

InterSTANDOX extra

Das Fachmagazin für den professionellen Fahrzeuglackierer in Deutschland

Nr. 85 • 1/2013 • €3,40

CLASSIC COLOR PARTNER

OLDTIMER- KOMPETENZ



www.standex.de

Inhalt

top story

- Standex Classic Color Partner**
Zeigen Sie Oldtimer-Kompetenz 4
Das „Schätzchen“
des Formel-1-Piloten 6

coloristic

- Wettbewerbsvergleich**
„Transparent und fair!“ 8
Zurück zu Standoblue 9

service

- www.lackextra.de**
Tipps für gestandene Lackierprofis 12
Gewinnspiel 13
Tipps für freie Werkstätten 16
Reparatur von Effektfarbtönen 18
Classic Color Dokumentation
erweitert 24
Mehrwert für Werkstätten 26

produkt

- Standofleet 2K-HS-Plus-Klarlack** 10
Nass-in-Nass-Füller 10

reportage

- Standex Camp**
„Eine unglaublich tolle Truppe
ist das!“ 14
Standoblue
„Warum haben wir nicht
schon früher gewechselt?“ 20

news

- Aktuelles aus der
Automobilbranche** 22
Standex jetzt auch auf Facebook 27





LUTZ PONCELET
Business Director
Standex GmbH

Oldtimer sind eine Chance

Das haben Sie bestimmt auch schon mal erlebt: Da steht ein alter VW Käfer an der Ampel – und jeder Passant schenkt ihm einen Blick, ebenso die Fahrer der übrigen Autos, die in der Schlange warten. Die meisten lächeln dabei: Die Jüngeren, weil der Käfer eine Optik hat, die man inzwischen nur noch selten zu sehen bekommt. Die Älteren vielleicht, weil sie sich noch erinnern können, dass man früher keine Minute am Straßenrand stehen konnte, ohne mindestens ein halbes Dutzend Käfer vorbeifahren zu sehen.

Der Oldtimer-Bestand in Deutschland wächst stetig. Ende vergangenen Jahres trugen hierzulande schon rund 250.000 Autos – knapp zehn Prozent mehr als im Vorjahr – ein H-Kennzeichen (was meist ein Hinweis darauf ist, dass sie nicht nur in der Garage stehen, sondern noch regelmäßig bewegt werden). Und es spricht einiges dafür, dass es noch mehr werden. Denn inzwischen kommen jene Autogenerationen ins Oldtimer-Alter, die dank Hohlraumversiegelung und vermehrtem Einsatz von Aluminium- und Kunststoffteilen dem Zahn der Zeit besser widerstehen als ihre Vorgänger, die vor Verschleiß und Rost noch nicht so gut geschützt waren.

Viele Oldies werden liebevoll gepflegt, um sie in Schuss zu halten. Das macht Oldtimer zu einem interessanten Marktsegment für Karosserie- und Lackierwerkstätten. Denn hier kann man seine fachliche Kompetenz nachdrücklich unter Beweis stellen: Wer es schafft, einen Auto-Veteranen wieder tipptopp in Schuss zu bringen, dem vertraut man als Kunde auch gerne sein Alltagsfahrzeug an.

Standex hat mit Classic Color Partner ein Programm entwickelt, mit dem wir die Werkstätten dabei unterstützen, ihre Kompetenz in der Restaurierung von Old- und Youngtimern nach außen zu zeigen. Darüber hinaus finden Lackierer bei uns viele Hilfen und Ratgeber, wie man beispielsweise einen alten Lack behutsam repariert oder bei Bedarf auch stilgetreu nachstellt.

Wenn Sie sich für diesen Bereich interessieren, finden Sie in diesem Heft viele Anregungen. Schauen Sie auch mal auf unserer neuen Seite lackextra.de nach – oder noch besser: Besuchen Sie uns im August auf den Classic Days, der großen Oldtimer-Show auf Schloss Dyck am Niederrhein. Wir freuen uns bereits darauf, mit Ihnen zu fachsimpeln.

Herzlichst

IMPRESSUM

InterStandex extra.
Aktuelle Information für das
Fahrzeuglackierhandwerk.
Nachdruck wird auf Anfrage
gestattet.

Verantwortlich:
Ulrich Diederichs, Standex
GmbH, Christbusch 45,
D-42285 Wuppertal

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

Grafik-Design:
Luzian Flück, Wuppertal

Fotos: Titel, S. 4 Udo Geisler,
Essen; S. 6-7 Bernd Aberle;
S. 14-16 Dirk Sengotta Foto
Fusion; S. 22 o., m., u. Fond
Fotolia; alle weiteren Bilder
Standex Fotoarchiv

CLASSIC COLOR PARTNER

ZEIGEN SIE OLDTIMER- KOMPETENZ!

Historische Automobile sind gefragt. Nach einer aktuellen DAT-Studie sind alleine in Deutschland über 2,1 Millionen Old- und Youngtimer zugelassen. Der Markt wächst weiter – und damit auch der für Reparaturen an den Liebhaberstücken. Standox unterstützt die Lackierbetriebe mit umfassenden Reparaturlösungen, modernen elektronischen Color Tools und attraktiven Marketingkonzepten bei der Kundengewinnung.



Auch in diesem Jahr treffen sich in Deutschland Anfang August auf Schloss Dyck am Niederrhein Motorenenthusiasten, Fans und Besitzer von Old- und Youngtimern zu einem europaweit einmaligen Klassikertreffen, den Classic Days. Solche Veranstaltungen bieten auch Lackierbetrieben, die von diesem interessanten Markt profitieren wollen, eine gute Gelegenheit, ihr Leistungsspektrum zu präsentieren und mit Fahrzeugbesitzern ins Gespräch zu kommen.

In diesem Jahr ist Standox bei den Classic Days als Goldpartner vertreten und wird den Oldtimer-Besitzern wieder seinen Farbton-Service anbieten. Denn mit dem Lack ist es so eine Sache: Oft ist er im Laufe eines langen Autolebens kräftig verblichen, wodurch sich der Farbton verändert. Zudem kann bei Reparaturen meist kein Originallack verwendet werden, da er heutigen Umweltschutz-Bestimmungen nicht mehr entspricht. Doch glücklicherweise lassen sich die alten Farbtöne mit modernen Lacken gut nachstellen. Dabei helfen die Experten am Standox Stand: Sie ermitteln den Farbton und liefern die Mischformel gleich dazu.

In solchen Fällen ist das Know-how von Profiwerkstätten gefragt. Eine gute Gelegenheit für die Mitarbeiter am Stand, auf die entsprechend spezialisierten Standox Fachbetriebe zu verweisen. Mit modernen Reparaturtechniken wie Spot-Repair können diese kleine Schäden reparieren und dabei sogar den Originallack weitgehend erhalten.

Standox bietet Classic-Liebhabern auf seinem Stand noch eine besondere Attraktion: Der Wuppertaler Künstler Dirk Patschkowski präsentiert Bilder und faszinierende Miniaturmodelle, beispielsweise eine in liebevoller Handarbeit gefertigte Mercedes-Werkstatt aus den 60er-Jahren. Damit Lackierbetriebe als kompetente Classic Partner auftreten können, hat Standox sein Classic Color Partner-Konzept entwickelt. Es umfasst eine Reihe von Instrumenten für die Ansprache von Oldtimer-Besitzern – vom Logo bis hin

zu professionellen Anzeigenvorlagen. Ein Reparatur-Video und eine eigens für die Partnerwerkstätten entwickelte Broschüre zeigen darüber hinaus für Laien verständlich aufbereitet die einzelnen Schritte einer fachgerechten Lackreparatur. Betrieben, die ihr Leistungsspektrum im Bereich der Oldtimer-Lackierung erweitern wollen, bietet Standox moderne Lacksysteme an, die für die Lackierung klassischer Fahrzeuge bestens geeignet sind. Auch für die Ermittlung des richtigen Farbtons hat Standox mit dem Farbtonmessgerät Genius eine Lösung parat.

Gewinnen auf den Classic Days

Ein Tipp für Besucher der Classic Days:

Besuchen Sie uns mal auf dem Standox Stand. Hier können Sie nicht nur die tollen Modelle von Dirk Patschkowski bewundern, sondern auch bei einer Verlosung mitmachen. Zu gewinnen sind mehrere großformatige Drucke von Patschkowskis prachtvollen Oldtimer-Fotos. Und noch ein Tipp: Im Standox Zelt wird zeitweilig auch ein prominenter Autorennfahrer anwesend sein und Autogramme geben.



