

# interstandox

Das Fachmagazin für den professionellen Fahrzeuglackierer

## deutschland

Nr. 95 1/2019 3,40 €



Zusammenarbeit mit Schadenvermittlern

## Lukrativ oder Mogelpackung?

Oldtimer-Restaurierung

Worauf Werkstätten  
achten müssen



German Engineering

# DIE ZUKUNFT BEGINNT BEI SATA MIT EINEM




## Die revolutionäre SATAjet X 5500

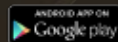
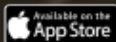
Das Dream-Team: In Pistole und Düsen-  
satz neu konzipierte und perfekt syn-  
chronisierte Luftleitgeometrie für eine  
**perfekte Materialverteilung, optimierte  
Zerstäubung** und **präzise Strahlform**.  
Und all das mit **Materialersparnis**,  
**butterweicher** und **geräuschreduzierter**  
Applikation.

**Zwei Strahlgeometrien** sind pro Düsen-  
größe verfügbar und erlauben wahlweise  
mehr Kontrolle oder Geschwindigkeit,  
Anpassung des Düsenatzes an Tempe-  
ratur und Luftfeuchtigkeit.



SATAjet X 5500 Erklärvideo   
[www.sata.com/x5500io](http://www.sata.com/x5500io)

SATA Düsenfinder App  
[www.sata.com/nozzlefinder](http://www.sata.com/nozzlefinder)





> Inhalt



Lutz Poncelet,  
Business Director Standox  
Deutschland

## Dauerbrenner Schadensteuerung

Über kaum ein Thema wird in der Kfz-Reparaturbranche so intensiv gestritten wie über Schadensteuerung. Und das schon seit Jahren. Die Positionen der Beteiligten – Schadensteuerer auf der einen, Kfz-Werkstätten auf der anderen Seite – scheinen teilweise kaum miteinander vereinbar. Mit der Folge, dass bei Diskussionen die Wogen oft hochgehen.

Dabei fällt manchmal unter den Tisch, dass es viele Beispiele für eine funktionierende Zusammenarbeit in der Schadensteuerung gibt. So etwa bei Repanet Mitglied Dietmar Hertz aus Bad Dürkheim: Hertz hat jahrelange Erfahrung mit gesteuerten Schäden und weiß, worauf sich ein Betrieb einstellen muss – und welche Fehler man vermeiden sollte. Ein weiterer Aspekt dieses Themas: Ohne Digitalisierung ist Schadensteuerung kaum vorstellbar. Ein Grund mehr, sich als Werkstatt auf dem Laufenden zu halten und die Möglichkeiten zu nutzen, die neue digitale Tools eröffnen. Stephan Ortmann stellt eines vor, von dem wir uns viel versprechen: die Online-Plattform „RepScore“ (siehe Titelgeschichte ab Seite 10).

Auch wer tagtäglich mit der Reparatur von Autolackierungen zu tun hat, macht sich oft keine Vorstellung davon, wie viel Analyse, Planung und Vorarbeit nötig sind, bevor ein neuer Farbton auf den Markt kommt. Dabei spielen ganz unterschiedliche Kriterien eine Rolle: vom Gespür, welche Farben gerade „im Kommen“ sind, bis hin zu knallharten produktionstechnischen Überlegungen. Wie so etwas im Einzelnen abläuft, zeigt unser Bericht ab Seite 4.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Schmökern in der neuen Interstandox Deutschland.

Herzlichst Ihr



### Praxis

- > 4 Wie entsteht ein Farbton?
- > 8 Drahtlose Prozesse
- > 10 Zusammenarbeit mit Schadenvermittlern: eine Mogelpackung?
- > 14 Zusatzgeschäft Felgenaufbereitung
- > 15 Glanzleistung bei Meisterprüfung
- > 17 Mit Standox im Rennen: INTAX Motorsport

### In aller Kürze

- > 6 Aktuelle Meldungen
- > 7 Regionaltreffen 2019

### Produkt

- > 16 Große Flächen vorbereiten
- > 16 Schneller füllen
- > 22 Was kann das Xtreme-System?

### Service

- > 9 Oldtimer-Restaurierung: Goldgrube oder Fass ohne Boden?
- > 20 Wolkenbildung bei Metallic-Lackierungen vermeiden
- > 24 Schöne Autos und starke Charaktere
- > 26 Seit 20 Jahren im Training

### Repanet

- > 18 So werden Sie aus Ihren Zahlen schlau
- > 19 Nachfolge: Schwierige Situationen bewältigen

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

#### Verantwortlich:

Esither Baumhoff  
Standox GmbH  
Christbusch 45  
D-42285 Wuppertal

#### Redaktion:

K1 Gesellschaft für Kommunikation mbH, Köln,  
Esither Brandt, Veronika Dohmen, Friederike Duvenbeck,  
Ulf Kartte, Marie Stelzer, Markus Buchenau.

#### Grafik-Design:

Del Din Design, Siegburg, Susanne Del Din

**Fotos:** Van der Vaart (Titel, 24/25), Axalta (4/5), part (6), Geisler (6/7/8/9/26), Buchenau (6), Dirk Krüll (9), shutterstock.com/Dmitry Kalinovsky (10), Dietmar Hertz (11), shutterstock.com/Africa Studio (13), Ömür Cakir (14), Marvin Drefahl (15); alle weiteren Fotos: Standox.



Mit feinem Gespür für die entscheidende Nuance: Die Axalta Colour Designerin Elke Dirks (links) und ihre Kollegin Christiane Lüdecke diskutieren Ideen für neue Farbtöne.

### Lackdesign

## Wie entsteht eigentlich ein Farbton?

**Silber, Weiß oder Grau – die Farbe spielt häufig beim Kauf eines neuen Autos eine wichtige Rolle. Oft ist sie sogar Ausdruck eines individuellen Lebensgefühls. Lackdesigner müssen deshalb schon heute die Farbtrends von morgen erkennen. Von der Entwicklung eines Farbtons bis zur Fertigstellung des passenden Reparaturlacks ist es allerdings ein weiter Weg.**



Knallig, kräftig, intensiv: Die Axalta Designer können mehr als 50 Shades of Grau.

Eine der beliebtesten Farben auf Autos – zumindest in Europa – ist Grau. „Grau steht für Sachlichkeit und Professionalität, ebenso für Stil und Eleganz“, sagt Elke Dirks, Axalta Colour Designerin für den Bereich Automotive OEM. „Wer ein graues Auto fährt, signalisiert damit, dass er es nicht nötig hat, mit einer knalligen Farbe auf sich aufmerksam zu machen.“ Nach dem Color Popularity Report von Axalta rangierte Grau 2018 mit einem Anteil von 22 Prozent bei Neufahr-

zeugen hinter Weiß zum ersten Mal auf Platz 2 in Europa. Ein Grund für diesen Aufstieg ist, dass der Farbbereich Grau heute dank neuer Pigmente, Effekte und Lackier-techniken sehr viel facettenreicher dargestellt werden kann als früher.

### Farbtrends frühzeitig erkennen

Grundsätzlich müssen die Coloristik-Experten der großen Auto- und Lackhersteller ein feines Gespür dafür entwickeln, welche Far-

ben gerade „im Kommen“ sind. „Auswahl und Entwicklung eines neuen Farbtons dauern rund zwei Jahre“, sagt Elke Dirks. „Lackhersteller müssen möglichst heute schon die Farbtrends von morgen erkennen.“ Das Aufspüren und Umsetzen solcher Trends ist eine der wichtigsten Aufgaben des Axalta OEM-Coloristik-Teams. Denn Farbtrends werden nicht gemacht, sondern sind eine logische Schlussfolgerung aus konsequenter Analyse. „Wir sammeln viele Indikatoren und bewerten sie“, erklärt Elke Dirks. Für sie zählen dazu die Auswertung chronologischer Farbstatistiken genauso wie die Analyse kunden- und modellbezogener Eigenschaften und des Zeitgeists.

**Nicht jeder Farbton schafft es aufs Auto**

Bei Axalta fasst man diese Erkenntnisse in jährlich stattfindenden „Color Show“-Konzepten zusammen. Diese geben Aufschluss über die Farbtrends der kommenden drei bis vier Jahre und bieten den Autoherstellern hilfreiche Unterstützung, frühzeitig auf die Farbpräferenzen der Autokäufer zu reagieren.

Nicht jeder Farbton, der von Elke Dirks und ihrer Kollegin Christiane Lüdecke angedacht wurde, kommt tatsächlich später aufs Auto. Die Gründe dafür sind meist nicht ästhetischer Natur – es geht vielmehr um praktische produktionstechnische Aspekte. „Ein wichtiger Punkt ist beispielsweise, ob

die für einen Farbton benötigten Pigmente überhaupt in ausreichender Menge und Qualität auf dem Markt verfügbar sind“, erklärt Gunter Richter, Leiter Farbton-Entwicklung OEM bei Axalta Coating Systems in Wuppertal. „Autohersteller legen größten Wert darauf, dass ein Farbton an allen Produktionsstandorten rund um den Globus in gleicher Qualität und Farbtreue lackiert werden kann.“ Vor der Entscheidung für einen Farbton wird daher nicht nur geprüft, ob der jeweilige Produzent die konstante Verfügbarkeit seines Pigments garantieren kann, sondern auch, ob er über eine funktionierende Logistikkette verfügt.

In der Produktion denkt man noch einen Schritt weiter: „Wir müssen sicherstellen, dass unfallbedingte Lackschäden später von Werkstätten einwandfrei behoben werden können“, sagt Harald Klöckner, Leiter Standox Training EMEA. „Die Lackentwicklung für einen Autohersteller umfasst deshalb nicht nur den Serienlack, sondern auch die Reparaturlackierung. Durch unsere enge Verbindung mit der Reparaturlackmarke Standox haben wir hier große Vorteile.“

**Aufwendiger Prozess**

Dennoch läuft ein aufwendiger Prozess ab, ehe Standox eine Reparaturlackformel komplett fertig hat. „Am Anfang steht eine optische Analyse des neuen Farbtonmusters unter dem Mikroskop, um festzustellen, wel-

che Effektpigmente im Lack sichtbar sind“, erläutert Klöckner. „Danach werden per Farbtonmessgerät Mischformeln errechnet und auf dieser Basis erste Spritzmuster mit Standoblue erstellt – nicht von Menschen, sondern von Lackierrobotern, um ein neutrales Spritzbild zu erhalten.“ Diese Muster werden erneut digital vermessen, auf Farbtreue überprüft und, falls notwendig, von Nuancierern dem Originalfarbton angepasst. Erst dieses Ergebnis landet schließlich als Markenformel in der webbasierten Farbtonsoftware Standwin iQ – und steht damit allen Lackierbetrieben zur Verfügung.

