



## Stimmen ausstellender Unternehmen

„Die GET NORD 2024 war für uns als Start-up ein großer Erfolg. Wir hatten regen Zulauf von verschiedensten Berufsgruppen, vom SHK-Betrieb über den Großhandel bis zum Energieberater. Dementsprechend gab es ein großes Interesse an unserer digitalen Lösung zur effizienten, schnellen Heizlastberechnung und zum hydraulischen Abgleich. Aufgrund der Positionierung in der Nähe der Networking Area hatten wir eine hohe Besucherfrequenz und konnten mit neuen Interessenten ins Gespräch kommen. Für uns steht fest, dass wir beim nächsten Mal wieder auf der GET NORD sind.“

*Thies Hansen*

*Mit-Gründer von autarc, autarc GmbH*

„Die GET NORD ist wichtiger Fixpunkt in unserem Messejahr. Ihre Schwerpunkte Elektro, Sanitär, Heizung und Klima bieten den idealen Rahmen für die Präsentation nachhaltiger Lösungen. Doepke hat mit dem Trio für die Energiewende beispielsweise drei Fehlerstromschutzschalter im Portfolio, die speziell für die Absicherung von Photovoltaikanlagen, Wärmepumpen und Ladeeinrichtungen für die Elektromobilität entwickelt wurden. Weitere Themen an unserem Stand sind unter anderem die intelligente Überwachung von Anlagen oder der mobile Personenschutz. Doepke ist im Norden zuhause. Damit ist die GET NORD für uns das ideale Forum zum Netzwerken, für Austausch und Feedback.“

*Johann Meints*

*Leitung Marketing/Produktmanagement, Doepke Schaltgeräte GmbH*

„Auf der GET NORD 2024 haben wir die aktuellen Themen, Wünsche und Erwartungen unseres Fachpublikums perfekt getroffen. Eines von zwei Highlights, die wir präsentiert haben, ist unser hochschallgedämmtes Entwässerungssystem Geberit Silent-Pro, erweitert um neue, hydraulisch optimierte Formstücke: Die Silent-Pro SuperTube-Technologie wurde speziell für mehrgeschossige Gebäude oder Häuser mit mehrfach verzogener Fallleitung entwickelt, die hohe Anforderungen an eine effiziente Planung und Installation sowie Wirtschaftlichkeit stellen. Das



positive Feedback der Messebesucher freut uns sehr. Das zweite Messe-Highlight war unser neues Dusch-WC Geberit AquaClean Alba. Damit bringen wir die angenehmste Form der Po-Reinigung praktisch in jedes Bad. Denn im Vergleich zu einer hochwertigen klassischen WC-Keramik ist der Aufpreis für die Duschfunktion gering. Der attraktive Preis wird möglich, weil wir uns bei diesem Modell auf die wichtigste Funktion konzentrieren: die gründliche und schonende Reinigung mit Wasser mit der integrierten WhirlSpray-Duschtechnologie. Mit diesem WC wollen wir einen neuen Standard im Bad etablieren, sowohl für Privatkunden als auch für Hotels und das Projektgeschäft.“

*Volker Röttger*

*Leiter Marketing Kommunikation, Geberit Vertriebs GmbH*

„Das Verbundkonzept der GET NORD 2024 finden wir außerordentlich positiv. Unsere Lösungen und Produkte rund um das Gebäudeenergiegesetz (GEG) konnten wir den Fachbesucherinnen und -besuchern bestens präsentieren. Die Besucherfrequenz an unserem Stand war hoch und die Qualität der Gespräche sehr gut.“

*Markus Halbig*

*Vertriebsleiter Deutschland, Gira Giersiepen GmbH & Co. KG*

„Da es immer mehr Schnittpunkte zwischen den Anlagenmechanikern und der Gebäudeleittechnik sowie dem Smart Home gibt, ist eine Verbundmesse wie die GET NORD genau die richtige Plattform für uns. Wir konnten unsere Produkte, insbesondere das werkzeuglose Modulsystem @cliQlock, bestens präsentieren.“

*Jörg Pietsch*

*Regionalleiter Nord, Grünbeck AG*



„Die GET NORD bringt als zentraler Branchentreffpunkt die wichtigsten Akteure zusammen, die Treiber für die Umsetzung der Energiewende sind. Als Unternehmen machen wir Gebäude mit unseren Komplettlösungen fit für die Nutzung erneuerbarer Energien. Wir sind als Aussteller dabei und freuen uns, dieses Angebot auf der Messe in Hamburg vorzustellen und das Handwerk mit unserer Lösungskompetenz aktiv zu unterstützen. Die GET NORD bietet die ideale Plattform, um Innovationen zu erleben und gemeinsam die Zukunft der Gebäudetechnik zu gestalten.“

