

„Darf's eine Scheibe mehr sein?“

Nozar mit der Vielfalt seiner Scheiben-Show

„Wir haben ein komplettes Diamant-Konzept, und wer Lust auf mehr Umsatz mit tollen Margen hat, sollte sich mit uns auseinandersetzen, denn wir bieten dem Handel ein Trennscheiben-Sortiment, mit dem er dem Direktvertrieb auf jeden Fall Paroli bieten kann“, ist sich **Torsten Wehnert**, Leiter Marketing und Vertrieb bei Nozar, im Gespräch mit der EZ Tools & Trade sicher.

Ansetzen will er dabei mit individualisierten, kundenspezifischen Produkten und umfassenden After-Sales-Maßnahmen. „Private Labeling bieten wir für unser komplettes Sortiment von Trenn-, Fräs-, Schleif- und Bohrtechnik in verschiedenen Qualitätsstufen und bis hin zu Verpackung sowie Regalblenden.“ Möchte der Handelskunde ein exklusives Produkt vermarkten mit eigenen Vorstellungen von Farbe, Verpackung und Marketingkonzept, so stellt Nozar nicht nur ein individuelles Design-Konzept zusammen, sondern bietet mit dem Label-Konfigurator vom Entwurf bis zur Herstellung der Gravuren, Etiketten, Verpackungen und Regalblenden das durchgängige Vermarktungs-Programm. Nozar steht für Private Label bis ins Detail. So können auch firmenspezifische Theken-Displays, eigene Prospekte oder sogar ein individualisiertes YouTube Video erstellt werden. „Auch Mindestmengen gibt es für unsere Partner nicht, dafür aber Aktionen und Kataloge aus unserer Marketingabteilung“, fügt Torsten Wehnert hinzu.



Hilfestellung in vielen Bereichen

Um seine Online- und Social-Media-Aktivitäten zu forcieren, hat Nozar kürzlich einen Profi eingestellt. Er produziert Videos für Online-Shops, Internet-/Intranet-, Social-Media- und PoS-Auftritte der Handelspartner und deren jeweilige Diamanttechnik-Eigenmarke. Im Endeffekt sind damit nicht nur die Produkte,

sondern auch das Video Eigenmarke. Es wurde ausschließlich für diesen Händler und nach seinen Vorstellungen produziert, ist also ein Unikat.

Eine WhatsApp-gestützte Hotline, die dem Außendienst des Handels von 7.00 bis 19.00 Uhr zur Verfügung steht, hilft bei der Beratung und Problemlösung vor Ort: Foto schicken – Problem lösen.

Zum weiteren Angebot zählt die zu Schulungszwecken eingerichtete Diamant-Tools-Academy am Firmensitz in Ascheberg, in der für jeden Händler auch indi-



viduelle Trainingspläne erstellt werden können, die sich wiederum an der Bestückung seiner Regalwände ausrichten. Ein Diamond-Day als weiterer Marketing-Baustein kann der Kundschaft beispielsweise die deutlichen Unterschiede von Laut- und Leise-Scheiben anschaulich verdeutlichen.

Technische Berater sorgen dafür, dass auch bei schwierigen Problemlösungen unkompliziert Lösungen gefunden werden. Auch die Aufbereitung von verbrauchten Bohrkronen stellt für das Unternehmen kein Problem dar. „Wir können unseren Bekanntheitsgrad und die Marktbedeutung schon realistisch



einschätzen“, weiß Torsten Wehnert, „deshalb haben wir uns auch speziell auf Private Label konzentriert. Man darf dabei allerdings nicht vergessen, das Nozar aus der Naturstein-Be- und Verarbeitung kommt und daher über eine enorme Kompetenz verfügt. Aber mit unserer aktuellen Aufstellung macht Private Label für uns eben am meisten Sinn.“ Der Vertriebsleiter ist sich sicher, dass sein Unternehmen dem Fachhandel helfen kann, das enorme Potenzial, das seiner Meinung nach bei der Diamanttrenntechnik noch schlummert, zu heben. Dabei leisten nicht nur der Wandgenerator mit seinem kundenspezifischen Farbleitsystem, sondern auch die unzähligen „Problemlösungs-Scheiben“ im Nozar „Wunderkoffer“ wertvolle Dienste. „Und alles, was bis 16.00 Uhr bei uns bestellt ist, geht auch noch am selben Tag raus“, fügt Wehnert hinzu. Man wird von der Marke Nozar noch einiges hören – spätestens, wenn im Januar 2017 eine absolute Neuheit vorgestellt wird ... auf einen Schlag und keineswegs scheinchenweise.

Die Nozar Diamantwerkzeuge GmbH mit Sitz im westfälischen Ascheberg bei Münster entwickelt, produziert und vertreibt seit mehr als 45 Jahren hochwertige Profi-Diamantwerkzeuge und Schleifmittel. Das Produktsortiment umfasst Diamant-Trennscheiben, -Fräswerkzeuge, -Schleiftechnik und -Bohrer sowie Korund Werkzeuge und Maschinen. Abnehmer der europaweit über den Fachhandel vertriebenen Produkte sind vor allem die Bauindustrie, aber auch Heizungs-, Sanitär- und Elektroinstallateure, Dachdecker sowie Garten- und Landschaftsbauer.