**Jede Woche 60 neue Formeln**

Doch eine Formel reicht nicht aus. „Wir bieten die meisten Farbtöne auch in anderen Lackqualitäten an, zum Beispiel in Standohyd Plus oder Standox Basislack für den außereuropäischen Markt“, erläutert Klöckner. Für jede Lackqualität läuft dieser Prozess von Neuem ab. Erweist sich die Reparatur eines neuen Farbtons als besonders aufwendig (etwa durch einen mehrschichtigen Aufbau), testen Anwendungstechniker das Ergebnis noch einmal unter normalen Werkstattbedingungen. Auf diese Weise werden Woche für Woche rund 60 neue Formeln in Standwin iQ eingespeist. „Nur so können wir sicherstellen, dass unsere Partner im Lackierhandwerk immer die bestmöglichen Ergebnisse erzielen.“





## > Für das entscheidende Know-how

Für den Erfolg einer Werkstatt ist mitentscheidend, dass die Mitarbeiter auf dem neuesten Stand sind. Daher bietet Standox nicht nur Lackprodukte, sondern auch ein weitgefächertes Schulungsprogramm an. Es umfasst sowohl lacktechnische als auch kaufmännische Seminare.



Für 2019 hat Standox erstmals Seminarpakete zusammengestellt. Sie umfassen mehrere Einzelseminare, die an aufeinanderfolgenden Tagen stattfinden. Sie können im Paket (aber auch wie gewohnt einzeln) gebucht werden. Ein neues Angebot ist der Classic Car Repair Workshop: „Oldtimer erfreuen sich großer Beliebtheit“, sagt Erik Faßbender, Schulungsleiter Standox Deutschland, „Ihre Restaurierung ist für Werkstätten ein interessantes Geschäft. Aber man braucht dafür besonderes Know-how – und das vermitteln wir in diesem Workshop.“

Die Standox Seminarbroschüre 2019 kann auf [www.standox.de](http://www.standox.de) unter „Service & Training/Technische Schulung/Seminare“ heruntergeladen werden. <<<



## > Motivationsschub in Oberhof

Ende Januar traf sich das Standox Vertriebsteam zu seiner jährlichen Außendiensttagung, auf der die Ziele für 2019 besprochen wurden. Sie fand diesmal im verschneiten Oberhof im Thüringer Wald statt. Eine beziehungsreiche Wahl: Denn der Aspekt Top-Leistung ist im Olympiastützpunkt Oberhof, wo unter anderem die deutschen Biathleten und Rennrodler trainieren, allgegenwärtig.

Auf der Tagungs-Agenda standen neben innovativen Lackprodukten auch betriebswirtschaftliche Leistungen. Etwa der „Kennzahlen-Kompass“, mit dem sich Karosserie- und



Lackierbetriebe online einen Überblick über ihre wirtschaftliche Situation verschaffen können. Darüber hinaus standen weitere Themen im Fokus, zum Beispiel Markttrends, die Zusammenarbeit mit Autoherstellern und die Entwicklung des Werkstattnetzwerks Repanet. „Ich finde es wichtig, dass sich einmal im Jahr alle Vertriebskollegen zum Standox Forum versammeln“, sagte Lutz Poncelet, Business Direktor Standox Deutschland. „Das gibt uns allen einen Schub für die kommenden Aufgaben.“ <<<

## > Prozesssicher und schnell

Mit dem siapro Schleifsystem von sia Abrasives gibt die part GmbH Lackierern eine besonders effiziente Produktlösung für nahezu alle Arbeitsschritte vor und nach der Lackierkabine an die Hand.

Die durchdachte Kornfolge der Schleifmittel verkürzt den Vorbereitungsprozess bis zum Füllerendschliff auf nur noch vier Arbeitsschritte und bringt eine Zeitersparnis von 20 Prozent. Anwendungsfehler wie etwa durch zu große Rautiefen verursachte Beifallerscheinungen können dank der genau aufeinander abgestimmten Körnungen des siapro Schleifsystems wirksam vermieden werden. Karosserie- und Lackierbetriebe profitieren somit von deutlich weniger zeit- und kostenintensiven Rückläufern. Als Schleifscheibe und -streifen sind siapro 100, 200 und 300, als Schleifscheibe ist siapro 400 lieferbar.

Die beiden siapro Schleifscheiben in der 800er- und 1.000er-Körnung eignen sich besonders zum Mattieren der Einlackierzone vor dem Auftrag von Basis- oder Klarlack. Um Lupeneffekte auszuschließen, sollten Lackierer zum folienbasierten siapro 800 greifen, mit dem die Struktur des Klarlacks sicher entfernt werden kann. Das Feuchtschleifmittel siapro 1.000 verfügt über eine druckausgleichende Spezialdämmung und ermöglicht eine gründliche und kratzerfreie Mattierung auch auf konturierten Bauteilen. <<<





## > 2,5 Milliarden Euro pro Jahr für Oldtimer

Der Oldtimer-Bestand in Deutschland liegt weitaus höher als bisher gedacht – das belegt zumindest eine aktuelle Untersuchung, die die Beratungsgesellschaft BBE im Auftrag mehrerer Autoverbände erstellt hat. Demnach gibt es in Deutschland derzeit etwa 900.000 Oldtimer mit einem Alter von 30 oder mehr Jahren. Drei Viertel dieser Klassiker sind zugelassen, die übrigen haben entweder keine Zulassung oder ein rotes Kennzeichen (mit dem sie nicht überall und immer fahren dürfen).

Damit hat sich die Zahl der echten Oldtimer in Deutschland in den letzten zehn Jahren mehr als verdoppelt. Rechnet man die sogenannten Youngtimer (über 20 Jahre alte Autos) noch hinzu, sind es fast drei Millionen Fahrzeuge – diese Zahl hat sich im gleichen Zeitraum sogar verdreifacht. Die beliebtesten Modelle sind der VW Käfer, von dem hierzulande noch rund 50.000 Exemplare registriert sind. Dahinter folgen der Mercedes W124 und der VW Golf.

Für die Werkstattbranche ist dies ein interessanter Markt, denn erfahrungsgemäß lassen die Oldtimer-Besitzer sich ihr Steckenpferd einiges kosten: Für Wartung, Reparatur oder Restaurierung ihrer „Schätzchen“ geben sie zusammengerechnet pro Jahr rund 2,5 Milliarden Euro aus. Rechnet man die Ausgaben für Versicherungen, Reisen, Garagen und Ähnliches hinzu, kommen sogar gut fünf Milliarden Euro zusammen. <<<



## > Auf den Straßen bleibt es „unbunt“

Auch im vergangenen Jahr bevorzugten die deutschen Autofahrer beim Kauf von Neuwagen unverändert die „unbunten Farben“: Nach Angaben des Verbands der Automobilindustrie (VDA) waren 2018 drei Viertel der Neuwagen entweder grau/silbern (29,5 Prozent), schwarz (24,7 Prozent) oder weiß (20 Prozent) lackiert. Immerhin kamen Blau und Rot zusammen auf 17,7 Prozent und konnten damit leicht zulegen. Weit abgeschlagen folgten Braun mit zwei Prozent sowie Gelb, Orange und Grün mit jeweils etwa einem Prozent.

Das größte Farb-Comeback in den vergangenen Jahren gelang Weiß: Sein Anteil war 2003 bis auf 2,4 Prozent gesunken – doch seitdem ging es wieder bergauf. Die echten „bunteren Zeiten“ liegen noch länger zurück: Ende der 90er-Jahre lag der Anteil von Blau bei Neuwagen zeitweilig bei gut einem Viertel, Rot kam immerhin noch auf rund 14 Prozent. <<<

## > Classic Days

Cooler Miene trotz heißer Temperaturen: Die Standex Farbexperten Armin Sauer und Andreas Mannebach (siehe Foto links) hatten auf den Classic Days im August letzten Jahres jede Menge Spaß. Wer wollte, konnte bei ihnen kostenlos den Farbton seines Oldtimers messen und eine exakte Mischformel ermitteln lassen. <<<

## > Repanet Regionaltreffen 2019

Auch 2019 veranstaltet Repanet wieder Regionalveranstaltungen, bei denen Branchenfachleute über neue und wichtige Themen wie Azubi- und Mitarbeiterfindung, Zusammenarbeit mit FLI-Kunden, Beratungsleistungen, Schadenrecht und Kalkulation informieren. Darüber hinaus bieten diese Treffen Gelegenheit, sich untereinander auszutauschen und Kontakte zu knüpfen. Bitte merken Sie sich die Termine schon mal im Kalender vor. Detaillierte Informationen über Orte, Zeiten und Inhalte erhalten Sie später in einer separaten Einladung.

### Termine 2019:

- >>> **22.-23. Februar** (Region: DV West + Koch + Alfa)
- >>> **5.-6. April** (Region: DV Nord + Burmeister Ost + Müller Ost)
- >>> **11.-12. Oktober in Essen** (Region: Gevelhoff + Klaus + Pannenbecker + Wulff)
- >>> **25.-26. Oktober** (Region: Burmeister West + Müller West + Schwinn)
- >>> **22.-23. November** (Region: DV Süd)

Ein Hinweis: Sollten Sie an dem Termin der Veranstaltung in Ihrer Vertriebsregion verhindert sein, können Sie selbstverständlich auch an einem anderen Treffen teilnehmen.





Standwin iQ läuft webbasiert und hilft Werkstätten dabei, ihr Farbtonmanagement noch professioneller zu gestalten. Erik Faßbender zeigt, wie das digitale Farbtonmanagement funktioniert.

