

ANZEIGE Sämtliche Inhalte dieser Seite sind ein Angebot des Anzeigenpartners. Für den Inhalt ist der Anzeigenpartner verantwortlich.



Udo Clever, Gründer und Geschäftsführer der Clever Diamond GmbH, vor einer Trennscheibe für den Steinbruch © Clever Diamond

Seit Jahrzehnten brillant: die Clever Diamond GmbH

CLEVER DIAMOND GMBH

Datum: 20.03.2024 von Urs Richter

Sägen, Trennen, Schleifen und Bohren: mit Industriediamanten bestückte Werkzeuge sind in Industrie und Handwerk unverzichtbar. Das Material ist eines der härtesten der Welt und ermöglicht das Arbeiten mit herausragender Präzision, Kantenqualität, Schnelligkeit und Standzeit. Seit fast 40 Jahren am Markt, ist die **Clever Diamond GmbH** aus Remscheid europaweit einer der größten Diamantwerkzeuglieferanten. Udo Clever, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter, erläutert, wie sein Unternehmen auf aktuelle Herausforderungen reagiert, ohne Bewährtes zu vernachlässigen.

IMPRESSUM

Clever Diamond GmbH
Diamantwerkzeuge
Walter-Freitag-Str. 28
42899 Remscheid
Deutschland

Tel.: +49(0) 2191-9455-0
Fax: +49(0) 2191-9455-66
E-Mail: info@clever-diamond.de

HRB 11418
Amtsgericht Wuppertal
Geschäftsführer Udo Clever, Dr. Yvonne
Clever, Patrick Hallett
UStID Nr. DE 194121135

Verantwortlich im Sinne des TMG: Udo
Clever



Herr Clever, können Sie einleitend beschreiben, wie Industriediamanten hergestellt werden, wie sie in Werkzeugen eingesetzt werden und was ihre Vorteile gegenüber anderen Materialien sind?

Die Bezeichnung Industriediamant ist in diesem Zusammenhang etwas irreführend. Richtigerweise spricht man von synthetischen Diamanten. Angelehnt an den Entstehungsprozess des natürlichen Diamanten ist auch beim synthetischen Diamanten das Ausgangsmaterial einfaches Graphit. Graphit ist in seiner Ursprungsform weich und verfügt über eine hexagonale Gitterstruktur. Mit der Zufuhr ausreichender Energie in Form von Druck – circa 60.000 bar – und Temperatur von etwa 1.500 Grad Celsius findet eine Wandlung des hexagonalen, sehr weichen Gitteraufbaus zu einem kubisch raumzentrierten, extrem harten statt.



Diamanthonnbohrer von Clever Diamond
© Clever Diamond

Ideengeber für die Herstellung der synthetischen Diamanten war die Natur. Vor vielen Jahrmillionen wurde Graphit aus dem Erdinnern durch röhrengleiche Schlotte an die Erdoberfläche geschleudert. Dafür waren extreme Drücke und Temperaturen notwendig, die Graphit in Diamanten umwandelten. Abhängig davon, wie viele Mineralien der spätere Diamant auf dem Weg zur Erdoberfläche aufgenommen hatte, war er mehr oder weniger rein. Die Diamanten, die keine erforderliche Reinheit aufwiesen, wurden der Industrie zur Verfügung gestellt. Dank seiner extremen Härte nahm die Industrie den neuen Werkstoff zur Bearbeitung von Materialien wie Granit sehr gerne auf.

Bis heute ist der Diamant das härteste bekannte natürliche Material auf unserer Erde und wird auf der Härteskala nach Mohs mit der "Ziffer 10" definiert – mit deutlichem Abstand zu anderen Materialien.

Synthetische Diamanten werden den Produktionsstätten von Diamantwerkzeugen in den unterschiedlichsten Körnungen als Pulver für die Fertigung von Segmenten zur Verfügung gestellt. Zusätzlich gibt es heutzutage auch die Möglichkeit, reine Diamanten in Form von PKD-Plättchen für extreme Bearbeitungsanforderungen herzustellen. PKD steht für "polykristalliner Diamant". Der Vorteil der Diamantwerkzeuge ist die Tatsache, dass es kein Material gibt, das nicht mit einem Diamanten bearbeitet werden kann.

"Moving the World with Tools" lautet Ihr Firmenslogan. Auf welchen Werkzeugen liegt der Schwerpunkt der Clever Diamond GmbH und wer sind Ihre Abnehmer?

Der Haupteinsatz der Diamantwerkzeuge im Bereich "Bau" ist das Trennen. Entsprechend dominant ist daher der Anteil der Diamant-Trennscheiben, die nicht mehr ausschließlich im Verkaufsbereich des Baugeräte-, Baumaschinen- und Werkzeughandels zu finden sind, sondern heute auch im Baustoffhandel, in Fliesenfachgeschäften, in DIY-Baumärkten und zunehmend im Internethandel. Deutliche Zunahme verzeichnen auch Diamantbohrkronen.

