

Lackierer blatt

Magazin für Fahrzeuglackierung,
Karosserie und Reparatur

SCHWER- PUNKT

Mehr als
Pkw

Atenschutz
Investition in die
Zukunft

Technik
Kollege Roboter
lackiert

November 2025
www.lackiererblatt.de

EINFACH. PRÄZISE. simplex



Die simplex(x) Art Großes zu schaffen



www.simplex-coatings.pl



Alles in Bewegung

> DAS JAHR 2025 WAR BISHER SCHON EREIGNISREICH, GEGEN JAHRES-ENDE NIMMT DAS BRANCHENGESCHEHEN SOGAR NOCH EINMAL FAHRT AUF.

Schauen wir auf die Technik – da zeichnet sich immer klarer ab, dass Automatisierungslösungen auch im Handwerk keine Zukunftsmusik mehr sind, sondern der „Kollege Roboter“, wie in unserem Beitrag auf Seite 10 zu sehen ist, lautstark an die Werkstatttür klopft. Einen – wenn auch angekündigten – Paukenschlag gibt es in der Lackbranche, wo BASF den Coatingsbereich, der einmal Keimzelle des Unternehmens war, in die Selbstständigkeit entlassen hat. Zwar bleibt BASF zumindest vorerst noch am Coatingsgeschäft beteiligt, den Großteil der Anteile wird aber eine Investorengruppe erhalten. Klares Ziel: ein eigenständiges Lackunternehmen zu schmieden. Und während die einen sich zurücknehmen, sehen andere eine Chance. Sherwin Williams wird mit seiner Premiummarke Ultra 9K künftig auch in Deutschland durchstarten, siehe unseren Beitrag auf Seite 36. Alles ändert sich also, wo findet man noch Konstanz? Zum Beispiel in Kornwestheim, wo SATA in diesem Jahr ein Jahrhundert Lackierpistolen-geschichte feiert. Wer das Unternehmen kennt, weiß, wie so eine lange Erfolgsstory zustande kommt. So wie das Produkt permanent optimiert und ergänzt wird, wird auch der Produktionsstandort ständig modifiziert, modernisiert – und ist so immer in Bewegung. Wir gratulieren herzlich zum Jubiläum!

Michael Rehm

Michael Rehm
Chefredakteur

Meistgeklickt



Unsere „Betriebe des Monats“ gehören zu den beliebtesten Angeboten auf der Lackiererblatt-Website und auf unserem YouTube-Channel. Vielleicht haben Sie ja gegen Jahresende ein bisschen Zeit, um zu schauen, wie die Kolleginnen und Kollegen so arbeiten und ihre Unternehmen gestalten. Hier geht es zur Playlist!



Lackiererblatt-Welt



facebook.com/lackiererblatt
youtube.com/lackiererblatt
instagram.com/lackiererblatt



lackiererblatt.de
lackiererblatt.de/videos



michael.rehm@konradin.de



Offizielles Organ des Bundesverbands
Fahrzeuglackierer

ANEST IWATA

X pininfarina 95

ZWEI BRANDS. EINE VISION.



Anlässlich des 95. Jubiläums von Pininfarina entwickeln Anest Iwata und Pininfarina die einzigartige Pininfarina 95 Limited Edition der Series 2 next generation Lackierpistolen Serie.

Diese Jubiläumsedition ist einmalig und nur in streng limitierter Auflage erhältlich.



ERHÄLTlich AB 03. November 2025

ANEST IWATA Deutschland GmbH
info@anest-iwata-de.com +49 (0) 341 2414430



Schwerpunkt

Mehr als Pkw

Technik

- 18 Ultra High Solid**
Neue Lackierung im Mercedes-Benz Werk Wörth verbessert CO₂-Bilanz der Produktion.
- 24 Kapazität erhöht, CO₂-Verbrauch gedrosselt**
Die Firma Jäger aus Barbing ist auf dem Weg zur Klimaneutralität. Eine wichtige Rolle spielt dabei eine neue Lackieranlage von WOLF.
- 28 Kleiner Fehler, großer Schaden**
Die Caravan-Reparatur hat viel Potenzial. Lackierer und Karosseriebauer müssen sich aber in vielen Punkten umstellen. Axalta-Caravan-experte Dirk Kukies gibt in unserem Beitrag acht wichtige Tipps.
- 32 Lackieren im großen Stil**
Bei Rheinlack in Duisburg werden große Flächen in schneller Taktung und hoher Qualität lackiert. Voraussetzung dafür: Perfektes Timing und leistungsstarke Lackmaterialien.

- 03 Editorial**
- 58 Vorschau**
- 58 Impressum**

Branche

- 06 News**
Branchennews, Events, Personalien

Technik

- 10 Kollege Roboter lackiert**
SEHON präsentiert KI-gestützte Roboterlackierung für das Handwerk – und mit der AI Revolution gleich die passende Lackieranlage.
- 14 Investition in die Zukunft**
Moderner Atemschutz ist nicht nur eine rechtliche Pflicht, sondern ein wichtiger Baustein für den langfristigen Unternehmenserfolg im Lackierhandwerk.

20 „Wir werden immer nachhaltiger“

Die Carrosserie Theus im schweizerischen Chur setzt konsequent auf Nachhaltigkeit. Eine wichtige Rolle spielen dabei die Beratungs- und Analyse-Tools von Glasurit.

23 Ein Füller für alle Fälle

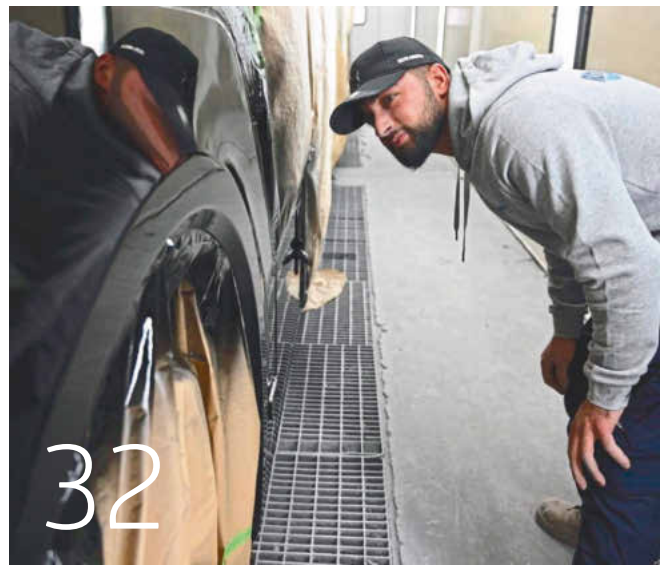
Mit dem AF.21 X-PERT von Carsystem Prozesse vereinfachen und Risiken minimieren

31 Der Tankwagen kommt seltener

Die Köhl GmbH in Gerolzhofen investiert in eine sparsame Puls-air Werkstatt- und Hallenheizung – und alle sind begeistert.

