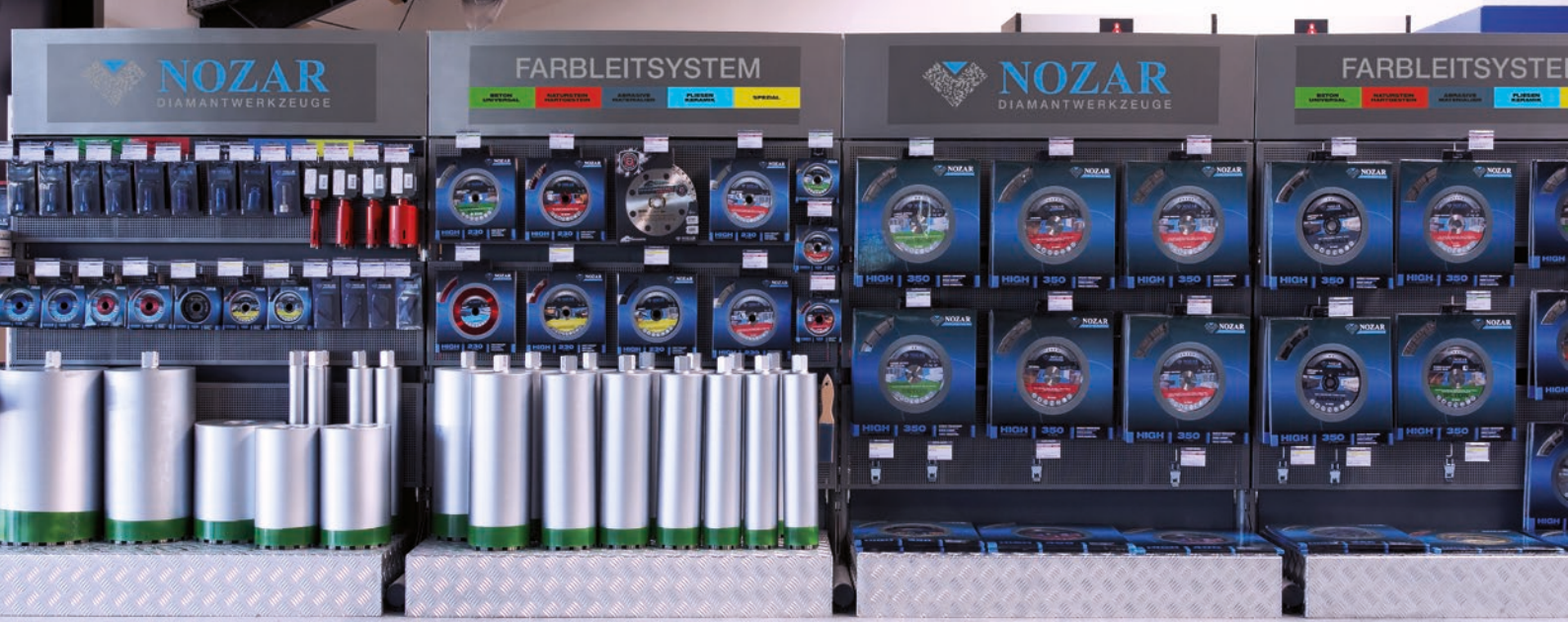




KOMPETENZFELD DIAMANTTECHNIK

Die ganze Nozar-Welt auf einer Wand.
(Fotos: Nozar Diamantwerkzeuge GmbH)

So wird aus Diamant Kohle

Wie aus Kohle Diamant wird, kann man googeln. Darüber, ob aus Diamant wieder Kohle wird, die in die Kassen des Fachhandels geht, entscheiden zahlreiche Faktoren. Neben Produktwissen zählen vor allem Serviceangebote wie Vermarktung und Logistik der Diamantwerkzeuganbieter, die über Schema F hinausgehen.

Diamantwerkzeuge sind eine kleine Wissenschaft. Viel technisches und anwendungsbezogenes Hintergrundwissen sind nötig, um eine optimale Lösung für den Profianwender zu entwickeln. Nicht jede Trennscheibe, jedes Fräs- und Schleifwerkzeug bzw. jeder Bohrer eignet sich für jeden Einsatz gleichermaßen. Ein Überblick über die wichtigsten Auswahlkriterien.