Gemeinsam mit dem Mercedes-Benz Classic Center in Fellbach bei Stuttgart hat Standox einen 20-seitigen Ratgeber zur fachgerechten Lackierung klassischer Mercedes-Benz-Fahrzeuge erarbeitet. Er enthält neben Tipps und Hinweisen auch eine Lackierempfehlung, die ein Höchstmaß an Originaltreue gewährleistet und den heutigen Erfordernissen gerecht wird.



Der Ratgeber kann über die Standox Homepage www.standox.de heruntergeladen werden.





Selbst für die
Oldtimer-Experten
Bernd Aberle
(rechts) und
Wolfgang
Reile etwas ganz
Besonderes:
der Porsche
356 A Carrera des
Formel-1-Fahrers
John Watson

Das „Schätzchen“ des Formel-1-Piloten

Fällt der Name „Porsche“, hat heute jeder sofort das Modell 911 vor Augen, eine der Design-Ikonen des 20. Jahrhunderts. Doch im Grunde begann die Porsche-Legende schon mit dem Vorgängermodell 356. Das wies bereits alle Elemente der klassischen Porsche-Silhouette auf, hatte aber noch die etwas üppigeren und rundlicheren Formen der 50er-Jahre. Nur rund 77.000 Porsche 356 liefen zwischen 1948 und 1965 vom Band – kein Vergleich zu den Produktionszahlen, die der Neunelfer mittlerweile erreicht hat. Entsprechend rar sind die 356er geworden: Nur noch etwa 900 Fahrzeuge dieses Typs dürften in Deutschland zugelassen sein, die meisten aus den Modell-Generationen B und C der frühen 60er-Jahre. Viel seltener sind Exemplare des Typs A, der bis 1959 gebaut wurde. Und die wenigen erhaltenen Modelle vom Typ 356 A Carrera von 1955 – übrigens der erste Porsche, der diesen legendären Na-

men trug – kann man buchstäblich an einer Hand abzählen.

Bernd Aberle hat in seinem Restaurationsfachbetrieb in Winnenden regelmäßig Porsches aus den 50er- oder 60er-Jahren stehen. „Aber ein 356 A Carrera“, sagt er, „das war sogar für mich etwas Besonderes. Erst recht, als ich den Namen des Besitzers hörte.“ Ein alltäglich klingender Name – doch nicht für jemanden, der sich für Autorennsport interessiert: John Watson war in den 70er- und 80er-Jahren eine feste Größe in der Formel 1. Der Brite, mittlerweile 67, fuhr über 150 Grands Prix, gewann fünf davon und schaffte es x-mal aufs Treppchen.

Mit der Instandsetzung seines Porsche 356 beauftragte er Bernd Aberle. Und der erkannte schnell, dass der seltene Oldtimer eine Komplettrestaurierung brauchte. Um





die Technik und den Motor, einen Vierzylinder-Boxer mit 1,5 Litern Hubraum, kümmerte sich Aberles Kollege

Wolfgang Reile im nur ein paar Kilometer entfernten Haubersbronn. „Wolfgang ist einer der bekanntesten Fachleute für alte Porsches“, erklärt Aberle. „Und er ist einer der wenigen, der sich noch mit dem sogenannten Königswellen-Motor auskennt.“

Die Restaurierung der Karosserie war Bernd Aberles Aufgabe. „Im Wageninneren war noch alles im Originalzustand“, berichtet er. „Mit etwas Patina zwar, aber gut erhalten.“ Äußerlich hingegen hatte der Zahn der Zeit seine Nagespuren hinterlassen. „Der Wagen hatte offenbar lange in einer feuchten Garage gestanden“, vermutet Aberle. „Stellenweise hatte er Rost angesetzt.“

Aberle setzte zunächst die Karosserie rundum instand und tauschte beschädigte Bleche aus. Dann behandelte er die Karosserie mit Standox EP-Grundierfüller und trug eine Basislackierung auf. Bei der Farbe bat Aberle den Standox Experten Marco König um Hilfe. Der ermittelte mit dem Farbtonmessgerät Genius IQ den Farbton „Adriablau“ von 1955 und lieferte auch gleich die exakte Lackmischformel. Aberle: „Das Ergebnis war perfekt.“

Beim Klarlack setzte Aberle auf eine heute nur noch selten angewandte Technik: Er lackierte eine Schicht, schliß sie danach an, um sie zum Schluss zu polieren. „Ein sehr arbeitsaufwendiges Verfahren“, sagt er. „Aber damit erhält man einen dünnen,

Perfekte Farbermittlung mit Farbtonmessgerät Genius IQ: der Porsche-Farbton „Adriablau“ von 1955

elastischen Lackauftrag und einen feinen Glanz, der überhaupt nicht speckig wirkt.“

Eine Technik, die

Aberle noch aus der Zeit kannte, als er in der Werksreparatur der Daimler-Luxusmarke Maybach lackierte.

Gut drei Monate dauerte die komplette Restaurierung des Carrera – kein ganz billiges Vergnügen für den Besitzer. Doch John Watson bekam erstklassige Qualität. „Er war begeistert, als er kam, um den Wagen abzuholen“, freut sich Aberle. Natürlich nahm der Ex-Formel-1-Pilot sein „Schätzchen“ nicht einfach mit, sondern machte zunächst eine Probefahrt. „Und da konnte man mal sehen, was ein früherer Profi-Rennfahrer so alles drauf hat“, schwärmt Aberle. „Die Souveränität und Gelassenheit, mit der John Watson den Wagen bewegt hat, waren wirklich beeindruckend.“

Porsche 356 A Carrera

Motor: luftgekühlter 4-Zylinder-Boxermotor mit vier oben liegenden Nockenwellen („Königswellen-Motor“)

Hubraum: 1,5 Liter

Leistung: 74 kW/100 PS

Höchstgeschwindigkeit: 198 km/h

Der Porsche 356 wurde von 1948 bis 1965 gebaut. Es gab insgesamt vier Modellreihen: den „Ur-356er“ (1948-55) sowie die Baureihen A (1955-59), B (1959-63) und C (1963-65). Der 356 A hatte in seiner Standardausführung einen 1,3-Liter-Motor mit 44 bzw. 60 PS. Der 356 A Carrera war eine Sportversion mit erhöhter Leistung.

THEMA WETTBEWERBSVERGLEICH

„Transparent und fair!“

Interview mit Lutz Poncelet, Business Director Standox GmbH (linkes Foto), und Sascha Pfeffer, Leiter Produkt- und Anwendungstechnik Standox Deutschland, zum Thema Wettbewerbsvergleich.

Interstandox extra: Immer wieder kommen Mitbewerber mit Wettbewerbsvergleichen heraus und gehen damit auch in die Lackierbetriebe. Was halten Sie von solchen Praktiken?

Lutz Poncelet: Grundsätzlich sind solche Vergleiche durchaus üblich. Auch wir vergleichen unsere Produkte regelmäßig mit denen anderer Lackhersteller. Problematisch wird es aber, wenn die Vergleiche anderer Hersteller nicht transparent sind oder sogar auf falschen Voraussetzungen beruhen. Wir halten es für wettbewerbsrechtlich und menschlich fragwürdig, wenn der Vertreter eines Wettbewerbers damit zu unseren Kunden geht.

Interstandox extra: Kommt das denn häufiger vor?

Lutz Poncelet: Ja. Uns ist vor kurzem der Vergleich eines Wettbewerbers in die Hände gefallen, in dem dieser elf Farbtöne seines Basislacksystems mit unserem Basislack Standoblue vergleicht. Er kommt zum Ergebnis, dass die Literdose Standoblue fast 35 Prozent teurer ist, und suggeriert, dass man mit seinem System übers Jahr fast 50.000 Euro sparen würde.

Interstandox extra: Was wurde da verglichen?

Sascha Pfeffer: Es handelt sich um einen reinen Preisvergleich, und zwar pro Literdose. Dieser sagt nichts

STANDOX Vorteile bei Standoblue

Standoblue	Wettbewerber NNX
ein Spritzgang	Zwei Spritzgänge
ein halber Spritzgang	Zwischenablüfzeit
Endablüfzeit	ausnebeln
	Endablüfzeit

Vorteile:

- weniger Spritzgänge
- weniger Wartezeiten
- weniger Energieverbrauch



„Der Preis je Liter ist nahezu unbedeutend. Wichtig ist, wie weit Sie kommen und ob Sie Folgekosten vermeiden können“, meinen Sascha Pfeffer und Lutz Poncelet.

über die Ergiebigkeit oder die Deckkraft des Materials aus. Mal ganz abgesehen von der Frage, ob bei einem Sortiment von 95.000 Farben die ausgewählten elf Farbtöne wirklich repräsentativ sind.

