



# ERFOLGREICHES KUPPELTREFFEN 2025

## NORDWEST-Kuppeltreffen vernetzt intensiv und erfolgreich Fachhändler und Lieferanten

**Dortmund, 27.06.2025 – NORDWEST hat nach der erfolgreichen Event-Premiere vor zwei Jahren jetzt erneut vom 24. bis 27. Juni 2025 Lieferanten- und Fachhandelspartner im Rahmen einer herausragenden Netzwerkveranstaltung miteinander verkuppelt. Im Mittelpunkt des Kuppeltreffens steht das Ziel, den Fachaustausch zwischen Expert\*innen auf Hersteller- und Fachhändlerseite zu fördern, Infos zu Neuheiten und Trends auszutauschen sowie neue Kontakte zu knüpfen und bestehende zu**

**vertiefen. Das Verbundunternehmen freut sich, als Gastgeber auf ein rundum sehr gelungenes viertägiges Branchenevent am Dortmunder Firmensitz zurückblicken zu können – mit insgesamt rund 1.100 Gästen. Erstmals hat neben dem Kuppeltreffen Handwerk & Industrie auch das Kuppeltreffen Bau stattgefunden. Die Resonanz war durchweg positiv!**

Vom 24. bis 27. Juni 2025 bot NORDWEST den Teilnehmenden des exklusiven Branchenevents die ideale Plattform zum Austausch über Innovationen, Marktanforderungen und neue Lösungen. Um den vielfältigen Interessen gerecht zu werden, wurden an den Veranstaltungstagen thematische Schwerpunkte in Bezug auf die Warengruppen und Branchen gesetzt. Am 25. Juni standen Arbeitsschutz, Schweißtechnik und Technischer Handel im Fokus, am 26. Juni ging es um Betriebseinrichtung, Elektrowerkzeuge, Handwerkzeuge, Oberflächentechnik und Präzisionswerkzeuge. Den Abschluss machte der Geschäftsbereich Bau am 27. Juni mit Baugeräten, Baubeschlägen, Sicherheitstechnik und Verbindungstechnik.

Die Gäste erwartete an jedem Vorabend eine gemeinsame, stimmungsvolle Abendveranstaltung mit Live-Musik im einzigartigen Ambiente des Kuppelzeltes am Standort der NORDWEST-Firmenzentrale in Dortmund. Parallel zum Kuppeltreffen fanden an den Vortagen zudem die Tagungen der Leistungsgemeinschaften Aktivkreis Schweißen, InTECH, KOMPASS, LG Betriebseinrichtung, LG Präzision, TEC-AS und KBS statt. Um einen intensiven Austausch zu fördern und die Zeit optimal zu nutzen, haben die Fachhandelspartner im Vorfeld über ein digitales Kalender-Tool Gesprächsslots an den Infoständen der Lieferanten gebucht. Teilnehmende, die mehr Gespräche mit Lieferanten führten, hatten höhere Chancen auf attraktive Preise beim Kuppelgewinnspiel.

Für weitere Impulse sorgte der inspirierende Keynote-Speaker Benedikt Böhm, der neben seinem Managerposten Extremskibergsteiger ist und in seinen Beiträgen immer wieder gekonnt die Brücke zwischen der extremen Bergwelt und der Geschäftswelt schlug.

NORDWEST-Vorstand Michael Rolf resümierte: „Wie schon vor zwei Jahren haben wir eine hohe Resonanz und sehr positives Feedback verzeichnet, mit der Erweiterung um das Kuppeltreffen Bau sogar noch mehr. Es hat sich nach

der Premiere im Jahr 2023 herumgesprochen, wie gut und sinnvoll die erste Veranstaltung war, das hat eine Vielzahl von Herstellern animiert, sich ebenfalls anzumelden. Die Stimmung ist hervorragend, alle sind hochmotiviert und es werden viele erfolgsversprechende Gespräche geführt. Die Grundidee des Kuppeltreffens ist es, neue Lieferanten mit neuen Kunden zusammen zu bringen und Neugeschäft zu generieren. Das ist NORDWEST und unseren großartigen Gästen auch dieses Mal wieder erstklassig gelungen.“

Nach dem sehr positiven Feedback der Teilnehmenden, freut sich NORDWEST schon jetzt auf die Fortsetzung dieses Erfolgsformates im Jahr 2027!

