

NAP

Sportauspuff Manufaktur GmbH



Christian Lübke und Ulrich Konert (v. li.)

Erfolgreich in der Nische

Schwerpunkt Abgasreinigung: Mit dem neuen Geschäftsbereich Carparts geht der Sportauspuff-Spezialist NAP neue Wege.

INGO JAGELS

Geht es um hochwertige Sport- und Klappenauspuffanlagen, hat sich die Firma NAP Sportauspuff Manufaktur GmbH in den vergangenen Jahren einen sehr guten Ruf erarbeitet. Die in Nordhorn nahe der niederländischen Grenze ansässige Firma hat sich darauf spezialisiert, Premiumartikel in Kleinserie – sprich in Handarbeit – zu produzieren. „Erfolgreich in der Nische“ lautet das Motto des Firmeninhabers Christian Lübke.

Der Ingenieur und frühere Continental-, ZF- und Freudenberg-Manager hat NAP vor sechs Jahren als Sanierungsfall übernommen, der komplett „gedreht“ werden musste, wie Lübke erklärt. Das hat aber offenbar gut geklappt: NAP zählt heute zu den Top-Anbietern von hochwertigen Sportauspuffsystemen. Zahlreiche namhafte Tuningfirmen

„Wir geben dem Markt ein klares Qualitätsversprechen.“

Ulrich Konert,
Geschäftsbereichsleiter NAP Carparts

zählen neben den Privatkunden zur Kundschaft. Ein Beispiel für die gezielte Tätigkeit in der Nische sind die Fahrzeuge der amerikanischen Marke Dodge, für die NAP ein umfangreiches Sortiment an Auspuffanlagen bietet. Eine schlanke Kostenstruktur und die Flexibilität in der Produktion würden laut dem Firmeninhaber diese hoch spezialisierten Aktivitäten ermöglichen.

Weiteres Standbein

Soweit, so gut. Lübke trug allerdings schon längere Zeit den Gedanken mit sich herum, ein weiteres Standbein aufzubauen. Dann kam Ulrich Konert ins Spiel – der nicht nur als ausgewiesener Spezialist in der automotiven Sortimentsbildung für den freien Teilehandel gilt, sondern auch über ein weitreichendes Netzwerk im Aftermarket verfügt. Lübke und

Konert machten sich intensiv Gedanken darüber, wie man den Bereich Abgasreinigungssysteme – der bei NAP bis dahin nur am Rande mitgelaufen war – auf professionelle Beine stellen kann. Nach rund einjähriger Vorbereitungszeit wurde aus den ersten Überlegungen der Geschäftsbereich NAP Carparts, der im Frühjahr 2020 an den Start gegangen ist.

„NAP Carparts versteht sich darin, Qualitäts-teile für zeitwertgerechte Reparaturen in den Markt zu bringen“, erläutert Ulrich Konert, der die Leitung des neuen Geschäftsbereichs übernommen hat. Das Sortiment an Dieselpartikelfiltern und Katalysatoren besteht aktuell aus gut 3.000 Teilenummern, wobei sich die Abdeckung der Fahrzeugpalette konkret an den Zulassungszahlen in acht europäischen Märkten orientiert. Die Listung des Sortiments beginnt laut Konert bei einem Fahrzeugalter von vier Jahren. „Wir verfolgen keine First-to-Market-Strategie, sondern richten uns an dem Modelllebenszyklus und den Anforderungen einer zeitwertgerechten Reparatur aus.“

Qualität steht im Vordergrund

Im Einkauf der Produkte setzt man bei NAP Carparts voll auf Qualität: „Wir kaufen die Teile nicht bei Alibaba von der Plattform herunter, sondern arbeiten mit hochwertigen Zulieferern aus Europa zusammen“, versichert Konert. Ebenso wichtig wie die Qualität der Produkte ist es Konert und Lübke, organisatorisch gut aufgestellt zu sein. Vor allem die Produktdaten genießen einen hohen Stellenwert. „Saubere Daten sind das A und O für eine erfolgreiche Listung im Handel. Schließlich wollen wir beim Kunden nicht nur eine Excel-Liste abgeben“, so Ulrich Konert. Die Zuordnung der Artikel erfolge klar und deutlich über die K-Typen- und die Schlüsselnummer, was im Markt keineswegs selbstverständlich sei.

