

interstandox

Das Fachmagazin für den professionellen Fahrzeuglackierer

deutschland

Nr. 88 3/2014 3,40 €

Classic Days 2014

Tummelplatz der Leidenschaften

Xtreme-Klarlack im Härtetest

Extrem gute Erfahrungen

Standex Camp

Training im geschützten Raum

www.standex.de

SATAjet® 5000 B



German Engineering

SO FLEXIBEL WIE IHRE AUFGABEN

Was auch immer Sie lackieren möchten: Unsere neue Hochleistungspistole ist genau das richtige Werkzeug dafür. Die SATAjet® 5000 B setzt neue Maßstäbe in puncto Qualität und Flexibilität – sowohl in Bezug auf Objekt und Klima als auch hinsichtlich Eingangsdruck und Spritzstrahl.



Entdecken Sie Qualität neu.

www.sata.com/SATAjet5000B



Design by
**PORSCHE DESIGN
STUDIO**

> Inhalt



Lutz Poncelet,
Business Director
Standox GmbH

Trommeln für das Handwerk

Dass sich ein Unternehmen wie Standox in der Öffentlichkeit zeigt, ist selbstverständlich. Wir wollen schließlich unsere Produkte vorstellen und bei unseren Kunden bekannt machen. Und dabei gehört, wie man so sagt, das Trommeln zum Handwerk. Doch Standox engagiert sich auch bei anderen Gelegenheiten und aus anderen Gründen.

Ein Beispiel war unsere Mitwirkung auf dem Stand der Bundesfachgruppe Fahrzeuglackierer (BFL) auf der Automechanika. Dabei ging es in erster Linie um das Thema Nachwuchs: Wir wollten die BFL dabei unterstützen, jungen Menschen das Berufsbild des Fahrzeuglackierers näherzubringen. Zwar hätte der Standort auf der Messe repräsentativer sein können, aber was zählt, ist die enorme Resonanz: Im Laufe der fünf Messetage kamen rund 3.000 Schülerinnen und Schüler auf den Stand, wo sie sich den Ablauf einer Unfallreparatur von der Karosserieinstandsetzung bis zur Reparaturlackierung anschauen konnten.

Für die meisten war dies die erste Begegnung mit unserer Branche, viele fanden die Vorführungen sehr spannend. Mein Kollege Heiko Köster, der den jungen Besuchern Rede und Antwort stand, sagte später: „Viele Schüler waren überrascht, wie viel dieser Beruf mit moderner Technik zu tun hat.“ Auch andere Messebesucher waren angetan. Einer lobte: „Gut, dass ihr jetzt schon die Schüler anspricht. Damit geht ihr einen Schritt früher auf die Jugendlichen zu.“

Standox wird durch diese Aktion vermutlich nicht eine Dose Lack mehr verkaufen. Dennoch sehen wir darin ein sinnvolles geschäftliches Engagement. Denn letztendlich sitzen wir mit unseren Kunden in einem Boot: Geht es den Werkstätten gut, geht es auch Standox gut. Und zweifellos ist es wünschenswert, dass die Kfz-Lackierbranche genügend Nachwuchs hat. Wenn wir dabei mithelfen können, machen wir das gern. Für Standox gehört nämlich auch das Trommeln FÜR das Handwerk dazu.



- > 3 Trommeln für das Handwerk
- > 3 Impressum



- Produkt**
- > 4 Experten-Treff zum Anfassen
- > 7 Colours made in Germany
- > 12 Standothek: Stundenverrechnungssatz
- > 13 Klarlack-Additive: Kleine Dose, smarte Lösung



- Praxis**
- > 6 Schadenmanagement legt weiter zu
- > 8 Das Farbenspiel der alten Amerikaner
- > 10 Erfolgreiche Kundenpflege über Facebook
- > 18 „Extrem gute Erfahrungen“



- Aktuell**
- > 11 Aktuelle Meldungen



- Service**
- > 14 Großer Auftritt für „Brot und Butter“-Modelle
- > 17 „Ein Tummelplatz der Leidenschaft“
- > 20 Training im geschützten Raum
- > 22 „Lackieren heißt mehr als nur Farbe draufschütten“

Interstandox Deutschland
Aktuelle Information für das Fahrzeuglackierhandwerk.
Nachdruck wird auf Anfrage gestattet.

Verantwortlich:
Ulrich Diederichs
Standox GmbH
Christbusch 45
D-42285 Wuppertal

Redaktion:
K1 Gesellschaft für Kommunikation mbH, Köln,
Ulf Kartte, Friederike Duvenbeck, Markus Buchenau;
Ulrich Diederichs, Wuppertal

Grafik-Design:
Del Din Design, Siegburg, Susanne Del Din

Fotos:
Andreas Fechner (Titel, 7), Markus Buchenau (4-5), Udo Geisler (8-9, 14-17), Ulrich Diederichs (10), SATA (11), Wolf (12 oben rechts), Agethen GmbH (18-19), Dirk Sengotta (20-21). Alle übrigen Bilder: Standox Fotoarchiv



Xtreme-Klarlack on tour

Experten-Treff zum Anfassen

Viel Interesse von Lackierprofis fanden die Veranstaltungen der „Xtreme-Tour“, die Standox im September durchführte. An vier aufeinanderfolgenden Tagen stellte man im Rahmen von Experten-Treffs in Grünberg bei Gießen, Frankfurt, Lünen und Troisdorf innovative Produkte vor.



Bei der Autolackiererei Heinz Frins in Troisdorf hatten sich an einem Donnerstagabend im September über 40 Fachleute eingefunden. „Tolle Sache“, freute sich Heiko Köster, Leiter Technischer Service bei Standox Deutschland. „Ein so guter Besuch bei einer Veranstaltung mitten in der Woche – das ist nicht selbstverständlich.“ Sein Team hatte nicht nur neue Lackprodukte nach Troisdorf mitgebracht: Auf dem Hof des Unternehmens stand auch der Standox „Xtreme-Imbisswagen“, bei dem man sich vor und nach der Veranstaltung mit einer herzhaften Currywurst stärken konnte.

Heiko Köster stellte im Laufe des Abends zwei neue Standox Produkte vor: den neuen

Standocryl VOC-Xtreme-Klarlack und den VOC-Nonstop-Grundierfüller. Letzterer hilft, Arbeitsprozesse in der Lackiererei und im Lager zu vereinfachen. Der Füller kann nicht nur direkt auf Stahl- und Aluminium appliziert werden, sondern in Verbindung mit einem entsprechenden Plastik-Additiv auch auf sämtliche gängigen Kunststoffuntergründe. „Wo man früher bis zu vier verschiedene Produkte brauchte und im Lager bevorraten musste, kommt man jetzt mit zweien aus“, erklärte Heiko Köster.

Den größten Eindruck bei den Teilnehmern hinterließen jedoch die erstaunlichen Trocknungseigenschaften des neuen Standocryl VOC-Xtreme-Klarlacks. Er benötigt bei einer

Objekttemperatur von 60 Grad im Schnitt nur noch fünf Minuten zum Trocknen. Und auch eine energiesparende Lufttrocknung bei 20 Grad, ohne Aufheizen der Kabine, dauert weniger als eine Stunde. „Das ist eine neue Dimension“, sagte Köster. „Bisher brauchten selbst schnell trocknende Klarlacke im Ofen mindestens 20 bis 30 Minuten. Und die Lufttrocknung dauerte in der Regel eine ganze Nacht.“ Zudem punktet der Xtreme-Klarlack auch mit erstklassigen Produkteigenschaften: Die Oberfläche verspannt sehr gleichmäßig, wird extrem hart und entwickelt einen brillanten Glanz.