MATERIAL

Ein entscheidendes Kriterium bei der Auswahl ist das Material, das bearbeitet werden soll. Durch unterschiedlich beigemischte Zusatzstoffe wie beispielsweise Kupfer, Eisen, Kobalt, Wolfram und natürlich Diamanten lassen sich verschiedene Segmente herstellen, die für sehr harte, harte oder weiche (abrasive) Materialien verwendet werden können. Im Idealfall ordnet ein Farbleitsystem auf Werkzeug und Display diese nach Materialien und hilft sowohl Händlern als auch Anwendern bei der schnellen Auswahl der passenden Produkte.

MASCHINE

Es gibt Diamantwerkzeuge zum Schneiden, Schleifen, Fräsen und Bohren. Je nach Einsatzzweck eignen sie sich für den Einsatz auf Winkel- bzw. Trennschleifern, Tischsägen, Fugenschneidern, Schleifmaschinen, (Kern-) Bohrmaschinen und Akkuschrabern.

QUALITÄT

Diamantwerkzeuge sind in unterschiedlichen Qualitätsstufen erhältlich. Die Basisausführung erzielt eine gute Schneidleistung bei durchschnittlicher Beanspruchung im Standardeinsatz. Die Schnittleistung bzw. -geschwindigkeit wird bei Diamantwerkzeugen in m/s

angegeben. Bei hoher Beanspruchung sollten Anwender zu Profiqualität greifen, die sich durch sehr gute Schneideigenschaften bei hoher Standzeit auszeichnet. Benötigt der Anwender ein Werkzeug mit einem Maximum an Schneidleistung und Lebensdauer, sind Premium-Produkte die beste Wahl. Schnittgeschwindigkeit und Standzeit des jeweiligen Diamantwerkzeugs werden von Anbietern z.B. über ein mehrstufiges Bewertungssystem ausgewiesen. Fünf von fünf Sternen bedeutet entsprechend eine maximale Schneidleistung und Lebensdauer, die letztendlich aber immer auch durch das Zusammenspiel drei Ms, nämlich Maschine, Material und Mensch, beeinflusst werden.

AUSSTATTUNGSMERKMALE

Diamantwerkzeuge gibt es in unterschiedlichen Formen und Zusammensetzungen, von einfachen, geradlinigen Segmenten über Turbosegmente bis hin zu einer in der Herstellung aufwändigen Matrixtechnologie. Je nach Qualitätsstufe und Anwendungsbereich sind sie mit unterschiedlichen Features ausgestattet. Bei der Matrixtechnologie z. B. werden im Herstellungsprozess die Diamanten auf der Schnittfläche matrixartig hintereinander angeordnet, um eine höchstmögliche Schnittgeschwindigkeit und Standfestigkeit zu erzielen. Ein weiteres, auf dem Markt komplett neues Ausstattungsmerkmal von Diamantschei-



Die Technik macht den Unterschied: Für eine höchstmögliche Schnittgeschwindigkeit und Standfestigkeit sind bei der Matrix-Technologie die Diamanten auf der Schnittfläche matrixartig hintereinander angeordnet.



ben ist das patentierte Heat Control System (HCS), bei dem auf die Scheibe aufgetragene thermosensible Hitze pads durch eine rote Verfärbung anzeigen, wenn die Trennscheibe zu heiß wird. Das stellt sicher, dass der Anwender die in DIN EN 13236 angegebene Kühlpause einhält. Ein wichtiges Sicherheitskriterium, denn Trennscheiben, die aufgrund von Überhitzung verformt sind oder bei denen dann sogar einzelne Segmente abbrechen, verursachen jedes Jahr mehrere Tausend Unfälle, bei denen sich Anwender zum Teil schwer verletzen.

Ein ebenso relevantes Gesundheitsfeature sind sogenannte Silentcut-Scheiben mit einem schallreduzierten Spezialkern, der Geräusche um bis zu 15 dB reduziert. Das trägt zum persönlichen Lärmschutz des Anwenders sowie der Verringerung von Lärmemissionen am Entstehungsort bei, die vor allem bei Arbeiten in und in der Nähe von Krankenhäusern, Altenheimen, Schulen sowie in Innenstädten und Wohngebieten gesetzlich vorgeschrieben sind.

Neben profundem Produktwissen sind Serviceleistungen der Anbieter das A und O. Ein hohes Maß an Individualität sowohl bei den Produkten als auch der Ansprache der Anwender, ein Mix aus Offline- und Onlinemaßnahmen sowie die Zustellung durch den Anbieter direkt zum Anwender auf die Baustelle etc. kurbeln den Absatz dauerhaft an.