BEREICHE

Bauen & Renovieren
Behörden & Verbände
Bildung
Computer & Elektronik
Dienstleistung
Diverses
Finanzberatung & Vermittlung
Freizeit & Reisen
Geld & Recht
Hotels & Gastronomie
Immobilien

LÄNDER

Baden-Württemberg
Bayern
Berlin
Brandenburg
Bremen
Hamburg
Hessen
Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen
Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz
Saarland
Sachsen
Sachsen-Anhalt
Schleswig-Holstein
Thüringen

Sie vertreiben Werkzeuge zur Bearbeitung sehr unterschiedlicher Werkstoffe, von robustem Beton bis zu empfindlichen Glaskeramikfliesen, von Trennscheiben und Bohrern für den Heimwerkerbedarf bis zu Sägeblättern, die einen Menschen um eine gesamte Körperlänge überragen. Ist diese immense Produktbreite überhaupt wirtschaftlich?

Wir verstehen uns als Partner des Handels und der Industrie und möchten alle Werkzeuge zur Verfügung stellen, die für die täglichen Anforderungen benötigt werden. Dabei gibt es sicherlich auch Werkzeugtypen, die mengenmäßig eher eine untergeordnete Rolle spielen, für das Gesamtgeschäft unserer Partner und somit auch für die Clever Diamond GmbH trotz größerem Aufwand aber unentbehrlich sind.

ZUM THEMA:

- [Zur Website der Clever Diamond GmbH](#)
- [Hintergründe über das Unternehmen](#)
- [Leistungen für den Handel](#)

Neben Standard- vertreiben Sie Spezialwerkzeug wie die erwähnten XXL-Sägeblätter. Welchen Anteil hat dieses Segment in Ihrem Unternehmen und wer benötigt es?



Diamantschleifwerkzeug von Clever Diamond
© Clever Diamond

Die von Ihnen so bezeichneten XXL-Sägeblätter werden hauptsächlich von der Naturindustrie auf entsprechend stationären Trennsägen verwendet. Die Trennscheiben werden dabei gezielt für den jeweiligen Steinbruch und die dort abgebauten Gesteine gefertigt. Die Segmentabmessungen und die Abmessungen der Trägerkörper weichen dabei sehr stark von den Werkzeugen der Bauindustrie ab.

Gleiches gilt auch für die Spezifizierung von Segment und Trägerkörper solcher Werkzeuge. Es sind daher immer Individuallösungen, die eine völlig abweichende Herangehensweise und Fertigung dieser Werkzeuge nach sich ziehen. Aufgrund der hohen Kosten pro Trägerkörper werden die Werkzeuge daher nach der Segmentabnutzung auch direkt vor Ort auf der Maschine wiederbelegt und gerichtet. Dies ist bei den Werkzeugen für die Bauindustrie aus Kostengründen heutzutage nicht mehr denkbar.

Wo lässt Clever Diamond fertigen und wie gewährleisten Sie eine gleichbleibend hohe Qualität und Lieferkettensicherheit?

Die Clever Diamond GmbH ist seit mehr als 35 Jahren als Lieferant für Diamantwerkzeuge international tätig. Aufgrund der sehr guten und vor allem bewährten Kontakte zu mehr als 24 Lieferanten in Asien sind wir in der Lage, nahezu jedes Werkzeug in der angefragten Qualität zu einem marktgerechten Preis anbieten zu können.

Dabei ist die langjährige und vor allem vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den asiatischen Lieferanten die Basis des nahezu jährlichen Wachstums von Clever Diamond. Die Qualitätsstandards wurden bereits vor vielen Jahren gemeinsam mit unseren Lieferanten festgesetzt und werden natürlich permanent aktualisiert. Eine Qualitätskontrolle, die durch uns und lieferantenseitig erfolgt, wird zusätzlich noch durch regelmäßig stattfindende persönliche Gespräche direkt beim Lieferanten sichergestellt sowie permanent geprüft und verbessert.

Bereits seit Jahren gibt es Vereinbarungen mit unseren wichtigsten Lieferanten, die eine Verlagerung von vorhandenen chinesischen Produktionsstätten in politisch sichere und von etwaigen Sanktionsmaßnahmen nicht betroffene Länder vorsehen.

Clever Diamond beliefert ausschließlich den Fachhandel. Dabei ist auffällig, wie viel Aufmerksamkeit Sie Dienstleistungen widmen. Sie bieten das Sortiment im Corporate Design Ihrer Partner an oder als White-Label-Lösung, schlagen Präsentationsformen für die Zielgruppe vor, personalisieren Preislisten und unterstützen Kalkulation und Vertrieb. Wie wichtig sind solche Zusatzleistungen?

All diese Leistungen zielen letztlich darauf ab, eine Vergleichbarkeit der Werkzeuge im Markt möglichst auszuschließen. Nur so besteht für den Händler die Möglichkeit, seine eigene Preisstrategie im Markt durchzusetzen. Eine Vergleichbarkeit endet immer im Preiskampf und kostet den Händlern Marge.