Das wollten die Besucher natürlich in der Praxis sehen. Gesagt, getan: Eine Autotür und eine Motorhaube wurden live mit dem Xtreme-Klarlack lackiert und schon wenige Minuten später wieder aus der Kabine gefahren. Die Lackierprofis wollten es genau wissen und packten bereitwillig an – um festzustellen, dass die Teile tatsächlich bereits trocken waren. Und auch komplett

durchgehärtet: Im Anschluss präsentierte ein Vertriebskollege der Firma 3M Schleif- und Poliermittel – just auf jenen Karosserieteilen, die gerade frisch lackiert aus der Spritzkabine gekommen waren.

Nach vier Experten-Treffs hintereinander zog Heiko Köster erste Bilanz: „Tolle Besucherzahlen, viel Interesse, gute Resonanz – die Xtreme-Tour war eine runde Sache. Es hat Spaß gemacht, mit den Kunden zu fachsimpeln.“ Sein Fazit: „Vor allem der neue Klarlack hat großen Eindruck hinterlassen. Viele Lackierer waren besonders von der Schnelligkeit der Verarbeitung angetan. Für andere war wichtiger, dass sich damit der Energieverbrauch senken lässt. Denn das zählt sich gerade in Betrieben aus, in denen keine Hightech-Lackierkabine der letzten Generation zur Verfügung steht. So gesehen hat der Xtreme-Klarlack für jeden Werkstatttyp und jede Werkstattgröße etwas zu bieten.“

Der Stadox Experten-Treff in Troisdorf war gut besucht: Mehr als 40 Profis überzeugten sich bei einer Praxis-Vorführung von den herausragenden Trocknungseigenschaften des Standocryl VOC-Xtreme-Klarlacks. Und machten die Probe aufs Exempel – um festzustellen, dass die Teile tatsächlich schon kurz nach der Lackierung trocken waren.



Standex Betriebsvergleich

Schadenmanagement legt weiter zu

Höherer Umsatz, ein neuer Rekordstand beim Personal und eine weitere Zunahme des Geschäfts mit Versicherungen und Leasinggesellschaften – das sind einige der wichtigsten Ergebnisse des aktuellen Standox Betriebsvergleichs für freie Karosserie- und Lackierbetriebe. Erstellt wurde die Studie von der Unternehmensberatung Hennemann aus Fröndenberg.



Der Standox Betriebsvergleich gibt seit über 20 Jahren einen Überblick über die wirtschaftliche Situation und Trends im Karosserie- und Lackierhandwerk. Darüber hinaus zeigt er den teilnehmenden Betrieben, wie sie in der Branche dastehen und wo sie Veränderungen vornehmen müssen, um ihre Ergebnisse zu verbessern. Für die aktuelle Ausgabe des Betriebsvergleichs stellten insgesamt 126 Betriebe ihre Daten aus 2013 zur Verfügung.

Die gute Konjunktur schlug sich auch in der Karosserie- und Lackierbranche nieder: Laut Betriebsvergleich lag der Jahresumsatz der teilnehmenden Betriebe im Schnitt bei 1,26 Millionen Euro, das war ein stolzes Plus von 17,7 Prozent. Dieser Zuwachs fand vor allem in der zweiten Jahreshälfte statt – im ersten Halbjahr hatte das Umsatzwachstum nur 4,5 Prozent betragen. Dies führte beim Betriebsergebnis zu einem durchschnittlichen Zuwachs von 9,4 Prozent. Die Auslastung der Werkstätten lag mit rund 70,5 Prozent um knapp 2,5 Prozentpunkte höher als 2012, dennoch mussten sie einen Produktivitätsrückgang von knapp 3,4 Prozent hinnehmen. Zwar wurde die Anwesenheitszeit der Mitarbeiter besser verkauft, doch die verfügbare Kapazität konnte nicht mehr so effektiv genutzt werden wie im Vorjahr. Die Autoren des Betriebsvergleichs betonen in diesem Zusammenhang die Notwendigkeit, Arbeitsprozesse und -abläufe weiter zu optimieren.

Der Personalbestand der Betriebe legte deutlich zu: Mit im Schnitt 16,4 Mitarbeitern (1,5 mehr als im Vorjahr) wurde ein neuer

Höchststand erreicht. Dadurch stiegen zwar auch die Personalkosten (+12 Prozent), doch ihr Anteil am Gesamtumsatz sank um fast zwei Prozentpunkte auf nur noch 37,2 Prozent.

In der Umsatzverteilung machen inzwischen Schadenmanagement-Aufträge mit rund 36 Prozent (+3,8 Prozentpunkte) den größten Anteil aus. Geschrumpft sind hingegen die Anteile der Autohaus- und Werkstattkunden mit nur noch 30,1 Prozent (-2,3 Prozentpunkte) und der Privatkunden mit 24,2 Prozent (-3,4 Prozentpunkte). Der wachsende Anteil der Schadensteuerung hat, wie bereits der ZKF festgestellt hat, tiefgreifende strukturelle Folgen für die Branche, denn kleinere Betriebe werden zunehmend vom Schadengeschäft abgekoppelt. Das bestätigte sich auch im Standox Betriebsvergleich: Lag der Umsatzanteil des Schadenmanagements in Werkstätten mit bis zu fünf Mitarbeitern 2012 noch bei rund 15,6 Prozent, sank er 2013 auf nur noch magere 6,8 Prozent.

Der Versuch, höhere Kosten durch eine Anpassung der Stundenverrechnungssätze aufzufangen, verlief leider unbefriedigend und gelang weder im Karosserie- noch im Lackierbereich. Im Geschäft mit Autohaus-/Werkstattkunden und Privatkunden konnten selbst moderat erhöhte Verrechnungssätze nicht verhindern, dass der Umsatzanteil beider Bereiche sank. Und im wachsenden Bereich Schadenmanagement musste man mit Stundensätzen arbeiten, die weitgehend auf Vorjahresniveau stagnierten.



Neuer Standox Kalender

Colours made in Germany

Der neue Standox Kalender 2015 ist da. Sein Titel „Colours made in Germany“ ist für Standox seit der Gründung im Jahr 1955 Anspruch und Verpflichtung: gegenüber den Automobilherstellern und gegenüber Werkstattribetrieben, damit diese wirtschaftlich erfolgreich arbeiten können.

Der deutsche Fotograf Andreas Fechner bringt diesen Anspruch zum 60. Geburtstag der Traditionslackmarke jetzt ins Bild. Dazu kombinierte er Aufnahmen weltbekannter deutscher Bauwerke mit sportlichen Autos in spektakulären Farben. „Die Bauwerke, die wir für den Kalender ausgewählt haben, stehen für beeindruckende Ingenieurleistungen und große technische Innovationskraft“, erklärt Fechner. „Die Schwebbahn in Wuppertal zum Beispiel war bei der Eröffnung 1901 ein echtes technisches Wunderwerk, ein großartiges Zeugnis deutscher Ingenieurkunst und eine echte Innovation. Damit passt sie auch perfekt zum Charakter von Standox.“

Von der einzigartigen Wuppertaler Schwebbahn über das Berliner Bundeskanzleramt bis zum Schloss Neuschwanstein: Fechner wählte beeindruckende Kulissen und erzeugt einen spannenden Kontrast aus

Alt und Neu, aus Architektur und Automobiltechnik.

Um die kräftigen Farben besonders zur Geltung zu bringen, arbeitete der Fotograf mit einem künstlerischen Kniff: Er „entsättigte“ den Bildhintergrund farblich, um den Lack der Autos noch stärker leuchten zu lassen. Der Kontrast zwischen den fast monochromen Kulissen, die menschenleer sind und dadurch noch beeindruckender wirken, und den lebhaften Farben der Autos erzeugt die besondere Spannung der Motive.

Den limitierten Wandkalender lässt Standox schon seit über 30 Jahren von unterschiedlichen international renommierten Fotografen gestalten. Traditionell ist er nicht im Handel erhältlich, sondern geht exklusiv an Kunden und Freunde des Wuppertaler Unternehmens.