INDIVIDUALITÄT STATT KONFORMITÄT

In individualisierten Diamantwerkzeugen liegt eine Menge Potenzial, sich als Marke vor Ort zu profilieren, sich von Online-Händlern mit Standardsortimenten wirkungsvoll zu differenzieren und dem Direktvertrieb Paroli zu bieten. Immerhin wünscht sich aktuellen Erhebungen zufolge jeder zweite Konsument mehr personalisierte Angebote, um häufiger den stationären Handel zu besuchen. Beim Grad der Individualisierung jedoch unterscheiden sich die Leistungen der Anbieter erheblich. Zumeist umfassen sie zwar individualisierte Produkte, seltener jedoch auch die individuelle Ansprache sowohl von Händlern als auch Anwendern. Ein auf die jeweilige Kundschaft des Händlers zugeschnittenes Sortiment sollte Voraussetzung sein. Darüber hinaus ist Private Labeling ein wirkungsvolles Mittel, die eigene Marke zu stärken. Je nach Sortimentsgestaltung des jeweiligen Händlers können Diamantwerkzeuge in

Nozar-Service: Hoher Grad an Individualisierung

- Private Labeling von Diamant-Trenn-, Fräs-, Schleif- und Bohrtechnik in verschiedenen Qualitätsstufen inkl. kundenindividueller Verpackungen, Regalblenden, Thekendisplays
- Auch kleinste Losgrößen mit spezifischen Diamantsegmenten, Wunschfarbe oder eigenständiger Bedruckung
- Auf Bedarf des Handels abgestimmte Logistik: selbst Kleinmengenlieferungen und Zustellung direkt zum Anwender auf der Baustelle
- Wandgenerator: individuell auf die Bedürfnisse des jeweiligen Händlers zugeschnittene Verkaufspräsentation
- Farbleitsystem und Piktogramme auf Produkten zeigen den jeweiligen Anwendungsbereich und unterstützen das Verkaufsgespräch wirkungsvoll
- Schulungen beim Händler oder in der Diamond-Academy mit individuellem „Trainingsplan“ und Verkaufsschulung
- Digitale Erlebniswelten: Produktvideos, auch im händlerspezifischen Design und mit vom Handelspartner definierten Produkten, für Online-Shops, Newsletter, Internet-/Intranet-, Social-Media- und PoS-Auftritte.



Haben den Dreh raus: Erste Anbieter von Diamanttechnik stellen bereits nach individuellen Händlervorgaben produzierte Privat-Label-Videos zur Nutzung auf der Website, im Online-Shop, in Newslettern und Social-Media-Kanälen sowie am PoS bereit.

unterschiedlichen Qualitätsstufen gebrandet werden. Einige Anbieter liefern zusätzlich auch Verpackungen, Regalblenden, Displays und sogar Anwendungsvideos im Eigenmarken-Look.

DIGITALE ERLEBNISWELTEN

Onlinemarketing ist für stationäre Händler eine Schlüsselvariable, um Kunden aus dem Internet zum Kauf im stationären Geschäft zu bewegen. Privat-Label-Videos zum Beispiel erhöhen die Wahrnehmung, ein fachkompetenter Ansprechpartner zu sein. Händler können definieren, welches Elektro- und Diamantwerkzeug bei der Videoproduktion verwendet werden soll, schließlich muss es ja auch beim jeweiligen Händler erhältlich sein. Mit den auf der Händler-Homepage, im Online-Shop oder in Newslettern eingebundenen, am PoS über Monitore abgespielten oder auf Videoplattformen bzw. Social-Media-Kanälen veröffentlichten Videos können Händler auf individuelle Art mit

ihren potenziellen und bestehenden Kunden kommunizieren und Aufmerksamkeit erzeugen.

PROBLEMLÖSUNGEN STATT 08/15

Nicht nur Produktsortiment und Vermarktungsaktivitäten können auf den Handel abgestimmt werden, auch Schulungsangebote, technische Unterstützung und Logistik. Auch da gibt es zwischen den Anbietern große Unterschiede. Statt Schema F kommt es auf echte Problemlösungen an. Zwar gibt es zahlreiche Angebote an Schulungen, sie sollten aber neben einer Produktschulung nach individuellem Trainingsplan auch eine Verkaufsschulung beinhalten. Schließlich ist die Logistik ein wesentlicher Faktor, der über den Erfolg beim Abverkauf von C-Teilen wie Diamanttechnik entscheidet. Neben kurzfristigen Lieferungen an den Händler stärken Zustellungen vom Anbieter direkt zum Anwender auf der Baustelle, notfalls auch am Wochenende, die Reputation des Händlers. ■