Pressemitteilung

Statements ausstellender Unternehmen

„Die GET NORD bot uns eine wertvolle Gelegenheit, mit dem Fachhandwerk persönlich ins Gespräch zu kommen und uns über aktuelle Herausforderungen und Anforderungen auszutauschen. Neben unseren Lösungen rund um Wärmepumpen, Hybridlösungen und Klimageräte stand dabei auch die Klimahelden Schmiede im Mittelpunkt. Damit haben wir gezeigt, wie wir Fachhandwerkerinnen und Fachhandwerker über das Produktangebot hinaus unterstützen – von Marketing und Angebotserstellung bis hin zu Installation, Wartung und Kundenbetreuung".
Tino Hirsch, Leiter Marketing und Vertrieb bei Bosch Home Comfort in Deutschland

„Die GET NORD ist für Fronius eine wichtige Plattform, um mit Besuchern, Kunden und Partnern in den Austausch zu treten. Die Kombination aus Wechselrichter, Speicher, Steuerung und Monitoring ermöglicht eine effiziente Nutzung der Solarenergie für Strom, Wärme und E-Mobilität. Unsere Lösungen sind optimal aufeinander abgestimmt, flexibel erweiterbar und vernetzt. Die Messe bot die ideale Gelegenheit, unsere innovativen Energielösungen zu präsentieren und wertvolle Kontakte zu pflegen."
Christian Wacker, National Sales Director, Fronius Deutschland GmbH

„Nach herausfordernden Zeiten sehen wir wieder positive Signale im Markt, insbesondere rund um die Wärmepumpe. Doch Technik allein macht noch keine Wärmewende. Entscheidend sind die Fachhandwerker, die sie Tag für Tag mit Know-how, Erfahrung und Leidenschaft in die Praxis bringen. Genau deshalb steht bei WOLF der Mensch im Mittelpunkt. Auf der GET NORD haben wir daher unseren Praxisbereich weiter ausgebaut: Hier geht es direkt ans Gerät, um konkrete Handgriffe, typische Fragen aus dem Arbeitsalltag und praktische Tipps für Installation, Inbetriebnahme und Wartung. Dieser unmittelbare Austausch mit dem Fachhandwerk ist für uns einer der großen Mehrwerte der GET NORD."
Stefan Niebauer, Vertriebsleiter BU Heating Deutschland, WOLF GmbH

„Für mich war das Wichtigste auf der GET NORD 2026 der intensive Austausch mit unseren Fachpartnern. Die Gespräche haben gezeigt, welche Themen die SHK-Branche aktuell bewegen und worauf es in der Praxis ankommt. Mit unserer neuen Viessmann Vitocal 200-A intelligent energy Wärmepumpe konnten wir vor Ort auch zeigen, wie wir diese Anforderungen in konkrete Lösungen übersetzen. Zukunftsfähige Systeme müssen intelligent zusammenspielen und Planung, Installation und Betrieb so einfach wie möglich machen. Genau dieser direkte Dialog macht die GET NORD für uns so wertvoll."
Bastian Bahr, Niederlassungsleiter Verkaufsniederlassung Hamburg, Viessmann Deutschland GmbH

„Die GET NORD ist eine wichtige Plattform, um mit unseren Fachpartnern im Norden ins Gespräch zu kommen und unsere Lösungen für sie erlebbar zu machen. Mit praxisnahen Vorführungen und in persönlichen Gesprächen konnten wir zeigen, wie sich Montageprozesse vereinfachen, Ausführungsqualität sichern und individuelle Badkonzepte umsetzen lassen. Stark gefragt sind

Hamburg Messe und Congress GmbH
Postfach 30 24 80 · 20308 Hamburg
Messeplatz 1 · 20357 Hamburg
Deutschland

Tel +49 40 3569 2441/2451
presse@hamburg-messe.de
get-nord.de

MB: Uwe Fischer (CEO), Heiko M. Stutzinger (CEO)
Aufsichtsratsvorsitzender:
Staatsrat Dr. Christopher Schwieger
Handelsregister: Amtsgericht Hamburg HRB 12054

