

„Wir sind schneller als die Großen“



VOLZ-Verwaltung in Witten



WERKZEUGMASCHINENHANDEL VOLZ SETZT AUF KURZE WEGE UND FLEXIBILITÄT

Just in time. Schnelligkeit und Flexibilität zählen zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren des Werkzeugmaschinenhandels VOLZ: „Wir sind kleiner als andere Anbieter und haben dadurch deutlich kürzere Reaktionszeiten.“ PRINTplus sprach mit dem Wittener Unternehmer Christian Volz und Mitarbeiterin Melanie Siebert über Produkte, Zielgruppen, Stärken und Kommunikationsinstrumente.

VOLZ ist ein Werkzeugmaschinenhandel – welches Produktspektrum decken Sie ab und wo sitzen Ihre Zielgruppen?

Sägen, Fräsen, Schleifen, Bohren, Pressen, Drehen ... Wir bieten sowohl konventionelle Werkzeugmaschinen als auch CNC-gesteuerte Maschinen für unterschiedlichste Zielgruppen an. In jeder Größenordnung – vom Kleinbetrieb bis zu Großunternehmen wie BMW, Mercedes oder VW, Thyssen-Krupp, Villeroy & Boch oder Zeiss. Deutschlandweit betreuen wir mit VOLZ und VOLMATEC, unserem Tochterunternehmen aus Dortmund, rund 27.000 Kunden – in erster Linie in der metallverarbeitenden Industrie, aber auch in der Kunststoffverarbeitung und der Windkrafttechnik. Darüber hinaus stehen unsere Maschinen in Berufsschulen und in technischen Fakultäten, zum Beispiel in der Ruhr-Universität Bochum oder der Fachhochschule Aachen.

Ihr Unternehmen gibt es bereits seit Anfang der 70er – womit hat sich VOLZ in diesen 35 Jahren einen Namen gemacht?

Unsere Stärke ist, neben der Qualität, der Service. Mit einer Rundumbetreuung im Pre-Sale- und After-Sale-Bereich. Dazu gehören kompetente Beratung, Transport, Montage und Inbetriebnahme, Wartung, Reparatur- und Ersatzteilservice, CNC-Schulungen und vieles mehr – bis hin zu Finanzierung und Leasing. Dabei sind wir schneller als „die Großen“, die Wege sind einfach kürzer. Das macht VOLZ flexibler und erleichtert die Kundenorientierung.



VOLZ Messestand auf der Metav 2008

CNC-Werkzeugmaschinen
VOLMATEC

KIHEUNG
DEUTSCHLAND

Unsere Kunden profitieren von minimalen Reaktionszeiten, bei Bedarf sind Mitarbeiter unseres deutschlandweit agierenden Service-Teams in zwei bis drei Stunden vor Ort. Dank unseres umfangreichen Ersatzteil- und Zubehörzentrums sind auch kurzfristige Lieferungen kein Problem.

Können Sie auch individuelle Lösungen – also Sondermaschinen für spezifische Einsatzzwecke – realisieren?

Ja – auf jeden Fall. Kunden kommen mit Zeichnungen zu uns und wir besorgen die dafür notwendigen Werkzeugmaschinen – auch Sonderanfertigungen nach kundenspezifischen Vorgaben. Dabei sind wiederum kurze Wege von Vorteil – VOLZ kann schnell auf Kunden- und Marktbedürfnisse reagieren. So haben wir uns stetig weiterentwickelt und uns dem sich wandelnden Werkzeugmaschinen-Markt angepasst.

Sie haben mit V-Trade eine eigene Handelsmarke kreiert – was steckt dahinter?

Das Label „V-Trade“ steht für Werkzeugmaschinen von diversen asiatischen Herstellern, die ein besonders attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis haben – bei hoher Qualität. Damit ergänzen wir unser Angebot an Markenprodukten und bieten dem Kunden zusätzliche Möglichkeiten.

Kundenorientierung ist bei Ihnen ein wichtiger Aspekt – wie erreichen Sie Ihre Zielgruppen?

Ein wichtiges Instrument ist das Internet. Für uns ein starkes Medium, mit dem wir uns einer breiten Zielgruppe präsentieren können. Wir waren schon sehr früh im Netz unterwegs. Gerade im letzten Jahr wurde unser Auftritt relaunched. Der Web-Katalog

VOLZ Ausstellung



wird regelmäßig, meist täglich, aktualisiert und präsentiert das komplette Spektrum an neuen Werkzeug- und Blechbearbeitungsmaschinen.

Daneben sprechen wir unsere Kunden und Interessenten regelmäßig mit einem E-Mail-Newsletter an und machen auf aktuelle Aktionen aufmerksam. In diesem Frühjahr z. B. auf unser „Konjunkturpaket“ – ein Prospekt mit speziellen Angeboten. Mit diesem crossmedialen Zusammenspiel von Online- und Printkommunikation fahren wir sehr gut. Im Printbereich ist natürlich der umfangreiche VOLZ-Werkzeugmaschinen-Katalog ein wichtiges Medium mit hohen Auflagen. Dieses über 250 Seiten starke Werk realisieren wir, wie auch andere Printprodukte, gemeinsam mit BasseDruck. Die Printspezialisten übernehmen dabei auch den logistischen Part. Der Lettershop von BasseDruck versendet die Kataloge direkt an unsere Kunden und nimmt uns damit viel Arbeit ab.

Sind Sie auch auf Messen präsent?

Unsere wichtigste Messe ist die METAV in Düsseldorf. Außerdem sind wir auf der EMO in Hannover, der Weltleitmesse für Metallverarbeitung. Und wir veranstalten alljährlich, im letzten Quartal, eine mehrtägige Hausmesse. „Alles Live“ war unser Motto im November 2008. Bei diesen Events präsentieren wir auf unseren rund 3.500 Quadratmetern Ausstellungsfläche nahezu unser komplettes Produktspektrum. Im vergangenen Jahr haben wir dabei auch unser neues Tochterunternehmen, die VOLMATEC CNC-Werkzeugmaschinen GmbH & Co. KG vorgestellt. Es vertreibt exklusiv in Deutschland und in der Schweiz CNC-Bett- und Portalfräsmaschinen des renommierten koreanischen Herstellers KIHEUNG.



CNC-Drehmaschine
„Microturn Challenger BNC 2660“