Lackertipp

Das Farbenspiel der alten Amerikaner

Amerikanische Autos waren in Europa nie sonderlich verbreitet. Doch das tut ihrer Legende keinen Abbruch – im Gegenteil: Vor allem die urigen Straßenkreuzer der 50er- oder 60er-Jahre mit ihren riesigen Achtzylinder-Motoren gelten als Sinnbilder einer ganzen Ära und haben auch hierzulande viele Fans. Bei Lackreparaturen muss man allerdings mit Überraschungen rechnen.



„Bei der Lackrestaurierung von US-Oldtimern gibt es einige Besonderheiten, auf die man sich einstellen muss“, sagt Armin Sauer, Color Coordinator Standox Deutschland. „Das betrifft die Ermittlung des Farbtons, vor allem aber die Reparatur selbst.“

Erfahrung und Fingerspitzengefühl sind dabei das A und O, gerade bei Fahrzeugen, die einen Großteil ihres automobilen Daseins in den Staaten verbracht haben. „Erfahrungsgemäß“, so Sauer, „tauschen amerikanische Werkstätten beschädigte Karosserieteile seltener aus, sondern reparieren sie. Man muss also immer damit rechnen, auf gespachtelte Stellen zu stoßen.“ Er empfiehlt, vor der Re-

paratur erst mal die Schichtstärke zu messen. Trifft man auf Spachtel, hilft – wenn man unliebsame Überraschungen vermeiden will – nur eins: Lack entfernen und komplett neu aufbauen.

Ein weiterer kritischer Punkt sind die Serienlackierungen. „Noch bis Anfang der 90er-Jahre wurden in den USA oft thermoplastische Acryllacke verwendet“, erklärt Sauer. „Die sind nach heutigen Maßstäben relativ weich. Geht man da mit einem modernen Reparaturlack drüber, kann es zu Ablösungen oder Rissen kommen.“ Er empfiehlt daher, zunächst eine Isolierschicht, zum Beispiel den Standox Nonstop-Füllprimer, auf

den alten Lack zu spritzen. „Sie sollte nicht zu dick sein, am besten appliziert man mehrere dünne Schichten mit langen Zwischenabluftzeiten. Und ganz wichtig: Diese Schicht darf später auf keinen Fall durchgeschliffen werden.“

In anderer Hinsicht sind die US-Veteranen für Lackierer eine dankbare Aufgabe: „Wegen des empfindlichen Untergrunds funktioniert das Beilackieren in der Regel nicht“, sagt Armin Sauer. „Man muss ein Bauteil schon komplett lackieren, manchmal sogar eine ganze Fahrzeugseite.“ Dabei spielt natürlich eine große Rolle, wie exakt der Farbton des Wagens nachgestellt werden kann. Noch vor wenigen Jahren war das eine knifflige Sache. Denn die Coloristik-Datenbanken der großen Reparaturlack-Hersteller, die bei europäischen Fabrikaten ausgezeichnet sortiert waren, wiesen bei US-Importen oft Lücken

auf. „Die Farbtöne wurden halt viel seltener benötigt“, erklärt Sauer. „Pink Cadillacs waren hierzulande ja kaum unterwegs.“

Das galt erst recht für frühe Metallic-Lackierungen, wie sie in den USA bereits vor dem 2. Weltkrieg verwendet wurden. Sauer: „Sie nachzustellen war für jeden Lackierer eine Herausforderung.“ Mittlerweile sind die Lücken in den Datenbanken geschlossen. Zudem verfügen viele Werkstätten über elektronische Farbtonmessgeräte (wie zum Beispiel Standwin iQ). Denen ist die Herkunft des Wagens egal – sie messen den Farbton und liefern anschließend eine Mischformel, mit der sich selbst ausgefallene oder verblichene Lackierungen nachstellen lassen. „Diese Technologie ist verlässlich und ausgereift“, sagt Sauer. „Und sie funktioniert natürlich auch bei US-Oldtimern.“



Der Farbmischplatz für den modernen Lackierer.

XYBERLAB



Das neue XYBERLAB ist exakt auf die Bedürfnisse eines modernen Lackierbetriebes abgestimmt. Mit Tageslichtleuchten ausgestattet, gewährleistet es eine optimale Farbtonprüfung am Mischplatz. Eine Edelstahlarbeitenplatte bietet eine leicht zu reinigende und damit immer saubere Oberfläche. Die Ergonomie des Arbeitsplatzes erlaubt einen Rundumzugriff auf alles was zur Farbtonfindung und Farbtonausmischung notwendig ist.



Im Detail:

- Stahlblech, pulverbeschichtet, einstellbare Standfüße,
- seitliche Plexiglas Fenster, Edelstahl-Arbeitsfläche,
- LED-Tageslichtleuchte mit Touch-Ein-Ausschalter,
- 4 Schubladen,
- 1 Türfach mit einem Regalboden, komplett verkabelt mit einem zentralen Ein- und Ausschalter.
- 126 Haken für Farbtonpaspeln.

* Farbtonpaspeln, Computer, Etikettendrucker, Waage, Handscanner, Farbtonmessgerät sind im Lieferumfang nicht enthalten.



Abmessung: Breite 125cm, Höhe 221cm, Tiefe 70cm

weitere Informationen zum XYBERLAB Farbmischplatz bei Ihrem Standex-Fachberater





> Facebook-Tipp: „Info“ reicht nicht aus

Nach dem Telemediengesetz (TMG) müssen auch gewerbliche Facebook-Seiten ein Impressum enthalten, das zudem bestimmten inhaltlichen und formalen Kriterien entsprechen muss. Darüber hinaus muss das Impressum aber für einen Besucher der Seite auch leicht erkennbar, unmittelbar erreichbar und ständig verfügbar sein. Es ist zulässig, wenn über einen Link namens „Kontakt“ oder „Impressum“ die Anbieterkennung der entsprechenden Firmen-Homepage aufgerufen werden kann.

Dies gilt jedoch nicht für einen Link mit der Bezeichnung „Info“. Nach einer Entscheidung des Oberlandesgerichts Düsseldorf macht „Info“ dem durchschnittlichen Internet-User nicht ausreichend deutlich, dass hier Anbieterinformationen abgerufen werden können.



Kai Püttmann setzt auf Facebook.

Social Media

Erfolgreiche Kundenpflege über Facebook

Guter Kundenkontakt ist die halbe Miete. Das weiß auch Dirk Püttmann von Püttmann Lackiertechnik aus Kenzingen bei Freiburg. Deshalb legt man in dem kleinen Familienbetrieb viel Wert auf regelmäßigen Kontakt zu den Kunden und nutzt dazu auch Facebook.

Als dem Familienbetrieb Püttmann 2012 nach 20 Jahren am angestammten Standort gekündigt wurde, war das ein herber Rückschlag. Im neuen Gewerbegebiet musste man ganz von vorn beginnen. Doch dank der guten Kundenbeziehungen ging das leichter als erwartet. „Heute haben wir mehr Kunden als vorher“, sagt Dirk Püttmann, der den Betrieb gemeinsam mit seinem Bruder Kai nach und nach vom Vater und Firmengründer Hubertus Püttmann übernimmt. „Qualität spricht sich eben rum. Aber wir haben auch aktiv dazu beigetragen – mit unserer Präsenz bei Facebook.“

Seit 2011 nutzt man bei Püttmann das soziale Netzwerk, um Fans und den eigenen Kundenstamm zu informieren. „Wir fotografieren zum Beispiel Fahrzeuge vor und nach der Reparatur“, erzählt Kai Püttmann. Aber auch Infos über neue Dienstleistungen stellt man auf Facebook ein. „Wir haben auf un-

seren neuen Klimageservice und Smart Repair hingewiesen“, erklärt Püttmann. „Würden wir das nur auf unserer Webseite platzieren, bekämen es wohl nur wenige Kunden mit.“ Ob Gewinnspiele oder Weihnachtsgrüße, ob die Restauration eines Trabis oder originale Projekte wie eine aufgemotzte Seifenkiste – die Püttmanns schöpfen die Möglichkeiten des sozialen Netzwerks voll aus. Und es funktioniert: Mittlerweile haben schon über 350 Fans den „Gefällt mir“-Button auf der Unternehmensseite angeklickt.