## Farbtonmanagement

# Drahtlose Prozesse in der Lackierwerkstatt

**Die zentrale Frage der Farbtonfindung lautet: Passen Reparaturformel und Serienfarbton zusammen? Präzise Ergebnisse liefert die Farbtonsoftware Standwin iQ: Mit ihr haben Lackierer Zugriff auf sämtliche Standox Mischformeln inklusive Korrekturhinweisen. Jetzt lässt sich das Programm auch drahtlos per Smartphone oder Tablet bedienen.**

Insbesondere bei der Reparatur komplexer Farbtöne ist es für Kfz-Betriebe ratsam, digitale Color Tools einzusetzen. Tipps von Erik Faßbender, Schulungsleiter bei Standox.

### Immer aktuell dank Online-Updates

Ein großer Vorzug der Software: Standwin iQ ist webbasiert. Das heißt, die Farbton-Datenbank wird nicht nur sporadisch, sondern permanent aktualisiert. „So stehen immer die neuesten Formeln zur Verfügung“, sagt Faßbender. Das ist ein zunehmend wichtiger Aspekt: „Immerhin werden in den Farbtonlabors pro Jahr bis zu 25.000 neue Farbtonformeln entwickelt.“

### Auf der sicheren Seite

Das Online-Farbtonsuchprogramm bietet mehr Datensicherheit: Kunden können ihre Daten und Formeln online hinterlegen. Bei einem Computerausfall lassen sie sich ein-

fach wieder zurückspielen. Umgekehrt sind die Daten auch auf dem Rechner gespeichert – damit bleiben sie auch nutzbar, wenn keine Web-Verbindung besteht.

### Flexibel in der Nutzung, wirtschaftlich im Ergebnis

Neu ist, dass Standwin iQ nicht mehr nur über einen stationären PC, sondern dank seiner WiFi-Funktion auch über Mobilgeräte wie Smartphones oder Tablets gesteuert werden kann. Das bedeutet, dass der Lackierer eine von Standwin iQ ermittelte Formel direkt am Fahrzeug abrufen oder sofort an die Waage schicken kann.

### Schnelle und verlässliche Messung mit Genius iQ

Vor allem in Kombination mit dem Farbtonmessgerät Genius iQ kann Standwin iQ die Abläufe bei der Farbtonbestimmung erheblich vereinfachen. Genius iQ misst Farb-

töne dank einer hochentwickelten Messtechnik schnell und präzise aus. Aus seinen Daten errechnet Standwin iQ die passenden Farbtonformeln und -varianten.

### Gute Vorbereitung ist das A und O

Das Messfeld von Genius iQ ist kleiner als bei seinen Vorgängern. Das bedeutet: Man kann noch näher an der Schadstelle messen. „Aber nur wer perfekt vorbereitet, kann perfekt abschließen“, sagt Erik Faßbender. „Die Karosserie muss an der Messstelle gereinigt und poliert werden. Denn selbst kleine Kratzer, Wachs und Schmutz können das Messergebnis unter Umständen beeinflussen.“

Weitere Informationen zu Standwin iQ auf [www.standox.de](http://www.standox.de) im Bereich „Color“ unter „Digitales Farbtonmanagement“.





Oldtimer-Restaurierung

# Worauf Werkstätten achten müssen

Die Liebe der Deutschen zu alten Autos ist ungebrochen. Nach einer aktuellen Statistik ist der Bestand an Fahrzeugen mit einem Alter von 30 oder mehr Jahren sogar noch höher als lange gedacht (rund 900.000 Fahrzeuge). Trotzdem nutzen viele Werkstätten dieses Potenzial bisher nicht. Was bringt die Oldtimer-Restaurierung wirklich? Worauf müssen Betriebe achten? Armin Sauer von Standox im Gespräch.



Das Geschäft mit der Restauration von Classic Cars hat großes Potenzial, meint Armin Sauer von Standox. Aber die Kfz-Betriebe müssen gut vorbereitet sein.

**?** Was sind die Herausforderungen im Geschäft mit der Oldtimer-Restaurierung?

**Sauer:** Die Liste ist lang. Zum Beispiel lassen sich die Kosten für eine Restaurierung mit den gängigen Kalkulationstools kaum ermitteln. Den Aufwand muss man schätzen – doch manche Schäden findet man erst bei einer Demontage des Fahrzeugs. Auf solche Überraschungen muss der Reparaturbetrieb dann in der Zeit- und Personalplanung reagieren können.

**?** Lohnt es sich für Werkstätten trotzdem, einzusteigen?

**Sauer:** Grundsätzlich hat der Markt für Classic Cars großes Potenzial: Viele Oldtimer-Besitzer investieren in die Instandsetzung und Wartung ihrer Autos viel Geld. Wenn eine Werkstatt dabei einen guten Job macht, spricht sich das herum.

**?** Welche Voraussetzungen sollten sie erfüllen?

**Sauer:** Wichtig sind Mitarbeiter, die fachlich fit sind und deren Herz für die

alten Autos schlägt. Die Besitzer von Oldtimern sind nicht nur anspruchsvoll: Viele von ihnen haben sich Wissen angeeignet, manche schrauben selbst. Umso mehr Expertise erwarten sie von ihrer Werkstatt. Und ob jemand wirklich mit Leidenschaft dabei ist, merken sie schnell.

Gerade für Lackierwerkstätten ist das Geschäft aber vielversprechend, denn sogar die handwerklich versiertesten Bastler können nicht alles selbst machen. Spätestens, wenn es um den Lack geht, geben die meisten ihr Auto in die Hände eines Profis.

**?** Was müssen Lackierer für die Lack-Restaurierung können?

**Sauer:** Sie müssen beispielsweise die Besonderheiten historischer Beschichtungen und ihrer Reparatur mit modernen Techniken und Produkten kennen. In welchem Zustand ist die Lackierung und wie ist sie aufgebaut? Wurde der Wagen überlackiert? Soll der bestehende Lack erhalten werden? Oder soll die Originalfarbe des

Fahrzeugs rekonstruiert werden? Was ist der richtige Farbton? Welche Produkte setzt man ein? Außerdem müssen sie den Arbeitsaufwand realistisch einschätzen können.

**?** Was raten Sie interessierten Betrieben?

**Sauer:** Prüfen Sie erstens, ob und wie Sie solche Aufträge für Ihren Betrieb lukrativ gestalten können. Viele Werkstattnetze wie Repanet unterstützen beim Durchrechnen und Planen.

Zweitens: Schulen Sie die verantwortlichen Mitarbeiter. Wir haben für Lackierer einen 1,5-tägigen Classic Car Repair Workshop im Programm, der die grundlegenden Aspekte der Lack-Restaurierung in Theorie und Praxis behandelt.

Drittens: Geben Sie der Sache Zeit. In der Regel läuft das Geschäft langsam an, denn Sie müssen das Vertrauen der Oldtimer-Besitzer gewinnen. Die beste Werbung sind zufriedene Kunden. Ein erstes gelungenes Restaurationsprojekt kann den Stein ins Rollen bringen.

Termine und Infos zum Classic Car Repair Workshop sowie zu weiteren Seminaren von Standox stehen auf [www.standox.de](http://www.standox.de) im Bereich „Service & Training/Technische Schulung/Seminare“.





Zusammenarbeit mit Schadenvermittlern

## Lukratives Geschäft oder Mogelpackung?

Enge Margen, Rechnungskürzungen oder wirtschaftliche Abhängigkeit – all diese Schlagworte fallen, wenn es um die Zusammenarbeit von Werkstätten mit Flotten, Leasinggesellschaften und Versicherungen, kurz FLIs, geht. Dennoch übernehmen immer mehr Betriebe Aufträge für große Schadensteuerer und zeigen, dass sich damit Gewinne erzielen lassen. Aber zu welchem Preis?



Der Karosserie- und Lackierbetrieb von Dietmar Hertz aus Bad Dürkheim arbeitet bereits seit 20 Jahren intensiv mit Schadensteuerern zusammen. Bei wachsendem Auftragsvolumen konnte der Betrieb sukzessive mitwachsen, heute beschäftigt das Unternehmen insgesamt 35 Mitarbeiter.



Dietmar Hertz beschäftigt rund 35 Mitarbeiter und arbeitet seit 20 Jahren mit Schadenvermittlern zusammen.

Mittlerweile weiß Dietmar Hertz genau, worauf es bei der Zusammenarbeit mit den FLLs ankommt. „Mit der Zeit habe ich gelernt, mit den strengen Anforderungen und den knappen Margen zurechtzukommen“, sagt er. „Für uns heißt das: Wir müssen hochwertige Produkte verarbeiten, dafür sorgen, dass die Prozesse im Betrieb reibungslos ablaufen, und uns auf den erheb-

lichen administrativen Aufwand einstellen.“ Was sich der Unternehmer in der langsam wachsenden Partnerschaft mit seinen Großkunden nach und nach aneignen konnte, wird heute von Beginn an erwartet. Deshalb ist es für interessierte Betriebe wichtig, vorab zu überprüfen, ob sie die Anforderungen eines Schadensteuerers überhaupt erfüllen können und wie umfangreich möglicherweise erforderliche Anpassungen wären.

### Rechnungskürzungen: Unvermeidbares Übel?

In der Diskussion über die Zusammenarbeit mit FLLs kommen zahlreiche Argumente auf den Tisch. Ein häufig genanntes: Rechnungskürzungen. Auch Dietmar Hertz kennt das. „Man wird mit vielen Forderungen konfrontiert, und dabei geht es immer wieder um Einsparpotenziale und Rechnungskürzungen“, erzählt er. „Doch da argumentiere ich dagegen und stelle meine eigenen Forderungen. Am Ende trifft man sich irgendwo in der Mitte.“

So selbstbewusst treten jedoch längst nicht alle Betriebe auf. Viele akzeptieren die Kürzungen zähneknirschend und aus Sorge, mit dem betreffenden Schadenvermittler in einen Konflikt zu geraten. Aber das muss nicht sein. Viele Werkstattnetzwerke unterstützen die Betriebe dabei, souverän mit möglichen Abrechnungsstreitigkeiten umzugehen und sie auf ein Minimum zu reduzieren.