Interstandox extra: Werden da Äpfel mit Birnen verglichen?

Lutz Poncelet: Ganz recht. Sie können einen VW Golf für 17.000 oder für 29.000 Euro kaufen. Aber das teurere Modell bietet auch mehr! Nur den Preis zu vergleichen, wird den Produkten nicht gerecht. Zugegeben: Standoblue ist nicht billig, aber dafür besonders ergiebig. Es deckt im Regelfall bereits nach einem Arbeitsgang ohne Zwischenabluft. Während unser Material schon trocknet, muss der Wettbewerber

ber noch ein zweites Mal lackieren, dann den Effektgang auftragen und kann erst dann trocknen. Damit ist Standoblue aus unserer Sicht seinen Preis wert.

Interstandox extra: Wäre es nicht aussagekräftiger, bei einem Vergleich Parameter wie Ergiebigkeit oder Deckkraft mit einzubeziehen?

Sascha Pfeffer: Das haben wir gemacht. Wir haben den Vorderbau eines Golfs mit den elf Farbtönen, die der Wettbewerber ausgesucht hatte, bei gleichen klimatischen Bedingungen lackieren lassen, bis das Deckvermögen erreicht war.

Interstandox extra: Wie war das Ergebnis?

Zurück zu Standoblue

Lackierermeister Michael Aha aus Hünfeld (bei Fulda) ist eigentlich ein eingefleischter Standox Mann. „Wenn man erst mal 20 Jahre mit den Produkten eines Herstellers gearbeitet hat, wechselt man nicht so leicht“, sagt er. Doch er hat es mal probiert: Im Februar 2012 überredete ihn ein befreundeter Außendienstler, es mal mit dem Basislacksystem eines Konkurrenten zu probieren. „Interessant war, dass der Preis der Literdose niedriger war als bei Standoblue“, erklärt er. „Ich dachte mir, das könne sich übers Jahr schon zu einer spürbaren Ersparnis zusammenlappern.“

Das war im vergangenen Jahr. Kommt man heute in seinen Betrieb, stellt man allerdings fest, dass hier wieder mit Standoblue lackiert wird. Michael Aha hat das Experiment mit dem anderen Lacksystem wieder eingestellt. Denn er musste feststellen, dass der Preisvorteil wieder aufgezehrt wurde – durch einen deutlich höheren Materialverbrauch. „Die Beispielrechnung kam bei uns überhaupt nicht hin.“ Doch der Mehrverbrauch war nicht das einzige Manko: Während Aha und seine Kollegen mit Standoblue mit ein bis anderthalb Spritzgängen einen deckenden Farbauftrag er-

Sascha Pfeffer: Bei neun von elf Farbtönen war der Materialverbrauch beim Konkurrenzprodukt höher, insgesamt fast 30 Prozent. Bei Standoblue benötigte man für elf Vorderwagen 165 Minuten. Beim Wettbewerb eine Stunde mehr, nämlich 220 Minuten.

Lutz Poncelet: Somit stehen dem geringeren Literpreis des Wettbewerbers kürzere Prozesszeiten, ergiebigeres Material und höherer Durchsatz bei Standoblue gegenüber. Damit weist unser System ein deutlich besseres Preis-Leistungs-Verhältnis auf. Aufs Jahr gerechnet beträgt der Leistungsgewinn über 100.000 Euro! Deswegen lautet unser Fazit: Vergleiche ja – aber bitte fair, realistisch und ohne die Stärken der anderen Lackmarke zu verschweigen.

zielten, brauchte es bei dem neuen Lacksystem zwei Spritzgänge plus anschließendes Ausnebeln. „Nicht nur das Lackieren selbst dauerte länger“, berichtet er. „Hinzu kamen auch mehr Zwischenablüft- und längere Trocknungszeiten.“

Entscheidend für die Rückkehr zu Standoblue war für Michael Aha aber Folgendes: „Der Wechsel des Lacksystems bedeutet viel Umgewöhnung. Viele Abläufe, die mir bei Standox in Fleisch und Blut übergegangen waren, waren beim neuen System einfach anders“, sagt er. „Und wenn ich abends noch in der Lackierkabine stehe, habe ich nicht mehr den Kopf, mir erst die technischen Merkblätter durchzulesen.“





NEUER STANDOX KLARLACK FÜR NUTZFAHRZEUGE

„Geschüttelt, nicht gerührt“

Mit dem Standofleet 2K-HS-Plus-Klarlack präsentiert Standox eine innovative Klarlack-Technologie für die Nfz-Lackierung. Besonders geeignet ist der Nachfolger des Standofleet 2K-HS-Klarlacks für Nutz-

fahrzeugaufbauten mit Nieten, Falzen, Leitern und Leitungen: Dank der perfekten Standfestigkeit des Produkts kann Läuferbildung an diesen kritischen Stellen vermieden werden. Der Lack zeichnet sich zudem durch hohe mechanische und chemische Widerstandsfähigkeit aus und hat eine sehr gute Glanzhaltung. In einem speziellen Mischungsverhältnis appliziert, wirkt der Klarlack zusätzlich als Anti-Graffiti-Schutz. Graffiti lassen sich mit handelsüblichen Reinigern restlos entfernen, der Glanz der Lackschicht bleibt dabei einwandfrei erhalten. Wie das funktioniert, zeigt ein Video, das Sie unter <http://7th.in/2670> aufrufen können.

Der Standofleet 2K-HS-Plus-Klarlack ist auch für das Lackieren in einem Arbeitsgang geeignet. Das spart Zwischenablüßzeit und senkt den Materialverbrauch. Vor dem Öffnen des Gebindes und vor jedem Ansetzen mit dem Härter muss der Klarlack kurz geschüttelt werden. Bedeutende Nutzfahrzeughersteller, unter anderem Mercedes-Benz, haben den neuen Standofleet Klarlack freigegeben.



Effektiver arbeiten mit dem neuen Nass-in-Nass-Füller

Der Zeitdruck in den Lackierwerkstätten steigt, denn die Vorgaben für Reparaturzeiten werden knapper. Die Nass-in-Nass-Applikation ist deshalb eine interessante Alternative. Standox hat jetzt einen neuen Nass-in-Nass-Füller entwickelt, mit dem man in einer kürzeren Zeit optimale Ergebnisse erzielt.

Der VOC-konforme Füller auf Acrylharzbasis macht die normalerweise notwendigen Trocknungszeiten und Schleifarbeiten überflüssig: Schon nach einer Trocknungszeit von nur 15 Minuten kann der Basislack appliziert werden – direkt auf die nasse Füllerschicht. „Die Qualität darf unter Zeitdruck nicht leiden“, sagt Sascha Pfeffer, Leiter Produkt- und Anwendungstech-

nik bei Standox Deutschland. „Aber der neue Nass-in-Nass-Füller ist präzise abgestimmt auf moderne Basislacksysteme, und trotz der kurzen Verarbeitungszeit genügen die Ergebnisse höchsten Ansprüchen.“ Insbesondere für Ersatzteile, die keine größeren Beschädigungen aufweisen, ist der neue Füller eine effektive Alternative zu herkömmlichen Produkten. Nach einer halben Stunde sind die Ersatzteile perfekt gefüllt und lackiert. So spart der Betrieb nicht nur Zeit, sondern durch die entfallenden Trocknungszeiten auch Energiekosten. Für eine optimale Angleichung an die Farbe des jeweils verwendeten Basislacks steht der neue Standox Füller sowohl in Hell als auch in Dunkel zur Verfügung.



Glänzende Perspektiven

Optimal aufeinander abgestimmte Lösungen für jeden Arbeitsgang

Vorbereitung an den WOLF Universalarbeitsplätzen
Spot-Repair in einer REPIT®vision Spot-Repair Kabine
Lackieren in der TAIFUNO®vision Kombikabine und
Trocknen im hochisolierten ECONVECT® Trockner

alles für höchsten Durchsatz bei maximaler Energieeffizienz.

Wir bieten erstklassige und ausgereifte Anlagen, Marktstärke und Service - im Gesamtkonzept wirtschaftlich und schlüssig.

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

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



Tipps für gestandene Lackierprofis

Kein Zweifel: Das Internet hat sich in vielen Bereichen zu einem wichtigen Informationsmedium gemausert – wenn nicht sogar zum wichtigsten. Das gilt erst recht im Job. Wer heute Informationen zu einem Produkt, einem Unternehmen oder Verfahren benötigt, sucht als Erstes im World Wide Web. Fachlich orientierten Portalen kommt dabei eine besondere Bedeutung zu. Denn sie informieren nicht nur über einen Hersteller allein, sondern bieten einen Überblick über eine ganze Branche.

