





Neue Wege, neue Partnerschaften

Der NORDWEST Haustechnik Handelstag 2024 im Fokus

Es war ein Event der Superlative, ein Rahmen für Innovationen und Geschäfte, für Austausch und Networking auf höchstem Niveau: Am 28. und 29. Februar fand in der Dortmunder Firmenzentrale der NORDWEST Haustechnik Handelstag statt. Dieses Ereignis versammelte Branchenexperten von Hersteller- und Fachhändlerseite zu inspirierenden Gesprächen und zum Informationsaustausch über zukünftige Strategien und neue Konzepte. Den rund 250 teilnehmenden Lieferanten- und Fachhandelspartnern wurde ein breites Spektrum geboten, darunter Lieferantenvorträge, Produktpräsentationen und auch eine Ausstellungs- und Vertriebs-schulung. Ein Höhepunkt des Handelstags war der Markenrelaunch der Exklusivmarke delphis.

Fachaustausch zwischen Experten auf Hersteller- und Fachhändlerseite, Informationen zu Neuheiten und Trends sowie das Knüpfen und Vertiefen von Kontakten in angenehmer Atmosphäre – all dies wollte NORDWEST mit dem Haustechnik Handelstag erreichen, und das ist laut dem Feedback der Partner vollumfänglich gelungen. Dem Motto des Handelstages „Full of Inspiration“ wurde die Veranstaltung bereits am ersten Tag gerecht. Sie bot eine Fülle an Inspirationen und gewährte umfassende Einblicke in die Konzepte und Strategien von NORDWEST und des Geschäftsbereiches Haustechnik. „Wir haben in den vergangenen Jahren viel erreicht und vorgebracht. Darauf sind wir stolz, aber wir ruhen uns nicht auf dem Erfolg aus. Mit den vorgestellten Konzepten gehen wir die nächsten Schritte unserer Strategie und in der Fokussierung auf die Verkaufsunterstützung unserer Fachhandelspartner“, betonte Mario Tröck, Geschäftsbereichsleiter Haustechnik bei NORDWEST.

MARKENRELAUNCH DELPHIS

Ein besonderes Highlight des NORDWEST Haustechnik Handelstages war die Demonstration der neuen Markenaufstellung zur Exklusivmarke delphis. „Die Premiere unseres neuen Markenauftritts, inklusive ▶



Statements der Goldpartner

„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.“

**HARALD HOTOP, MANAGING DIRECTOR SALES,
KLUDI GMBH & CO. KG**

„Wir kommen in den Dialog, wir kommen 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.“

**DIRK BESSER, GESCHÄFTSFÜHRER
VERTRIEB D/A/CH, ROTHENBERGER**

„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 ganz andere Form der Kommunikation, die wir sehr begrüßen. Da steckt viel Arbeit dahinter, aber es wird sich lohnen, wir freuen uns darauf.“

**GEORG JIRI OBORNY, GENERAL MANAGER,
CLIVET GMBH**

„Der Handelstag 2024 war sehr spannend, auch im Hinblick auf das neue Konzept für die Exklusivmarke delphis, das vorgestellt wurde. Die Veranstaltung ist eine beeindruckende Sache und es ist vor allem schön, seine Partner wiederzusehen.“

**ARNE PLAUM, VERTRIEBSLEITER HAUSTECHNIK,
GEBR. OSTENDORF KUNSTSTOFFE GMBH**

„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.“

**MICHAEL KÜNZEL, KEY ACCOUNT MANAGER,
VILLEROY & BOCH AG**

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.

Mehr zum Markenrelaunch delphis lesen Sie auf Seite 56.

NEUE WEGE MIT CLIVET

Mit dem nun vollzogenen Markenrelaunch will NORDWEST die Marke delphis bei den Fachhandelspartnern als Komplettlösung für die SHK-Ausstattung im Haus etablieren. Mit Clivet als Hersteller für Klima- und Wärmepumpensysteme erweitert sich das Produktportfolio von delphisXpert auch im HLK-Segment. Mit einem größeren und moderneren Sortiment und dem neuen Markenauftritt erreicht delphis eine neue Ebene und kann Kunden nun ganzheitliche Lösungen für ihr Zuhause bieten.

DER GALAABEND

Der erste Eventtag gipfelte in einer eleganten Gala-Abendveranstaltung in der eindrucksvollen Kulisse der Eventkirche in Dortmund. Die Gäste wurden von einem besonderen, stimmungsvollen Ambiente begrüßt und von zwei Damen in Goldkostümen mit Sekt empfangen. Mandy Peters und Mario Tröck aus dem Haustechnik-Team von NORDWEST moderierten die gelungene Abendveran-





Der Preis für die „Beste Badausstellung“ ging an Gustl Pürsch GmbH, WSG Bädergalerie GmbH und Nupnau GmbH Sanitär- und Heizungs Großhandel



staltung. Zwischen den kulinarischen Genüssen wurden die Ergebnisse einer vor dem Handelstag unter Lieferanten und Fachhandelspartnern durchgeführten Umfrage präsentiert, wobei die Gewinner jeder Kategorie, wie etwa die „Beste Badausstellung“ oder „Beste Produktinnovationen“, feierlich bekanntgegeben und mit einem Award geehrt wurden.