Natürlich muss der Facebook-Auftritt kontinuierlich gepflegt werden. Das erledigt Kai Püttmann daheim nach Dienstschluss. Allerdings nicht täglich – ein neuer Eintrag pro Woche reicht aus, findet er. Der Erfolg gibt ihm Recht. „Wir haben nicht viel Aufwand, sparen das Geld für Anzeigen, und trotzdem steht wöchentlich ein Neukunde vor der Tür.“

> ZDK entwickelt eigenes System

Der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) bringt 2015 ein eigenes Mehrmarken-Diagnosesystem auf den Markt. Es bietet Zugang zu den Online-Serviceplattformen verschiedener Hersteller und besteht lediglich aus einem normalen Computer und einem Kommunikationsgerät. Es soll Fahrzeuge der Abgasklassen Euro-5 und Euro-6 der Marken BMW, Mini, Mercedes-Benz, Smart, VW, Audi, Seat, Škoda, Opel und Ford diagnostizieren und neu programmieren können. Dabei kommen die Originalprogramme der Hersteller zum Einsatz. Ehe das Gerät auf den Markt kommen kann, stehen allerdings noch umfangreiche Praxiserprobungen an.

Den Anstoß zu dieser Entwicklung gab die Europäische Kommission. Sie hatte das Europäische Komitee für Normung (CEN) beauftragt, einen standardisierten Datenzugang zu schaffen. In den CEN-Arbeitsgruppen hatten Fachleute des Verbandes mitgearbeitet. Der ZDK setzt damit in die Praxis um, wofür er jahrelang beharrlich gekämpft hat. „Der standardisierte Zugang der Kfz-Betriebe zu allen für die Wartung und Reparatur von Kraftfahrzeugen notwendigen Herstellerdaten ist ein großer Erfolg unserer Verbandsarbeit“, sagte ZDK-Präsident Jürgen Karpinski bei einer Pressekonferenz auf der Automechanika. „Für uns ist diese Entwicklung ein Meilenstein.“ <<<

> Facebook ist Chefsache

Kfz-Werkstätten und Autohäuser, die im Social-Media-Bereich aktiv sind, steigern damit ihre Bekanntheit, sprechen gezielt ihre Bestandskunden an, gewinnen neue Kunden dazu und finden auch neue Mitarbeiter. Dies ergab der „Selbstcheck“ zum Thema Online-Marketing, den der ZDK in den vergangenen Monaten ins Internet gestellt hatte. Die anonymisierten Daten des Checks flossen in eine Gesamtstudie ein, die Aussagen über den Stand des Online-Marketings in der Branche erlaubt.

Eines hatten sämtliche Teilnehmer gemeinsam: Alle nutzen Facebook, das damit als beliebteste Social-Media-Plattform klar auf Platz 1 landete. Dahinter rangieren bei den Werkstätten Bewertungsportale (42 Prozent) und das Business-Netzwerk Xing (32 Prozent), bei den Autohäusern waren es hingegen Google Plus und YouTube (mit jeweils 42 Prozent). Als Ziele ihrer Social-Media-Aktivitäten nannten 95 Prozent die Imagepflege und Ankündigung von Aktionen und Veranstaltungen.

Im Schnitt aktualisieren die Unternehmen ihre Seiten zwei- bis dreimal pro Woche. Der Aufwand ist überschaubar: Zwei Drittel der befragten Unternehmen schätzen ihren Zeitaufwand dafür auf eine halbe bis eine Stunde pro Tag. Die Pflege der Seiten ist oft Chefsache: In 33 bzw. 36 Prozent der Fälle kümmern sich die Inhaber oder Geschäftsführer selbst um Social Media. <<<



> Neue Pistole bietet mehr Flexibilität

SATA ergänzt sein Sortiment mit der neuen SATAjet 5000 B. Bei der Entwicklung legte man den Fokus auf mehr Flexibilität bei Eingangsdruck, Lackierabstand und Anpassbarkeit an verschiedenste Lacksysteme. Chefentwickler Dr. Ewald Schmon: „Der Lackierer kann nun je nach Lack, Umgebungsbedingungen und seinen persönlichen Präferenzen den Eingangsdruck zwischen 0,5 und 2,4 bar sowie den Spritzabstand von 10 bis 21 Zentimetern flexibel wählen. Das gilt sowohl für die HVLP- als auch für die RP-Ausführungen.“

Eine SATA-Besonderheit bleibt die in den Pistolengriff integrierte Anzeige des Eingangsdrucks. Optional kann die Standardausführung mit einem digitalen Druckmesser nachgerüstet werden. Der Griff der Digitalausführung ist nicht größer als der der Standardpistole, damit liegt die Digitalpistole auch perfekt in kleineren Händen. Auch die Ergonomie wurde verbessert: So ist zum Beispiel der Luftmikrometer zur Einstellung des Eingangsdrucks größer und dadurch griffiger. Veredelt ist die SATAjet 5000 B mit einer korrosionsbeständigen und besonders reinigungsfreundlichen seidenglänzenden Oberfläche (weitere Infos unter www.sata.de). <<<

INNOVATION



FiboTec Multilochung

1950 siaspeed – bis zu 50 % bessere Abtragsleistung bei markant weniger Verstopfen



part GmbH
Stuttgarter Straße 139 · D-72574 Bad Urach
Telefon: +49 7125 9696-500
Telefax: +49 7125 9696-592
mail@part-info.com · www.part-info.com



www.part-info.com



> Stundenverrechnungssatz leicht gemacht

Der wachsende Wettbewerb, eine insgesamt rückläufige Auslastung und steigende Kosten setzen Lackierbetriebe zunehmend unter Druck. In dieser Situation ist eine wohlfundierte Preiskalkulation auf der Basis des richtigen Stundenverrechnungssatzes wichtiger denn je. Die neue Standothek „Berechnung und Einsatz des Stundenverrechnungssatzes“ zeigt, wie der Werkstattinhaber oder -geschäftsführer mit einfachen Mitteln seinen individuellen Stundenverrechnungssatz ermitteln kann.

Die Standothek erläutert klar und übersichtlich, wie man Kosten, Gewinn und produktive Stunden exakt berechnet. Darüber hinaus enthält der praxisnahe Ratgeber auch wichtige Argumente zur Durchsetzung des neuen Stundenverrechnungssatzes beim Kunden. Die Standothek ist als Arbeitsheft angelegt, so dass der Betrieb seine individuellen Daten eintragen und gleich mit dem Ergebnis arbeiten kann – und das auch unter wechselnden Bedingungen wie einer veränderten Auslastung, Kosten- oder Kundenstruktur.

Seit Jahren bietet die Standothek-Reihe umfassendes Know-how für das professionelle Arbeiten im Lackierbetrieb. „Angesichts wachsender Anforderungen wollen wir die Betriebe mit dem notwendigen Hintergrundwissen unterstützen“, erläutert Ulrich Diederichs, Leiter Kommunikation. „Da geht es beispielsweise um die richtige Untergrund-Vorbehandlung, ein perfektes Farbton-Management, Sonderfarbtöne oder darum, wie man Lackdefekte richtig beurteilt und behebt.“

Zu beziehen sind die Standotheken über den Standox Fachberater. Wer es lieber digital hat, geht einfach auf www.standox.de: Dort stehen die Standotheken unter „Service & Training“ zum Download bereit. <<<



> WOLF spart Energie

Energie sparen und intelligent einbinden – das war Motto des Lackierkabinenherstellers WOLF auf der Automechanika. Auf dem Stand drehte sich alles um Energiespartetechnologie. „Lackieren und Trocknen in höchster Effizienz, das ist unser Anspruch und das bewegt auch unsere Kunden“, betont Viktor Richtsfeld, Mitglied der Geschäftsführung.

WOLF erreicht dies durch den Einsatz von Wärmerückgewinnungssystemen in Kombination mit einer Steuerung, die höhere Leistung nur anfordert, wenn tatsächlich Bedarf vorliegt.