*Jeanne Forget*

*Geschäftsführerin Vertrieb und Marketing Hager Vertriebsgesellschaft mbH & Co. KG*

Die GET NORD ist für uns die perfekte Plattform, um uns mit unseren regionalen Partnern und Interessenten auszutauschen. Nachhaltig, ressourcenschonend und wirtschaftlich die Trinkwasserhygiene sichern: Dafür steht das KEMPER Hygienesystem KHS, das Spülmengen zur Stagnationsvermeidung drastisch reduziert. Auf der GET NORD präsentierte KEMPER die Kombination einer Ringinstallation mit Strömungsteilern, die bereits im normalen Betrieb effektiv gegen Stagnation wirkt: Alltägliche Wasserentnahmen sorgen für eine Zwangsdurchströmung und einen ständigen Wasseraustausch. Ausbleibende natürliche Entnahmen werden durch automatisierte Spülungen kompensiert, wobei - das ist der herausragend nachhaltige Aspekt – diese Spülungen an zentraler Stelle erfolgen und damit Spülmengen aufgefangen und wiederverwertet werden können. Spülmengen werden so zu „ECO-Wasser“.

*Stefan Pohl*

*Leiter Marketing, Gebr. Kemper GmbH + Co. KG*

"Auf der GET NORD präsentiert MENNEKES seit vielen Jahren seine Produktlösungen aus den Bereichen Industriesteckvorrichtungen und eMobility. Auch in diesem Jahr können wir auf einen tollen Austausch mit unseren Industrie-, Elektrogroßhandels- und Elektrohandwerkspartnern aus Norddeutschland zurückschauen."

*Christopher Mennekes*

*Geschäftsführender Gesellschafter, MENNEKES Elektrotechnik GmbH & Co. KG*



„Messen wie die GET NORD sind für uns von OBO immer wieder eine tolle Gelegenheit, um Kunden und Partner persönlich zu treffen, neue Kontakte zu knüpfen oder bestehende wieder aufleben zu lassen und sich gemeinsam über aktuelle Trends in der Branche auszutauschen. Mit dem Ergebnis sind wir sehr zufrieden: Wir haben viele interessante Gespräche geführt und positives Feedback bekommen.“

*Matthias Gerstberger*

*Director of Marketing, OBO Bettermann Holding GmbH & Co. KG*

„Die GET NORD war für uns von Schneider Electric auch in diesem Jahr eine gelungene Messe. Neben der Präsentation unserer Neuheiten wie beispielsweise unserem Home Energy Management System HEMSLogic und vielen spannenden Gesprächen mit dem Elektrofachgroßhandel und dem Handwerk ist die Messe für mich ganz persönlich auch immer auch eine großartige Gelegenheit sich mit anderen Frauen der Branche zu vernetzen und auszutauschen. Egal ob bei uns auf dem Stand oder abends bei einem Wein auf einer der vielen Events rund um die Messe. Denn von denen haben wir leider immer noch viel zu wenige, auch wenn es in den letzten Jahren gefühlt schon mehr geworden sind. Ich selbst setze mich gemeinsam mit den Kolleginnen dafür ein, die Branche weiblicher zu machen, indem ich mich als Mentorin engagiere, als Vorbild öffentlich spreche und für mehr Frauen in der Branche werbe. Zudem helfen sicher auch neue, spannende Ausbildungsberufe wie beispielsweise dem der „Elektronikerin für Gebäudesystemintegration“. Es liegt an uns als Branche, diese Berufe zu promoten und insbesondere auch bei den Schülerinnen für diese Berufe zu werben. Schön ist, dass wir hier nicht alleine sind, sondern viel Zuspruch und Unterstützung unserer männlichen Kollegen erfahren, egal ob aus dem Handwerk, dem Verband, von den Berufsschulen, aus dem Elektrogroßhandel oder, wie in meinem Fall, den von den Herstellern. Denn nur gemeinsam können wir dafür sorgen die Branche weiblicher zu machen.“

*Kathrin Aehling*

*Vice President Channel & Marketing DACH, Schneider Electric GmbH*



„Auf der GET NORD 2024 haben wir die spannenden und aktuellen Themen unseres Fachpublikum perfekt getroffen. Diese Messe hat uns begeistert – auch in der neuen Halle sind die Besucherströme hoch und die Qualität der Gespräche hat unsere Erwartungen übertroffen.“