34 Netzwerk für Klassiker

Mit einem neuen Business-Netzwerk verknüpft die Automechanika erstmals den Automotive Aftermarket mit der Klassik-Szene.



Produkte

36 Produktneuheiten

Management

38 Die Marke erleben

Das Anest Iwata-Experience Center ist Showroom, Tagungsstätte und Schulungszentrum zugleich.

40 Win-Win bei der Felgenreparatur

CarTEC knüpft mit WheelDoctor Deutschland ein innovatives Netzwerk für die professionelle Aufbereitung von Alufelgen



Recht

42 Echtes Risiko oder leere Drohung?

Der sogenannte Werkstattregress verunsichert viele Kfz- und Lackierbetriebe. Doch wann ist ein solcher Regress überhaupt möglich, und wie groß ist das tatsächliche Risiko?

Wissen

46 Pole Position für den Nachwuchs

Die Carbon GmbH verstärkt ihr langjähriges Engagement in der beruflichen Bildung und Nachwuchsförderung im Kfz- und Fahrzeuglackierhandwerk.

48 Lackierernachwuchs zeigt Topleistungen

Bei den Wettbewerben auf Landesebene präsentieren sich Lackiertalente – die besten qualifizieren sich für die Deutsche Meisterschaft.



„Automatisierungslösungen sind auch im Handwerk keine Zukunftsmusik mehr, **der Kollege Roboter klopft bereits lautstark an die Werkstatttür.**“

Michael Rehm

Automechanika meldet Rekordquote

> **DIE AUTOMECHANIKA, DIE VOM 8. BIS ZUM 12. SEPTEMBER IN FRANKFURT STATTFINDEN WIRD**, erfreut sich offenbar ungebrochener Beliebtheit. Trotz schwieriger äußerer Rahmenbedingungen in der Automotivebranche vertrauen zahlreiche Unternehmen auf die Bedeutung einer Automechanika Frankfurt. Show Director Olaf Mußhoff erklärt: „Noch nie hatten so viele Unternehmen ihre Messebeteiligung zum vergleichbaren Zeitpunkt bestätigt wie heute. Wir verzeichnen für alle Produktbereiche der Messe eine ausgesprochen hohe Rückmeldequote.“ Heruntergebrochen auf die Karosserie- und Lackbranche bedeutet das in Zahlen und Namen: 80 Prozent der Halle 11 sind bereits ein Jahr vor der Messe ausgebucht. Zu den ausstellenden Unternehmen zählen unter anderem 3M, SATA, Axalta, BASF Coatings, Vosschemie, Wolf Anlagentechnik, Sehon Lackieranlagen, KAPCI Coatings, Mirka, Anest Iwata, Cartec Autotechnik Fuchs und viele mehr.

www.automechanika.com

Olaf Mußhoff: „Noch nie hatten so viele Unternehmen ihre Messebeteiligung zum vergleichbaren Zeitpunkt bestätigt wie heute.“ (Foto: M. Rehm)



Trotz einem schwierigen Umfeld im Automotivebereich ist das Interesse an einer Automechanikabeteiligung sehr groß - speziell im Bereich Karosserie und Lack. (Foto: M. Rehm)

BASF-Lackgeschäft soll eigenständig werden

> **BASF UND FONDS, DIE VON DER GLOBALEN INVESTMENTGESELLSCHAFT CARLYLE VERWALTET WERDEN, HABEN EINE VERBINDLICHE VEREINBARUNG ÜBER DIE GESCHÄFTSEINHEITEN FAHRZEUGSERIENLACKE, AUTOREPARATURLACKE UND OBERFLÄCHENTECHNIK GESCHLOSSEN.**

Ziel dabei ist die Schaffung eines eigenständigen, rechtlich und operativ von der Muttergesellschaft unabhängigen Unternehmens. Der Unternehmenswert der Transaktion beläuft sich auf 7,7 Milliarden Euro. Der Abschluss der Transaktion wird im zweiten Quartal 2026 erwartet, vorbehaltlich behördlicher Genehmigungen. Der Unternehmenswert des gesamten BASF-Bereichs Coatings beträgt nach dieser Transaktion, zusammen mit der bereits abgeschlossenen Veräußerung des Geschäfts mit Bautenanstrichmitteln, 8,7 Milliarden Euro. BASF wird mit 40 Prozent an dem Coatings-Geschäft beteiligt bleiben und zudem beim Abschluss der Transaktion einen Zahlungsmittelzufluss vor Steuern

ern von rund 5,8 Milliarden Euro erhalten. „Carlyle wird“, so die entsprechende Mitteilung von BASF, „eng mit dem Management zusammenarbeiten und das zukünftige Wachstum des Geschäfts durch Investitionen in kommerzielle Kompetenzen, die Innovationspipeline und Organisationsstruktur zur Stärkung der Kundenorientierung unterstützen. Carlyle wird seine starke Erfolgsbilanz und umfassende Erfahrung bei erfolgreichen Carve-outs von Industrie- und Chemievermögenswerten einbringen, darunter frühere Investitionen in Axalta, Atotech und Nouryon.“ „Wir freuen uns auf die Partnerschaft mit Carlyle, dessen Branchenexpertise, Carve-out-Kompetenzen und kooperative Herangehensweise BASF Coatings für langfristigen Erfolg positionieren werden“, so Dr. Markus Kamieth, Vorsitzender des Vorstands der BASF SE. „Indem wir eine Eigenkapitalbeteiligung halten werden, zeigen wir unser Vertrauen in die zukünftige Wertschaffung

und das Potenzial des Coatings-Geschäfts. Die Leidenschaft, Expertise und Kundenorientierung unseres Coatings-Teams machen dieses Geschäft außergewöhnlich.“

www.basf.com



Das Lackgeschäft wird in die Selbstständigkeit entlassen, doch BASF bleibt mit 40 Prozent beteiligt. (Foto: M. Rehm)



automechanika
FRANKFURT

8.–12.9.2026

Möchten
Sie Sponsor
werden?