Sitz: Hamburg
Rechtsform: Gesellschaft mit beschränkter Haftung
USt-IdNr.: DE811214125

Systemlösungen, die Funktion, einfache Installation und Gestaltung verbinden. Wir sind sehr zufrieden mit der GET NORD, und das positive Feedback der Messebesucher freut uns sehr."
Volker Röttger, Leiter Marketing Kommunikation, Geberit Vertriebs GmbH

„Die GET NORD war für uns ein erfolgreicher Abschluss des Regionalmessen-Jahres. Die vielen Besucher aus Fachhandwerk, Fachplanung und Fachgroßhandel auf unserem Viega Messestand sowie die intensiven Gespräche unterstreichen die Bedeutung der Messe als wichtige Plattform für den Austausch über aktuelle Herausforderungen und praxisgerechte Lösungen für das Bauen von heute und morgen."
Thomas Hardenacke, Vice President Vertrieb Deutschland, Viega GmbH & Co. KG

„Elektrifizierung ist eines der großen Themen für die Zukunft unserer Gebäude. Gleichzeitig bieten digitale Technologien viele Möglichkeiten, den Betrieb einfacher, effizienter und flexibler zu gestalten. Auf der GET NORD 2026 konnten wir mit vielen Kunden und Partnern darüber sprechen, was dafür in der Praxis gebraucht wird. Genau hier setzen wir bei Schneider Electric an: Wir verbinden Elektrifizierung mit Digitalisierung und wollen unseren Kunden ein verlässlicher Partner auf diesem Weg sein."
Martin Jäger, Vice President Home Solutions DACH, Schneider Electric

„Die GET NORD ist für uns eine wichtige Plattform, um mit dem Elektrohandwerk in den direkten Austausch zu treten. Die Gespräche auf der Messe und die steigende Nachfrage nach intelligent vernetzten und energieeffizienten Gebäudelösungen haben gezeigt, wie wichtig zukunftsfähige Systemlösungen sind. Wir konnten gemeinsam Impulse für die Gebäudeautomation von morgen setzen."
Hendrik Hottenbacher, Leiter Produktkommunikation, Gira Giersiepen GmbH & Co. KG

„Die GET NORD zeigt mit ihrem Angebot an Themen und ausstellenden Unternehmen jedes Mal auf's Neue: Unsere Branche ist ein entscheidender Innovationstreiber für die Energiewende. Der enge Austausch mit Kunden, Partnern und dem Handwerk bestätigt den wachsenden Bedarf an intelligent vernetzten Lösungen. Mit unserem Lösungsportfolio, etwa im Bereich Energieverteilung und Energiemanagement, passen wir hervorragend ins Messekonzept der GET NORD und sind seit vielen Jahren als Aussteller dabei."
Stefan Frevel, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb, Hager Vertriebsgesellschaft mbH & Co. KG

„Gerade bei der Sanierung bestehender Gebäude sehen wir viel Potenzial für energieeffiziente Lüftungslösungen. Unsere Kunden haben dabei oft ganz praktische Fragen: Wie viel Platz braucht eine Lüftungsanlage, wie aufwendig ist die Nachrüstung und wie lässt sie sich mit der übrigen Haustechnik abstimmen? Auf der GET NORD haben wir gezeigt, welche Möglichkeiten moderne Lüftungstechnik auch bei beengten Platzverhältnissen bietet. Das kompakte, dezentrale Lüftungsgerät mit Wärmerückgewinnung KWL EC 70 eignet sich besonders für die Nachrüstung und kann dank optionalem Zweitraumanschluss auch kleinere Wohneinheiten versorgen, etwa Studentenwohnungen oder Seniorenappartements. Mit den KWL 140 und 210 D/W haben wir außerdem Geräte vorgestellt, die sich dank ihrer geringen Gerätetiefe von nur 215 mm und der

flexiblen Wand- oder Deckenmontage auch bei wenig Platz integrieren lassen – beispielsweise in Vorwänden oder abgehängten Decken. Die Gespräche mit Handwerkern und Planern auf der GET NORD haben uns bestätigt, dass gerade solche platzsparenden und flexibel einsetzbaren Lösungen in der Praxis gefragt sind."
Andreas Faißt, Vertriebsleitung Handel, Helios Ventilatoren GmbH + Co KG