Mit www.lackextra.de gibt es jetzt ein neues Portal, das sich gezielt an Lackierprofis wendet. Initiiert wurde es von Standox. „Die Anforderungen an die

Lackierbetriebe steigen rasant. Mit Lackextra wollen wir den Betrieben helfen, bei aktuellen Themen auf dem Laufenden zu bleiben“, erklärt dazu Ulrich Die-derichs, Leiter Kommunikation Standox Deutschland. „Und dazu gibt es kaum ein schnelleres und vielseitigeres Medium als das Internet.“

lackextra.de richtet sich an Fachleute. Ein Schwerpunkt sind daher Reparaturtipps von Experten aus dem Standox Center, mit denen auch Lackierprofis etwas anfangen können. In der Rubrik „Classic Cars“ finden Old- und Youngtimer-Fans Berichte zu besonders interessanten Restaurierungen. Weitere Rubriken liefern auch Informationen und Tipps zu

Marketing, Ausbildung oder neuen Geschäftsfeldern. Und natürlich fehlen auch die News aus der Automobilbranche nicht.

Ein Tipp: Abonnieren Sie kostenlos unseren monatlich erscheinenden Newsletter, dann erfahren Sie immer rechtzeitig, was es Neues auf lackextra.de gibt. Außerdem können Sie dabei gewinnen: Wer den Lackextra-Newsletter abonniert, dazu die Frage in unserem nebenstehenden Gewinnspiel richtig beantworten kann und dann noch ein bisschen Glück hat, kann schöne Preise gewinnen. Machen Sie mit!



Um an unserem Gewinnspiel teilnehmen zu können, müssen Sie den Newsletter von lackextra.de abonnieren. Gehen Sie dazu auf die Seite www.lackextra.de/newsletter/

Extras für Agentenautos

„Der Spion, der mich liebte“ aus dem Jahr 1977 gilt bei vielen 007-Fans bis heute als einer der besten Bond-Filme überhaupt. Hauptdarsteller Roger Moore war gut in Form, Bond-Girl Barbara Bach eine Augenweide. Und mit dem „Beißer“, einem über zwei Meter großen Hünen mit Stahlgebiss, hatte 007 einen Gegner, der sich nicht mal so eben mit einem lässigen Handkantenschlag umhauen ließ.

Auch die technischen Gimmicks hatten es in sich. Das galt vor allem für Bonds neuen Dienstwagen: endlich wieder ein Auto, das den Namen „Bond-Car“ auch verdiente!

Der rassige schneeweiße Flitzer offenbarte im Film ungeahnte Fähigkeiten: Bei einer wilden Verfolgungsjagd stürzte er ins Meer – doch kein Problem: Bond drückte ein paar Knöpfe, und schon verwandelte sich das Auto in ein voll manövrierfähiges U-Boot, das selbstverständlich auch Minen legen, Torpedos abfeuern und Raketen starten konnte. Und

diese kleinen Extras wusste 007 sogleich sinn- und effektiv einzusetzen.

Unsere Frage: Welchen Wagen fuhr James Bond in „Der Spion, der mich liebte“?

- a) Triumph Spitfire
- b) TVR Taimar
- c) Jaguar XJS
- d) Lotus Esprit

Beantworten Sie unsere Gewinnfrage und schicken Sie die richtige Lösung bis zum 15. August 2013 an info@lackextra.de (Stichwort „Gewinnspiel“).

Unter allen richtigen Einsendungen verlosen wir ein iPad mini mit Wi-Fi und Cellular (16 GB), dazu vier in Standex Sonderfarben lackierte Mercedes-Modellautos im Maßstab 1:18 sowie drei Carrera-Rennbahnen „Formula 1 Competition“.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!





STANDOX CAMP

Eine tolle Truppe ist das!

Fünf Tage lang haben 15 junge Lackierinnen und Lackierer am Standex Camp im Standex Center in Wuppertal teilgenommen, das sie über insgesamt drei Jahre begleiten wird. In diesem ersten Teil der neuen Ausbildungsinitiative standen neben Informationen zur Entwicklung und Produktion von Lacken die Themen Teambildung und Rhetorik im Mittelpunkt.

Andreas Keller, Leiter der Bereiche Schulung und Technischer Service bei Standex, hält beim Standex Camp die Fäden in der Hand und ist mit Herzblut bei der Sache. Er organisiert das Camp gemeinsam mit seiner Kollegin Gaby Schlötzer und Hans-Georg Lobeck von der Agentur corporate emotions. Andreas Keller erklärt: „Wir ha-



ben hier 15 begeisterte junge Menschen, die mit viel Engagement dabei sind. Die wollen wir fürs Berufsleben stärken. Dabei geht es uns nicht nur um fachliche Qualitäten, sondern auch um Persönlichkeitsentwicklung und Soft Skills, zum Beispiel Teamfähigkeit, Selbstbewusstsein oder Kommunikations- und Kritikfähigkeit.“ Neben dem Besuch im Standex Coloristic-Labor und einer Präsentation über die Geschichte der Standex Lacke gehörte deshalb auch der Blick über den Tellerrand zum Programm der ersten Camp-Woche: Die Gruppe beschäftigte sich mit Lack in Kunst, Architektur und Lifestyle, besuchte Museen und arbeitete einen Abend lang bei der Wuppertaler Tafel mit. „Es war wirklich eine tolle Erfahrung, den Leuten



Lukas Ritting, 17,
Hörschen + Schwab in Wuppertal
„Wir haben viel erlebt in dieser Woche. Gut gefallen hat mir zum Beispiel unser Besuch in der Zeche Zollverein und im Design Museum. Aber das Beste war einfach die Atmosphäre in der Gruppe. Obwohl wir uns gerade erst kennen und so unterschiedlich alt sind, gibt es einen super Zusammenhalt.“



Kristine von Scheven, 22,
Rohoff Unfallreparatur in Schwelm

„Ich hab mir gar nicht vorstellen können, was genau mich beim Standex Camp erwartet, aber dass es so cool werden würde – damit habe ich nicht gerechnet. Und wir haben auch mal komplett andere Sachen gemacht: den Abend bei der Tafel zum Beispiel. Den Leuten da zu helfen, hat wirklich Spaß gemacht, und bei dem Stress mussten wir als Team gut zusammenarbeiten.“

Anna Henneböhle, 28,
Lackierzentrum Körner in Bestwig-Velmede (Sauerland)

„Mein persönliches Highlight in dieser Woche war das Rhetorik-Training. Wir mussten vor der Gruppe kurze Vorträge halten und haben geübt, wie man im Umgang mit Kunden sicher auftritt und mit Konflikten umgeht. Dabei haben wir auch Feedback dazu bekommen, wie wir auf andere wirken. Ich denke, das ist nicht nur für den Berufsalltag wichtig. Wir haben wirklich was fürs Leben gelernt.“

bei der Tafel zu helfen. Mit den Chefs dort haben wir uns so gut verstanden, dass wir sie gleich zu unserem gemeinsamen Abendessen am Donnerstag eingeladen haben“, erklärt Kristine von Scheven, Auszubildende bei Rohoff Unfallreparatur in Schwelm.

Für zwei Tage holten Keller und seine Kollegen sich einen externen Experten ins Haus:

den Rhetorik-Trainer Helmut Kutschbach. Er übte mit den jungen Leuten den Umgang mit Konflikten und das sichere Auftreten im Kundengespräch. „Die rein fachliche Kompetenz reicht heute nicht mehr aus, um im Lackiererberuf erfolgreich zu sein. Die Azubis müssen zusätzliche Fähigkeiten erwerben. Besonders wichtig ist die kommunikative Kompetenz. In den Ausbildungsrichtlinien kommt das aber allenfalls am Rande vor“, sagt Gaby Schlötzer. Der Zukunfts-Workshop mit dem Berufsschullehrer Frank Geya am Freitag sollte den Jugendlichen Hilfestellung dabei geben, sich über ihre konkreten persönlichen und beruflichen Ziele und Wünsche klar zu werden. Bei allem Training sollte das Miteinander aber nicht zu kurz kommen. Zusätzlich zum Programm hatten die Azubis deshalb die Möglichkeit, ihre Freizeit gemeinsam aktiv zu gestalten, zum Beispiel beim Geocaching am Montagabend oder bei der Planung des gemeinsamen Dinners am Donnerstag.

