

Nozar

Exklusiver Auftritt

Nozar Diamantwerkzeuge mit Sitz im westfälischen Ascheberg bei Münster entwickelt, produziert und vertreibt seit mehr als 45 Jahren hochwertige Profi-Diamantwerkzeuge und Schleifmittel. 2015 ist das Unternehmen mit einem neuen Konzept gestartet, das vor allem anders sein will. Was genau anders ist, erklärt uns Torsten Wehnert, Marketing- und Vertriebsleiter.



Verkäufer aus Leidenschaft: Torsten Wehnert. Für den ausgebildeten Verkaufstrainer ist die Steigerung von Kundenbegeisterung die Kundenverblüffung. Daran werde in Ascheberg unter seiner Regie stetig gearbeitet.

FOTO: REDAKTION/TS

(ts) „Nozar gehört zu den Unternehmen, die schon lange tolle Produkte entwickeln und sich nun entschlossen haben, das nun breiter bekannt zu machen. Daher war es an der Zeit mehr für die Marke mit ihrer Expertise rund um das Thema Naturstein zu tun. Also haben wir ein ganzes Bündel von Maßnahmen geschnürt und die Marke so Stück für Stück verändert“, sagt **Torsten Wehnert**. Auch vor dem Hintergrund, wie er weiter ausführt, dass das Thema Diamantwerkzeuge im Fachhandel noch zu wenig Aufmerksamkeit erfahre. Um das zu ändern hat der Spezialist unter anderem eine exklusive Produktlinie unter dem Label „Rhinozaros“ entwickelt. In dieser Linie sollen ausschließlich Produkte aufgelegt werden, die neben einer hochwertigen Diamant-Technik innovative oder spezielle Features mitbringen. Bestes Beispiel ist das erste Produkt – die Diamanttrennscheibe „Rhino-Pro-

duct“. Die Scheibe ist mit einem sogenannten „Heat Control System“ ausgestattet, das mit Hilfe von acht thermosensiblen Heizpads, die im Kreis auf der Scheibe mit einem Spezialkern platziert sind, anzeigt, wenn es Zeit für eine Abkühlung ist und somit für mehr Sicherheit und eine längere Lebensdauer sorgt. „Hier sehen wir ein großes Potenzial und werden diese neue Produktlinie sukzessive mit weiteren Innovationen ausbauen“, sagt der Verkaufsexperte.

Doch darauf alleine wollten die Westfalen nicht setzen und investierten parallel in neue Verkaufs- und Schulungskonzepte für die Stammmarke. Wehnert: „Zugute kam uns dabei, dass wir dank unseres hohen technischen Know-hows und der langjährigen Erfahrung ein Spezialist für kundenspezifische Lösungen sind und neben den Produkten früh angefangen haben, ergänzende Schulungen und technische Beratung anzu-

bieten, die wir nun noch einmal mit neuen Schulungskonzepten auf eine höhere Stufen heben konnten.“

Kundenindividuelle Erlebniswelten schaffen

Neben dem analogen Maßnahmenpaket, zu dem unter anderem die Möglichkeit gehört, das komplette Sortiment an Trenn-, Fräs-, Schleif- und Bohrtechnik individuell im Markendesign des jeweiligen Fachhändlers zu labeln und die Warenpräsentation mit Hilfe eines Wandgenerators kundenindividuell zu gestalten, besteht weiterhin das Angebot individuelle Anwendungsvideos in dem jeweiligen Markenauftritt des Fachhändlers zu produzieren, um die Einsatzmöglichkeiten von Diamant-, Schleif- und Trenntechnik plakativ zu zeigen. Das komme bei den Fachhändlern sehr gut an, weiß der Marketing- und Vertriebsleiter zu berichten. Daneben produziert das Unternehmen eigene Videos: „Profianwender wie Betonbauer, Trockenbauer, und Dachdecker und GaLa-Bauer erfahren in den kurzen Spots beispielhafte Anwendungsmöglichkeiten der unterschiedlichen Produkte, ohne sich durch Kataloge oder Webseiten durchlesen zu müssen“, erklärt Wehnert einen der Vorteile. „Solche Videos verdeutlichen auch die manchmal nur kleinen, aber feinen Unterschiede zwischen den Produkten, die jedoch im Ergebnis einen großen Unterschied machen. Hinter diesen hier nur kurz skizzierten Maßnahmen steht am Ende das Ziel unseren Kunden mehr zu bieten als gute Produkte, die es uns und unseren Kunden ermöglichen nicht nur über den Preis zu sprechen“, sagt Wehnert.