„Die GET NORD hat einmal mehr unterstrichen, warum sie das Messehighlight für das SHK- und Elektrohandwerk in Norddeutschland ist. Für uns bot sie eine hervorragende Plattform, um mit Handwerksunternehmen und Branchenpartnern in den persönlichen Austausch zu kommen und gemeinsam über die Zukunft der Digitalisierung zu sprechen. Im Mittelpunkt standen dabei insbesondere die Potenziale künstlicher Intelligenz und die Vernetzung digitaler Lösungen. Besonders gefreut haben uns das große Interesse, die spannenden Gespräche und der persönliche Austausch mit den Messebesuchern."
Sarah Tietjen, Head of Marketing, pds GmbH

„Die GET NORD ist für uns eine wichtige Plattform für Innovation, Dialog und persönliche Begegnungen. Gerade in einem anspruchsvollen Marktumfeld braucht es neue Impulse und starke Partnerschaften. Gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern wollen wir die Zukunft unserer Branche aktiv gestalten."
Volker Stark, Geschäftsführung Hansgrohe Deutschland Vertriebs GmbH

„Die GET NORD 2026 hat gezeigt, dass die Anforderungen an die technische Gebäudeausrüstung weiter steigen. Themen wie Energieeffizienz, Digitalisierung und die Anpassung von Gebäuden an zukünftige regulatorische und betriebliche Anforderungen standen bei vielen Gesprächen im Mittelpunkt. Für Wilo war insbesondere der Austausch mit Fachplanern, dem Handwerk sowie Betreibern und Entscheidern aus der Gebäudetechnik wertvoll. Die Messe hat erneut verdeutlicht, dass die erfolgreiche Umsetzung der Energie- und Wärmewende nur durch das Zusammenspiel effizienter Technologien, digitaler Anwendungen und einer engen Zusammenarbeit aller Marktbeteiligten gelingt."
Rainer Rixen, Vertriebsleiter Deutschland, Wilo SE

Stimmen der Partner, Verbände und aus der Politik

„Gerade die Wärmewende ist eine der zentralen Herausforderungen für die Zukunft unserer Städte und Quartiere. Dafür brauchen wir innovative Technologien – von Wärmepumpen über intelligente Versorgungssysteme bis hin zu nachhaltiger Biomasse. Entscheidend ist, dass wir die unterschiedlichen Lösungen sinnvoll einsetzen und Raum für Innovation lassen. Die GET NORD macht sichtbar, wie viel Innovationskraft in der Branche steckt und welche Möglichkeiten sich bereits heute für eine klimafreundliche Wärmeversorgung bieten. Für die Umsetzung brauchen wir starke Unternehmen, ein leistungsfähiges Handwerk und gut ausgebildete Fachkräfte. Der Austausch zwischen Politik, Wirtschaft und Handwerk ist dafür unverzichtbar."

Karen Pein, Senatorin und Präses der Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen der Freien und Hansestadt Hamburg

„Auf der GET NORD wird deutlich, wie viel Innovationskraft in unseren Unternehmen steckt. Hier kann man erleben, was moderne Gebäude- und Energietechnik heute schon leistet: von intelligent gesteuerten Gebäuden über effiziente Heizungs- und Klimatechnik bis hin zu neuen Lösungen für die Energieversorgung. Besonders beeindruckt mich, wie viel Know-how und Innovationsgeist in den Betrieben steckt. Denn am Ende geht es nicht nur darum, neue Technologien zu entwickeln, sondern sie auch auf die Straße oder besser gesagt: in die Gebäude zu bringen. Dafür brauchen wir ein starkes Handwerk, innovative Fachbetriebe und gut ausgebildete Fachkräfte. Die GET NORD bringt all diese Akteure zusammen, schafft neue Kontakte und macht deutlich: Unsere Unternehmen gestalten die Zukunft aktiv mit. Das ist gut für unseren Wirtschaftsstandort und eine große Chance, die es zu nutzen gilt."
Claus Ruhe Madsen, Minister für Wirtschaft, Verkehr, Arbeit, Technologie und Tourismus des Landes Schleswig-Holstein