AUSGEZEICHNET WURDEN AUF FACHHANDELS- PARTNER-SEITE:

„**Beste Badausstellung**“: Gustl Pürsch GmbH, WSG Bädergalerie GmbH, Nupnau GmbH Sanitär- und Heizungs- großhandel

„**Schönste Ausstellungsboje XCELLENT**“: Seb. & Ant. Leiss GmbH & Co. KG, Gustl Pürsch GmbH, Georg Weber GmbH

„**Bestes Kundenevent**“: Hefele GmbH & Co. KG, ELGORA eG, Nupnau GmbH Sanitär- und Heizungs- großhandel

„**Bestes Onlinemarketing**“: HGS Haustechnik Großhandel Stillner GmbH, Steil Systemtechnik GmbH, WSG Bädergalerie GmbH

AUSGEZEICHNET WURDEN AUF LIEFERANTEN- SEITE:

„**Beste Produktinnovation**“: Bette GmbH & Co. KG, Hansgrohe Deutschland Vertriebs GmbH, Villeroy & Boch AG Beste

„**Verkaufsunterstützung**“: Geberit Vertriebs GmbH, Grundfos GmbH, Kermi GmbH

„**Bester Kundenservice**“: Geberit Vertriebs GmbH, Grünbeck Wasseraufbereitung GmbH, burgbad GmbH

„**Bestes Onlinemarketing**“: Der Blaue (Aqua Evolution Systems GmbH), Hansgrohe Deutschland Vertriebs GmbH, Villeroy & Boch AG

Das Abendprogramm wurde ergänzt durch eine mitrei- ßende Showeinlage, gefolgt von Live-Musik, Cocktailbar und guter Stimmung. ▶



Das Haustechnik-Team auf der Bühne (v.l.n.r.): Alexander Schmidt, Matthias Faßbender, Mandy Peters, Mario Tröck, Marcel König, René Fricker und Gina Schröder, Ali Daour, Thorsten Segga

ECHTES HANDELN BEIM „LIEFERANTENTALK XXL“

Der „Lieferantentalk XXL“ am zweiten Tag war in diesem Jahr unter dem Motto „Echtes Handeln am Handelstag“ gestaltet. Er bot den Fachhandelspartnern eine umfassende Gelegenheit, nicht nur gesammelt ihre bestehenden Netzwerke zu vertiefen, sondern auch unmittelbar Geschäfte mit den Lieferanten abzuschließen, die sich an eigenen Ständen im NORDWEST-Showroom und im Foyer präsentierten. Im zweiten Teil des „Lieferantentalk XXL“ hatten die Lieferantenpartner dann die Möglichkeit, die Stände der Fachhandelspartner zu besuchen. Hier wurde bewusst der Wechsel der Ständebelegung von den Lieferanten- hin zu den Fachhandelspartnern durchgeführt, um so allen Anwesenden die Möglichkeit zu geben, gezielt auf die gewünschten Ansprechpartner zugehen zu können. Mario Tröck, der die Veranstaltung beendete, hob hervor: „Diese neu eingeführte Variante des Lieferantentalks wurde äußerst positiv aufgenommen. Zum ersten Mal konnten beide Seiten direkt miteinander in Kontakt treten, was eine reale Plattform für Netzwerken, Austausch und echtes Geschäft schuf.“ Lobende Worte fand auch NORDWEST-Vorstand Thorsten Segal. „Dieses Format der Handelstage ist wegweisend für die Zukunft. Messen haben sicherlich ihre Daseinsberechtigung, jedoch bieten dieses enge, multilaterale Miteinander und der direkte Austausch eine einzigartige Dynamik. Es ermöglicht uns, gemeinsam zu wachsen und voneinander zu lernen.“

EIN RUNDUM GELUNGENES EVENT

„Der Haustechnik Handelstag 2024 war äußerst dynamisch und aus unserer Sicht verlief die Veranstaltung herausragend. Wir erhielten ausschließlich positive und begeisterte Rückmeldungen von unseren Fachhandels- und Lieferantenpartnern“, betonte Mario Tröck. Er ergänzte abschließend konkrete Erkenntnisse, die die NORDWEST-Haustechnik für sich von der Veranstaltung mitgenommen hat: „Auch das Schulungsangebot unter TrainingsWerk bauen wir weiter aus, um unsere Fachhandelspartner in puncto Kundenakquise, Kundenberatung und hinsichtlich Ihrer Fachkenntnisse noch vollumfänglicher zu unterstützen. Jetzt freuen wir uns darauf, gemeinsam mit unseren Partnern in die Umsetzung zu gehen. 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.“ | AE, Fotos: NORDWEST

