderne Technologien, die sich bis hin in die Marketingaktivitäten ziehen, sind sehr beeindruckend. Zum Beispiel bieten vorgestellte Maßnahmen wie der Fernseh-Spot oder die neue Website eine ganze andere Form der Kommunikation, die wir sehr begrüßen. Da steckt viel Arbeit dahinter, aber es wird sich lohnen, wir freuen uns darauf.“*

**Harald Hotop, Managing Director Sales, KLUDI GmbH & Co. KG:**

*„Wenn man hier nicht teilnimmt, dann hat man wirklich eine Chance verpasst. Denn das Format Handelstag ist eine einmalige Plattform, alle Handelspartner von NORDWEST kennenzulernen.“*

**Dirk Besser, Geschäftsführer Vertrieb D/A/CH, ROTHENBERGER:**

*„Wir kommen in den Dialog, wir kommen gemeinsam in den Austausch, wir lernen neue Kunden kennen – das macht für uns den Handelstag aus. Wir haben viele potenzielle Kunden, die vielleicht unsere Produkte noch nicht kennen und an sie konnten wir hier gut herantreten und sie beraten.“*

**Michael Künzel, Key Account Manager, Villeroy & Boch AG:**

*„Der Handelstag bot uns von Villeroy & Boch und natürlich auch als Goldpartner eine exzellente Plattform, um mit unseren Kunden und Entscheidern der SHK-Branche in den Austausch zu treten.“*

**Simone Adler, Geschäftsleitung WSG Bädergalerie GmbH:**

*„Das Konzept Handelstag ist sehr gewinnbringend für uns. Daher sind wir auch jedes Mal mit dabei. Wir verhandeln, netzwerken und legen parallel unsere Ausstellungsbestückung fest. Also eine Win-win-Situation für alle.“*

**Mathias Eichinger, Vertriebsleiter Hefele GmbH & Co. KG:**

LESEZEIT: 6 MIN

*„Der Austausch beim Handelstag ist für uns das A und O dieser Veranstaltung. Besonders in der aktuellen Zeit, in der die Stimmung getrübt und die Herausforderungen des Marktes enorm sind, hilft es, dass wir uns hier austauschen und weiter vernetzen können.“*

## **Alexander Neff, Geschäftsführung Gustl Pürsch GmbH:**

*„Es gibt für uns keine bessere Plattform, also solche Formate von NORDWEST. Industrie und Handel kommen zusammen, tauschen sich über neue Innovationen und Ideen aus – und bleiben vor allem in Kontakt.“*

## **TRAILER ANSEHEN**

## **EVENT-FILM ANSEHEN**

### **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>

# Presseinformation



**LESEZEIT: 6 MIN**

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