World of Body & Paint

Jetzt als Aussteller registrieren.
automechanika.com/exhibit



messe frankfurt

Spitzenleistung als Standard

> WIR FAHRZEUGLACKIERER ERLEBEN GERADE SPANNENDE ZEITEN:

Technik und Design der Fahrzeuge entwickeln sich rasant weiter, während die Erwartungen unserer Kundinnen und Kunden an Qualität und Nachhaltigkeit gleichermaßen steigen. Die Folge: Der Schlüssel zum Erfolg liegt für Fahrzeuglackierbetriebe mehr denn je in hervorragend ausgebildeten Fachkräften. Umso wichtiger ist es, dass wir die Qualität unserer Ausbildung in unseren Betrieben kontinuierlich verbessern. Als Unternehmer ist es unsere Pflicht, eine Lernumgebung zu schaffen, in der junge Menschen auf die komplexen Herausforderungen unseres Berufs vorbereitet werden. Das beginnt bei Investitionen in moderne Reparatur- und Lackiertechnik sowie nachhaltige Verfahren. Ein betriebsinternes Qualitätsmanagement sorgt zudem dafür, dass Ausbildungsstandards erfüllt und regelmäßig auf den Prüfstand gestellt werden. Erfahrene Meister und Fachkräfte ermöglichen als Mentoren zudem einen praxisnahen Wissenstransfer. Und nicht zuletzt sollten wir unseren Auszubildenden attraktive, langfristige Aufstiegs- und Entwicklungsperspektiven aufzeigen. Um aus Arbeitskräften Fachkräfte zu formen, müssen wir Unternehmer also nicht nur in moderne Produktionsmittel, sondern in das Potenzial unserer Mitarbeiter investieren.

Zeitgleich muss der Bundesverband Fahrzeuglackierer das Berufsbild des Fahrzeuglackierers aktualisieren und modern inszenieren. Unser Handwerk vereint technisches Geschick mit kreativem Feingefühl. Es ist vielfältig, zukunftssicher und erfindet sich immer wieder neu. Um junge Menschen für unseren Beruf zu begeistern, müssen wir Technologien erlebbar machen und inspirierende Erfolgsgeschichten erzählen.

Lassen Sie uns gemeinsam den Fortbestand unseres Handwerks mit qualifizierten Fachkräften sichern. Damit Spitzenleistungen auch zukünftig unser Standard bleiben. Mit kollegialem Gruß



Steven Didssun

Präsident des Bundesverbandes
Fahrzeuglackierer



ERFA 2025 in Heidelberg: Wo Werkstatt auf Wandel trifft

> VERNETZUNG, ERFAHRUNGSUSTAUSCH UND INSPIRATION:

Auch in diesem Jahr wurde die ERFA-Tagung des IDENTICA Netzwerks mit über 150 Teilnehmenden zum idealen Ort, um neue Trends aus der Branche kennenzulernen, strategische Impulse zu erhalten und neue Kontakte zu knüpfen. Vom 19. bis 21. September drehte sich im Atlantic Hotel Heidelberg alles um die Frage, welche Rolle KI künftig in der Werkstatt spielen wird.

„Künstliche Intelligenz ist längst kein Zukunftsthema mehr, sondern Alltag. In Betrieben verändert sie Prozesse spürbar – von der automatischen Schadenaufnahme bis hin zur Kommunikation mit potenziellen Kundinnen und Kunden“, betont Margarita Debos, Axalta Netzwerke Managerin Deutschland. „Wir von den Axalta Netzwerken wollen Betriebe praxisnah begleiten, wenn es darum geht, den Wandel zu verstehen und aktiv mitzugestalten.“ Als Experte für das Thema KI teilte Diplom-Informatiker Dr. Clemens Odendahl seine Erfahrungen und erklärte, was KI leisten kann und wie Betriebe diese einsetzen können. „Beginnen Sie mit einer Strategie, nicht mit Technik“, so der Experte. „Werkstätten, die sich jetzt strategisch mit KI beschäftigen, steigern Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit. Wer die Augen verschließt oder blind investiert, riskiert, den Anschluss zu verlieren.“

Neben neuen Technologien stand auch die Weiterentwicklung der Marke IDENTICA im Fokus. Ein weiterer wichtiger Punkt auf der Agenda war das Thema Nachhaltigkeit. „Unser Ziel ist es, dass unsere Partnerbetriebe zukunftsfähig bleiben“, erklärt Margarita Debos. Dabei versteht sich IDENTICA nicht nur als Partner Netzwerk, sondern auch als Innovationsführer – und schafft es so, die Branche zu vernetzen, Know-how zu teilen und neue Chancen für Werkstätten zu schaffen. Mit nachhaltigen Konzepten, gezielten Strategien in Marketing und Management sowie starken Partnerschaften gestaltet IDENTICA die Zukunft der Branche aktiv mit – ein Anspruch, der sich unter anderem auch in der Präsenz von HUK, Schadensteuerer riparo und der Innovation Group auf der ERFA zeigte.

Als Top Speaker rundete Comedian Knacki Deuser den zweiten Tag der ERFA mit Humor und frischen Impulsen ab. In seinem Impulsvortrag „Humor Future Skill“ zeigte Klaus-Jürgen „Knacki“ Deuser, wie Humor zur Schlüsselkompetenz für Kreativität und Mut wird.

www.axalta.com/de



Über 150 Teilnehmende sind zur ERFA gekommen. (Foto: Axalta)

MODERNSTE TECHNIK FÜR EFFIZIENTE LACKIERPROZESSE



**Ob Neuanschaffung oder Modernisierung –
Nutzen Sie unsere Energiespar-Module und Technologien
für Ihren Erfolg!**

ENERGIE

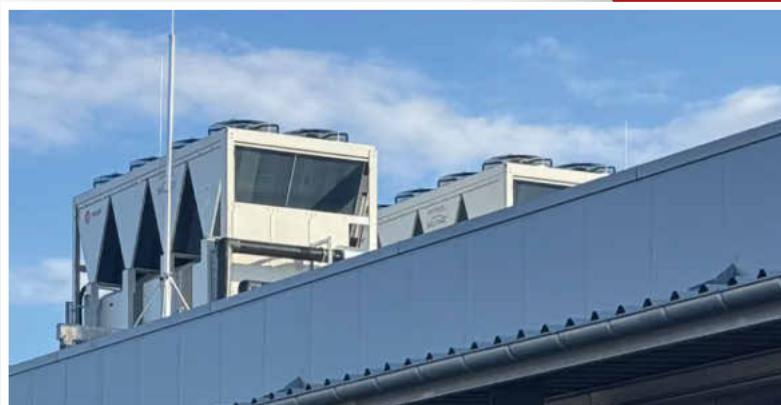
- ▶ Beheizung mit Wärmepumpe
- ▶ Beheizung mit Blockheizkraftwerk
- ▶ Elektrotrockner
- ▶ Betriebsartensteuerung
- ▶ VARIO-Wärmerückgewinnung
- ▶ LED-Beleuchtung mit automatischer Dimmfunktion