Die Kabinenbeleuchtung „Light Evolution“ mit LED-Technologie verbindet niedrigen Energieverbrauch und hohe Lebensdauer mit bester Lichtqualität. Das Licht wird den einzelnen Betriebsarten der Kabine bedarfsgerecht angepasst. Energieersparnis: bis zu 70 Prozent. Beim System „Red-Eye“ kommuniziert ein Temperaturlaser mit dem Brenner des Lackieranlagen-Aggregats und regelt dessen Leistung. Energieersparnis: bis zu 45 Prozent. „Green Technology“ schließlich dient zur Anbindung von alternativen Energien, etwa aus Blockheizkraftwerken, Solarthermie oder Pelletheizungen.

Die Besucherzahl auf dem WOLF-Stand in Frankfurt zeigte das Interesse an effizienter Anlagentechnik. Und nicht nur das: Ein junger Unternehmer kaufte die mit modernster Energiespartetechnologie ausgestattete Messekabine vom Fleck weg. <<<



> Standox auf dem ServiceGipfel

Beim „ServiceGipfel 2014“ von Mercedes-Benz präsentierte der Stuttgarter Autohersteller Ende Juni in Hannover einem handverlesenen Publikum seine Modellpalette. Ein Kreis von Firmen, die Mercedes-Werkstätten mehr oder weniger exklusiv beliefern, war mit von der Partie – darunter auch Standox.

Für Hersteller und Dienstleister im Bereich Automotive ist der alle zwei Jahre stattfindende ServiceGipfel ein wichtiger Branchentreff. „Dabei können wir“, so Dennis Martens von Standox, „gezielt Produktinformationen in die Organisation von Mercedes-Benz senden.“ Diesmal stellte Standox auf seinem Stand unter anderem automatische Farbmischsysteme vor. Zudem hatte man extra für die Messe eine Broschüre aufgelegt, in der freigegebene Reparaturmethoden für Mercedes Sonderlackierungen dargestellt wurden. Dazu Martens: „Der Anteil von Perlmutt-Lackierungen sowie Drei- und Vierschichtern steigt, nicht nur in der Oberklasse. Wir konnten in Hannover anschaulich zeigen, wie Spitzenreparaturen durchgeführt werden.“ <<<

> Jeder Vierte hat Mängel

In der ersten Jahreshälfte 2014 wies fast jedes vierte Auto in Deutschland (23 Prozent) erhebliche Mängel auf. Das ist das Ergebnis des Mängelreports der Prüforganisation GTÜ, der auf der Automechanika vorgestellt wurde. Demnach haben von den fast 44 Millionen Autos, die hierzulande zugelassen sind, 8,6 Millionen sicherheitsrelevante Mängel an den Bremsen und 13 Millionen an Beleuchtung oder Elektrik.

Wie nicht anders zu erwarten, wird die Mängelliste mit zunehmendem Autoalter länger. Während die GTÜ-Prüfer bei 100 maximal drei Jahre alten Fahrzeugen nur zwölf Mängel fanden, waren es bei der gleichen Menge bis zu neun Jahre alten Autos bereits 160. Am häufigsten waren Mängel an Beleuchtung und Elektrik (29,7 Prozent) und Bremsen (19,5 Prozent). Dahinter folgten umweltbelastende Mängel (etwa Ölverlust, Lärmentwicklung oder Abgase) vor Achsen, Rädern, Reifen und Aufhängung.

Dabei ist, so die GTÜ-Studie, die Gesamtzahl der Pkw-Mängel jedoch rückläufig. Gründe dafür sind laut GTÜ die bessere Produktqualität heutiger Autos sowie ein höheres „Wartungsbewusstsein“ der Fahrzeughalter. <<<

> Beklommene Gefühle

Einkaufen macht Spaß, so heißt es. Doch für den Autokauf gilt das hierzulande offenbar nicht. Im Gegenteil: Nach einer Umfrage im Auftrag des Webportals AutoScout24 fühlt sich nur jeder sechste Bundesbürger wohl beim Autokauf, über die Hälfte hingegen unsicher. 58 Prozent fürchten, vom Händler „über den Tisch gezogen zu werden“, 39 Prozent haben Angst, sich falsch zu entscheiden, und fast jeder Dritte fühlt sich beklommen, auf einen Schlag so viel Geld auszugeben. Dabei sind die Unterschiede zwischen Frauen und Männern nicht sehr groß.

Offenbar ist die Beratung in den Autohäusern kaum geeignet, dieses verbreitete Unwohlsein zu vertreiben. Zwar zeigte sich ein Drittel der Käufer mit der Beratung durchaus zufrieden, doch die übrigen zwei Drittel äußerten Kritik daran. 24 Prozent waren von Angebot und Preisen nicht überzeugt, 17 Prozent klagten, dass man sich zu wenig Zeit für sie genommen habe, und 16 Prozent fühlten sich sogar herablassend behandelt. Besonders bemerkenswert: 14 Prozent der Kunden hatten den Eindruck, besser informiert zu sein als der Verkäufer. <<<



> Gleiche Ansichten

Man könnte vermuten, dass sich die Definitionen von Servicequalität bei Kunden und Mitarbeitern von Kfz-Werkstätten unterscheiden. Doch das ist falsch: Freundlichkeit, Hilfsbereitschaft und Kompetenz – das sind für Werkstattkunden Begriffe, die sie mit Servicequalität in Verbindung bringen. Und das ist den Mitarbeitern in den Betrieben auch bewusst: Auf die Frage, worauf Kunden ihrer Meinung nach besonderen Wert legten, nannten sie ebenfalls Freundlichkeit, Kompetenz und Arbeitsqualität.

Ermittelt hat dies das Marktforschungsunternehmen LDB Gruppe aus Berlin. Auf die Frage nach der konkreten Servicequalität im Werkstattbereich nannten die Kunden als zentrale Kriterien Ehrlichkeit, Vertrauen und Kundenorientierung. Die Mitarbeiter stellten die Qualität der Arbeit auf Platz 1, doch danach folgten sofort die gleichen Begriffe.

Warum in der Praxis dennoch manchmal Konflikte auftreten, diskutierten Branchenfachleute auf der Automechanika. Als Ursachen nannten sie unter anderem Unsicherheit, Druck und die überholte Regel „Kommunikation ist Chefsache“. Darüber hinaus sei jeder Kunde anders: Während der „Schlüsselwerfer“ vor allem schnell bedient werden wolle, verlange der „Technikfreak“ mehr Beratung – man müsse einen Blick dafür entwickeln, mit wem man es zu tun habe. <<<

> Kleine Dose, smarte Lösung

Das Nachstellen von Sonderfarbtönen ist für jede Werkstatt eine Herausforderung: Denn gerade bei diesen Lackierungen nimmt der Kunde das Reparaturergebnis besonders kritisch in Augenschein – und dann sind Farbabweichungen ein absolutes No-Go.

Zur Reparatur solcher Farbtöne werden oft Klarlacke benötigt, die zuvor mit speziellen Additiven eingefärbt werden müssen. Diese Additive sind für das perfekte Ergebnis zwar unverzichtbar – doch im Werkstattalltag werden sie dennoch eher selten und meist nur in kleinen Mengen benötigt. Deshalb bietet Standox jetzt sieben Klarlack-Additive – KA670 Magenta, KA671 Rot, KA672 Maron, KA673 Hellrot, KA674 Transparent Rot, KA675 Blau und KA676 Brillantrot – statt in großen 500-ml-Gebinden in besonders wirtschaftlichen 100-ml-Dosen an.

Eine smarte Lösung: Die kleineren Gebinde verringern die Materialinvestition, außerdem fallen im Betrieb geringere Restmengen und Abfälle an, was der Umwelt zugutekommt. Die Standox Fachberater informieren gerne über weitere Details. <<<

Cleanpoint

Das überlegene
Spritzpistolen-
Reinigungssystem
für den Lackierer

NEU!