„Die Leute waren so gut bei der Sache! Und das nicht nur, wenn es ums Freizeit-



Das Camp im Fernsehen



Andreas Keller

Das außergewöhnliche Ausbildungskonzept des Standox Camps war dem Westdeutschen Rundfunk einen eigenen Beitrag wert. Als im Juni die zweite Gruppe Auszubildende im Wuppertaler Standox Center war, schickte der WDR ein Kamerateam vorbei und machte Filmaufnahmen. Der entsprechende Beitrag wurde am 27. Juni in der „Lokalzeit Bergisches Land“ gesendet – und im Anschluss daran führte die Moderatorin

im Studio ein Gespräch mit Organisator Andreas Keller. Wenn Sie sich den Beitrag mal anschauen wollen – Sie finden ihn in unserem YouTube-Kanal www.youtube.de/standoxonline. Oder rufen Sie ihn mit dem unten stehenden QR-Code auf.



Andreas Keller:
„Die rein fachliche Kompetenz reicht heute nicht mehr aus.“

programm ging, sondern auch in den Seminaren. Eine unglaublich tolle Truppe ist das!“, schwärmt Gaby Schlötzer. Und auch die Teilnehmer versprühen Begeisterung. „Großes Lob: Besser hätte man es einfach nicht machen können“, meint Kristine von Scheven. Lukas Ritting, Auszubildender bei Höschen + Schwab in Wuppertal, ist ebenfalls sehr zufrieden: „Die Stimmung in der Gruppe war unglaublich gut! Wir kennen uns eigentlich erst seit Montag, aber das fühlt sich gar nicht so an. Ich freue mich jetzt schon auf die nächste Camp-Woche.“

Das Interesse an der neuen Ausbildungsinitiative war groß. Andreas Keller: „Wir haben so viele tolle Bewerbungen bekommen, dass wir uns kurzfristig dazu entschieden haben, gleich zwei Gruppen zu bilden. Ende Juni haben wir also noch einmal 15 Jung-Lackierer zu Gast.“ Der nächste Teil des Standox Camps findet im zweiten Ausbildungsjahr der Azubis statt. Schwerpunkt wird dann die Vermittlung von Fertigkeiten und Techniken beim Lackieren sein. Das Camp im dritten Jahr vertieft die Inhalte der vorangegangenen Einheiten – mit klarer Ausrichtung auf die bevorstehende Abschlussprüfung.

Tipps vom ZKF

Die Anforderungen an das materialtechnische Know-how von Autowerkstätten steigen ständig. Wo man es früher überwiegend mit Stahl zu tun hatte, werden heute unter anderem zahllose Kunst- und Verbundwerkstoffe verarbeitet – eine fachliche Herausforderung, vor allem für die Mitarbeiter von freien Karosserie- und Lackierwerkstätten, die sich nicht auf Fahrzeuge eines Herstellers spezialisieren können, sondern mit allen Fabrikaten zurechtkommen müssen.

Speziell für sie gibt der Zentralverband Karosserie- und Fahrzeugtechnik (ZKF) seine „Tipps“ heraus. Pro Jahr erscheinen im Schnitt 300 dieser präzisen Reparaturhinweise. Mittlerweile sind über 4.000 gespeichert. Findet man darunter mal nicht die richtige Information, hilft die karosserietechnische ZKF-Hotline weiter.

Abonnenten der ZKF-Tipps können sie online auf www.zkf-tipps.de abrufen. Nicht-Verbandsmitglieder können sie ebenfalls abonnieren, sie sollten sich mit dem ZKF in Bad Vilbel in Verbindung setzen. Weitere Informationen auf www.zkf.de.



SATA® RPS® dispenser



German Engineering

Das RPS Spender- und Ordnungssystem Alles an seinem Platz

SATA RPS dispenser zum sauberen Aufbewahren und einfachen Bereitstellen der SATA RPS (Rapid Preparation System) Einwegbecher-Komponenten – für alle drei Bechergößen 0,3 l, 0,6 l und 0,9 l.

Einführungs-
AKTION

Bis zum 16.09.2013 gibt es besonders attraktive Angebote bei Ihrem SATA Fachhändler!

Mehr Informationen unter:
www.sata.com/rps





Präzise Anleitungen zur Reparatur von Effektfarbtönen



Wenn ein Autohersteller ein neues Modell auf den Markt bringt, versucht er, möglichst große Aufmerksamkeit dafür zu erreichen. Eine von fast allen Herstellern eingesetzte Methode: Das neue Modell wird mit einer möglichst augenfälligen Sonderlackierung vorgestellt. Denn sie verstärkt sehr wirkungsvoll den „Hingucker-Effekt“ des Debütanten. Beispiele für solche Effektfarbtöne finden sich in jeder Auto-Saison. So stellte Renault beispielsweise kürzlich die vierte Generation seines Clio mit dem brillanten, hell leuchtenden „Rouge Flamme“ vor. Für den Fiesta kreierten die Ford-Lackexperten „Hot Magenta“ und „Blue Candy“. Und Alfa Romeo verpasste seiner Giulietta den feurigen Rot-Farbtön „Rosso Competizione“.

Hersteller von Reparaturlacken wie Standox schauen bei solchen Präsentationen genau hin. Denn erfahrungsgemäß kommen viele dieser schicken Farbtöne bei den Autokäufern sehr gut an, es ist nur eine Frage der Zeit, bis sie auch auf den Straßen auftauchen. Und weil es sich um Neuwagen handelt, sind die Besitzer verständlicherweise sehr pingelig, wenn ein

Blechscha-den repariert werden muss. Wird etwa ein neuer Kotflügel montiert, soll er natürlich auch in der tollen Originalfarbe lackiert werden – und die muss dann bis ins Detail stimmen.

Spezieller Lackaufbau erforderlich

Für Lackierwerkstätten sind das willkommene Aufträge, aber auch echte Herausforderungen. Denn Sonderfarbtöne nachzustellen, erfordert oft einen ganz speziellen Lackaufbau. Um den richtig hinzubekommen, braucht man viel Erfahrung und vor allem etwas, was man in einer gut ausgelasteten Werkstatt nur selten hat – Zeit.

Bei Standox reagiert man in solchen Fällen schnell und liefert seinen Kunden praktische Hilfestellungen: Erfahrene Standox Lackprofis nehmen die neuen Farbtöne unter die Lupe und entwickeln Reparaturanleitungen. Und die sind, wenn man sie sich mal näher anschaut, ziemlich ausgefuchst: Um beispielsweise „Rouge Flamme“ perfekt nachzustellen, kommen



neben dem Standohyd oder Standoblue Basislack zwei Schichten Klarlack zum Einsatz, wobei die erste mit einem Additiv eingefärbt wird. Ein entscheidender Punkt, denn letztlich ist es die Anzahl der Spritzgänge dieses Klarlacks, die über den späteren Effekt, die Helligkeit und Brillanz des Farbtons entscheidet.

Eingefärbte Klarlacke im Einsatz

Noch trickreicher ist das Ganze bei „Rosso Competizione“ beim Alfa Romeo Giulietta: Hier muss auf einen Grundton-Basislack eine zweite, andersfarbige Schicht lackiert werden, ehe der – ebenfalls eingefärbte – Klarlack appliziert wird. Zudem ist „Rosso Competizione“ nicht gleich „Rosso Competizione“: Der gleichnamige Farbton beim Alfa Romeo 8C sieht anders aus als bei der Giulietta und muss auch anders repariert werden. Auch über diese Besonderheit informiert die Anleitung aus dem Standox Center.

Grundsätzlich gilt in allen genannten Fällen: Besondere Bedeutung kommt der handwerklichen Farbton-Angleichung zu. Der Einsatz von Spritzmustern mit einem, zwei und drei lasierenden Effektspritzgängen führt zu Sicherheit und Schnelligkeit bei der Instandsetzung.

Die Reparaturanleitungen, die Standox für die neuen Effektfarbtöne entwickelt hat, enthalten nicht nur exakte Mischformeln, sondern geben auch präzise und praxisgerechte Hinweise, wie man beim Austausch kompletter Karosserieteile, der Beilackierung

innerhalb eines Karosserieteils oder dem Einblenden in eine angrenzende Fläche vorgehen soll.

Wer das Arbeiten mit den Effektlacken lieber erst mal unter der Anleitung eines Experten praktisch üben will, findet unter www.standox.de/service auch Termine von Seminaren, die sich gezielt mit der Reparaturlackierung von neuen Effektfarbtönen beschäftigen. Darüber hinaus ist derzeit eine neue Standothek in Arbeit, die sich ebenfalls mit diesem Thema beschäftigt. Sie wird demnächst erscheinen.

Webtipp

Die Reparaturanleitungen zum kostenlosen Download finden Sie unter www.standox.de/service



Sehen Sie hier das YouTube-Video mit einer Reparaturempfehlung für Rouge Flamme Metallic.