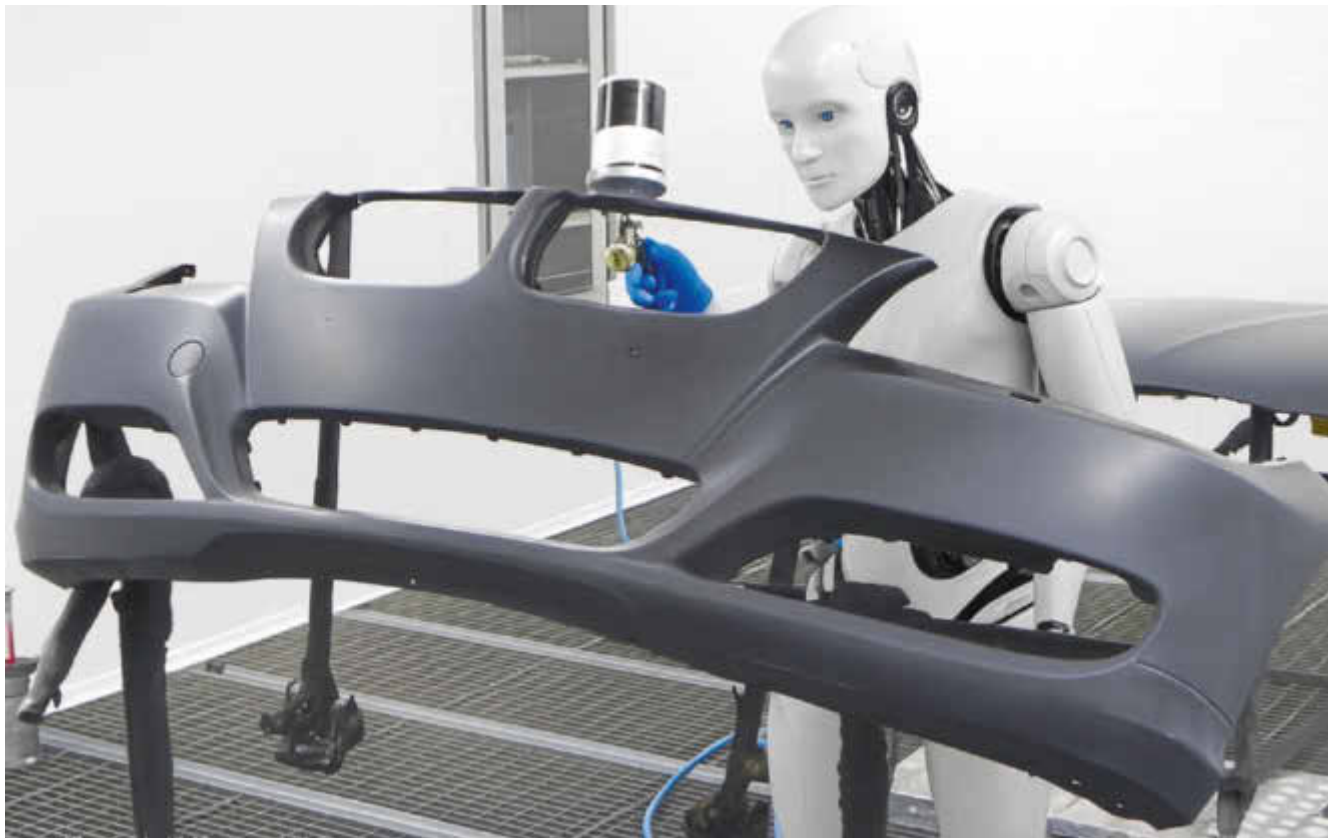
ERGONOMIE

- ▶ Schwenkbühne Power Stage mit Kabinensteuerung „innen“

BEDIENUNG & KOMFORT

- ▶ Neue Arbeitsplatz-Steuerung für Vorbereitungsplätze





Was einmal eine ferne Zukunftsvision war, nimmt Gestalt an – Roboterlackierung im handwerklichen Umfeld. (Foto: SEHON/KI-generiert)

Kollege Roboter lackiert

SEHON präsentiert KI-gestützte Roboterlackierung für das Handwerk – und mit der AI REVOLUTION gleich die passende Lackieranlage.

Vor zehn Jahren wurde der Lackieranlagenhersteller SEHON erstmals von einem Kunden angesprochen und gebeten, Roboterlackierung für das Handwerk, insbesondere für Karosserie- und Lackierbetriebe, anzubieten. Obwohl Lackierroboter zu diesem Zeitpunkt bereits in der seriellen Automobilproduktion üblich waren, schien es unmöglich, Robotik für die Reparaturlackierung zu entwickeln. Denn im Vergleich zur Industrie mit standardisierten Produkten und Prozessen sind die Herausforderungen im Handwerk grundlegend anders. Es gibt keine Standardprodukte und -prozesse, sondern eine unendliche Vielfalt an individuell zu lackierenden Fahrzeugen und Bauteilen – ein scheinbar unüberwindbares Hindernis.

Rasante Entwicklung

In den vergangenen Jahren haben sich Informationstechnologie und künstliche Intelligenz jedoch rasant weiterentwickelt. Für Tiemo Sehon, den CEO des Unternehmens, ist dies der Schlüssel zur erfolgreichen Entwicklung einer Lackieranlage mit KI-gestützter Roboterlackierung für das Handwerk.

„Durch KI, verbesserte Robotertechnologie und speziell für diese Anwendungen entwickelte Lackierkabinen“, erläutert der geschäftsführende Gesellschafter, „haben unsere Kunden nun die Möglichkeit, diese Technologie nach mehreren Jahren der Entwicklung einzusetzen. Darauf sind wir als innovationsgeprägtes Unternehmen sehr stolz.“ SEHON ist sich bewusst, dass der Einsatz

von KI und Robotik im Handwerk kontrovers diskutiert wird. Für ihn ist jedoch klar: „Als ein führendes Unternehmen der Branche haben wir den Anspruch, unseren Kunden jede Form innovativer Spitzentechnologie zur Verfügung zu stellen. Das gilt auch für künstliche Intelligenz und Robotik. Der Fortschritt durch KI und Digitalisierung ist auch im Handwerk unverzichtbar, denn nur so können Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft erhalten werden.“

Den Job erleichtern, nicht nehmen

Letztlich trifft jedoch jeder einzelne Betrieb die Entscheidung über den Einsatz von KI und Robotik. Die Nachfrage ist vor-



