

NORDLAND. SHORT. STORIES.

**Fakten. Hintergründe. Neuigkeiten.
Bemerkenswert. Erwähnenswert. Beachtenswert.**



NORDLAND SHORT STORY 05/2016

Der NORDLAND-HATTRICK – Mit Sieger-Preisen ins EM-Jahr

24. März 2016

2014: Einführung der 90 Meter-Rolle.

2015: Phenol-freie Thermorollen.

2016: Radikale Preisreduzierung Bonrollen.

Das nennt man „erfolgreich verwandelt“: Nach Einführung der 90 Meter-Thermorollen im März 2014 und der Phenol-freien Papierqualitäten im August 2015, komplettiert nun die radikale Preis-Aktion im Produktsegment der Kassenrollen einen echten NORDLAND-Hattrick.

„Wir bleiben für unsere Kunden am sprichwörtlichen Ball“, erläutert Christian Awe, Vertriebsleiter bei NORDLAND. „Dazu gehört natürlich auch, dass wir uns unserer Verantwortung als führender Anbieter und Vertriebspartner bewusst sind. Ob deutliche Kostenreduzierung durch die verlängerten 90-Meter-Rollen, Minimierung der Schadstoffbelastung durch den Verzicht auf Bisphenole und nun die deutlichen Preissenkungen – da verstehen wir uns klar als Spielmacher der Branche“.

Und dies mit nachhaltigem Erfolg, denn im kommenden Jahr steht bereits das 30jährige Firmenjubiläum an. Ein Grund mehr, das EM-Jahr 2016 mit echten EM-Sieger-Preisen zu feiern.

Das gut aufgestellte Team sorgt mit echter Spielfreude dafür, dass kein Kunde auf der Reservebank sitzen muss: „Kundenbetreuung, das nehmen wir bei NORDLAND eben noch sehr persönlich“ – das steht für Eileen Wunderlich aus dem Vertriebsteam eindeutig fest.