CP-Duo-MAX

Maximale Funktionsvielfalt:
automatisches und manuelles Reinigen -
plus Restfarbenentsorgung in einem Gerät

Maximaler Anwenderkomfort:
einfache Steuerung und leichter Zugriff auf
alle Bedienkomponenten

Maximale Qualität:
ausgereifte, praxisgeprüfte Technik in edlem
Edelstahl

- **Vollautomatische Pistolenreinigung**
von innen und außen
- **Gleichzeitiges** manuelles und automa-
tisches Reinigen



Über die neue Abtropfschale werden Farb-
reste in Bechern und Pistolen
entsorgt. Das verlängert
die Standzeiten der Lösemittel.



Herkules
TECHNIK FÜR MENSCHEN

Herkules Hebeteknik GmbH
Falderbaumstraße 34 · D 34123 Kassel
Tel.: +49 561/ 58 90 7-0 · Fax: 58 90 745
info@herkules.de · www.herkules.de

Classic Days 2014

Großer Auftritt für „Brot und Butter“-Modelle

Auch in diesem Jahr trat Standox wieder als Goldsponsor bei den „Classic Days“ auf. Die große Oldtimershow, die Anfang August rund um das Wasserschloss Dyck am Niederrhein stattfand, entpuppte sich wieder als Zuschauer magnet: An drei Tagen kamen geschätzte 30.000 Zuschauer.



Am Samstagnachmittag drohte den Autove-
teranen und den Besuchern Unheil: Finstere
Gewitterwolken zogen über den Nieder-
rhein und ließen viele Oldtimerfreunde (vor
allem die Besitzer von Cabrios) besorgt gen
Himmel schauen. Der Regen kam tatsäch-
lich und setzte wenige Kilometer entfernt
Straßen und Keller unter Wasser. Doch rund
um Schloss Dyck blieb es bis auf ein paar
Tropfen trocken – was den Veranstalter spä-
ter zu dem erleichterten Stoßseufzer veran-
lasste: „Petrus muss ein Oldtimerfan sein.“

Etwa 6.000 historische Fahrzeuge waren
diesmal auf dem ausgedehnten Parkge-
lände versammelt. Und die Qualität der
Auswahl war wieder bemerkenswert: Im no-
blen „Jewels in the Park“-Bereich beispie-
lsweise waren in diesem Jahr über 50 Autos
aus den berühmtesten Karosserieschmieden
der Welt zu bewundern. Darunter spektaku-
läre Hingucker wie ein Delahaye 135 M
Torpedo Cabriolet von Ficoni & Falaschi
aus dem Jahr 1937 oder ein Lancia Astura
Cabriolet von 1939 mit einer Karosserie
von Pininfarina.

Natürlich wurden diese seltenen und kost-
baren Traumwagen, die in der Orangerie
des Schlosses ausgestellt waren, angemes-
sen bestaunt. Doch sie mussten sich die Auf-
merksamkeit mit vielen anderen teilen: Denn

für viele Oldtimerfans ist ein schlichter Opel
Rekord, BMW 1600 oder NSU Prinz aus
den 60er-Jahren kaum weniger faszinierend
als ein nobler 1936er Bentley Convertible
Veth & Zoon (wie er auf Schloss Dyck zu
sehen war). Sie begeistern sich gerade für
jene Wagen, die sie noch aus ihrer Jugend
kennen, mit denen sie vielleicht auch ihre
ersten automobilen Erfahrungen gemacht
haben. Doch gerade diese Alltagsfahr-
zeuge, die man früher in jeder Parkreihe
fand, sind selten geworden. Grund: Die
„Brot und Butter“-Modelle galten, anders
als Sportwagen oder Luxus-Limousinen, in
der Regel nicht als erhaltens- oder sammel-
würdig. Umso mehr Aufmerksamkeit fanden
diese Veteranen auf Schloss Dyck, viele
waren auf dem „Catwalk“ direkt neben
dem Standox Zelt zu sehen.

Auch die US-Straßenkreuzer der 50er- und
60er-Jahre in der neuen Abteilung „Stars &
Stripes“ zogen viele Blicke auf sich. Kein
Wunder: Die üppigen chromblitzenden Li-
mousinen kennen viele nur aus amerikani-
schen Filmen oder Fernsehserien, denn
hierzulande waren sie eher selten. Was
auch daran lag, dass sie mit ihren gewalti-
gen Ausmaßen für die deutsche Standard-
parklücke stets zwei Nummern zu groß
waren. >>>

Im Fall eines Lackschadens Gold wert:
Auf den Classic Days ermittelten Standox
Experten nicht nur den Farbton der Oldtimer
und lieferten die richtige Mischformel, sondern
vermittelten den Oldtimerbesitzern gleich auch
auf Classic Cars spezialisierte Autowerkstätten
in ihrer Nähe.





Das Standox Team war auf den Classic Days wieder unterwegs in Sachen Farbtone. Um sie in Aktion zu sehen, einfach den QR-Code scannen!



Für Standox sind die „Classic Days“ seit Jahren eine willkommene Gelegenheit, die eigene Kompetenz bei der Reparatur und Restaurierung historischer Fahrzeuge unter Beweis zu stellen. Immerhin unterstützt man schon seit vielen Jahren Karosserie- und Lackierwerkstätten, die sich die Oldtimerrestaurierung auf die Fahnen geschrieben haben, mit dem „Classic Color Partner“-Programm.

Gerade für Lackierer sind historische Fahrzeuge eine Herausforderung. Zum einen wegen des Materials: Originallacke stehen meist nicht mehr zur Verfügung oder dürfen nicht verwendet werden, weil sie den Umweltschutzrichtlinien nicht mehr entsprechen. Zum anderen wegen der Farbgenauigkeit: Den Originalfarbton exakt zu treffen, ist bei einem kostbaren Oldtimer oft noch wichtiger als bei einem Alltagsfahrzeug. Zudem verändern sich alte Lacke oft durch Witterungseinflüsse, was die Sache nicht einfacher macht.

Doch mit modernen Lacksystemen lassen sich auch bei Oldtimern erstklassige Arbeitsergebnisse erzielen – diese Botschaft bringt Standox durch seine Teilnahme an den Classic Days unters Volk. Auch in diesem Jahr bot man seinen Farbtone an. Experten wie Armin Sauer ermittelten auf Wunsch mit dem mobilen elektronischen Farbtone messgerät Genius iQ den Farbtone eines Fahrzeugs. „Praktische Sache“, freute sich Manfred Bott aus Schwalmtal, der einen Lackkratzer am Kotflügel seines silbergrauen 1969er Mercedes 280 SL fachmännisch reparieren lassen will. Armin Sauer konnte ihm nach der Messung die Mischformel liefern, mit der ein Lackierer die Farbe perfekt nachstellen kann. Und zum anderen eine Liste von Autowerkstätten in der Nähe seines Wohnorts, die Erfahrung mit der Restaurierung historischer Fahrzeuge haben.



Interview

„Ein Tummelplatz der Leidenschaften“

? Herr Poncelet, wie war es dieses Jahr bei den Classic Days?

Lutz Poncelet: Ich fand's wieder toll, wie eigentlich jedes Jahr. Wir planen unseren Auftritt auf den Classic Days immer ganz seriös als Business-Veranstaltung. Doch wenn wir dann hier sind, entpuppt sich das Ganze eher als ein Tummelplatz der Leidenschaften. (Lacht)

? Tummelplatz der Leidenschaften?

Lutz Poncelet: Ja, man erfährt in vielen Gesprächen, mit wie viel Engagement und Hingabe die Oldtimerbesitzer ihre Fahrzeuge aufbereiten und pflegen. Da steckt nicht nur unglaublich viel Arbeit drin, sondern echtes Herzblut. Man freut sich einfach, wenn man diese Begeisterung und diesen Stolz sieht – erst recht, wenn man schon von Berufs wegen ein Faible für schöne Autos hat. Darum sind die Classic Days eine Veranstaltung, auf die ich mich immer wieder freue.