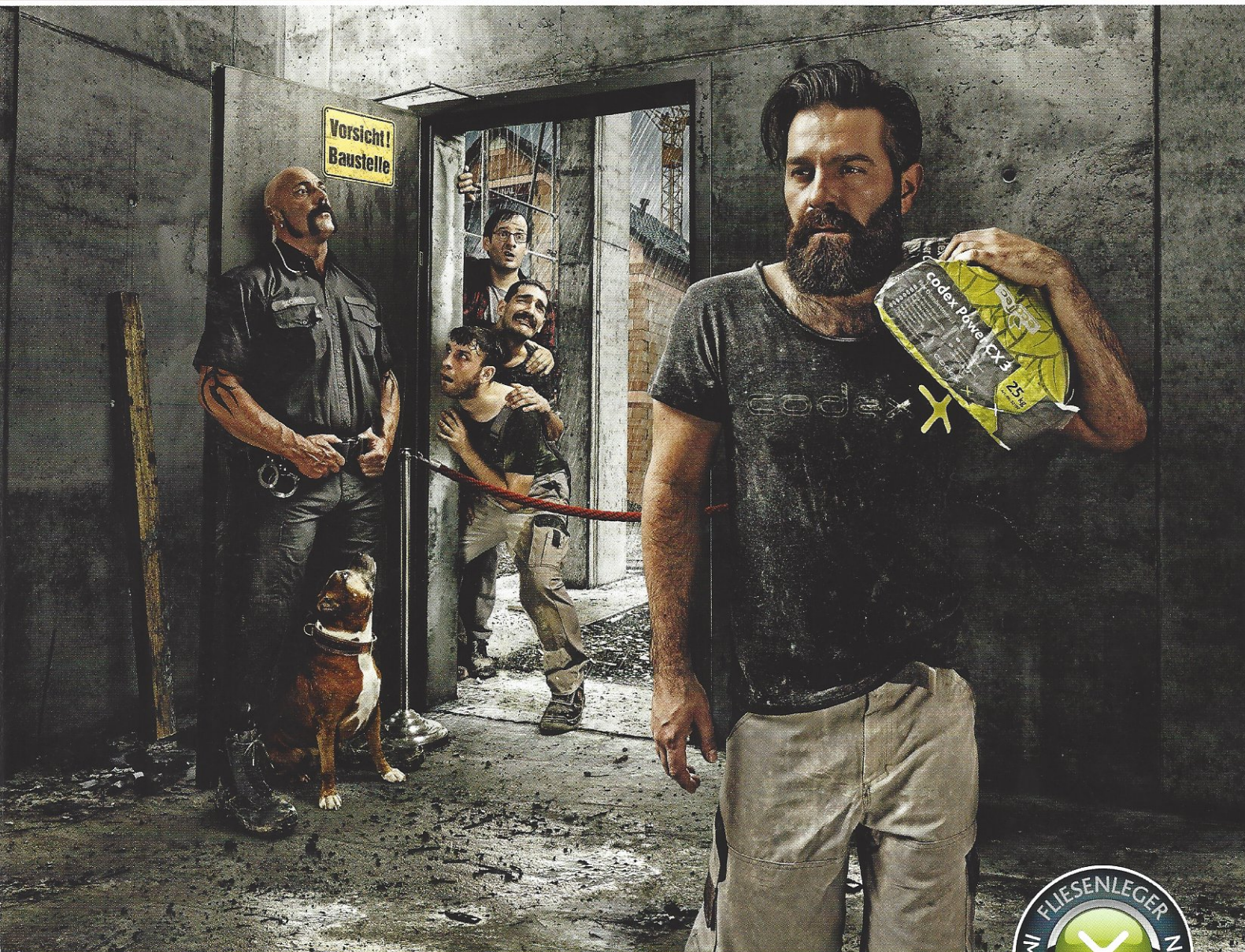
Vor diesem Hintergrund sieht er für das Unternehmen noch viele Entwicklungsmöglichkeiten und den Beginn einer neuen Wachstumsstory. ☺

baustoff markt

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN
FÜR DIE BAUSTOFFBRANCHE

APRIL 4
2017

ZUGLEICH OFFIZIELLES ORGAN DES BUNDESVERBAND DEUTSCHER BAUSTOFF-FACHHANDEL E. V.



IN IST WER DRIN IST

Mit dem Produktsortiment von codex erreichen Sie die besten Fliesenleger landesweit. Detaillierte Informationen zu unserem Produktprogramm finden Sie unter:

www.codex-x.de
www.netzwerkderbesten.com

codex X
exklusiv für echte Fliesenleger®