Kein Roboter mit menschlichem Erscheinungsbild, sondern ein klassischer Roboterarm: So stellt sich der Prozess in der neuen AI-REVOLUTION dar. (Foto: SEHON)



Der Pistolenport im Detail – es werden standardmäßige Hochleistungspistolen eingesetzt. (Foto: SEHON)

handen, und wir beginnen mit den ersten Projekten für unsere neue Lackierkabine AI-REVOLUTION.“

Der schwäbische Lackieranlagenhersteller verweist auf die aktuelle Situation im Handwerk: „Handwerksunternehmen leiden unter Fachkräftemangel, hohem Krankheitsstand, mangelndem Nachwuchs und steigenden Kosten. Es gibt keine Anzeichen dafür, dass sich diese Rahmenbedingungen in den nächsten Jahren wesentlich ändern werden. Unsere neue KI-gestützte Lackierkabinengeneration ist eine mögliche Antwort, um Betriebe bei der Lösung dieser Probleme zu unterstützen. Es geht nicht darum, dem Lackierer die Arbeit zu nehmen,

sondern ihm zu helfen, die persönlichen und betrieblichen Anforderungen der Zukunft zu meistern.“

In diesem Zusammenhang weist SEHON darauf hin, dass in Lackierbetrieben bereits heute erfolgreich mit vollautomatischen Farbmischsystemen gearbeitet wird. Früher war das Lackausmischen für viele Lackierer ein sensibler, schwieriger, zeitaufwendiger und durchaus fehleranfälliger Prozess. Die Einführung dieser Systeme hat jedoch nicht dazu geführt, dass Lackierer überflüssig geworden sind.

Tiemo Sehon sagt: „Wie für alle Branchen gibt es auch für das Lackierhandwerk keine Alternative zu KI, Digitalisie-

rung und neuen Technologien. Es geht darum, langfristig am Markt zu bestehen. Wir haben immer gesagt, dass wir KI nur dann einsetzen, wenn sie einen echten praktischen Nutzen für unsere Kunden bietet. Unsere neue Lackierkabine AI-REVOLUTION entlastet die Lackierer. In der digitalen Welt einer Lackiererei werden sie andere Aufgabenschwerpunkte übernehmen, zum Beispiel als kompetente Manager für moderne Lackiertechnologien.“

Scannen, berechnen, lackieren

Die neue SEHON-Lackieranlage ist mit Hochleistungsscannern ausgestattet.

EFFIZIENTES SPOT REPAIR. PERFEKTES FINISH.

ORIGINAL 2K-TECHNOLOGIE



www.spraymax.com



„Unsere neue Lackierkabine AI-REVOLUTION entlastet die Lackierer. In der digitalen Welt einer Lackiererei werden sie andere Aufgabenschwerpunkte übernehmen, zum Beispiel als kompetente Manager für moderne Lackiertechnologien.“

Tiemo Sehon

Über diese werden die vorbereiteten Bauteile bzw. das Fahrzeug in der Kabine vollständig und hochpräzise gescannt. Die gewonnenen Daten werden an einen Rechner weitergegeben. Dieser entwickelt daraus Befehle für den Lackierroboter und erzeugt grafische Abbilder für das Steuerungsterminal. Am Steuerungsterminal der AI-REVOLUTION entscheidet der Lackierer beispielsweise darüber, welche Teile und Flächen lackiert werden sollen, und löst den vollautomatischen Lackierprozess aus. Die Lackierung kann mit Klar- und Basislacken

an Außen- und Innenoberflächen erfolgen. Für ein erfolgreiches, marktreifes Roboterkonzept ist es jedoch nicht allein entscheidend, dass die Robotertechnologie einwandfrei funktioniert. Auch die Lackierkabinentechnik muss entsprechend ausgelegt sein. Gleichzeitig müssen unterschiedlichste Kundenanforderungen berücksichtigt werden.

Sicherheit und EX-Schutz

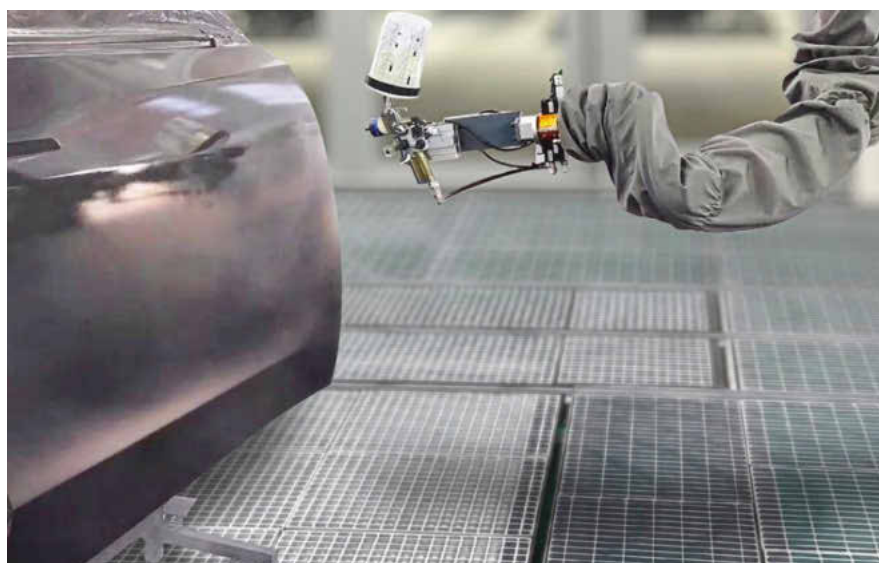
Für die neue Technologie müssen also auch die Lackierkabinen neu konzipiert werden. „Allein im Bereich Sicherheit wie Ex-Schutz gibt es vollkommen neue Anforderungen, wenn der Mensch mit Robotik arbeitet“, so Tiemo Sehon.

Die SEHON-Lackierkabine für KI-gestützte Roboterlackierung bietet dieselben Features, die Kunden von einer traditionellen SEHON-High-End-Kombilackierkabine erwarten. Sie ist kompromisslos in der Qualität und perfekt auf die Bedürfnisse des jeweiligen Kunden zugeschnitten. Selbstverständlich werden dabei alle gültigen Vorschriften, Richtlinien und Gesetze eingehalten.

