

INTER
NORGA

STATEMENTS ZUR INTERNORGA 202



Markus Brieskorn

B.PRO MARKUS BRIESKORN, HEAD OF LIVE AND DIGITAL COMMUNICATIONS

Schon im Vorfeld war die Vorfreude auf die Internorga zu spüren. Diese positive Stimmung zog sich durch den gesamten Aufbau, die Veranstaltung selbst bis hin zum Networking nach der Messe. Wir hatten sehr gute und qualitativ hochwertige Kontakte. Aus den Gesprächen haben wir mitgenommen, dass Personalmangel und Ergonomie am Arbeitsplatz Küche wichtige Themen sind, für die wir mit Automatisierung und Digitalisierung Lösungen zeigen können. So haben wir einen Roboter in der Speisenverteilung vorgestellt, mit dem CSS Compact ein neues Kapitel in der automatisierten Bestecksortierung in der Spülküche aufgeschlagen und mit der Hygiene- und Qualitätssoftware QM-Spot können unsere Geräte vernetzt werden. So sind wir mit einem guten Gefühl nach Hause gefahren und nächstes Jahr auf jeden Fall wieder dabei.

www.bpro-solutions.com



Dr. Frank Neuhausen

BWT WATER+MORE DEUTSCHLAND DR. FRANK NEUHAUSEN, GESCHÄFTSFÜHRER

Bei uns stand die Nachhaltigkeit im Fokus des Messeauftritts. Deshalb haben wir an einem Modell sowie in einem Film gezeigt, wie 99 Prozent der Materialien einer erschöpften Filterkerze wieder dem BWT-Recyclingprozess zugeführt werden. Für das Programm sammeln Fachhändler und Partner in einer bereitgestellten Box verbrauchte Inline-Filterkerzen, lassen volle Boxen abholen und gegen leere Behälter austauschen. Außerdem haben wir bewährte und neue Filterlösungen gezeigt, etwa unsere Umkehrosmoseanlagen BWT bestaqua ROC oder den neuen „Keimfänger“ BWT bestcare 10 speziell für Wasserspender. In unserem Filtersortiment haben wir für jede lokale Wassersituation eine optimale Lösung, kombiniert mit passgenauem Service durch unsere Partner. Das kommt bei unseren HoReCa-Kunden sehr gut an, wie zahlreiche Gespräche in Hamburg gezeigt haben.

www.bwt-wam.com



Robert Simon

COLGED ROBERT SIMON, AREA EXPORT MANAGER TOBIAS HARMUTH, VERTRIEBSLEITER DEUTSCHLAND

Wir sind mit der Internorga hochzufrieden, die Anzahl der Kontakte war sogar noch höher als 2019. Unsere Schwerpunkte Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung auf der einen und die Umsetzung der Mehrwegangebotspflicht im Spülbereich auf der anderen Seite kamen bei den Besuchenden sehr

gut an. In erster Linie besuchten uns unsere Fachhandelspartner sowie Planer, aber auch Endkunden haben wir beraten können. Internationale Fachhandelspartner aus Ungarn, Österreich, Schweiz, Slowenien und der Ukraine zählten zu unseren Gästen. Ein Höhepunkt war unser Messeabend am Freitag, zu dem wir unsere Kunden eingeladen haben. Wir konnten viele tolle Gespräche in gemütlicher Atmosphäre führen.

www.colged.de

COOL COMPACT ANDREAS LINDAUER, GESCHÄFTS- FÜHRER VERTRIEB/MARKETING

Wir hatten eine gute Internorga erwartet und unsere Erwartungen wurden mehr als übertroffen. Mit unserem geänderten Messekonzzept, in dem wir unsere technische Kompetenz etwas mehr in den Mittelpunkt gestellt haben, lagen wir genau richtig. Unser Stand war im Grunde immer voll, wir konnten zahlreiche Fachhändler und Fachplaner begrüßen. Diese interessierten sich vor allem für unsere Neuheit, den Kühlschrank aus der Magnos-Serie mit zwei Türen und Auszügen im unteren Bereich statt Rosten. Der Relaunch der Magnos-Geräte ist verbunden mit der Höherstufung auf die Energieeffizienzklasse A. Wir sehen den Magnos als neuen Standard in dieser Klasse an. Speziell am Montag war die Anzahl an Besuchern sehr gut, verbunden mit überdurchschnittlich vielen Gesprächen über die genannten Themen. Ein toller Messeabend mit unseren Partnern von Netzwerk Culinaria rundete den sensationellen Internorgaauftritt von uns in diesem Jahr wunderbar ab.

www.coolcompact.de

DYNAMIC PROFESSIONAL GÜNTHER BOSSHAMMER VON DER GESCHÄFTSLEITUNG

Das war so wie früher, eine tolle Messe! Man merkte, dass die Besucherinnen und Besucher regelrecht heiß darauf waren, endlich wieder eine normale Internorga zu besuchen. Wir hatten extrem viel zu tun auf unserem Stand, hauptsächlich haben wir Endkunden begrüßen können, aber auch einige Partner aus dem Fachhandel haben die Gelegenheit genutzt. Beim Handel kommt vor allem unser Online-Seminarangebot sehr gut an, wir haben einige Termine vereinbart. Unser Konzept, neben Smoothies auch noch leckere gesunde Bowls anzubieten, wurde super angenommen, wir konnten damit unsere Gemüseschneider und die Kutter beziehungsweise Blend & Mix praxisnah vorführen.

www.dynamic-professional.de



Tobias Harmuth



Andreas Lindauer



Günther Bosshammer