Statements der Fachhandels- partner

„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.“

**MATHIAS EICHINGER, VERTRIEBSLEITER
HEFELE GMBH & CO. KG**

„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.“

**SIMONE ADLER, GESCHÄFTSLEITUNG
WSG BÄDERGALERIE GMBH**

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

**ALEXANDER NEFF, GESCHÄFTSFÜHRUNG
GUSTL PÜRSCH GMBH**



Weitere Informationen erhalten Sie bei

Mario Tröck
☎ 0231 - 2222 4332
✉ m.troeck@nordwest.com

Zukunftsweisende Partnerschaft

Clivet im Interview

Seit Kurzem ist die Clivet GmbH aus Norderstedt Partner von **NORDWEST** und neuer Lieferant der technischen Exklusivmarke **delphisXpert**, was frische Impulse im Bereich Haustechnik setzt. Clivet ist ein führendes europäisches Unternehmen für Klima-, Heizungs- und Lüftungssysteme mit einem breiten Angebot für den Wohn-, Dienstleistungs- und Industriesektor. Im Interview mit **Georg Jiri Oborny**, General Manager, und **Sven Rottke**, Sales Manager Residential, von Clivet beleuchten wir die strategische Relevanz dieser Partnerschaft und die Frage, wie Wärmepumpen den Markt transformieren und zur Steigerung von Energieeffizienz und Nachhaltigkeit beitragen.

+ NORDWEST NEWS: Was bedeutet Ihnen die Partnerschaft zwischen Clivet und NORDWEST?

Georg Jiri Oborny: 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.

Sven Rottke: Die Vorstellung des Clivet-Hauses während des Handelstags ist ein ausgezeichnetes Beispiel für die Verschmelzung von Tradition und Moderne. Das Thema Wärmepumpen spielt dabei eine entscheidende Rolle und markiert den richtigen Weg für unsere gemeinsame Partnerschaft.

+ NORDWEST NEWS: Was hat es mit dem Clivet-Haus auf sich?

Georg Jiri Oborny: Das Clivet-Haus, also das ausgestellte Exponat eines begehbaren Clivet-Hauses, ist ein wegweisendes Beispiel dafür, wie fortschrittliche Technologien und Digitalisierung das Wohnen unserer Kunden auf eine ganz neue Ebene heben können. Gemeinsam mit NORDWEST haben wir dieses Musterhaus entworfen, das nicht nur modernste Haustechnik und Energieeffizienz verkörpert, sondern auch ein echtes Erlebnis von Smart Living bietet. Von der intelligenten Steuerung der Raumtemperatur bis hin zum Energiemanagement der Haustechnik – das Clivet-Haus zeigt, wie wir durch innovative Lösungen den Komfort und die Lebensqualität unserer Kunden deutlich steigern können. Es ist ein Leitbild für zukunftsorientiertes Wohnen, das auf Nachhaltigkeit, Effizienz und Benutzerfreundlichkeit basiert.

+ NORDWEST NEWS: Welche Bedeutung hat das Thema Wärmepumpen für den aktuellen Markt?

Sven Rottke: 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 Geräte optimal aufeinander abstimmen und den Energieverbrauch minimieren. Die kurzfristige Zielsetzung besteht darin, Gasgeräte durch Wärmepumpen zu ersetzen. Doch um langfristig eine nachhaltige Lösung zu bieten, ist es entscheidend, auf Energieeffizienz zu setzen.

Georg Jiri Oborny: Die Wärmewende ist bereits seit einigen Jahren im Gange. Es ist entscheidend, dass wir nicht nur als Hersteller auftreten, sondern durch unsere Partnerschaft mit NORDWEST einen umfassenden Ansatz verfolgen. Dabei ist es wichtig, auch die Fachhandelspartner und Handwerker einzubeziehen und ihnen den Umstieg auf innovative Technologien zu erleichtern. Durch gezielte Unterstützung, Schulungen und eine enge Zusammenarbeit vom Vertrieb bis zur Inbetriebnahme tragen wir dazu bei, den Umstieg auf Wärmepumpen effektiv zu gestalten. | AE, Fotos: Clivet/NORDWEST



Sven Rottke (links) und Georg Jiri Oborny, Clivet GmbH



Das begehbare Clivet-Haus, bestückt mit delphisXpert-Produkten