Die Personalisierung von Verkaufsdokumenten mit dem Logo sowie einem Aufbau und Inhalt, die sich auch optisch in den Präsentationswänden beim Fachhandel wiederfinden, stärkt die Identifikation des Mitarbeiters mit den Werkzeugen "seiner Wand". Die Werkzeuge prägen sich auch schneller bei den Mitarbeitern ein, da sie immer mit der gleichen Beschreibung versehen sind – ob in der Preisliste, auf Angeboten, Aktionsflyern oder als Produktschild in der Präsentationswand. Hier ist die Kontinuität der Darstellung sehr hilfreich für alle Beteiligten.

Wie konzipieren und validieren Sie Zusatzdienstleistungen wie die Point-of-Sale-Präsentation? Schließlich stehen Ihre Mitarbeiter ja gerade nicht im ersten Kontakt mit den Endkunden.

Die Präsentationswand ist in erster Linie die Visitenkarte des Fachhandels und sollte quasi für jeden Anwender selbsterklärend sein. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, bietet die Firma Clever Diamond GmbH gut konzipierte Produktschilder an mit sämtlichen Informationen zur Einstufung der Qualität des Werkzeuges, seinen Einsatzmöglichkeiten und der Maschineneignung sowie einem Produktfoto. Ein stimmiges Farbleitsystem, ausgerichtet auf die jeweilige Materialgruppe, erleichtert dem Anwender die Auswahl und bietet die Möglichkeit, schnell das gesuchte Werkzeug zu finden.



Trennschleifer für Stahlbeton
© Clever Diamond

Dies gilt natürlich auch für den Mitarbeiter des Fachhandels. Schnell ist die Übersichtlichkeit erkannt und die Angst vor der "Wand" fällt von Mal zu Mal mehr ab. Die Beratung direkt an der Präsentationswand gehört bereits nach kurzer Einarbeitung zum täglichen Arbeitsablauf des Mitarbeiters.

Aus Ihrem Katalog kann man rückschließen, dass eines Ihrer wichtigen Geschäftsfelder der Bausektor ist. In Deutschland liegt der aktuell am Boden, mit wenig Perspektive auf Erholung. Können Sie diesen Einbruch abfangen?

Es ist auch aktuell nicht so, dass nicht mehr gebaut oder gearbeitet wird. Natürlich sind in einigen Bereichen des Bauwesens rückläufige Aktivitäten zu verzeichnen, beispielsweise im Hochbau. Um die eigenen Ziele trotz der aktuellen Wirtschaftslage erreichen zu können, bedeutet dies natürlich, den Umsatz bei neuen Kunden zu suchen oder bei den vorhandenen Kunden zusätzlichen Umsatz zu generieren. Dies kann mittels neuer Produkte oder auch durch die Verdrängung vorhandener Produkte des Wettbewerbes erfolgen.

Wo sehen Sie neue Geschäftsfelder oder Möglichkeiten der technischen Innovation? Die Herstellung von Industriediamanten ist zum Beispiel sehr energieintensiv. Wie positioniert sich Clever Diamond zu neuen Perspektiven in der Branche?

Clever Diamond plant die vorhandene Werkzeuglinie der Hartmetallwerkzeuge weiter auszubauen, um so neue Verkaufsbranchen zu erschließen.

Weitere Informationen über die Clever Diamond GmbH und [Kataloge zum Download](#) finden Interessenten auf der Webpräsenz der Firma.

ÜBERSICHT

-  Meine News
- Home
- Politik
- Unternehmen
- Technologie
- Finanzen
- Mobilität
- Karriere
- Arts & Style
- Meinung
- Video
- Service

SERVICE

- Abo kündigen
- Kontakt/Hilfe
- Online-Archiv
- Veranstaltungen
- Handelsblatt-Shop
- Netiquette
- Sitemap
- Nutzungsrechte erwerben
- AGB
- Datenschutzerklärung
- Datenschutzeinstellungen
- Impressum

LINKS

- WirtschaftsWoche
- Absatzwirtschaft
- Morning Briefing
- Finanzvergleiche
- GBI-Genios
- PMG
- Kreditkarten-Vergleich
- Infoseiten
- Bellevue Ferienhaus
- Facebook
- Twitter
- Flipboard
- karriere.de
- iq digital
- Research Institute
- Organisations-Entwicklung
- Creditreform
- Fair Company Initiative
- Sudoku online spielen
- Brutto-Netto-Rechner
- Geschäftskonto-Vergleich
- Handelsblatt Studium
- Handelsblatt Coupons
- Produktvergleich

Handelsblatt

© 2024 Handelsblatt GmbH - ein Unternehmen der Handelsblatt Media Group GmbH & Co. KG
Verlags-Services für Werbung: iqdigital.de (Mediadaten) | Verlags-Services für Content: Digitale Unternehmens-Lösungen
Realisierung und Hosting der Finanzmarktinformationen: Norkon Computing Systems, Live Center
Datenbelieferung für alle Handelsplätze: Morningstar (außer Lang & Schwarz)
Verzögerung der Kursdaten: Deutsche Börse 15 Min., Nasdaq und NYSE 20 Min.
Keine Gewähr für die Richtigkeit der Angaben.