Als ein führender Anbieter hat sich SEHON vor allem wegen seiner enormen Flexibilität bei kundenindividuellen Lackieranlagen einen Namen gemacht. Egal, ob großer oder kleiner Lackierbetrieb, ob Neubau, Umbau oder Modernisierung. Egal, welche Einbausituation gemeistert werden muss. Beim schwäbi-

schen Hersteller erhält jeder Kunde seine persönliche SEHON-Lackieranlage. Tiemo Sehon ergänzt: „Unsere Kunden schätzen, dass wir nicht nur ganzheitliche und zukunftsorientierte Individualkonzepte im Handwerk perfekt umsetzen, sondern ihnen gleichzeitig ein einzigartiges Rundum-Sorglos-Paket bieten. Alles aus einer Hand und mit eigenem Personal: Beratung, Planung, Konstruktion, Produktauswahl, Montage, Betreuung und After-Sales-Service. Bei uns wird der Kunde nie allein gelassen. Und diese Vorteile gelten selbstverständlich auch beim Einsatz unserer AI-REVOLUTION.“ SEHON geht nicht davon aus, dass plötzlich keine klassischen Lackierkabinen und Trockner mehr geplant und gebaut werden. Vielmehr erwartet Tiemo Sehon einen langen Transformationsprozess, in dem beide Kabinentypen parallel arbeiten werden. ■

www.sehon.de



Die Lackierung kann mit Klar- und Basislacken an Außen- und Innenoberflächen erfolgen. (Foto: SEHON)



Am Steuerungsterminal der AI-REVOLUTION entscheidet der Lackierer beispielsweise darüber, welche Teile und Flächen lackiert werden sollen, und löst den vollautomatischen Lackierprozess aus. (Foto: SEHON)

SATA

Klarlack auf höchstem Niveau.



Die jet X definiert Oberflächenqualität bei der Klarlackapplikation völlig neu. Und vermittelt dabei ein einmalig kontrolliertes, sicheres und direktes Lackiergefühl. Noch nie war es so einfach, so gute Ergebnisse zu erzielen.

jet X. Works for you.



INFO
www.sata.com/jetx

Investition in die Zukunft

Moderner Atemschutz ist nicht nur eine rechtliche Pflicht, sondern ein wichtiger Baustein für den langfristigen Unternehmenserfolg im Lackiererhandwerk.



Beim Thema Atemschutz im Lackierbetrieb denkt man zuallererst an den Lackiervorgang. Doch es gibt zahlreiche andere so genannte Expositionsszenarien. (Alle Fotos: Dräger / Patrick Ohligschläger)

Der Umgang mit Gefahrstoffen gehört im Lackiererhandwerk zum Alltag. Doch während frühere Generationen Gesundheitsrisiken oft als unvermeidliches Berufsrisiko betrachteten, zeigt die jüngere Generation ein deutlich höheres Gesundheitsbewusstsein. „Workplace-related Selfcare“ – also Maßnahmen zum Erhalt der eigenen Gesundheit am Arbeitsplatz – wird zunehmend wichtiger. „Was wir heute im Handwerk beobachten, ist ein fundamentaler Wandel im Bewusstsein für die eigene Gesundheit,“ erklärt

Denis Beisch, Experte für leichten Atemschutz und Körperschutz bei Dräger. „Die jüngere Generation von Handwerkerinnen und Handwerkern hinterfragt kritisch, welchen Stoffen sie sich bei der Arbeit aussetzt und welche langfristigen Folgen das haben kann.“ Dies stellt Betriebe vor neue Herausforderungen, bietet aber auch Chancen. Wer als Arbeitgeber moderne Schutzausrüstung bereitstellt und ein gesundheitsbewusstes Arbeitsumfeld schafft, kann im Wettbewerb um qualifizierte Nachwuchskräfte punkten.

Rechtlicher Rahmen als Basis

Die gesetzlichen Vorgaben zum Atemschutz sind eindeutig: Arbeitgeber haben eine Bereitstellungspflicht für geeignete Atemschutzgeräte, festgelegt im Arbeitsschutzgesetz. Zudem müssen sie ihre Beschäftigten in den Gebrauch der persönlichen Schutzausrüstung (PSA) unterweisen, wie die PSA-Benutzerverordnung vorschreibt. „Die geltenden Vorschriften im Arbeitsschutz geben klare Richtlinien vor, welche Schutzmaßnahmen bei welchen Tätigkeiten erforderlich sind,“ betont Beisch. „Gerade bei Isocyanaten und Lösemitteln, die im Lackiererhandwerk allgegenwärtig sind, ist besondere Vorsicht geboten und entsprechender Atemschutz zwingend erforderlich.“ Die Gefährdungsbeurteilung, zu der jeder Betrieb verpflichtet ist, bildet dabei die Grundlage für die Auswahl der richtigen Schutzmaßnahmen. Sie muss regelmäßig aktualisiert und dokumentiert werden.

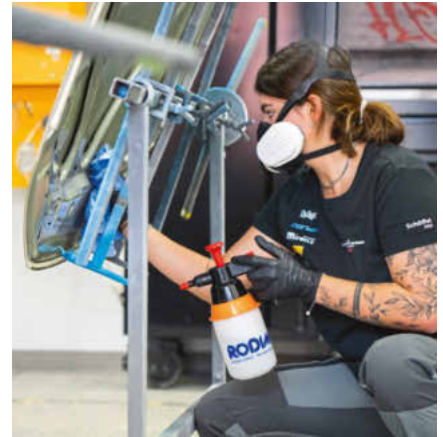
Welche Gefahren gibt es?

Die Arbeit im Lackiererhandwerk bringt verschiedene Expositionsszenarien mit sich:

- Vorbereitungsarbeiten: Beim Schleifen entstehen Feinstaub und Partikel.
- Grundierung und Lackierung: Freisetzung von Lösemitteldämpfen und Isocyanaten.
- Mischvorgänge: Exposition gegenüber flüchtigen organischen Verbindungen (VOC).



Die jüngere Generation legt ein höheres Gesundheitsbewusstsein an den Tag. Arbeitsschutz gehört einfach dazu.



Haut- und Atemschutz sind bei vielen Vorbereitungsarbeiten erforderlich.