(Fortsetzung auf Seite 13)



Reibungslose Prozesse, hochwertige Materialien, selbstbewusstes Auftreten – darauf kommt es an, sagt Dietmar Hertz.

### FLI-Leitfaden für Einsteiger

Betriebe, die sich erstmals oder intensiver als bisher mit dem Bereich Schadenmanagement beschäftigen möchten, finden viele konkrete Hinweise im neuen Fact Sheet „Schadensteuerung“ von Repanet. Es enthält unter anderem eine Liste möglicher Anforderungen für eine selbstkritische Orientierung, wie gut man als Kfz-Betrieb schon für die Zusammenarbeit mit FLLs aufgestellt ist.

Das Fact Sheet kann beim Repanet Service-Center  
**(0800 27 37 263)**  
angefordert werden.



Stephan Ortmann, FI Manager DACH & BeNeLux bei Axalta Coating Systems

## Anmelden bei RepScore.net

Jeder Repanet Betrieb wurde zum Start von RepScore.net mit seinen Grundinformationen ins System aufgenommen. Diese sollten jedoch noch individuell ergänzt werden. Ebenfalls hat jedes Mitglied eine gesonderte E-Mail mit Zugangsdaten zu RepScore.net erhalten. Wer diese nicht mehr zur Hand hat, kann sich mit dem Repanet Service-Center (**unter 0800 27 37 263**) in Verbindung setzen und neue Daten anfordern.

# So funktioniert RepScore.net™

**Stephan Ortmann, FI Manager DACH & BeNeLux bei Axalta Coating Systems, tauscht sich regelmäßig mit Werkstätten und Schadenvermittlern aus. Er kennt die Erwartungen und Wünsche beider Seiten und weiß, worauf es bei der Zusammenarbeit ankommt.**

## Welche Möglichkeiten hat eine Kfz-Werkstatt, um mit einem Schadenvermittler ins Geschäft zu kommen?

FIIs suchen nach Betrieben, die hohe Qualitätsstandards bieten. Werkstätten aus anerkannten Netzwerken wie Repanet werden deshalb bevorzugt. Denn hier können sich die Auftraggeber auf Qualität und Service sowie eine bundesweite Präsenz verlassen. Interessierte Werkstätten sollten die eigenen Prozesse mit Blick auf die spezifischen Anforderungen der Schadenvermittler hinterfragen und gegebenenfalls anpassen. Dies betrifft nicht nur die Werkstattabläufe, sondern auch die Kommunikation mit Auftraggebern und die interne Abstimmung. Zudem haben wir von Axalta die Online-Plattform RepScore.net aufgesetzt, damit potenzielle Partner noch schneller und unkomplizierter in Kontakt kommen.

## Welche Vorteile bringt RepScore.net den teilnehmenden Unternehmen?

Schadenvermittler können online in den Profilen der Werkstätten nach ihren speziellen Anforderungen suchen. Mit wenigen Mausklicks lässt sich ein Betrieb, der sich beispielsweise auf Elektromobilität spezialisiert hat, in einem bestimmten geografischen Gebiet auffinden. Neben der reinen Webpräsenz über das Firmenprofil bietet RepScore.net den Werkstätten auch ein Tool für Kundenzufriedenheitsanalysen sowie hilfreiche Vorlagen für den Bewerbungsprozess.

## Worauf sollte man achten, wenn man RepScore.net nutzt?

Wer sich als Werkstatt bei RepScore.net einträgt, der sollte unbedingt alle notwendigen Angaben machen: zu Ansprechpartnern, Öffnungszeiten und Dienstleistungen ebenso wie zu zertifizierten Service- und Reparaturstandards, zur Werkstattausstattung und zu Anzahl und Typen der angebotenen Ersatzfahrzeuge. Denn je detaillierter der Eintrag ist, desto besser wird ein Betrieb gefunden. Somit erweist sich RepScore.net als praktisches Hilfsmittel, um Großkunden und Netzwerk-Betriebe zusammenzubringen. Dennoch empfehlen wir jeder Werkstatt, neben RepScore.net auch noch andere Kanäle zur Eigenwerbung und Akquise zu nutzen, um neue Geschäftskontakte und Aufträge zu generieren.





(Fortsetzung von Seite 11)

### Nicht alles auf eine Karte setzen

Brisant wird es allerdings, wenn klare Abhängigkeiten bestehen. Es ist sinnvoll, neben dem Geschäft mit den FLLs noch andere Kundensegmente wie Autohäuser oder Privatkunden zu bedienen. Wenn dann plötzlich ein Bereich wegbrechen sollte, sichern die anderen Standbeine das wirtschaftliche Überleben des Betriebs. Dietmar Hertz hat sich deshalb dazu entschieden, sich möglichst breit aufzustellen:

„Der Umsatzanteil unseres größten Schadenvermittlers beträgt rund 20 Prozent. Aber ich kenne Kollegen, die 50 bis 60 Prozent mit einem Partner umsetzen. Das ist hochriskant und kann fatale Folgen haben. Darum arbeiten wir mit verschiedenen Schadenvermittlern zusammen. Alle zusammengenommen machen rund die Hälfte unseres Umsatzes aus.“

Das gibt Dietmar Hertz die Möglichkeit, auch mal harte unternehmerische Entscheidungen zu treffen. „Es gibt Fälle, in denen wirtschaftliches Arbeiten nicht mehr möglich ist. Das ist erst kürzlich vorgekommen“, erklärt er. „Wir haben die Zusammenarbeit mit dem Schadenvermittler dann gekün-

digt.“ Dass die Kooperation mit den Schadensteuern aber auch äußerst lukrativ sein kann, wenn man es richtig anpackt, beweist Hertz mit seinem Betrieb Tag für Tag.

### Wie fängt man an?

Kaum ein Betrieb hat allerdings das Glück, dass die großen Player – wie bei Dietmar Hertz vor 20 Jahren – von allein an die Tür klopfen. Aber wie kommt man am besten mit den Schadensteuern in Kontakt?

Zunächst gilt es, sich einen Überblick über die potenziellen Kunden zu verschaffen: Welche Schadensteuern und Flotten sind im (regionalen) Markt aktiv? Das Repanet Fact Sheet „Schadensteuerung“ enthält entsprechende Listen und ganz konkrete Hilfestellungen für die Ansprache, zum Beispiel Textbausteine für Mails und Briefe.

Unkompliziert ist auch die Online-Plattform RepScore.net™, die von Axalta ins Leben gerufen wurde. Sie ermöglicht FLL-Auftraggebern und Werkstätten, schnell und unbürokratisch zusammenzufinden. Online können Anfragen angenommen und Angebote abgegeben werden. (Für mehr Infos siehe Interview Seite 12.)

## Seminar- und Veranstaltungstipps

Repanet bietet Seminare für Werkstätten an, die mit FLLs zusammenarbeiten, darunter:

**Richtig kalkulieren – Prozessstörungen vermeiden**

**Effektive Schadenbearbeitung – Vermeidung von Rechnungskürzungen**

Die Zusammenarbeit mit FLLs ist auch bei den Repanet Regionaltreffen 2019 Thema (Seite 7). Detaillierte Infos und Anmeldeöglichkeiten gibt es beim Repanet Service-Center unter **0800 27 37 263**.

### Zukunftsperspektive Wachstum

Schadensteuerung ist seit vielen Jahren ein fester Bestandteil der Branche und wird sicherlich zukünftig noch wichtiger. Das Beispiel von Dietmar Hertz belegt, dass die Zusammenarbeit gewinnbringend sein kann, wenn man bestimmte Rahmenbedingungen herstellt.

Für Hertz ist das Geschäft mit Schadenvermittlern zwar kein Selbstläufer. Dennoch hofft er für die Zukunft auf noch mehr Aufträge in diesem Bereich. „Mit unserer Ausrichtung und Erfahrung sehe ich in den kommenden Jahren Zuwachs in der Schadenvermittlung“, sagt Hertz. „Doch um in der Erfolgsspur zu bleiben, sind auch die anderen Kundensegmente für uns wichtig.“



## Zusatzgeschäft Felgenaufbereitung

# Am Anfang stand die Enttäuschung

**Vom Maurer zum Maschinen-Entwickler: Der Unternehmer Ömür Cakir zaudert nicht lange, sondern packt die Gelegenheiten, die sich ihm bieten, beim Schopf. Jetzt will er mit speziellen Maschinen das Zusatzgeschäft mit der Felgenaufbereitung für Kfz-Werkstätten noch profitabler machen.**

## So funktioniert die Felgenaufbereitung mit Wheel Shine Repair Solutions

1. Sichtprüfung des Alurades, um nicht reparable Aluräder nach den gesetzlichen Vorschriften auszuschließen. Hierbei beziehen wir uns auf die technische Mitteilung 24/2018 vom IFL.
2. Kerben und Bordsteinbeschädigungen werden an der Atek-Brava-Polish S im Rotationsschleifverfahren beseitigt, ohne den Reifen zu demontieren.
3. Lästiges manuelles Schleifen entfällt dank dem Wheel Grinder. In nur zwei bis vier Minuten wird die Oberfläche des Alurades im Wirbelstromverfahren anmattiert, um eine optimale mechanische Verklammerung zu gewährleisten.
4. In der mobilen und platzsparenden Lackierkabine „Wheel Sprayer“ speziell für Aluräder können zwei Felgen sowie Kleinteile lackiert werden. Lackiert wird mit Standox Produkten. Viele der Produkte sind auch in der Sprühflasche verfügbar und damit noch einfacher und schneller zu verarbeiten.

Ömür Cakir (40) aus Welzheim (bei Stuttgart) hat keine Angst vor unternehmerischen Entscheidungen: Wenn sich eine gute Chance bietet, zögert er nicht lange. Dabei startete die Karriere des gelernten Maurers mit einer Enttäuschung. „Die Arbeit nach meiner Lehre hat mir überhaupt nicht gefallen“, erzählt er. „Ich habe mich gelangweilt ohne Ende und mich fremdbestimmt gefühlt.“ Deshalb nahm Cakir sein Schicksal schließlich selbst in die Hand und machte sich 2004 mit der Firma „Reifenpointz“ selbstständig. „Für mich war das eine Befreiung“, sagt er. „Endlich konnte ich selbst entscheiden.“

### „Ich bin von den Maschinen absolut überzeugt“

Das Geschäft lief gut und der Betrieb wurde schnell größer. Um sein Business weiter zu professionalisieren und auszubauen, machte Cakir 2013 seinen Vulkaneiseur-Technikermeister. Er stellte weitere Fachleute ein und nahm Karosserie- und Lackierarbeiten in sein Dienstleistungsportfolio auf. Aus „Reifenpointz“ war die vollwertige Kfz-Werkstatt „Auto Service Welzheim“ geworden.