STANDOBLUE

„Im Nachhinein frage ich mich, warum wir nicht schon früher gewechselt haben!“

Das Traditionsunternehmen Anhalt Lackiertechnik aus Hannoversch Münden bei Kassel arbeitet seit zwei Jahren erfolgreich mit Standoblue – und lackiert damit nicht nur Autos, sondern sogar Hubschrauber.

Peter Anhalt führt ein Unternehmen mit Tradition: Der heutige Inhaber und Lackiermeister hat den 1958 gegründeten Lackierbetrieb von seinem Vater Curt Anhalt übernommen und stetig ausgebaut. Inzwischen verfügt Anhalt Lackiertechnik über eine breite Angebotspalette.

Neben dem Leistungsschwerpunkt der Unfall-Lackreparatur von Kraftfahrzeugen aller Art bietet das Unternehmen auch die industrielle Serienlackierung

sowie die Lackierung von Oldtimern und sogar Hubschraubern an. Wichtigstes Unternehmensprinzip: „Wir machen nur das, was wir wirklich können, den Rest überlassen wir anderen.“ Das bedeutet: Karosseriearbeiten wie Ausbeulen oder das Ausbauen von Schraubteilen übernimmt der Betrieb selbst. Aber für manche Leistungen, zum Beispiel das Einschweißen von Neuteilen, geht Anhalt Kooperationen ein und vermittelt auch schon mal einen potenziellen Kunden weiter. Er erklärt: „Diesem Prinzip bin ich schon einen Großteil meines Berufslebens treu. Ich denke dabei an den Kunden: Wo kann ich ihm mit meinen Kompetenzen am besten weiterhelfen, und wann ist er bei anderen Profis besser aufgehoben? Unsere Kernkompetenz ist das Lackieren. Und lackiert wird bei uns

einfach alles – von der Brille bis zum Hubschrauber.“ Sogar dem Mobiliar von mehr als einem Dutzend Zahnarztpraxen hat Anhalt in seinem Betrieb schon eine neue Optik verpasst.

Die perfekte handwerkliche Leistung steht in dem kleinen niedersächsischen Betrieb eindeutig im Mittelpunkt. Gleichzeitig setzt Peter Anhalt darauf, die Wünsche des Kunden zu berücksichtigen. Möchte ein Kunde bei einem Lackschaden keine umfassende Reparatur, kommt es vor, dass Anhalt ihm eine preiswertere Lösung anbietet – bis hin zu einer zweckmäßigen Reparatur, bei der es nur darum geht, den Schaden nicht größer werden zu lassen. „Manchmal tut es zwar weh, nur eine kleine Reparatur verkaufen zu können. Aber mit dieser ehrlichen Beratung habe ich gute Erfahrungen gemacht: Die Kunden fassen Vertrauen und kommen das nächste Mal auch mit größeren Schäden wieder“, sagt Anhalt. Der langjährige Erfolg seines Unternehmens gibt ihm Recht.

Im Oktober 2011 hat sich der Unternehmer nach 35-jähriger Zusammenarbeit mit einem anderen Lackhersteller dazu entschieden, auf das wasserlackbasierte und VOC-konforme Standox Basislack-System Standoblue umzusteigen. Er erinnert sich: „Viele Leute sagten mir damals, Standoblue wäre zu teuer. Ich habe mich aber trotzdem darauf eingelassen, einfach, weil mir eine bessere Verarbeitung und eine geringere Fehlerquote wichtig waren. Was nützt mir ein billiger Lack, wenn ich drei Autos in der Woche neu lackieren muss?“ Nach einem Jahr mit Standoblue zog der Unternehmer dann Bilanz: „Es stellte sich heraus, dass ich für den verbrauchten Lack tatsächlich weniger Geld ausgegeben habe als in den Jahren zuvor.“

Das Lacksystem setzt er in allen Geschäftsbereichen ein: Selbst Hubschrauber haben Anhalt und sein Team schon mit Standoblue lackiert. Er erklärt: „Dafür muss der Lack hohe Anforderungen erfüllen, denn die Teile sind aus dünnem Blech oder Kunststoff und sehr leicht. Trotzdem darf der Lack unter Belastung nicht



„Lackiert wird bei uns einfach alles – von der Brille bis zum Hubschrauber.“
Peter Anhalt



reißen und muss deshalb besonders flexibel und elastisch sein.“

Nicht nur in Bezug auf die Kosten hat sich die Entscheidung für Standoblue für Geschäftsführer Peter Anhalt als richtig herausgestellt. Auch mit der Qualität des Materials und seinen Verarbeitungseigenschaften ist die Belegschaft hochzufrieden: „Wir sind total happy mit Standoblue: einfache Verarbeitung, gutes Abluftverhalten, hohe Farbtongenauigkeit und ein optimales Einblendverhalten ohne Wolken oder sichtbare Übergänge – wir erzielen hervorragende Lackierergebnisse“, sagt Anhalt. „Im Nachhinein frage ich mich, warum wir nicht schon ein paar Jahre früher gewechselt haben.“

Aktuelles aus der Automobilbranche



Die Neuwagenkäufer werden immer älter



2012 ist der „durchschnittliche deutsche Neuwagenkäufer“ weiter gealtert: Mit statistischen 51,9 Jahren war er 0,6 Jahre älter als noch im Jahr zuvor. Gleichzeitig sank die Zahl der Käufer unter 35 mit nur noch 12,2 Prozent auf einen neuen Tiefststand. Das ergab eine Untersuchung des Center Automotive Research (CAR) an der Uni Duisburg-Essen. Studienleiter Ferdinand Dudenhöffer führt

das Ergebnis neben dem demografischen Wandel auch auf die Preisentwicklung für Neuwagen zurück. So sei abgesehen von Dacia, Smart und Fiat im Jahr 2012 kein wichtiger Autobauer mit einem Durchschnittspreis für seine Neuwagen unter 15.000 Euro am Markt vertreten gewesen. Alle Hersteller versuchten, sich als Premium-Marke zu etablieren, keiner wolle mehr „Brot-und-Butter-Autos“ bauen. Dabei kämen günstige Fahrzeuge bei den Käufern gut an, wie das Beispiel Dacia zeige: Wurden 2005 gerade mal 2.000 neue Dacias verkauft, waren es sieben Jahre später schon 45.000 – und das alles ohne große Verkaufsförderungsmaßnahmen und Rabatte. Der Altersdurchschnitt der Neuwagenkäufer steigt hierzulande schon seit gut zwei Jahrzehnten kontinuierlich an: 1995 lag er noch bei knapp 46,1 Jahren, bis 2015 wird er, so prognostiziert die CAR-Studie, auf 52,6 Jahre steigen.

Zahl der Oldtimer legt kräftig zu

Auf deutschen Straßen sind immer mehr Fahrzeuge unterwegs, die ganz rechts auf dem Nummernschild ein H tragen – das Zeichen dafür, dass es sich um ein mindestens 30 Jahre altes Fahrzeug handelt. Rund 250.000 dieser oft sorgsam gepflegten Veteranen waren Ende 2012 zugelassen – das waren knapp zehn Prozent mehr als ein Jahr davor. Diese Zahlen gab kürzlich der Verband der Automobilindustrie (VDA) bekannt. Der Spitzenreiter unter den deutschen Oldtimern ist, wie nicht anders zu erwarten, der VW Käfer mit rund 27.000 Zulassungen. Dahinter folgen drei Mercedes-Modelle: der Typ W123 (gebaut ab 1975), der SL der Baureihe 107 (ab 1971) und die sogenannten „Strich-Achter“ aus den späten 60er-

Jahren. Dahinter folgen der Porsche 911/912 und der VW Bulli. Darüber hinaus tragen hierzulande weitere 35.000 Motorräder, Nutzfahrzeuge und Zugmaschinen ein H-Kennzeichen. Insgesamt, so teilte der VDA mit, prangt es heute auf rund 61 Prozent aller Autos, die 30 oder mehr Jahre auf dem Buckel haben.



Praktische Abdeckfolie entwickelt

Horn & Bauer, der Folienspezialist aus dem nordhessischen Schwalmstadt, stellt mit „Wondermask LITE +Plus“ eine neue Spezialfolie vor, die für eine professionelle und effiziente Fahrzeugvorbereitung beim Lackieren sorgt. Die Abdeckfolie vereint Vorzüge wie sehr gute Schneidfähigkeit und die Möglichkeit der Repositionierung von Klebeband mit der Verhinderung von Fleckenbildung bei Restfeuchtigkeit und einer Hitzebeständigkeit bis zu 125 Grad Celsius (was zum Beispiel bei der Infrarottrocknung zum Tragen kommt). Die Werkstätten können zur Abdeckung von nicht zu lackierenden Teilen Folien von 25 Zentimetern bis hin zu sechs Metern Breite verwenden. Damit kann Wondermask LITE +Plus bei allen Fahrzeuggrößen eingesetzt werden. Größere Fahrzeuge, etwa Transporter oder SUVs, können mit der „6M Methode“ von vorne nach hinten, Pkws seitlich abgedeckt werden.

