

GET Nord 2018: Stimmen der Aussteller

Stefan Thiel, Vertriebsleiter Buderus Deutschland:

„Wir konnten unsere Systemkompetenz auf der GET Nord wieder einmal unter Beweis stellen und in qualitativ hochwertigen Gesprächen den Kunden verdeutlichen, dass sie mit Buderus auf Heizsysteme und einen Partner mit Zukunft setzen.“

Thomas Sperling, Vertriebsleiter Nord Helios Ventilatoren:

„Wir von Helios konnten bei den Besucherzahlen einen steigenden Anteil an Fachpublikum ausmachen, die teilweise sogar in Busgruppen aus ganz Norddeutschland gezielt zur Messe gefahren sind. Alles in allem ist die Qualität der Gespräche in den letzten Jahren gestiegen.“

Thomas Schönwälder, Regional Verkaufsleiter Mitte, August Brötje GmbH:

„Es war für uns eine sehr gute Messe mit regem Zulauf und wir hatten durchgehend qualitativ hochwertige Gespräche. Gerade durch den Energiewandel merken wir, dass sich die Schwerpunkte des Fachpublikums ändern. So informierten sich beispielsweise viele Besucher über Wärmepumpen.“

Anita Uhloff, Vertriebsmarketing Dortmund, WILO SE:

„Wir sind insgesamt sehr zufrieden mit der Qualität und Quantität der Besucher. Als besonderer Publikumsmagnet hat sich unsere Hocheffizienzpumpe erwiesen, die neu auf dem Markt ist.“

Thorsten Kerschke, Vertriebsleiter Nord Grohe Deutschland Vertriebs GmbH:

„Wir sind sehr zufrieden! Das Interesse auch gerade an unseren Neuerungen, welches wiederum zu Abschlüssen führte, war extrem groß, und die Möglichkeiten, die unser XXL-Messetruck bietet, wurden vom Fachpublikum begeistert aufgenommen. Wir nutzen die GET Nord sehr gerne als optimale Gelegenheit, um regional vor Ort mit unseren Kunden in Kontakt zu kommen.“

Volker Röttger, Leiter Marketing Kommunikation, Geberit Vertriebs GmbH:

„Die GET Nord Hamburg hat ihren Ruf als „Messe-Leuchtturm“ im



Norden unter Beweis gestellt. Wir konnten zahlreiche Besucher auf unseren Messeständen begrüßen und haben qualitativ hochwertige Gespräche geführt. Das Geberit Team freut sich schon heute auf die GET Nord 2020.“

Marina Schirp, Market Manager Germany, TRILUX:

„Insgesamt sind wir sehr erfreut über die Resonanz und konnten viele Stamm- und Neukunden begrüßen, die für unsere Innovationen im Bereich Lichttechnologie großes Interesse zeigten“.

Maximilian Pinzer, Vertriebsleiter Metrel GmbH Mess- und Prüftechnik:

„Wir freuen uns immer, auf dieser sehr professionell aufgelegten Messe zu sein. Wir haben eine Vielzahl von qualitativ hochwertigen und auch zielführenden Gesprächen tätigen können, die auch zu Abschlüssen führten.“

Jörg Schomacker, Gebietsverkaufsleiter Hamburg, WAGO KONTAKTECHNIK GMBH & CO. KG:

„Die Resonanz war gerade an den ersten beiden Tagen sehr zufriedenstellend und wir konnten unsere Geschäftsbeziehungen zu den regionalen Kunden weiter ausbauen. Die Messe bietet für uns die ideale Möglichkeit, die Installateure direkt zu erreichen.“

Mario Awiszus, Bezirksleiter Hamburg, Adolf Würth GmbH:

„Unsere Erwartungen wurden dieses Mal übertroffen. Die Messe ist eine tolle Gelegenheit, den Kontakt zu den Kunden zu intensivieren und durch die Berufsschulklassen auch den Kunden von morgen kennenzulernen. Wir sind mit der Besucherfrequenz sehr zufrieden.“

Edwin Kuijpers, Verkaufsleiter Nord REMS GmbH & Co. KG:

„Die Messe wird stetig besser besucht und unser Umsatz ist gut. Die GET Nord ist für uns eine wichtige Messe für die Region. Viele Kunden kommen gezielt hierher, um den persönlichen Kontakt aufrecht zu erhalten.“

Wolfgang Brunner, Geschäftsführer WVG Werkzeug-Vertrieb GmbH:

„Die Qualität der Gespräche ist in den vergangenen Jahren stetig gestiegen und wir freuen uns über die starken Besucherzahlen. Da der Norden für uns eine neue Region ist, sind wir mit dem großen Interesse der Fachbesucher, die sich alles genau zeigen lassen, sehr zufrieden.“

Stand: 24. November 2018