Seine inzwischen langjährige Expertise im Rad-Reifen-Bereich führte Cakir vor Kurzem ganz organisch in das nächste Großprojekt. Das Unternehmen Atek Makina stellt unter anderem Anlagen für die Felgenaufbereitung her. Cakir arbeitet mit der Firma schon lange zusammen. „Ich bin von der

Qualität der patentierten Maschinen absolut überzeugt“, sagt er. „Aber im Lauf der Zeit sind mir Ideen gekommen, wie man sie weiter verbessern könnte.“ Im engen Austausch sind so zum Teil ganz neue Anlagen entstanden, die der seit 1954 bestehende Familienbetrieb jetzt herstellt.

### Für lukrativere Felgenaufbereitung

Cakir importiert und vertreibt sie über seine 2018 gegründete Firma Wheel Shine Repair Solutions GmbH in Deutschland. Das Business ist noch im Aufbau, aber der Unternehmer ist zuversichtlich. „Mit unserem Angebot wird das Zusatzgeschäft Felgenaufbereitung für Karosserie- und Lackierwerkstätten lukrativer“, erklärt er. „Die Anlagen beschleunigen die Prozesse und erhöhen damit die Gewinnmargen – und das selbstverständlich bei der Berücksichtigung der rechtlichen Vorschriften.“

### Mobil lackieren an jedem Arbeitsplatz

Mit dem „Wheel Sprayer“ ist bei ihm sogar eine kleine ex-geschützte Lackierkabine mit 3-fach-Filterssystem erhältlich, sodass die Aluräder unkompliziert und unabhängig von der Kabine an jedem Arbeitsplatz lackiert werden können. Cakir: „Ich bin überzeugt, dass in der Felgenaufbereitung auch für K&L-Betriebe noch viel Potenzial steckt. Deshalb bin ich zuversichtlich, dass mein Geschäft dieses Jahr gut anläuft.“



Meisterprüfung mit Bestnote bestanden

# Nicht nur Übung macht den Meister

**Marvin Drefahl hat die Prüfung zum Maler- und Lackierermeister mit der Note 1 abgeschlossen. Ein Ergebnis, auf das der 24-Jährige stolz sein kann; vor allem, weil es seine erste Ganzlackierung war – und das mit einem Produkt, mit dem er noch nie zuvor gearbeitet hatte.**



Marvin Drefahl freut sich über seinen neu erworbenen Meistertitel.

Was für eine G(l)anzleistung! Marvin Drefahl von der Autolackiererei Drefahl in Bönen (bei Dortmund) bewies am Tag seiner Prüfung zum Maler- und Lackierermeister eine ordentliche Portion Mut: Der 24-Jährige sollte ein Fahrzeug komplett lackieren und entschied sich bei der Wahl des Klarlacks für den Standocryl VOC-Performance-Pro Klarlack – ein Produkt, mit dem er zuvor noch nie gearbeitet hatte. Und das bei einer Aufgabe, die ebenfalls komplettes Neuland für ihn war – denn es war seine erste Ganzlackierung. Das Ergebnis dieses Wagnisses: Gesamtnote 1.

„Die Prüfer fragten mich, wie viele Ganzlackierungen ich schon gemacht hätte, weil sie von dem Ergebnis sehr beeindruckt waren. Als ich erzählte, dass es meine erste gewesen sei und ich diesen Klarlack vorher noch nie verwendet hätte, staunten sie nicht schlecht“, berichtet Marvin. Doch wie kommt man darauf, sich an einem so wichti-

gen Tag auf ein solches Experiment einzulassen? „Unser Betrieb setzt vorwiegend auf Stadox Produkte, da wir damit viele gute Erfahrungen gemacht haben. Außerdem hatten meine Mitschüler aus der Meisterschule mir diesen Klarlack empfohlen.“

Bei der Anwendung vertraute der frischgebackene Meister auf seinen Instinkt: „Ich habe nichts Besonderes beachtet und diesen Klarlack so verwendet wie jeden anderen auch.“ Dieses Beispiel zeigt, dass Sprichwörter manchmal widerlegt werden: Man kann auch ohne Übung zum Meister werden – solange man auf die eigenen Fähigkeiten und richtigen Produkte vertraut.

## Was bringt der Titel des Maler- und Lackierermeisters?

**?** Herr Drefahl, warum haben Sie sich für den Meister entschieden?

Ich wollte meine Kenntnisse erweitern und mich fit für zukünftige Herausforderungen innerhalb der Branche machen.

**?** Welche neuen Aufgaben und Vorteile bringt der Titel mit sich?

In unserem Familienbetrieb bleiben die Aufgaben für mich so wie gehabt, von Annahme bis zur Übergabe eines Auftrags. Natürlich trage ich als Meister mehr Verantwortung als vorher. Als Vorteil sehe ich, dass ich durch das Erlernte neue Techniken und Innovationen einbringen und den Betrieb eines Tages übernehmen kann.



**„PERFEKTES  
FINISH – MIT  
SYSTEM.“**

## DIE RICHTIGE KÖRNUNG ZUR RICHTIGEN ZEIT

Kürzerer Vorbereitungsprozess, weniger Materialverbrauch und gleichbleibend präziser Abtrag: Mit der durchdachten Kornfolge des Schleifsystems siapro von sia Abrasives stellen Lackierer in jedem Arbeitsgang die Weichen für ein perfektes Finish.

- **siapro 100:** vor Spachtelauftrag
- **siapro 200:** Spachtelschliff
- **siapro 300:** vor Füllerschleif
- **siapro 400:** Füllerendschliff
- **siapro 800 / 1000:** für harte und kratzfesten Lacke

## > Neuteile in 36 Minuten lackieren

Standox das Xtreme-System um den VOC-Xtreme Nass-in-Nass Füller U7650 erweitert. Jetzt lassen sich Neuteile in nur 36 Minuten lackieren.

Mit seiner sehr kurzen Abluftzeit setzt der Xtreme Nass-in-Nass Füller neue Maßstäbe: Nach nur fünf Minuten kann er bereits überlackiert oder nach Bedarf leicht angeschliffen werden. Wie alle anderen Komponenten des Xtreme-Systems lässt er sich leicht und sicher verarbeiten.



In Kombination mit dem Standoblue Basislack und dem VOC-Xtreme Klarlack K9580 gelingt mit dem neuen Xtreme Nass-in-Nass Füller erstmals eine erstklassige Lackierung von Neuteilen in nur 36 Minuten. Das ist extrem schnell und mit keiner anderen Systemlösung möglich.

An senkrechten Flächen glänzt der Füller mit einem hervorragenden Standvermögen und einem besonders guten Decklackstand. Er ist in den Farben Weiß, Grau und Schwarz erhältlich.

Mehr Informationen zu den unterschiedlichen Einsatzmöglichkeiten des Xtreme-Systems finden Sie auf Seite 22/23.



Das Behandeln großer Flächen ist eine der Herausforderungen bei der Nfz-Lackierung.

### Nutzfahrzeug-Lackierung

## Perfekter Schutz von großen Flächen

Bei der Lackierung von Nutzfahrzeugen und Bussen sind die großen Flächen eine besondere Herausforderung. Damit der Füller gut haftet und der Untergrund sicher vor Korrosion geschützt ist, sollte mit einem Primer vorbehandelt werden.

„Der Primer spielt eine Schlüsselrolle bei der Langlebigkeit einer Fahrzeuglackierung“, sagt Erik Faßbender von Standox. „Bei der Lackierung von Nutzfahrzeugen ist diese vor Korrosion schützende Schicht umso wichtiger, denn Busse und Nutzfahrzeuge sind im Alltagsbetrieb oft höheren mechanischen Beanspruchungen ausgesetzt als ein Pkw.“

### Augen auf bei der Primer-Wahl

Bei der Auswahl des richtigen Primers kommt es gerade bei der Vorbereitung großer Flächen außerdem auf eine schnelle und einfache Verarbeitung an. Der Standofleet Reaktionsprimer-Pro lässt sich wie alle anderen Produkte aus dem Standofleet Sortiment schon nach 30 bis 60 Minuten Lufttrocknung weiterbearbeiten.

### Kein Zinkchromat

Außerdem kommt der Reaktionsprimer ganz ohne Zinkchromat aus und entspricht damit der neuen EU-Richtlinie für den Einsatz von Chrom VI-Verbindungen, die am



Schützt perfekt bei besonderer Beanspruchung und lässt sich auch auf großen Flächen leicht verarbeiten: der Standofleet Reaktionsprimer-Pro.

22. Januar 2019 in Kraft getreten ist. Der Wash-Primer wird in Verbindung mit zwei unterschiedlichen Härtern genutzt: dem Standofleet Activator U2540 beziehungsweise dem Standofleet Activator slow U2625.



Motorsport

# Mit Standox im Rennen bleiben

**Das Rennteam INTAX Motorsport um Jörg Hatscher und Thorsten Stadler ist auf Erfolgskurs in der Tourenwagen Classics (TWC), einer Rennserie, die restaurierte historische DTM-Rennwagen zurück ins Rennen schickt. Für deren originalgetreuen Look sorgen dabei übrigens die Produkte von Standox.**

Auf vier Fahrzeugen des Oldenburger Rennteams INTAX ist seit August vergangenen Jahres das Standox Logo zu sehen: auf dem Racetruck sowie auf den Rennfahrzeugen, drei C-Klasse Modellen von Mercedes-Benz, wie sie in den 90er-Jahren in der Deutschen Tourenwagen-Meisterschaft (DTM) gefahren sind. INTAX und die von Thorsten Stadler geführte Werkstatt tst sport+technik aus Hann. Münden haben die Fahrzeuge restauriert und nehmen mit ihnen an der Tourenwagen Classics (TWC) teil. Diese 2015 gegründete Rennserie bringt historische Rennwagen aus der 1996 beendeten und mittlerweile legendären DTM zurück auf die Rennstrecke.