Gründlichkeit ist Trumpf

Wenn deutsche Autofahrer ihren Wagen in die Werkstatt bringen, erwarten sie dort vor allem eines: Kompetenz. Das ergab eine Umfrage des Onlineportals Autoscout24. Die befragten Autofahrer verstehen unter gutem Service vor allem Fachwissen, Gründlichkeit und Verlässlichkeit – die Schnelligkeit rangiert erst an vierter Stelle. Eine weitere Aussage der Befragung: Neun von zehn Kunden wünschen sich, bei der Abgabe des Wagens eine verlässliche Kostenschätzung zu erhalten und nicht bei der Abholung mit Zusatzkosten konfrontiert zu werden. Insgesamt zeigten sich die Autofahrer mit ihren Werkstätten zufrieden: Fast jeder Zweite bewertete sie mit „gut“, jeder Vierte sogar mit „sehr gut“. Im Schnitt vergaben die Befragten die (Schul-) Note 2,2.



All in One - One for All



Die 6M Methode mit Wondermask® LITE +Plus

easy-to-cut – Sehr gute Schneidfähigkeit

tape-resistant – Klebeband Repositionierung

water resistant - no marks – Keine Fleckenbildung bei Restfeuchtigkeit am Fahrzeug

hitzebeständig bis zu 125 °C (z.B. bei Infrarottrocknung)

in den Breiten von 25 cm bis 6 m

Die intelligente Alternative -
ein Produkt für alle Fahrzeugtypen!

 **Horn & Bauer**
Folientechnik

GUTSCHEIN

für eine Musterrolle Wondermask® LITE +Plus 6M
Jetzt in Ihrem Fachhandel einlösen!*

*gültig bis zum 31.12.2013

 **Horn & Bauer**
Folientechnik
www.horn-bauer.de





Classic Color Dokumentation erweitert

Es gibt Autofarbtöne, die typisch sind für eine Automarke oder ein bestimmtes Modell: das aggressive Brandrot eines Ferraris zum Beispiel oder das strahlende Silber der Mercedes-Silberpfeile aus der Vorkriegszeit. Oder das bescheidene Schwarz eines Ford T, über das Henry Ford mal das Bonmot prägte: „Sie können den Wagen in jeder beliebigen Farbe bekommen. Solange es nur Schwarz ist.“ Andere Autofarben sind typisch für den Stil einer Epoche, so etwa die opulenten Zweifarb-Lackierungen, die in den 50er-Jahren als todschick galten. Oder das freche „Inka Orange“, das in den farbtrunkenen 70er-Jahren die kleinen BMW-Modelle unübersehbar machte.

Besitzer von Old- oder Youngtimern legen oft größten Wert darauf, dass ihre Auto-Veteranen möglichst nahe am Originalzustand bleiben. Da versteht es sich von selbst, dass die Optik des Wagens dem ursprünglichen Look entsprechen soll. Dank der Standox Classic Color Dokumentation können sich Liebhaber alter Autos im Internet einen Eindruck davon verschaffen, wie ihr Modell in der Original-Farbe ausgesehen hat. Das Archiv beinhaltet die gesamte historische Farbtönsammlung des Lackherstellers. Jetzt wurde es um die Autofarbtöne 23 weiterer Marken ergänzt. Damit

stehen nun Farbcodes von mehr als 40 internationalen Marken von Auto Union bis Volvo zur Verfügung. Eine Fundgrube für Fans und Lackierer.

Neu hinzugekommen sind zum Beispiel die Farbtöne des legendären Mini von Innocenti aus den 60er-Jahren. Außerdem berücksichtigt die erweiterte Dokumentation erstmals auch Farbcodes nichteuropäischer Oldtimer: Neben Moskvitch und Lada aus der ehemaligen UdSSR sind zehn asiatische Automarken vertreten. Standox hat das Nachschlagewerk außerdem übersichtlicher gestaltet: Es ist jetzt nicht mehr nach Ländern, sondern nach Marken sortiert.

Die Dokumentation ist nicht nur interessant für Oldtimer-Fans, sondern auch hilfreich für Lackierer, die die oft wertvollen Liebhaberstücke originalgetreu reparieren. Denn zu jeder der historischen Autofarben steht jetzt die Farbtonformel für das Lacksystem Standoblue zur Verfügung. Die Formen können über die Online-Farbtonsuche auf www.standox.de, mit der Farbtonsuchsoftware Standowin oder über die Hotline des Color Service abgerufen werden. Die Classic Color Dokumentation ist unter www.standox.de/classic als PDF verfügbar.

Webtipp

Die Classic Color Dokumentation als PDF zum kostenlosen Download unter www.standox.de/classic

Sie ist allerdings nur ein Teil des Standox Angebots im Bereich Classic Color. Informationen zu Pflege und Restauration historischer Fahrzeuge enthält die Standothek „Prestige und Classic Cars“, die auch über die Standox Homepage verfügbar ist.



VOLLES PROGRAMM

Energiesparende Lackieranlagen und –technik
für Neubau, Umbau und Modernisierung

Egal, ob Sie eine Lösung für PKW, Nutzfahrzeuge, industrielle Großteile, industrielle Serienfertigung oder nach einer Sonderlösung suchen:

Bei SEHON erhalten Sie keine Standard-Anlage, sondern eine individuelle Hightec-Lackieranlage, die ganz nach Ihren Anforderungen und Bedürfnissen geplant und gebaut wird.

SEHON ist der Spezialist für energie- und prozess-optimierte Anlagentechnik. Wir bieten Ihnen eine Vielzahl von intelligenten Lösungen, die Ihre Betriebskosten senken und sich dauerhaft rechnen.

Ziel: Schonung aller Ressourcen, insbesondere Reduzierung des Energieaufwands. Und das nicht nur für Neu-Anlagen.

Für Neubau, Umbau und Modernisierung bieten wir Ihnen das volle Programm. Rufen Sie uns an!



Energiesparende Lackieranlagen
jeder Größe und Anforderung

Lackierkabinen
mit Portal-Trocknern

Zeit und Kosten sparende
Multifunktionsarbeitsplätze

Universalarbeitsplätze
zur Fahrzeugvorbereitung

Spot-Repair-Anlagen
für den Kleinschaden

Nachrüst-Module
zur Energiekosten-Reduzierung

Industrie-Anlagen und Robotik





Wollen Sie bei diesem Marketing-Konzept mitmachen? Ihr Standox Fachberater informiert Sie gern!

COLOR FOR LIFE

Mehrwert für Werkstätten

Langjährige Garantien auf Reparaturarbeiten – weit über die gesetzlich vorgeschriebenen Fristen hinaus – sind in vielen Lackierwerkstätten ein vertrautes und vielfach bewährtes Mittel, Kunden an sich zu binden. Standox hat seine Lackgarantie „Color for Life“ jetzt überarbeitet und um weitere Vorteile für die Werkstätten ergänzt.

Mit der Color for Life-Garantie können die von Standox zertifizierten Lackierbetriebe den Kunden eine Langzeit-Lackgarantie anbieten, die ein ganzes Autoleben hält. Damit garantieren sie die professionelle Verarbeitung hochwertiger Produkte und einen kundenorientierten Service. Die Werkstätten selbst tragen dabei kein finanzielles Risiko. Sollte es tatsächlich einmal zu einem Garantiefall kommen, zum Beispiel beim Ausbleichen des Lacks durch Pigmentschäden oder Ablösen der Decklackschicht, übernimmt Standox die Kosten für Material, Arbeitszeit und einen Leihwagen für den Endkunden.

Ein weiterer Bestandteil der Color for Life-Garantie ist ein zweijähriger Lackcheck. Er bietet dem Autobesitzer die Gewähr, dass der Lack seines Wagens in einem tadellosen Zustand ist. Für die Werkstatt ist er ein willkommenes Instrument zur Kundenbindung.

Einen zusätzlichen Nutzwert bietet den Fachbetrieben die neu integrierte Kunden-Zufriedenheitsanalyse: Nach der Reparatur erhält der Autobesitzer über einen Spiegelanhänger sein Garantie-Zertifikat. Darauf befindet sich ein individueller Reparaturcode, mit dem er per Internet schnell und einfach verschiedene Aspekte der Reparatur wie die Qualität der Arbeit oder die Freundlichkeit der Mitarbeiter bewerten kann.

