

## NOZAR DIAMANTWERKZEUGE

# Konzeptionelle Agilität

Keine Stückzahlen, sondern Problemlösungen ist das Credo beim Ascheberger Spezialisten für Diamantwerkzeuge Nozar. Das gilt sowohl in Richtung Handel wie in Richtung Anwender. Verbunden mit dem extrem hohen Servicegrad, den Nozar liefert, wird die Marke in der spannenden Nische interessant.



Der Firmensitz von Nozar in Ascheberg.

Ein Erfolgsfaktor bei Nozar ist der hohe Grad der Individualisierung. Dies trifft sowohl auf die Produkte wie auch auf die Ansprache der Kunden und Anwender zu. Dabei kommen dem Unternehmen die flexiblen Strukturen in Marketing und Vertrieb zugute.

Die Grundlage für die Individualisierung im Produktbereich liefert die Möglichkeit, kleinste Losgrößen der Trenn-, Fräs- und Schleifscheiben mit spezifischen Diamantsegmenten, mit einer Wunschfarbe oder auch einer eigenständigen Bedruckung auszuführen. „Wir freuen uns natürlich über größere Aufträge“, erklärt Geschäftsführer in zweiter Generation Frank Nozar, „aber wir verstehen uns hier als Dienstleister für unsere Handelspartner, wenn diese beispielsweise eine eigene Hausmarke anbieten wollen, die sie aus der Vergleichbarkeit am Markt herausholt.“

Der Grad der Exklusivität bei der Bereitstellung von Eigenmarken wird bei Nozar aber noch weiter getrieben. Nicht nur das Werkzeug erhält die Wunschfarbe und -bedruckung, in Ascheberg werden auch die Verpackung entwickelt und das gewünschte Sortiment auf die Verkaufswand platziert.

## INDIVIDUALITÄT BIS IN DIE MEDIEN

Soweit noch nichts besonderes, könnte man sagen, auch wenn der Grad der Singularisierung beeindruckt. Nozar treibt aber diesen Grad noch weiter: So werden

beispielsweise exklusive Anwendervideos mit den Werkzeugen der gewünschten Marke produziert und den Kunden zur Verfügung gestellt. „Unsere Kunden sind schon erstaunt, wenn sie am Telefon gefragt werden, welches Elektrowerkzeug wir bei der Videoproduktion verwenden sollen. Denn das sollte ja ein Produkt sein, das beim jeweiligen Händler auch erhältlich ist“, berichtet Vertriebs- und Marketingleiter Torsten Wehnert, der gemeinsam mit Frank Nozar für die Marktaktivitäten des Herstellers verantwortlich zeichnet.

Wehnert, der durch seine Zeit bei Dewalt den Markt bestens kennt, setzt auch für die eigene Marke intensiv auf die sogenannten neuen Medien: „Wir sind in den sozialen Netzwerken unterwegs und nutzen sehr stark das Bewegtbild, um unsere Produkte zu erklären.“ Dass sich ein Spezialist dieser Größenordnung einen eigenen Mitarbeiter für dieses Thema „leistet“, zeigt, mit welchem Nachdruck in diesem Bereich gearbeitet wird.

## SERVICE ZUR HANDELSUNTERSTÜTZUNG

Natürlich liefert Nozar die vielfältige Produktkompetenz von der Qualität des Werkzeugs über die opti-



Geschäftsführer Frank Nozar.

mierte Verpackung bis hin zur Umsetzung der geplanten PoS-Wand auch für die eigene Marke, die das erste Standbein des Unternehmens aus Ascheberg vor dem OEM-Geschäft ist.

Damit ist aber noch lange nicht Schluss mit dem Service: In der Logistik ist alles auf den Bedarf des Handels mit Kleinmengenlieferung und Zustellung direkt zum

Anwender auf die Baustelle hin ausgerichtet. Die Individualität macht auch dabei wieder den Unterschied: „Wenn eine Baustelle steht, übernehmen unsere Mitarbeiter durchaus auch einmal den Kurierdienst - auch am Wochenende“, berichtet Frank Nozar. Ein solcher Aufwand ist nicht in jedem Fall möglich, aber es wird möglich gemacht, was realisierbar ist.

Dazu, wie zu der intensiven Mediennutzung, passt auch die Whatsapp-Beratungshotline, die Nozar für die Händler eingerichtet hat und die bei Fragen zu einem Produkt oder einer speziellen Anwendung genutzt werden kann. Für die Beratung durch den Außendienst

Die Nozar-PoS-Wand. (Fotos: Nozar)





Torsten Wehnert,  
Leiter Marketing  
und Vertrieb bei  
Nozar.



des Handels hat man bei Nozar einen ganz speziellen Koffer entwickelt, in dem die Leuchttürme des Sortiments vereint sind. Ob extraleise Trennscheibe, Universalscheibe oder Innovation, hier werden immer Ansatzpunkte für das Beratungsgespräch gegeben. Zudem lässt sich an den Produkten die über 45-jährige Erfahrung von Nozar im Bereich Diamantwerkzeuge bestens aufzeigen.

#### CRM ALS BINDENDER FAKTOR

Individualisierung ist auch das Stichwort bei der Kundenansprache. Dafür werden ebenso wie in den anderen Bereichen digitale Möglichkeiten genutzt, um diese auf- und auszubauen. Die Rede ist von einem gut funktionierenden CRM, das bei Nozar Gestalt annimmt. Über den Input, der im Kontakt zu Anwendern und Interessenten geliefert wird, können dann Anlässe



genutzt werden, immer wieder Impulse zu geben. Wehnert: „Wir wollen den Handel auch dabei unterstützen, der Beziehungsmanager auf den letzten Metern zum Kunden zu sein. Deshalb bauen wir unser CRM kontinuierlich weiter aus, um immer wieder den Anwender anzusprechen und ihm einen Grund zu liefern, zu seinem Händler zu gehen.“

Mit diesem Mix aus „online“ und „offline“ – hier kommen als wichtiger Faktor noch die Schulungen von

Schulungen sind elementarer Bestandteil des Vertriebs- und Marketingkonzeptes.

Händlern und Anwendern als persönliche Kommunikationsplattform hinzu – hat Nozar ein agiles Konzept aufgebaut, mit dem das Unternehmen ein Ziel verfolgt: seine Handelspartner zu unterstützen, ihren Deckungsbeitrag dauerhaft zu sichern. Und das gilt auch für die vielen weiteren Ideen, die die Ascheberger noch im Köcher haben. Der Fachhandel darf gespannt sein. ■



# mafell

## Die stellt das Sägen auf den Kopf:

Die KSS 40 18M bl.

So einfach, flexibel und präzise war Kappsägen noch nie: Die KSS 40 18M bl vereint alle Vorteile der MAFELL-KSS Gerätereihe mit modernster, langlebiger Akku-Technologie und ist damit das perfekte Werkzeug für den Innenausbau – von der Terrasse bis unters Dach. Überzeugen Sie sich selbst.

[mafell.de/kss40](http://mafell.de/kss40)



mafell - 09/16