INTAX ist von Haus aus ein Sonderfahrzeug-Umrüster aus Oldenburg. Doch das Herz von Geschäftsführer Hatscher schlägt schon seit Jugendtagen auch für den Autorennsport. Entsprechend erfreut waren er und sein Bekannter Thorsten Stadler, professioneller Techniker und ebenfalls Motorsportfan, als 2015 die alte DTM in der

TWC ihre Wiederauferstehung erlebte. Die beiden kauften drei alte Mercedes-Benz der C-Klasse und setzten sie komplett neu auf.

Dazu gehörte auch ein neuer Anstrich. „Unser Lackierer vertraut seit über 20 Jahren auf Standox Lacke. Sie haben uns mit ihrer Qualität und der ausgezeichneten Farbsättigung überzeugt“, sagt Hatscher. „Unsere Rennautos sehen damit so toll aus wie früher.“

Standox unterstützt Restauratoren aber nicht nur mit Lacksystemen. Die Wuppertaler Lackmarke bietet auch ein komplett digitales Farbtonmanagement mit mobilem Farbtonmessgerät und einer umfassenden Farbtonsoftware. Das hilft den Restauratoren, den exakten Farbton historischer Fahrzeuge für Neu- und Reparaturlackierungen zu bestimmen. Hatscher: „Es ist ein Traum, heute die gleichen Fahrzeuge wie meine Jugendhelden fahren zu dürfen – und das in einem solch guten Zustand.“



Einer der Rennwagen des INTAX-Teams; das Standox Logo ist auf der C-Säule zu sehen.



Erfolgsfahrer des INTAX Motorsport-Teams: Thorsten Stadler und Jörg Hatscher (rechts)



DTM in Neuauflage: Bei der Tourenwagen Classics gehen seit 2015 historische Rennwagen aus der 1996 beendeten legendären DTM wieder an den Start.



Der DTM AMG Mercedes C fuhr in den frühen 1990er-Jahren in der DTM.



Der Kennzahlen-Kompass

# So werden Sie aus Ihren Zahlen schlau

**Wie wirtschaftlich ist mein Betrieb eigentlich? Wie rentabel sind meine einzelnen Geschäftsbereiche? Und wie steht meine Werkstatt verglichen mit dem Wettbewerb da? Um diese Fragen beantworten zu können, sollten Unternehmer ihre betriebswirtschaftlichen Kennzahlen kennen.**

Ist mein Unternehmen auf Erfolgskurs? Wer diese Frage nicht nur aus dem Bauch heraus beantworten will, sollte sich regelmäßig seine Kennzahlen anschauen. Laut Repanet Berater Michael Zülch macht das allerdings nicht jeder Werkstattchef – und wenn doch, nicht zielgerichtet genug. Der Diplom-Betriebswirt aus Bergisch Gladbach verrät hier, wie Werkstattinhaber das ändern können.

**Unterstützende Tools nutzen**

Eine Möglichkeit, mehr über die eigene betriebswirtschaftliche Situation und die des Wettbewerbs zu erfahren, ist der Kennzahlen-Kompass, der erste Online-Betriebsvergleich in der Karosserie- und Lackierbranche. Die Nutzer geben hierbei eine Reihe betrieblicher Daten in eine übersichtliche Datenmaske ein. Danach erhalten sie sofort ihre individuelle Kennzahlen-Auswertung – auch für die letzten Vergleichszeiträume. Aus der statistischen Auswertung aller – selbstverständlich anonymisierter – Daten entsteht ein Überblick über die Gesamtsitu-

ation der Branche. Anhand dieser Analyse können die Nutzer nach dem Ende des Eingabezeitraums erkennen, wie sie im Vergleich mit ähnlich aufgestellten Kfz-Betrieben abschneiden.

**Kennzahlen stets im Auge behalten**

„Wer den Kennzahlen-Kompass kontinuierlich nutzt, kann die betriebswirtschaftliche Entwicklung seines Betriebs detailliert verfolgen, analysieren und dokumentieren“, erklärt der Experte. „Das bedeutet für eine Werkstatt mehr Transparenz und Orientierung, und das kommt der betriebswirtschaftlichen Steuerung zugute.“

**Die richtigen Schlüsse ziehen**

Betriebswirtschaftliche Zahlen geben oft konkrete Hinweise, wo der Betrieb sich verbessern kann. „Aber sie müssen richtig interpretiert werden, um daraus praktische Handlungsempfehlungen ableiten zu können. Die eigentliche Arbeit fängt dann nämlich erst an.“ Auf Wunsch unterstützt

Michael Zülch Betriebe mit einer weiterführenden Beratung – per Telefon oder auch persönlich vor Ort.

**Externe Beratung in Anspruch nehmen**

„Der Blick von außen ist immer ratsam, da externe Berater mit einem neutralen Blick auf die Zahlen und Prozesse schauen.“ Nicht selten ergeben sich am Ende Verbesserungsvorschläge, auf die der Werkstattinhaber selbst gar nicht gekommen wäre. „Es gibt immer Stellschrauben, an denen es sich zu drehen lohnt“, so Zülch.

Weitere Auskünfte erteilt das Repanet Service-Center unter der kostenlosen Telefonnummer 0800 27 37 263. Informationen zum Kennzahlen-Kompass findet man hier: [www.kennzahlen-kompass.de](http://www.kennzahlen-kompass.de)





## Unternehmensnachfolge

# Schwierige Situationen bewältigen

**Ende Juni startet die vierte Staffel von „Next Generation“. Das Nachfolgeprogramm von Repanet hat schon etliche Junioren und Senioren erfolgreich beim Generationswechsel unterstützt. Hier steht Projektleiterin Margarita Debos Rede und Antwort rund um Fragen zur Relevanz, Nachhaltigkeit und zum Stellenwert von „Next Generation“ innerhalb der Branche.**

**?** Warum lohnt sich die Teilnahme am Nachfolgeprogramm?

**Margarita Debos:** Nicht selten ist der Übergabeprozess zwischen Senior und Junior mit Herausforderungen, Spannungen und Problemen verbunden. Wir möchten den Betrieben mit diesem Angebot helfen, Nachfolgeprozesse einzuleiten und die Nachfolger fit für die Leitung eines Betriebs zu machen. Gleichzeitig sollen die Senioren durch unser Programm entlastet und die Verantwortungsübergabe an die Junioren erleichtert werden. Darüber hinaus bieten wir Teilnehmern eine Diskussions- und Austauschplattform.

**?** Was sagen die Teilnehmer: Wie nachhaltig ist „Next Generation“ tatsächlich?

**Debos:** Wir haben bereits viel positives Feedback von ehemaligen Teilnehmern erhalten. Ein Beispiel ist Tabea Rasner, Geschäftsführerin bei Rasner Karosserie in Willingshausen. Sie hat an der ersten Staffel teilgenommen und sagt, dass sie sich noch heute mit den Kandidaten von damals darüber austauscht, wie sich bestimmte Konflikte lösen oder vermeiden lassen. Giuseppe Venezia, Geschäftsführer von Karosserie Venezia in Schönaich und Teilnehmer der dritten Staffel, erzählte uns, dass er bei „Next Generation“ gelernt habe, an sich selbst zu arbeiten und viele schwierige Situationen mit dem Senior oder den anderen Familienmitgliedern positiv zu bewältigen.

Das zeigt, dass „Next Generation“ nicht nur den Prozess des Generationswechsels unterstützt – unter den Teilnehmern bilden

sich auch stabile kommunikative Netzwerke, sogar Freundschaften. Und das ist positiv.

**?** Thema Nachwuchsmangel: Welchen Stellenwert hat „Next Generation“ in der derzeitigen Gesamtsituation der Handwerks-Familienbetriebe?

**Debos:** Die Übernahme beziehungsweise die parallele Betriebsführung mit der Senioren- und Junioren-Generation ist eine gute Möglichkeit, um sich auf die gewandelte Fachkräftesituation einzustellen. Jüngere Geschäftsführer können ihre eigene Generation besser verstehen und die Vermittlerrolle zwischen den Senioren und den Jüngeren in der Belegschaft einnehmen. Das Rüstzeug der Mitarbeiterführung bringen sie aus den Trainingsmodulen mit.

**?** Was ist neu in dieser Staffel?

**Debos:** Bei der vierten Staffel kommen zwei neue Trainer hinzu: der Betriebswirt Michael Zülch und Dr. Rouven Bodenheimer. Beide sind hoch motiviert und bringen frischen Wind in das Programm. Wir freuen uns sehr über die Zugewinne.



Bei einem Info-Treffen Ende letzten Jahres konnten Interessierte die „Next Generation“-Dozenten mit Fragen löchern.



Die Diplom-Volkswirtin Margarita Debos betreut das Repanet Programm „Next Generation“ schon seit der ersten Staffel im Jahr 2009/2010.

Weitere Informationen zu „Next Generation“ gibt es im Repanet Service-Center unter der Telefonnummer 0800 27 37 263 oder auf [www.repanet.de](http://www.repanet.de).