„Viele unterschätzen die langfristigen gesundheitlichen Folgen dieser Expositionen,“ warnt Beisch. „Von chronischen Atemwegserkrankungen über berufsbedingtes Asthma bis hin zu Sensibilisierungen – die Risiken sind erheblich, wenn der richtige Schutz fehlt.“

Entscheidend: Die richtige Filterwahl

Je nach Tätigkeit und Gefahrstoff kommen unterschiedliche Filtertypen zum Einsatz. „Die Wahl des richtigen Filters ist keine Geschmacksfrage, sondern eine fachliche Entscheidung basierend auf der konkreten Expositionssituation,“ erklärt Beisch. Partikelfilter (P1, P2, P3) schützen vor Stäuben und Partikeln, wie sie beim Schleifen entstehen. Die Schutzklassen geben dabei Auskunft über die Filterleistung: P3-Filter bieten mit einer Abscheideleistung von mindestens 99,95 Prozent den höchsten Schutz. Gasfilter kommen zum Einsatz, wenn gasförmige Schadstoffe auftreten. Sie werden in verschiedene Typen unterteilt:

- Typ A (braun): für organische Gase und Dämpfe wie Lösemittel
- Typ B (grau): für anorganische Gase und Dämpfe
- Typ E (gelb): für saure Gase wie Schwefeldioxid
- Typ K (grün): für Ammoniak und organische Ammoniakderivate

„Im Lackiererhandwerk spielen vor allem A-Filter eine wichtige Rolle, da sie vor den typischen Lösemitteldämpfen schützen,“ so Beisch. „Bei Spritzlackie-

rungen empfehlen wir in der Regel Kombinationsfilter wie A2P3, die sowohl vor Gasen als auch vor Partikeln schützen.“

Komfort als Schlüssel zur Akzeptanz

Die Auswahl des richtigen Tragesystems ist entscheidend für die Akzeptanz und damit für den tatsächlichen Schutz der Anwender. Halbmasken bedecken Mund und Nase und sind relativ leicht und kostengünstig. „Sie sind ideal für kürzere Einsätze und bieten ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis,“ erläutert Beisch. „Allerdings ist ein dichter Sitz unerlässlich, was besonders bei Bartträgern problematisch sein kann.“ Vollmasken schützen zusätzlich die Augen und bieten so einen umfassenderen Schutz. Auch sie erfordern einen Dichtsitz und regelmäßige Überprüfungen. Eine besondere Alternative stellen gebläseunterstützte Systeme dar. „Diese Systeme liefern gefilterte Luft in eine Haube, einen Helm oder ein Visier und erzeugen so einen konstanten Volumenstrom,“ beschreibt Beisch. „Der große Vorteil: Sie erfordern keinen Dichtsitz und bieten praktisch keinen Atemwiderstand, was den Tragekomfort deutlich erhöht.“ Dies macht gebläseunterstützte Systeme sehr attraktiv für Bartträger sowie für längere oder körperlich anstrengende Arbeiten. Ein weiterer Vorteil: Für gebläseunterstützte Systeme mit einem Gewicht unter drei Kilogramm entfällt die arbeitsmedizinische Vorsorgeuntersuchung. Dies reduziert nicht nur den

administrativen Aufwand und die Kosten für Unternehmen, sondern beseitigt auch eine wichtige Hürde für die Akzeptanz bei den Mitarbeitenden.

Besondere Herausforderungen

Bei der Implementierung von Atemschutzlösungen gibt es einige typische Herausforderungen zu beachten: „Ein zentrales Problem bei Masken ist der fehlende Dichtsitz bei Bartträgern,“ erklärt Beisch. „Hier sind gebläseunterstützte Systeme mit Hauben oder Helmen eine sichere Alternative.“ Zudem spielt die Kompatibilität mit anderer PSA eine wichtige Rolle: „Ein gutes Atemschutzsystem muss sich problemlos mit Schutzbrillen, Gehörschutz oder Schutzhelmen kombinieren lassen,“ so Beisch.



„Die jüngere Generation von Handwerkerinnen und Handwerkern hinterfragt kritisch, welchen Stoffen sie sich bei der Arbeit aussetzt und welche langfristigen Folgen das haben kann.“

Denis Beisch

Wartung und Pflege – oft unterschätzt

Die regelmäßige Wartung und Pflege der Atemschutzgeräte sind nicht nur eine gesetzliche Pflicht, sondern auch wirtschaftlich sinnvoll. „Ein gut gewartetes Atemschutzgerät bietet zuverlässigen Schutz und hat eine längere Lebensdauer,“ betont Beisch. Zu

den wichtigsten Pflegemaßnahmen gehören:

- Regelmäßige Reinigung nach Herstellerangaben,
- Sichtprüfung auf Beschädigungen vor jedem Einsatz,
- Regelmäßiger Filterwechsel entsprechend der Herstellervorgaben,

- Dokumentation aller Wartungs- und Prüfarbeiten.

„Wir empfehlen, klare Zuständigkeiten für die Wartung festzulegen und einen Wartungsplan zu erstellen,“ rät der Experte. „So stellen Sie sicher, dass kein Gerät übersehen wird.“

“Gesundheit ist das höchste Gut“

Gerade junge Lackiererinnen und Lackierer legen ein hohes Gesundheitsbewusstsein an den Tag – und das ist gut so. Wir befragten das Fahrzeuglackierer-Nationalteam **Kora Riss, Noah Seiler und Jason Scherer** zum Thema „Persönliche Schutzausrüstung“.

Wann seid ihr das erste Mal mit dem Thema Atemschutz in Berührung gekommen?

Noah Seiler: Bei mir war das bei einem Praktikum in einer Lackiererei. Dort wurde viel Wert auf den korrekten

Atemschutz gelegt.

Jason Scherer: Ich bin auch schon vor meiner Fahrzeuglackierer-Ausbildung das erste Mal damit in Berührung gekommen. Ich habe im Betrieb meines Onkels Öltanks gewartet, ab- und aufgebaut und auch stillgelegt. Da ging nichts ohne den passenden Atemschutz.

Kora Riss: Atemschutz war bei mir erst in der Berufsschule in der Theorie Thema und dann natürlich direkt an meinem allerersten Arbeitstag im Betrieb. Mein Geselle hat darauf viel Wert

gelegt, wofür ich ihm heute noch dankbar bin.

Was motiviert euch persönlich Atemschutz zu verwenden?

Kora Riss: Mir liegt sehr viel an meiner Gesundheit. Sie ist nun mal das höchste Gut, das der Mensch hat. Dementsprechend gut sollte man auch darauf aufpassen. Ich möchte noch viel von der Welt sehen und vielleicht irgendwann Kinder haben und mit ihnen durch die Gegend stürmen. Sollte ich zu dem Zeitpunkt schon gesundheitliche Beschwerden haben oder Atemschwierigkeiten, dann soll das nicht an mangelnder Persönlicher Schutzausrüstung (PSA) in meinem Berufsleben liegen.

Gibt es Schlüsselerlebnisse, die eure Haltung geprägt hat?