Auch im Vertrieb der Produkte steht die Qualität im Vordergrund. „Wir gehen ausschließlich über ausgewählte Händler und werden unsere Produkte ganz sicher nicht auf den Markt schleudern“, versichert Firmeninhaber Lübke. Dabei arbeitet NAP Carparts gezielt mit drei Kundengruppen zusammen: Dem klassischen Wiederverkäufer aus dem Teilehandel, dem B2B-Onlinehändler und dem B2C-Onlinehändler. Ulrich Konert: „Wir geben dem Markt ein klares Qualitätsversprechen. Unsere Kunden können sich auf ein sauberes Pricing verlassen, so dass man sich nicht gegenseitig in die Parade fährt.“ Man wolle niemanden in der Kundschaft haben, der mit Dumpingpreisen den Markt versaut, lautet die Maßgabe. Auch eine direkte Belieferung von Werkstätten stehe in der zukünftigen Ausrichtung nicht im Vordergrund.

In Sachen Logistik arbeitet NAP mit dem international tätigen Dienstleister Hellmann zusammen,

der in Bad Bentheim ein großes Lager betreibt. „Uns war von vornherein klar, dass es sich bei Abgasreinigungsanlagen um ein lagerintensives Produkt handelt“, erklärt Christian Lübke. Deshalb habe man seine Hausaufgaben bei diesem Thema wirklich sorgfältig gemacht. In Zusammenarbeit mit Hellmann bietet NAP den Kunden dank einer professionellen IT-Anbindung ein ganzes Paket an Dienstleistungen an. Dazu gehören sämtliche erforderlichen Schnittstellenfunktionen wie Bestandsabfragen oder ein sauberes Tracking zum aktuellen Status der Lieferung. Wichtiger Bestandteil der Logistik ist darüber hinaus ein modernes Bestellwesen über die unterschiedlichsten Kanäle. Für diesen Zweck wurde auch ein eigener Webshop platziert, der in Echtzeit mit den aktuellen Bestandsdaten arbeitet.

3.000

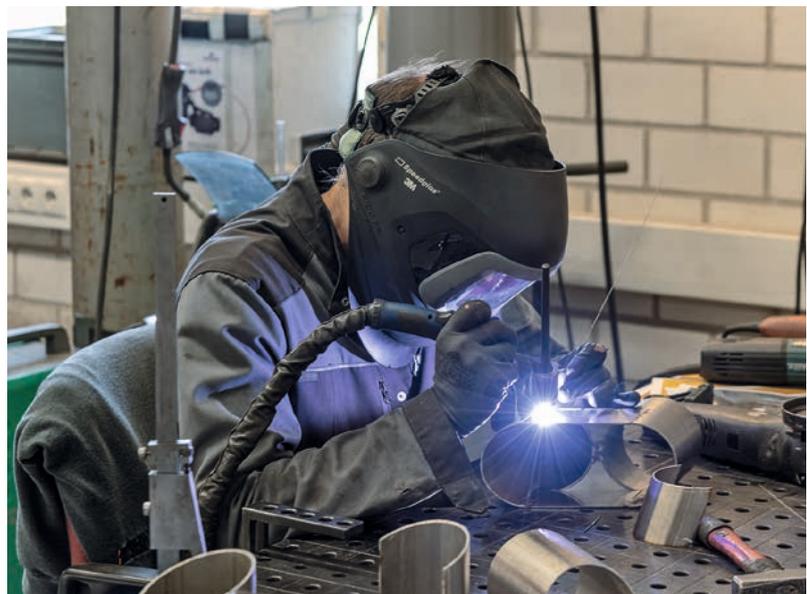
TEILENUMMERN

umfasst das Sortiment im Bereich Abgasreinigung derzeit.

Weitere Produkte geplant

Das Thema Abgasreinigung soll bei NAP Carparts aber nur den Startschuss für weitere Aktivitäten bilden. Lübke und Konert denken bereits daran, weitere Produkte ins Programm aufzunehmen, die durchaus auch aus eigener Produktion stammen können. „Konkret sind die Pläne noch nicht, aber denkbar ist zunächst alles, was mit der Abgasreinigung zu tun hat, also beispielsweise AGR-Kühler oder -Ventile“, erklärt Konert. „Letztlich zeigen wir dem Markt aktuell, in welche Richtung wir wollen und wie wir arbeiten. Daraus kann sich noch viel entwickeln.“ ■

» Web-Wegweiser:
www.nap-carparts.com



Fotos: Ingo Jagels

Die Produktion der Sportauspuffe erfolgt am Standort Nordhorn weitgehend in Handarbeit.