**Anmeldungen sind noch möglich.**





### Praxistipp

## So vermeiden Sie Wolkenbildung bei Metallic-Lackierungen

**Mit unerwünschten wolkigen oder streifenförmigen Unregelmäßigkeiten in Metallic-Lacken haben schon viele Lackierer – unwillkommene – Bekanntschaft gemacht. Sie entstehen durch eine ungleichmäßige Orientierung der Metallpigmente wegen eines unregelmäßig aufgetragenen Basislacks oder durch Fehler beim Ablüften. Mit folgenden Tipps lassen sich diese Fehler vermeiden.**

Eine kurze Unachtsamkeit reicht aus, und schon ist es passiert: In einer Metallic-Lackierung sind sichtbare Streifen oder Wolken entstanden. Ärgerlich, denn eine nachträgliche Korrektur kostet Zeit. Schlimmstenfalls muss der lackierte Bereich nach der Trocknung noch mal komplett abgeschliffen und neu lackiert werden. Erik Faßbender, Schulungsleiter Standox Deutschland, erläutert, wie man diesen Feh-

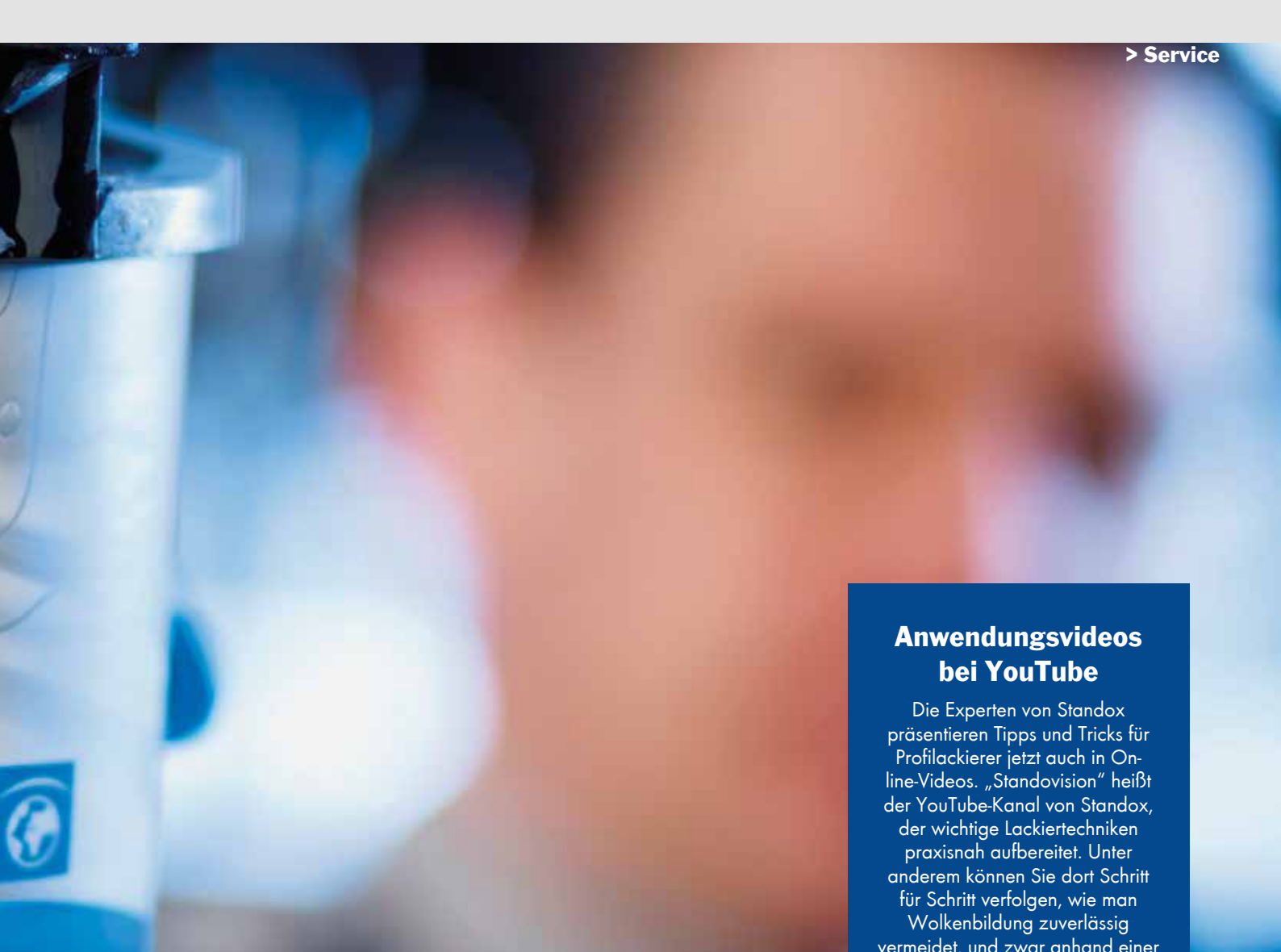
ler bei der Verarbeitung des Standoblue Basislacks vermeiden kann.

### **Sorgfältig vorbereiten**

Um tadellose Arbeitsergebnisse zu erzielen, kommt es auf sorgfältige Vorbereitung an. Mit dem Standoblue Klima-Ratgeber (aus dem technischen Merkblatt) lassen sich Lack und Werkzeuge auf die jeweilige Luftfeuchtigkeit und Raumtemperatur in der La-

ckierkabine einstellen. Die Lackierpistole wird mit dem passenden Pistoleneingangsdruck vorbereitet und dem korrekten Düsenatz ausgestattet. Erik Faßbender empfiehlt exakt zwei Bar Druck und den 1,2er-Düsenatz. Der Lackiervorgang erfolgt mit voll durchgezogenem Abzug bei geöffneten Pistoleneinstellungen.





## Anwendungsvideos bei YouTube

Die Experten von Standox präsentieren Tipps und Tricks für Profilackierer jetzt auch in Online-Videos. „Standovision“ heißt der YouTube-Kanal von Standox, der wichtige Lackiertechniken praxisnah aufbereitet. Unter anderem können Sie dort Schritt für Schritt verfolgen, wie man Wolkenbildung zuverlässig vermeidet, und zwar anhand einer echten Reparaturlackierung, die von einem Experten in einer echten Werkstatt durchgeführt wird. Sie finden die Videos bei YouTube unter „Standovision“ und auf [www.standox.de/standovision](http://www.standox.de/standovision).



ten Schritt klarlackiert werden kann. Erik Faßbender: „Wer bis hier alles richtig gemacht hat, darf sich über eine perfekt glatte Oberfläche ohne Wolken freuen – eine optimale Grundlage für das Finish mit Klarlack.“

### In anderthalb Spritzgängen lackieren

Der Basislack wird in einem Arbeitsgang in anderthalb Spritzgängen appliziert. Der erste Spritzgang erfolgt ohne Absetzen in einem Durchgang. „Man sollte darauf achten, dass aus einem normalen Abstand ein geschlossener Film entsteht. Dabei darf das Fahrzeugteil jedoch nicht zu nass lackiert werden“, erläutert Erik Faßbender. Im direkten Anschluss erfolgt der zweite Durchgang aus einem größeren Abstand. Auch hier sollte man auf einen möglichst gleichmäßigen Auftrag achten. Denn dabei entstehen das finale Deckvermögen sowie die endgültige Effektorientierung.

### Markierungen aufbringen

Die Gefahr der Wolkenbildung besteht vor allem bei der Lackierung großflächiger Karosserieteile. Warum? Weil beispielsweise bei einer Motorhaube oder einem Kofferraumdeckel in der Regel von beiden Fahr-

zeugseiten aus lackiert wird. Die Wolken können später in den Zonen entstehen, wo die beiden Ansätze einander überlappen oder aneinanderstoßen. Es empfiehlt sich daher, Markierungen aufzubringen (etwa Pfeile auf der Abdeckplane). Sie zeigen an, wo der Spritzgang unterbrochen wurde und wo er von neuem aufgenommen werden muss. Nur wenn keine Stelle vergessen wird, lassen sich die Streifen und Zonen unterschiedlicher Farbintensität vermeiden. Sollte das Endergebnis an dieser Stelle dennoch nicht perfekt ausfallen, muss man schnell entscheiden, wie man vorgehen will: Denn nur solange der Lack noch nass ist, kann man durch einen eventuellen dritten Effektspritzgang nachbessern. Falls man sich dafür entscheidet, sollte dieser aus noch größerem Abstand als beim zweiten Durchgang erfolgen.

### Perfekte Oberfläche ohne Wolken

Der Basislack wird getrocknet, ehe im letz-



Reduzierter Energieverbrauch, kurze Prozesszeiten und schnelle Trocknung – das zeichnet das Standox Xtreme-System aus.

Schnell und energiesparend lackieren

## Was kann das Xtreme-System?

Vor allem für größere K&L-Betriebe mit einem hohen Durchsatz ist Schnelligkeit in der Lackierkabine ein entscheidender Faktor. Um profitabel arbeiten zu können, müssen sie ihre Arbeitsprozesse optimieren und moderne Technologien – insbesondere bei der Trocknung – intelligent nutzen. Kleineren Betrieben bringen solche Produktneuheiten die Möglichkeit, Energiekosten zu senken.

Für extrem kurze Trocknungszeiten und maximale Energieeinsparungen hat Standox das Xtreme-System entwickelt: „Mit dem Einsatz dieses Lackiersystems können Werkstätten die Kabinenzeiten um mindestens 25 Prozent reduzieren. Das schafft Platz für weitere Aufträge“, sagt Erik Faßbender, Schulungsleiter Standox Deutsch-

land. „Kleinere Betriebe können das System flexibel einsetzen und profitieren von erheblichen Einsparmöglichkeiten beim Energieverbrauch.“

### Extrem kurzer Durchsatz

Die Xtreme-Produkte – der Standocryl VOC-Xtreme Füller U7600 und der

Standocryl VOC-Xtreme Klarlack K9580 – trocknen im Ofen bei 40 °C oder 60 °C besonders schnell durch. Doch auch bei Lufttrocknung bei Raumtemperatur können sie weitaus schneller weiterverarbeitet werden als konventionelle Produkte.





Niedriger Energieverbrauch: Mit dem Xtreme-System kann der gesamte Lackaufbau bei 40 °C oder sogar 20 °C getrocknet werden.



Mit dem Xtreme-System können Betriebe ihren Durchsatz deutlich steigern und damit mehr Aufträge pro Tag bearbeiten.

Neue Maßstäbe bei der Lackierung von Neuteilen setzt eine Neuentwicklung innerhalb des Systems: Der VOC-Xtreme Nass-in-Nass Füller U7650 besticht durch eine extrem kurze Abluftzeit von nur fünf Minuten.