Die Ergebnisse der Zufriedenheitsabfrage werden den Werkstätten einmal im Monat zugestellt. Ein Aspekt, den man nicht unterschätzen sollte: Denn auf diese Weise erhält der Betrieb aus erster Hand wertvolle Hinweise darauf, wo er sich eventuell noch verbessern kann (oder muss). Diese Analysen sind zudem ein gewichtiges Argument bei der Ansprache von Großkunden wie Flotten, Versicherungen und Fuhrparks.

Der neue Reparaturcode vereinfacht außerdem die Abwicklung im Betrieb: Er wird auf allen Unterlagen und Rechnungen im Zusammenhang mit der Lackreparatur aufgeführt. So lässt sich der Kunde im Garantiefall schnell zuordnen, die entsprechenden Verwaltungsvorgänge können reibungslos abgewickelt werden.

Standox jetzt auch auf Facebook

Würde man eine Straßenumfrage veranstalten, was sich hinter „Social Media“ verbirgt, fiel das Ergebnis wohl eindeutig aus: Für die meisten ist dieser Begriff praktisch gleichbedeutend mit Facebook. Kein Wunder: Facebook hat über 1,1 Milliarden Mitglieder weltweit, davon 200 Millionen in Europa und davon wiederum rund 25 Millionen in Deutschland. Obwohl immer mal wieder geunkt wurde, dass der Internet-Riese seinen Höhepunkt vielleicht überschritten haben könnte, wächst er immer noch weiter. Stattdessen gingen viele Konkurrenten, die noch vor wenigen Jahren ebenfalls stattliche Mitgliederzahlen vorweisen konnten, in die Knie oder mussten bereits aufgeben. Wie es scheint, greift im Netz die Devise „Wenn schon soziales Netzwerk, dann Facebook“ immer weiter um sich.

Unternehmen haben schon vor Jahren die Möglichkeiten von Facebook für sich entdeckt und dort eigene Präsenzen eingerichtet. „Man muss ganz klar erkennen, dass sich ein großer Teil der Online-Kommunikation bereits in die sozialen Netzwerke verlagert hat“, sagt auch Ulrich Diederichs, Leiter Kommunikation Standox Deutschland. „Inzwischen haben viele auf ihrem Rechner Facebook als Startseite eingerichtet. Die verschicken dann zum Beispiel gar keine E-Mails mehr, sondern nutzen dafür gleich die Nachrichtenfunktion ihres Netzwerks.“

Und diese Entwicklung beschränkt sich beileibe nicht nur auf die jungen „Digital Natives“, die mit Medien wie PC, Mobiltelefon und Internet aufgewachsen sind. Auch die Älteren, die sich an manche der neuen Kommunikationstechniken erst mühsam gewöhnen mussten, gehen inzwischen ganz selbstverständlich mit Facebook um. „Das ist so ähnlich wie früher mit dem Telefon“, sagt Diederichs. „Am Anfang gab’s oft nur einen einzigen Anschluss für ein ganzes Mietshaus. Und mancher wusste noch nicht mal, wie das

Ding funktionierte. Doch irgendwann hatte jeder eins.“

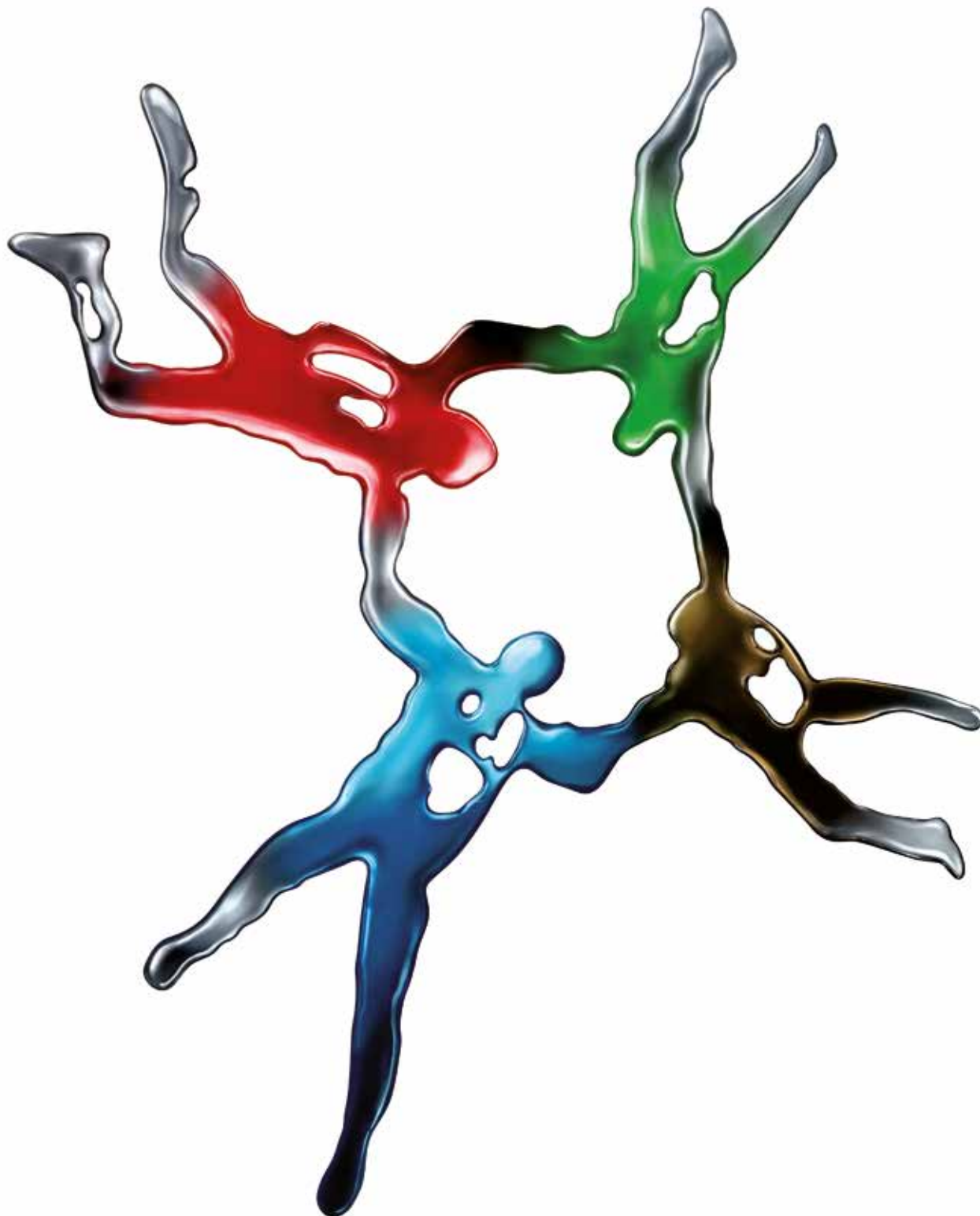
Auch Standox hat eine Präsenz auf Facebook: Sie können sie unter www.facebook.com/Standox.de aufrufen (das geht übrigens auch, wenn Sie selbst gar kein Facebook-Mitglied sind). „Das war eine ganz folgerichtige Entscheidung“, sagt Ulrich Diederichs. „Die Azubis und die jungen Gesellen sind ja sowieso schon hier. Aber die Meister und Werkstattleiter haben inzwischen auch Smartphones und gucken zwischendurch mal bei Facebook rein.“

Besucher finden auf der Standox Seite auf Facebook eine ebenso bunte wie informative Mischung aus News aus der Karosserie- und Lackierbranche, Fachinformationen aus dem Standox Center, dazu aber auch prachtvolle Oldtimer-Fotos und Links zu Beiträgen oder Homepages, mit denen sich Partnerwerkstätten vorstellen. Und mit Lesen und Gucken muss man sich nicht begnügen: Die Möglichkeit, gepostete Inhalte auch bewerten und kommentieren zu können, ist zweifellos eine der Errungenschaften, die den besonderen Reiz von Facebook ausmachen.

Probieren Sie es doch mal aus und besuchen Sie uns auf Facebook. Und ganz wichtig: Vergessen Sie das „Liken“ nicht!



FARBE IN BESTFORM.



Nutzen Sie den Vorteil eines starken Teams. Mit Standox, dem europaweit führenden Anbieter von Autoreparaturlacken, haben Sie einen qualifizierten Partner an Ihrer Seite. Ganz gleich, zu welchem speziellen Thema des Lackierens Sie uns ansprechen, wir haben die Lösung und unterstützen Sie mit unserem Know-how. Denn Standox sorgt für beste Ergebnisse. www.standox.de



Die Kunst des Lackierens.