## **Christian Niedermeier, Norres Schlauchtechnik GmbH:**

„Wir hatten tatsächlich sehr, sehr viele Möglichkeiten, alte Kontakte zu pflegen und auch neue Kontakte und Kunden kennenzulernen. Das ist alles hochprofessionell aufgezogen, auch mit dem sehr guten Terminmanagement, das NORDWEST zur Verfügung gestellt hat. Von daher freuen wir uns und die gesamte Veranstaltung ist bisher ein Riesenerfolg in unseren Augen.“

## **Dana Peters, PIEL Die Technische Großhandlung GmbH:**

„Wir haben uns richtig gefreut, dass es auch dieses Jahr wieder ein Kuppeltreffen gibt. Das ist eine sehr gute Gelegenheit, ganz viele bekannte und potenzielle neue Partner zeitgleich zu treffen. Eine super Geschichte! So intensiv netzwerken zu können, ist ein absolutes Highlight, denn nur dadurch entstehen Geschäfte. Von daher ist es genau die richtige Plattform, auch diese kurzen Gesprächssequenzen reichen vollkommen, um dann im Nachgang in tiefere Themen zu gehen.“

## **Alexander Kratz, Wiha Werkzeuge GmbH:**

„Wir hatten gestern einen wundervollen Abend, der perfekt organisiert war, mit einer schönen Atmosphäre. Ein toller Auftakt! Und nach den Gesprächen heute ist für uns ein klarer Mehrwert erkennbar, weil wir uns viel mit Fachhandelspartnern unterhalten, mit denen wir bisher noch nicht aktiv

arbeiten, und dementsprechend entstehen großartige neue Kontakte. Und diese ganzen persönlichen Kontakte helfen uns sehr weiter, dann in eine Geschäftsbeziehung einzutauchen!“

**Ralf Pixberg, WVG Werkzeug-Vertrieb GmbH:**

„Ich bin sehr zufrieden! Ich bin zum ersten Mal beim Kuppeltreffen und hätte nicht gedacht, dass man in so kurzer Zeit mit so vielen Kontakten so viel guten Input bekommen kann. Das ist wirklich toll! Wir profitieren sehr davon, uns hier mit Lieferanten auszutauschen, mit denen man im Tagesgeschäft nicht so viel zu tun hat. Wir treffen bei NORDWEST auf jede Menge bekannte Partner, mit denen wir immer im Austausch sind, und mit den bisher unbekanntem sind wir es jetzt auch!“

**Björn Hauer, CONTAINEX Container-Handelsgesellschaft m.b.H.:**

„Wir freuen uns sehr, dieses Jahr beim NORDWEST-Kuppeltreffen vertreten zu sein. Das ist eine sehr, sehr angenehme Stimmung hier, wo man sich auf professioneller Ebene sehr gut miteinander austauschen kann. Ich finde das Speed-Dating-Verfahren richtig gut, weil man in kurzer Zeit möglichst viele Kontakte knüpfen kann und die erste Basis für weitere Geschäftsbeziehungen legen kann. Extrem spannend!“

**Claus Hedemann, Claus Hedemann GmbH & Co. KG:**

„Wir sind sehr zufrieden. Ich bin das zweite Mal hier und wir haben heute unfassbar viele Gespräche. Wir waren insgesamt mit 5 Personen hier, die Termine wahrgenommen haben. Ich finde die Atmosphäre sehr schön für die Gespräche, ich finde auch den 15-Minuten-Takt hierfür sehr geeignet. Man kann da das Wesentliche besprechen. Wirklich vorteilhaft ist für mich, dass die Abendveranstaltung vor dem eigentlichen Kuppeltreffen ist, weil so alles, was man üblicherweise am Rande diskutiert, bereits besprochen ist, und bei den Gesprächen heute reden wir dann über Fakten, das ist sehr angenehm.“

Exklusivlieferanten waren am ersten Tag des Kuppeltreffens für den Bereich Handwerk & Industrie 3M Deutschland GmbH, AK Industry GmbH, ASATEX AG, ATG Hand Care (Pvt.) Ltd., Blåkläder Deutschland GmbH, Caramba GmbH,

ContiTech Schlauch GmbH, Conzelmann Schweißhandelsgesellschaft mbH, Ejendals GmbH, FHB original GmbH & Co. KG, Kemper GmbH, Norres Schlauchtechnik GmbH, Ocean Textile Group A/S, Riegler & Co. KG, SAMOA GmbH und TRICOFLEX SAS Zone Industrielle.

Am zweiten Tag der sehr gut besuchten Veranstaltung standen die Exklusivlieferanten August Rüggeberg GmbH & Co. KG, Durable - Hunke & Jochheim GmbH & Co KG, fetra - Fechtel Transportgeräte GmbH, Gebr. Schulte GmbH & Co. KG, GEDORE Werkzeugfabrik GmbH & Co. KG, GESIPA, KEMMLER Präzisionswerkzeuge GmbH, MAKITA Werkzeug GmbH, Meta-Regalbau GmbH & Co. KG, Robert Bosch Power Tools GmbH, Rothenberger Werkzeuge GmbH, Ruko GmbH, VÖLKELE GmbH, Wera Werkzeuge GmbH, Wiha Werkzeuge GmbH und Zarges GmbH für Gespräche zur Verfügung.

Als Exklusivlieferanten für den Bereich Bau waren CONTAINEX Container-Handelsgesellschaft m.b.H., Robert Bosch Power Tools GmbH und ZND vor Ort.

## **Über die NORDWEST Handel AG:**

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

