



GESCHÄFTSBEREICH STAHL ZIEHT ERFOLGREICHE MESSE- UND EVENT- BILANZ

NORDWEST erstmals als Aussteller bei der Tube

Dortmund, 22.04.2024 – Zur wire & Tube kommen Fachbesucher aus der ganzen Welt nach Düsseldorf. Um diesen bedeutenden Branchentreff bestmöglich zu nutzen, war der Geschäftsbereich Stahl von NORDWEST zum ersten Mal selbst als Aussteller auf der Weltleitmesse der Rohr- und Drahtindustrie vom 15. bis 19. April präsent – auf der Tube am

LESEZEIT: 5 MIN

Gemeinschaftsstand des BDS (Bundesverband Deutscher Stahlhandel) in Halle 1. Zudem veranstaltete NORDWEST mit Fachhandels- und Lieferantenpartnern an einem Abend der Messewoche ein rundum stimmiges Get-together auf einem Eventschiff am Ufer des Rheins.

Die Messebilanz des Geschäftsbereiches Stahl zur diesjährigen Tube fällt sehr positiv aus und bestätigt die Entscheidung, erstmalig als Mitaussteller teilzunehmen. Der Messestand des BDS, an dem das Stahlteam von NORDWEST anzutreffen war, zog durchgängig viele interessierte Messebesucher an. Es gab zahlreiche Gelegenheiten für produktive Gespräche mit Handel und Industrie sowie für das Knüpfen neuer Kontakte.

Claudio Kemper, Geschäftsbereichsleiter Stahl bei NORDWEST, sagte zum Abschluss: „Durch die Präsenz während der gesamten fünf Messetage konnten wir diese wichtige internationale Bühne intensiv nutzen, um NORDWEST, den Stahlverbund PHOENIX und auch unsere europäische Einkaufskooperation astedis mit allen Leistungen, Services und Vorteilen zu präsentieren und uns gleichzeitig differenziert über verschiedenste Branchenthemen auszutauschen. Wir kommen in zwei Jahren gerne wieder als Aussteller zur Tube.“

Get-Together auf „Fischer’s Kahn“

Höhepunkt der Messewoche war das gesellige Branchentreffen, zu dem NORDWEST wie schon vor zwei Jahren Fachhandels- und Lieferantenpartner eingeladen hatte. Rund 150 Gäste folgten der Einladung auf „Fischer’s Kahn“, einem Eventschiff am Ufer des Rheins in Düsseldorf. In der ausgefallenen Location verbrachten die Gäste einen entspannten Abend bei bester Stimmung und ausführlichem Austausch zu diversen Stahl-Themen und Messeneuheiten. Vorstand Jörg Simon bilanzierte den Abend: „NORDWEST hat erneut bewiesen, dass wir für einen partnerschaftlichen und wertschätzenden Umgang mit Fachhändlern und Lieferanten einstehen. Deshalb freuen wir uns, dass es uns trotz wirtschaftlich schlechter Bedingungen in der Branche gelungen ist, hier auf Fischer’s Kahn einen Rahmen geschaffen zu haben, um bestehende Kontakte vertiefen und neue Geschäftsmöglichkeiten ausloten zu können. Das ist die Basis für unseren weiteren gemeinsamen Erfolg.“

LESEZEIT: 5 MIN

Auch die Teilnehmer des Abends äußerten viel positives Feedback:

Alexander Stier, Leiter Geschäftsbereich Verkauf und Logistik bei Stahlwerk Thüringen GmbH: „Dieses Treffen hat viel Mehrwert für uns und ist ein wichtiges Event, denn wir finden hier ein Kundennetzwerk vor, das schon zum Teil mit unseren Produkten handelt. NORDWEST ist einer der wichtigsten deutschen Kunden für uns und ich habe hier die Möglichkeit, wichtige und gewinnbringende Gespräche zu führen – Verständnissgespräche in Richtung der deutschen Stahlindustrie im politisch-ökonomischen Umfeld momentan, mit den Herausforderungen, die wir im Stahlproduzentenbereich gemeinschaftlich bewältigen müssen. Insofern ist das eine sehr gute Gelegenheit, ohne viel reisen zu müssen in einen wertvollen und informativen Austausch zu gehen.“

Eberhard Frick, Geschäftsführer von Friedrich Kicherer GmbH & Co. KG: „Es ist hervorragend, dass man hier viele Kollegen trifft, sich austauschen kann über die derzeitige Situation, dass wir hier über die weitere Entwicklung des Marktes sprechen können und das nicht nur mit anderen Fachhändlern, sondern auch mit Lieferanten. Die vielen Gelegenheiten zum persönlichen Dialog sind einfach klasse. Das bringt uns geschäftlich in jedem Fall weiter. Deshalb möchte ich auf dieses Netzwerk-Event auf keinen Fall verzichten.“

Ralf Schilling, Geschäftsführer der Feralpi Stahlhandel GmbH: „Es ist bei NORDWEST immer eine wunderbare Location für Kontaktpflege und die Knüpfung neuer Kontakte. Neuigkeiten aus dem Markt werden kommuniziert und eingeordnet. Es ist von daher ein gewinnbringendes Vergnügen an dieser wirklich sehr guten Veranstaltung teilzunehmen. Hier herrscht immer ein zwangloser und angenehmer Stil, der Fachhändler und Lieferanten zusammenbringt.“

LESEZEIT: 5 MIN

Über die NORDWEST Handel AG:

Die NORDWEST Handel AG mit Sitz in Dortmund gehört seit 1919 zu den leistungsstärksten Verbundunternehmen des Produktionsverbundhandels (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