? Aber trotzdem: Standox geht ja nicht ohne sachliche Argumente auf eine solche Veranstaltung. Was sind Ihre Gründe?

Lutz Poncelet: Wir wollen zum einen deutlich machen, welche Bedeutung eine

fachgerechte und originalgetreue Lackrestaurierung für ein historisches Fahrzeug haben kann – sowohl für seinen physischen als auch für seinen Werterhalt. Unser Slogan „Alte Liebe rostet nicht“ bringt das auf den Punkt. Darum führen wir auf Schloss Dyck auch kostenlose Farbtonmessungen durch. Damit zeigen wir den Oldtimerbesitzern, was mittlerweile technisch machbar ist, und stellen ihnen gleichzeitig wichtige Daten, die sie bei der Restaurierung ihrer Fahrzeuge nutzen können, zur Verfügung.

? Und zum anderen?

Lutz Poncelet: Wir treten auf den Classic Days auch als Vermittler auf. Wir möchten die Besitzer der Autos mit Fachwerkstätten zusammenbringen, die bei der Oldtimerrestaurierung Erfahrung haben. Ich sehe das auch als Marketing-Unterstützung für das Kfz-Lackierhandwerk. Ich freue mich immer, wenn ich erfahre, dass ein Oldtimerbesitzer seinen Wagen aufgrund unserer Empfehlung in eine Werkstatt gebracht hat.

Lutz Poncelet ist Business Director Standox Deutschland.



Standocryl VOC-Xtreme-Klarlack

„Extrem gute Erfahrungen“

Extrem schnell, extrem hart, extrem glänzend? Der Karosseriebetrieb Agethen GmbH in Friedberg hat den neuen VOC-Xtreme-Klarlack von Standox getestet.

Peter Gorski ist zufrieden, das ist deutlich zu hören. „Wir waren von Anfang an total begeistert“, sagt er. Gorski ist Chef der Lackierabteilung im Karosserie- und Kfz-Meisterbetrieb Agethen GmbH in Friedberg (Hessen) und äußerst angetan vom neuen Standocryl VOC-Xtreme-Klarlack. Überzeugt hat ihn nicht nur die schnelle Trocknung, sondern auch die Flexibilität bei der Verarbeitung. „Das ist wirklich ein Quantensprung, da hat Standox nicht zu viel versprochen“, schwärmt er. „Den Klarlack kann ich hervorragend schleifen und polieren. Und auch nach zwei, zweieinhalb Stunden in der Spritzpistole kann ich ihn immer noch gut verarbeiten.“

Gorski leitet die Lackierabteilung im Karosserie-Fachbetrieb Agethen seit vielen Jahren und bearbeitet mit seinem Team die Fahrzeuge, die zur Lackierung anstehen. Alle von ihnen haben jahrelange Erfahrung.

Dass der Klarlack nach sehr kurzer Trocknungszeit bei geringen Temperaturen einen dauerhaft brillanten Glanz bildet und extrem hart wird, konnten die Agethen-Lackierer zuerst gar nicht glauben. Deshalb haben sie ihn einem ungewöhnlichen Härte-test unterzogen: „Wir sind mal mit einer Euromünze drübergegangen – da war hinterher keine Spur zu sehen“, erzählt der Cheflackierer. „Der Xtreme ist, anders als andere Klarlacke,

wirklich glashart.“ Und sein Team hat es noch weiter getrieben: Mit einem Fahrzeug ging es schon nach zwei Stunden in die Waschanlage. „Bislang wurde bei solchen Lacken empfohlen, zur Sicherheit zwei Tage lang nicht in die Waschanlage zu fahren, um den Lack nicht zu beschädigen. Aber da war kein Flecken, kein Tropfen, da war nichts zu sehen“, sagt Gorski.

Der größte Vorteil des Xtreme-Klarlacks ist für den Betrieb die schnelle Trocknung: Dank seiner innovativen Bindemittel-Technologie ist der Lack bei 60 Grad Celsius in nur fünf Minuten trocken. Durch die kurze Trocknungsdauer sinkt der Energieverbrauch schon dabei um bis zu 40 Prozent. Aber die Lackierer der Agethen GmbH heizen den Trockenraum für den Xtreme-Klarlack gar nicht mehr so hoch, denn mit dem Standox Härter VOC-Xtreme Luft trocknet der neue Klarlack auch bei einer normalen Raumtemperatur von 20 Grad schon in weniger als einer Stunde.

„Das bedeutet eine Energieeinsparung von mehr als 80 Prozent im Vergleich zu früheren Verfahren und für uns einen enormen wirtschaftlichen Vorteil“, bestätigt Kfz-Meister und Geschäftsführer Bernd Agethen. Er setzt in seiner Lackiererei inzwischen seit weit über 20 Jahren Standox Produkte ein und hat jetzt auch den neuen Klarlack ins Sortiment aufgenommen. „Wir lackieren in der Woche viele Fahrzeuge, da werden sich die Einsparungen durch den Klarlack auf der Stromrechnung bemerkbar machen“, meint er.

Aber Agethen und sein Lackiererteam schätzen die Innovation aus dem Hause Standox nicht nur, weil er gut für die Energiebilanz ist, sondern auch, weil er mehr Geschwindigkeit in die Abläufe bringt. „Wir haben neulich für einen Kunden um 9 Uhr eine Tür lackiert, der war um viertel vor 10 schon wieder raus hier“, berichtet Cheflackierer Gorski. „Wir haben mit dem neuen Klarlack wirklich extrem gute Erfahrungen gemacht.“

Bei Agethen im hessischen Friedberg ist man begeistert von den Vorteilen des neuen Standocryl VOC-Xtreme-Klarlacks. Dank Lufttrocknung spart man gegenüber früher bis zu 80 Prozent Energie ein. Und selbst ungewöhnliche Härtetests bestand der Klarlack mit Bravour.





Standex Camp 2014

Training im „geschützten Raum“

Mit der Ausbildungsinitiative Standox Camp macht Standox junge Azubis fit für den Beruf. Das Programm, das im vergangenen Jahr ins Leben gerufen wurde, begleitet insgesamt 23 Lehrlinge durch ihre dreijährige Ausbildung. Jedes Jahr sind die Nachwuchs-Lackierer für eine Woche im Standox Center in Wuppertal zu Gast. Im Juni kamen sie zur zweiten Camp-Woche zusammen. Im Fokus: die Weiterentwicklung der fachlichen Kompetenzen.



„Mit dem Camp wollen wir den Auszubildenden zusätzlich zur Berufsschule und zur Praxis in den Betrieben unter die Arme greifen, damit sie nach der Ausbildung möglichst gut vorbereitet ins Berufsleben starten können“, so Camp-Leiter Heiko Köster von Standox Deutschland. Auf dem Lehrplan in der zweiten Camp-Woche stand deshalb professionelles Intensiv-Training in der Werkstatt mit den Fachleuten aus dem Unternehmen. „Wir bieten den Azubis mit dem Camp einen ‚geschützten Raum‘“, erklärt Köster. „Sie können hier ohne den Druck des laufenden Betriebes in Ruhe üben, was sie spätestens bei der Abschlussprüfung perfekt können müssen. Wir

nehmen uns Zeit und vor allem: Sie dürfen Fehler machen.“

Die Standox Trainer Armin Sauer und Mathias Glawe waren für die fachliche Betreuung der Junglackierer verantwortlich. „Zum einen geht es uns in dieser Camp-Woche darum, das theoretische Fach- und Hintergrundwissen zu festigen“, erklärt Mathias Glawe, Schulungsleiter Standox Deutschland. „Zum anderen sollen die Azubis natürlich möglichst viel praktisch arbeiten und selbst ausprobieren. So lernen sie am meisten dazu und gewinnen außerdem mehr Sicherheit und Selbstvertrauen.“ Neben dem richti-

gen Anmischen von Farbtönen, dem präzisen Nuancieren und der Anwendung der elektronischen Color Tools stand die Behandlung unterschiedlicher Untergründe auf dem Programm. In einer kleinen Projektarbeit lackierte jeder Nachwuchslackierer ein Modellauto in einer selbst nuancierten Farbe.