*Roman Klimczuk*

*Regionalleiter Hamburg / Lüneburger Heide, Vaillant Deutschland GmbH & Co. KG*

„Die GET NORD bietet uns eine hervorragende Gelegenheit, direkt mit unseren Kunden aus Fachhandwerk und Fachplanung in den Dialog zu treten. Mit über 125 Jahren Expertise in der Systemtechnik steht Viega für innovative, sichere und wirtschaftliche Lösungen, die Hygiene, Energieeffizienz und Komfort in Gebäuden unterstützen. Ein gutes Beispiel dafür ist die neue elektronische AquaVip-Duscheinheit, die mit programmierbaren Hygienespülungen den bestimmungsgemäßen Betrieb bei Nutzungsunterbrechungen unterstützt. Der persönliche Austausch ist für uns essenziell, um die Bedürfnisse unserer Kunden zu verstehen und unser Angebot entsprechend weiterzuentwickeln – regional, nah und zukunftsorientiert.“

*Raimund Zeise*

*Vertriebsleiter DACH, Viega Viega GmbH & Co. KG*

"Die GET NORD hat seit vielen Jahren einen festen Platz im Terminkalender von Viessmann Climate Solutions. Die Messe in der Hansestadt Hamburg hat sich auch in diesem Jahr als perfekte Plattform erwiesen, um den bestehenden Kontakt zu unseren Marktpartnern zu vertiefen und neue Marktpartner kennenzulernen. Im Fokus stand dabei - auch in den aktuell turbulenten Zeiten - unser umfassendes Klimalösungsangebot, mit dem wir einen wichtigen Beitrag zum Gelingen der Wärmewende im Gebäudesektor leisten."

*Dr. Frank Voßloh*

*Geschäftsführer, Viessmann Deutschland GmbH*



## Stimmen der Partner und Verbände

„Das Internationale Architekturforum, mit dem wir seit 16 Jahren prominenten Architektinnen und Architekten im Rahmen der GET NORD eine Bühne für die Vorstellung wegweisender Projekte bieten, zeigte erneut die Innovationskraft und die Potenziale, wenn es darum geht, die gegenwärtige Architektur zu transformieren. Die intensiven und tiefgreifenden Präsentationen belegten, dass die Vision für zirkuläres Bauen und Umbauen national und international alltägliche Baupraxis geworden ist, trotz noch bestehender bürokratischer Hürden.“

*Volker Roscher*  
*Geschäftsführer, Architektur Centrum Hamburg*

„Die GET NORD hat zum Ende des Messejahres 2024 ein Ausrufezeichen gesetzt. An drei Tagen haben wir volle Hallen, spannende Begegnungen und intensive Gespräche erlebt. Viele der Gespräche am BDH-Stand drehten sich um die aktuelle politische Rahmensetzung, wie das Gebäudeenergiegesetz, die aktuelle Förderung oder die kommunale Wärmeplanung. Hier herrscht vor allem in Richtung der Endverbraucher weiterhin Informationsbedarf. Deutlich wurde auch, dass sich die GET NORD mit dem Verbundkonzept aus SHK und Elektro weiter bewährt und dabei dem Systemgedanken des ‚vernetzten Hauses‘ Rechnung trägt.“

*Markus Staudt*  
*Hauptgeschäftsführer, Bundesverband der Deutschen Heizungsindustrie (BDH)*



„Zum wiederholten Mal kooperierte die Sanitär-, Heizungs- und Klimabranche mit der Elektrobranche, um innovative Lösungen für die Herausforderungen der Energiewende zu zeigen. Die GET NORD bot Fachleuten die Möglichkeit, sich zu vernetzen und gemeinsam an der Umsetzung erneuerbaren Energien zu arbeiten. Im Mittelpunkt stand der Austausch von Wissen und Erfahrungen, um die Integration erneuerbaren Energien in unsere Infrastruktur voranzutreiben.“

*Jens Wagner*

*Obermeister, Fachverband und Innung SHK Hamburg*

„In Zeiten wachsender Anforderungen an die Sektorenkopplung wird das Elektrohandwerk zum entscheidenden Bindeglied zwischen unterschiedlichen Gewerken. Die GET NORD 2024 präsentierte eindrucksvoll, wie Elektro- und SHK-Technik gemeinsam effiziente, nachhaltige und smarte Gebäude realisieren. Die Vernetzung der Systeme und der Einsatz von KI verändern die Gebäudetechnik grundlegend, indem sie neue Potenziale für Automatisierung und Energieoptimierung bieten. Gleichzeitig stellen diese Entwicklungen die Gewerke vor die Herausforderung, komplexe Technologien miteinander zu integrieren und ständig neue Lösungen zu entwickeln. Wir blicken optimistisch in die Zukunft, denn die Chancen sind enorm. Die Elektrobranche ist und bleibt der Motor für die Energiewende und Digitalisierung.“

*Heiko Nass*

*Präsident, NFE Norddeutscher Fachverband Elektro- und Informationstechnik*