„Gerade bei der Wärmewende wird deutlich, wie eng SHK und Elektro zusammenarbeiten müssen. Gleichzeitig bleiben Trinkwasserhygiene und generationengerechte Bäder zentrale Zukunftsfelder unseres Handwerks. Genau darin liegt für uns die besondere Stärke der GET NORD: Sie bringt die beteiligten Gewerke und Marktpartner zusammen und verbindet technische Innovationen mit handwerklicher Praxis."
Andreas Albrecht, Hauptgeschäftsführer Innung und Fachverband SHK Hamburg.

„Nicht allein politische Zielsetzungen entscheiden darüber, ob die Energiewende gelingt, sondern vor allem, wie wir sie in unseren Gebäuden umsetzen. Die technischen Lösungen dafür sind längst vorhanden. Die eigentliche Herausforderung besteht darin, sie intelligent miteinander zu vernetzen, gewerkeübergreifend zusammenzuführen und wirtschaftlich attraktiv zu machen. Die GET NORD 2026 hat einmal mehr verdeutlicht, wie wichtig dafür der Austausch und die Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Akteuren der Gebäudetechnik sind. Dafür braucht das Handwerk verlässliche politische Rahmenbedingungen und langfristige Planungssicherheit. Ebenso wichtig ist es, die Betriebe frühzeitig in politische Entscheidungsprozesse einzubinden."
Timm Göckens, Hauptgeschäftsführer des NFE Norddeutscher Fachverband Elektro- und Informationstechnik

„Die GET NORD setzt einen fulminanten Schlusspunkt im Messejahr 2026. In einem Marktumfeld, das nach zwei Jahren der Rezession wieder an Dynamik gewonnen hat, haben wir in Hamburg drei Tage lang volle Hallen, spannende Begegnungen und intensive Gespräche erlebt. Als einzige gemeinsame Fachmesse für Elektro, Sanitär, Heizung und Klima im Norden bringt die GET NORD jene Gewerke zusammen, die gemeinsam eine nachhaltige Wärmeversorgung vor Ort gestalten. Viele Gespräche am BDH-Stand drehten sich um die Frage, wie sich die aktuelle positive Marktentwicklung dauerhaft festigen lässt. Unsere Position ist klar: Damit aus gesetzlichen

Vorgaben tatsächlich eingebaute Heizungen werden, brauchen Unternehmen ebenso wie Bürgerinnen und Bürger verlässliche Bedingungen. Dazu gehören ein langfristig stabiler politischer Rahmen, unbürokratische Nachweisverfahren, bezahlbare Energie und Wahlfreiheit bei der Heizungsmodernisierung."
Markus Staudt, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes der Deutschen Heizungsindustrie (BDH)

„Hamburg will bis 2040 klimaneutral sein. Gebäudetechnik spielt auf diesem Weg eine wichtige Rolle. Um Energie effizienter zu nutzen und Gebäude nachhaltiger zu betreiben, müssen Gestaltung und Technik eng miteinander verzahnt und aufeinander abgestimmt werden. Da ist es gut, dass die GET NORD Architektinnen und Architekten die Möglichkeit bietet, sich über aktuelle Entwicklungen und technische Neuerungen zu informieren und mit Herstellenden auszutauschen. Das informative Architekturrahmenprogramm setzt darüber hinaus spannende fachliche Impulse."
Karin Loosen, Präsidentin der Hamburgischen Architektenkammer