Die zweite Camp-Woche kam gut an. „Ich habe wahnsinnig viel gelernt, das Praxistraining war super“, sagt Kristin von Scheven, die ihre Ausbildung im Lackierbetrieb Rohoff in Schwelm macht. „Im Betrieb geht’s manchmal so schnell voran, da ist für lange Erklärungen oft gar keine Zeit. Hier wird uns alles in Ruhe erklärt und gezeigt. Gerade kurz vor der Zwischenprüfung ist das eine große Hilfe.“ Auch der Camp-Teilnehmer Furkan Köse, Auszubildender in der Autolackiererei Toni Cangi GmbH in Recklinghausen, ist begeistert. „Um einen Farbton anzumischen, braucht man so viele unterschiedliche Farben – das würde man nie vermuten. Dafür ein Auge zu entwickeln, ist ziemlich spannend.“

Der erste Teil des Standox Camps im vergangenen Jahr hatte auf den ersten Blick weniger mit Lackieren zu tun. Stattdessen standen Soft Skills wie Kommunikations- und Teamfähigkeit auf dem Lehrplan – Kompetenzen, die für Erfolg im Berufsleben sehr wichtig sind, aber gerade im Zusammenhang mit handwerklichen Berufen noch immer unterschätzt werden. In den Ausbildungsrichtlinien zum Lackierer zum Beispiel kommen sie gar nicht vor. „Mit der ersten Camp-Einheit wollten wir genau diese Lücke schließen“, sagt Armin Sauer. Und die Initiative zeigt erste Erfolge. Sauer: „Es ist schön zu sehen, wie sich das Auftreten der Jugendlichen durch das Training im letzten Camp schon entwickelt hat.“

Die Hälfte der Ausbildungszeit ist für die Azubis inzwischen um. Die letzte Trainingseinheit der Ausbildungsinitiative findet im dritten Lehrjahr statt. Dann geht es im Standox Camp um die weitere Vertiefung der Inhalte – mit klarem Fokus auf die Abschlussprüfungen.



Die Lackierprofis von morgen: In jedem Ausbildungsjahr kommen die Standox Camp Teilnehmer für eine Woche in Wuppertal zum Intensivtraining zusammen. Eindrücke vom diesjährigen Treffen zeigt ein kurzer Film auf YouTube. Einfach den QR-Code scannen!



Interview

„Lackieren heißt mehr als nur Farbe draufschütten“

Die Bewerberzahlen für die Ausbildung zum Fahrzeuglackierer gehen seit Jahren zurück – das zeigt die Untersuchung „Fachkräfteengpässe in Unternehmen“, die im Juli 2014 vom Institut der deutschen Wirtschaft herausgebracht wurde. Branchen mit schlechter Ausbildungsqualität dürfen sich nicht über Fachkräftemangel wundern, sagte DGB-Bundesjugendsekretär Florian Haggenmiller bei der Veröffentlichung des DGB-Jugend-Ausbildungs-reports.



Heiko Köster, Leiter Technischer Service Standox Deutschland, hat Anfang des Jahres die Leitung des Standox Camps übernommen.

? Wie schätzen Sie die Lage ein: Ist das Nachwuchsproblem in der Fahrzeuglackierer-Branche hausgemacht? Gibt es Defizite in der Ausbildungsqualität?

Heiko Köster: Nein, die Ansicht, dass die Ausbildungsqualität im Fahrzeuglackierer-Handwerk mangelhaft ist, teile ich nicht. Wir sehen das bei den Betrieben, mit denen wir zusammenarbeiten. Die machen in Sachen Ausbildung einen hervorragenden Job – das zeigt auch die Qualität der Arbeit, die die Azubis leisten. Dazu kommt: Mir ist Herrn Haggenmillers Schlussfolgerung zu pauschal. Das Fahrzeuglackierer-Handwerk ist bei Weitem nicht das einzige Gewerk, das von einem Bewerberrückgang betroffen ist. Mit dem Problem hat momentan das gesamte Handwerk zu kämpfen. Von einem Rückgang der Bewerberzahlen auf mangelnde Ausbildungsqualität zu schließen, halte ich deshalb für nicht stichhaltig.

? Aber warum trifft es gerade die Fahrzeuglackierer so hart?

Heiko Köster: Der Beruf wird unterschätzt, weil wenig darüber bekannt ist. Man könnte sagen, es handelt sich um ein Imageproblem. Viele Leute wissen gar nicht, dass zur Lackreparatur viel mehr gehört, als – salopp gesagt – nur Farbe draufzuschütten. Ich habe staunende Gesichter gesehen, als ich Schülerinnen und Schülern auf der Automechanika erklärt habe, dass für die Reparatur nicht nur Mischbank und Kabine, sondern auch moderne, digitale Geräte benötigt werden. Fahrzeuglackierer ist ein handwerklich höchst anspruchsvoller und spannender Beruf. Er bietet Raum für Krea-

tivität, das Berufsbild hat sich sehr verändert, ist viel moderner geworden.

? Wo sehen Sie Handlungsbedarf, damit der Beruf für junge Leute wieder attraktiver wird?

Heiko Köster: Die Branche muss viel mehr Werbung machen und damit schon bei den Schülerinnen und Schülern ansetzen. Der ZKF hat eine Initiative gestartet, und wir haben uns auf der Automechanika mit der Bundesfachgruppe Fahrzeuglackierer (BFL) zusammengetan. 3.000 Schülerinnen und Schüler waren an unserem Stand und haben sich informiert – alles motivierte, engagierte junge Leute!

? Was können Betriebe tun?

Heiko Köster: Ich empfehle, bei der Azubisuche schon frühzeitig Kontakt mit den Schulen im Umkreis aufzunehmen und Praktikumsstellen auszusprechen. Vielleicht ergibt sich ja die Möglichkeit, den Beruf auch einmal im Unterricht vorzustellen. Schülerpraktika sind die perfekte Möglichkeit, um Kandidaten vorab kennenzulernen und für den Beruf zu begeistern. Außerdem gilt natürlich: Hegen und pflegen Sie Ihre Azubis, fördern Sie sie und nutzen Sie Fortbildungsangebote! So können Sie dazu beitragen, dass Ihre Fachkräfte von morgen es am Ende der Ausbildung auch wirklich draufhaben!



Effizient Trocknen

Optimal abgestimmte Lösungen für jeden Trockenprozess

ECONVECT® - hochisolierter Konvektionstrockner mit minimalem Energieverbrauch

TAIFUNO®vision - hochflexible Lackier- & Trockenkabine für Konvektions- & IR-Trocknung

REPIT®vision - Spot-Repair Kabine mit IR-Technik für die komplette Reparatur von Kleinschäden

für höchsten Durchsatz bei maximaler Energieeffizienz.

Red-Eye® - Technologie für energiesparendes und sicheres Trocknen nach Objekttemperatur

Multi-Air® - einzigartiges Düsensystem für extrem verkürzte Ablüft- & Trockenzeiten

verfügbar für jeden Trockner und jede Kombikabine.

Die „vision“ Technologie von WOLF - die Technologie für Ihre Zukunft.

Mehr unter www.wolf-geisenfeld.de oder Tel. +49 (0)8452 99-0

**WENIGER ARBEITSSCHRITTE. WENIGER MATERIAL.
WENIGER ENERGIE. MEHR ERGEBNIS.**



Jetzt sind Sie an der Reihe. Mit unserem Lacksystem sparen Sie sich unnötige Arbeitsschritte und lange Kabinenlaufzeiten. Vom Füller bis zum Klarlack ohne Zwischenablüßzeiten.
Das bringt Sie weiter. www.standox.de

An Axalta Coating Systems Brand



Die Kunst des Lackierens.