Nass-in-Nass Füller und Xtreme Klarlack ermöglichen in Kombination mit dem Standoblue Basislack eine Reparaturzeit von insgesamt nur 36 Minuten. Damit ist das Xtreme-System einzigartig am Markt. Grund für die verkürzten Trocknungszeiten ist unter anderem die innovative Bindemitteltechnologie von Axalta, die neben der Wärme der Umgebungsluft auch die Luftfeuchte nutzt, um auszuhärten. Die kurzen Trocknungszeiten sparen nicht nur Zeit, sondern ermöglichen es der Werkstatt sogar, ihren Kunden einen „1 Day Repair“-Reparaturservice anzubieten, also die Reparatur eines Fahrzeugs am gleichen Tag.

Die vereinfachte und beschleunigte Verarbeitung hat Einfluss auf den kompletten Ablauf bei der Lackreparatur, wie Erik Faßbender erläutert: „Viele Lackierer füllen und schleifen am Vorbereitungsplatz. Das geht mit dem Xtreme Füller wesentlich schneller. Also kommen gefüllte Fahr-

zeuge oder Fahrzeugteile nun auch viel schneller zur Lackierung in die Kabine. Vor allem in Werkstätten mit einem hohen Durchsatz wird man das schnell merken. Wenn man Engpässe vor der Lackierkabine vermeiden will, muss man das in der Arbeitsplanung berücksichtigen.“

**Energiekosten deutlich reduzieren**

Durch die reduzierten Trocknungszeiten beschleunigen sich aber nicht nur die Arbeitsabläufe. Das schnelle Aushärten bei geringen Temperaturen senkt auch die Energiekosten – was insbesondere auch kleinen und mittleren K&L-Betrieben zugutekommt, für die ein höheres Tempo weniger wichtig ist. Am deutlichsten wird die Ersparnis bei der Lufttrocknung.

„Da die Lackierkabine nicht mehr aufgeheizt werden muss, lassen sich die Energiekosten deutlich reduzieren“, erläutert Erik Faßbender. „Allein beim Klarlack sind Einsparungen von bis zu 70 Prozent möglich.“ Sein Fazit: „Dank der extrem beschleunigten Trocknung, der einfachen Handhabung und des niedrigen Energieaufwands lassen sich jetzt Reparaturprozesse auf eine Art und Weise optimieren, wie wir es uns vor einigen Jahren nicht vorstellen konnten.“



Eine besondere Beziehung

# Schöne Autos und starke Typen

Neues Jahr, neuer Standox Kalender – und das schon seit mehr als 30 Jahren! Im diesjährigen Kalender setzt der Fotograf nicht nur Fahrzeuge gekonnt in Szene, sondern porträtiert auch die Charaktere hinter dem Steuer.







Für viele Autobesitzer ist ihr Fahrzeug mehr als nur ein Fortbewegungsmittel: Es steht für ein Gefühl, ein Image, einen Lebensstil. Dieses „Mehr“ greift der neue Standox Jahreskalender unter dem Motto „Cars & Characters“ auf. Denn wohl kaum eine Beziehung ist so besonders wie die zwischen Autos und ihren Besitzern.

### „Mein Auto, mein Leben“

Der Kalender zeigt zwölf ganz unterschiedliche Wagen zusammen mit ihren Besitzern – und zwar je in einer typischen Situation, die ein ganzes Lebensgefühl zum Ausdruck bringt. Die emotionalen Bildkompositionen zeigen den Stolz und die Leidenschaft der Besitzer für ihre Modelle und lassen Rückschlüsse auf die Persönlichkeit hinterm Steuer zu – alles Individualisten, denen ihr Auto etwas wert ist.

„Work Hard, Stay Strong“ – „Arbeite hart und bleibe stark“ – ist beispielsweise die Devise des leidenschaftlichen Landwirts auf dem Januar-Blatt. Kein Wunder, dass der Mercedes W123 sein ganzer Stolz ist – schließlich gilt dieser rüstige Oldtimer bis heute als nahezu „unkaputtbar“.

„La Vita e Bella“, das Leben ist schön – daran lässt das Juli-Motiv keinen Zweifel. Den von italienischer Eleganz geprägten Lebensstil des Besitzers spiegelt das Bild perfekt wider: Vor der traumhaften Kulisse einer idyllischen Küstenstraße genießt der Fahrer die Vorzüge seines schnittigen Alfa Romeo 4C. Fahrer und Fahrzeug verschmelzen zu einer perfekten Einheit.

Zwei echte Kraftpakete zeigen im Oktober die Faszination des „American Way of Life“. Der Hintergrund, ein graffitigeschmücktes Backsteingebäude, in einer typischen New Yorker Seitenstraße. Schwarz gekleidet, mit schweren Bikerstiefeln und tätowierten Armen, präsentiert der Besitzer seinen zum Hot Rod umgebauten 1932er Ford Model B. Daneben sein Lebensmotto: „Life is a Beautiful Ride“. Bewusst zweideutig, denn für den Fahrer des Hot Rod trifft beides zu: Das Leben ist eine wunderschöne Spritztour und seine Leidenschaft sein wunderschönes Auto.

Verantwortlich für die Bilder des Standox Kalenders war diesmal das niederländische Fotostudio Van der Vaart. Seit 35 Jahren auf die Welt der Autos spezialisiert, gibt es kaum einen namhaften Hersteller, dessen Fahrzeuge das Studio nicht abgebildet hat.

### Motive zum Download

Der Wandkalender, der von renommierten Fotografen und Fotostudios gestaltet wird, ist nicht im Handel erhältlich, sondern geht exklusiv an Kunden und Freunde der Wuppertaler Lackmarke. Zusätzlich können einige der Motive kostenlos als Wallpaper für den Computerbildschirm heruntergeladen werden, und zwar unter [www.standox.com/characters](http://www.standox.com/characters).







Standex führt seine Kunden seit 20 Jahren mit theoretischen und praktischen Schulungen in die Zukunft. Online-Wissensdatenbanken und Trainingsvideos im Web ergänzen das Seminarangebot der Training Center in aller Welt.

### Standex Information Center

## Seit 20 Jahren im Training

**Rund um den Globus gibt es inzwischen mehr als 60 Information Center von Standox und den Vertriebspartnern der Marke. Dabei nimmt das Trainings- und Weiterbildungszentrum in Wuppertal eine ganz besondere Rolle ein, denn es wurde vor 20 Jahren als erstes eröffnet.**



Zum 20-jährigen Jubiläum des Information Centers hat Standox den Empfangs- und Tagungsbereich neu gestaltet. Ein Highlight ist ein Kunstwerk aus 18 Metallplatten, das in Airbrush-Technik gestaltet wurde.



Das Standox Information Center in Wuppertal.

Das Information Center ist inzwischen zur festen Anlaufstelle sowohl für junge als auch für erfahrene Fachkräfte geworden: Jedes Jahr kommen hier im Schnitt 1.800 Besucher aus 35 Nationen zu über 150 Trainings, Meetings und Veranstaltungen zusammen.

In den Trainings lernen Lackierinnen und Lackierer, das volle Potenzial des Standox Angebots zu nutzen und so besonders schnell und effizient zu arbeiten. Die Kursthemen reichen von digitalem Farbtonmanagement und Coloristik über Reparaturtechniken wie MicroRepair bis hin zu energieeffizienten Reparaturprozessen. „Eine gute Technik und durchdachte Prozesse sind bei der professionellen Autoreparaturlackierung genauso wichtige Erfolgsfaktoren wie die verarbeiteten Materialien“, so Lutz Poncelet, Business Director Standox Deutschland. „Auf dem neuesten Stand zu sein, ist für Kfz-Betriebe ein erfolgsentscheidender Faktor.“

Das gilt heute mehr denn je, denn in der Reparaturlackierung hat sich in den letzten 20 Jahren vieles verändert. „Spezielle Farbtöne der Autohersteller, europäische Richtlinien und wirtschaftliche Faktoren stellen zunehmend höhere Anforderungen an unsere Branche, zum Beispiel wenn es um digitale Tools oder die Reparatur neuer Farbtöne geht“, sagt Harald Klöckner, Standox Training und Technical Service Leader Europa, Mittlerer Osten und Afrika. „Deshalb entwickeln wir hier in Wuppertal jedes Jahr aufs Neue für alle aktuellen Herausforderungen das perfekte Trainingsprogramm. Auch unser Information Center wird regelmäßig an neue Standards angepasst, insbesondere was die Werkstattausrüstung und die Tagungstechnik angeht.“

Beste Voraussetzungen für die nächsten 20 erfolgreichen Jahre! In diesem Sinne: Herzlichen Glückwunsch und weiter so!



## ERFOLG IST TEAMWORK.

### **Fit für die Zukunft?**

Der Unfallschadenmarkt verändert sich, die Anforderungen steigen. Nur wer früh genug reagiert, wird auch künftig erfolgreich sein.

### **Es ist Zeit für eine Top-Performance.**

Das Werkstattnetzwerk Repanet e. V. von Standox unterstützt zukunftsorientierte Autoreparaturbetriebe dabei, sich für die Zukunft perfekt aufzustellen.

Von einer besseren Auslastung bis zur optimalen Kundenansprache – die erfahrenen Repanet Berater sehen, wo Sie Potenzial verschonen. Und entwickeln individuelle Lösungen – professionell, vertrauensvoll und persönlich.

### **Profitieren Sie von einem starken Netzwerk.**

Beste Kontakte in die Branche, eine starke Interessenvertretung und persönliche Beratung auf höchstem Niveau – Repanet Betriebe haben einen starken Partner im Rücken. Und sie helfen sich gegenseitig: im vertrauensvollen Austausch in familiärer Atmosphäre.

Verbessern Sie Ihre Chancen im Wettbewerb und werden Sie Teil von Repanet!



# THINK COLOUR. THINK STANDOX.

Wenn es um Farbtongenauigkeit und Farbtonfindung geht, bietet Standox herausragende Kompetenz. Als führender Partner der Automobilhersteller verfügen wir seit über 60 Jahren über das Know-how und die fortschrittlichen Produkte, um Karosseriewerkstätten zu unterstützen und ihnen höchste Servicequalität zu liefern. Erfahren Sie mehr darüber, wie wir zur Nummer eins für Farbe geworden sind:



[www.standox.de/think-colour](http://www.standox.de/think-colour)

**STANDOX**

**Die Kunst des Lackierens.**