Noah Seiler: Wenn man schon mal Kofferräume und Motorräume von innen auslackiert hat, dann weiß man, wie wichtig die PSA ist. Da der Spritznebel ja nicht entweichen kann, bekommt man ihn als Lackierer voll im Gesicht und am Körper ab. Da reicht dann auch keine Halbmaske, sondern nur ein Vollschutz, wenn man Haut, Haare und Augen schützen möchte.

Kora Riss: Ich habe einmal eine Achse für jemanden lackiert und dort keinen Lackanzug getragen, weil es ja „nur mal eben“ war. Anschließend habe ich auf meiner Haut ganz genau gesehen, was bei dem Lackiervorgang so durch



Das Fahrzeuglackierer-Nationalteam. Von links nach rechts Noah Seiler, Kora Riss und Jason Scherer.

Investition in die Zukunft

Die Atemschutztechnologie entwickelt sich kontinuierlich weiter. „Wir arbeiten ständig an leichteren Materialien, ergonomischeren Designs und intelligenteren Systemen,“ so Beisch. „Besonders spannend sind die Fortschritte bei gebälseunterstützten Systemen,“ erklärt Beisch. „Die neuen Modelle werden im-

mer leichter und kompakter, was den Tragekomfort weiter verbessert.“ Der Generationenwechsel im Handwerk bringt parallel ein neues Gesundheitsbewusstsein mit sich. Betriebe, die diesen Wandel als Chance begreifen und in moderne Atemschutztechnologie investieren, schützen nicht nur die Gesundheit ihrer Mitarbeiter, sondern steigern

auch ihre Attraktivität als Arbeitgeber. Ein durchdachtes Atemschutzkonzept ist somit nicht nur eine rechtliche Pflicht, sondern ein wichtiger Baustein für den langfristigen Unternehmenserfolg im Lackiererhandwerk. ■

www.draeger.com/handwerk

die Gegend fliegt und eigentlich vom Lackanzug abgefangen worden wäre. Das macht schon nachhaltigen Eindruck.

Wie erlebt ihr den Umgang mit Atemschutz in Betrieben?

Noah Seiler: Für mich ist der Einsatz von Masken, Anzügen und Handschuhen komplett zur Routine geworden. Und es dient ja nicht nur meinem Schutz, sondern erleichtert mir auch noch die Arbeit.

Jason Scherer: Meiner Erfahrung nach legen leider viele Betriebe zu wenig Wert auf Atemschutz. Da wird dann entweder keiner benutzt oder der falsche.

Kora Riss: Das kann ich bestätigen. Als Anwendungstechnikerin und Vertrieblerin bekomme ich viele Betriebe zu sehen. Teilweise ist das schon echt erschreckend. Da gehen Mitarbeiter ohne Maske Basislack applizieren, weil sie es ja schon seit 40 Jahren so machen und nicht mehr ändern wollen. Dann wiederum gibt es andere Betriebe, die mit den besten Atemschutz-Systemen ausgestattet sind und hohen Wert auf die Gesundheit ihrer Mitarbeiter legen. Dass man viel Geld sparen kann, wenn man auf Masken oder Filtersysteme verzichtet, ist meiner Meinung nach aber ein Irrglaube. Diese Einstellung zahlt sich am Ende für keinen positiv aus.

Gibt es Unterschiede zwischen den Generationen im Umgang mit Schutzausrüstung?

Noah Seiler: Ich selbst habe es leider oft erlebt, dass die Altgesellen nicht so viel Wert auf die Schutzausrüstung le-

gen. Dabei ist, wie Kora schon gesagt hat, der persönliche Schutz viel wichtiger geworden, weil die wasserbasierten Lacke ungehinderter von der Haut, den Schleimhäuten und den Organen aufgenommen werden als die lösemitelbasierten Produkte von früher. Und weil unser Körper das Wässrige weniger als Fremdstoff erkennt, müssen wir uns eben noch gezielter schützen.

Was würdet ihr euch wünschen, um das Gesundheitsbewusstsein im Handwerk weiter zu stärken?

Noah Seiler: Ich würde mir wünschen, dass es noch mehr Aufklärung zum Thema Gesundheitsschutz und persönliche Schutzausrüstung gibt.

Kora Riss: Genau. Mehr Präventionsarbeit in den Berufsschulen wäre super, um von Beginn an die Schüler darüber aufzuklären, wie wichtig Atemschutz ist. Das Thema wird ja unter den Schülern oft als unwichtig oder „uncool“ abgetan.

Jason Scherer: Jeder sollte die PSA ernst nehmen und auch benutzen. Schließlich haben wir so viele moderne Möglichkeiten, um unsere Gesundheit zu schützen und langfristig in unserem Beruf zu arbeiten. Wir müssen sie nur nutzen. ■



Kora Riss: „Mehr Präventionsarbeit in den Berufsschulen wäre super, um von Beginn an die Schüler darüber aufzuklären, wie wichtig Atemschutz ist.“

Ultra High Solid

Neue Lackierung im Mercedes-Benz Werk Wörth verbessert CO2-Bilanz der Produktion.

Das Mercedes-Benz Werk Wörth stellt seine Lackierung der Lkw-Fahrerkabinen sukzessive auf ein innovatives umweltfreundlicheres Verfahren um: Mit der neuen Fahrerhauslackierung geht eine Produktionstechnik an den Start, die es ermöglicht, den CO2-Fußabdruck der Fertigung von Mercedes-Benz Lkw signifikant zu verbessern. Bei der Lackierung handelt es sich um den größten Einzelenergieverbraucher innerhalb der Produktion. Bis zu 40 Prozent dieser Energie können durch die neue Fahrerhauslackierung zukünftig eingespart werden. Andreas Bachhofer, Leiter Standort und Produktion Werk Wörth: „Es ist uns gelungen, am Standort Wörth einen der innovativsten Lackierprozesse weltweit zu entwickeln und umzusetzen. Neben dem Umbau unserer Montagelinien für die Fertigung von Fahrzeugen mit alternativen Antrieben ist die neue Fahrerhauslackierung eine der größten Veränderungen für un-

sere Produktion. Hierfür investieren wir in den nächsten Jahren substanziell in den Standort und legen einen wichtigen Baustein für die künftige Produktion des größten Werks von Mercedes-Benz Lkw.“

Weniger Anlagen, weniger Material

Sogenannte Ultra-High-Solid-Lackmaterialien sind der Schlüssel für den neuen Lackierprozess, der deutlich schlanker, energieeffizienter und damit umweltfreundlicher ist. Dank der neuen Materialien ist eine Nass-auf-Nass-Applikation der Farben möglich und eine Trocknung zwischen dem Auftrag der verschiedenen Schichten nicht mehr erforderlich. Nach der Grundierung können auf diese Weise darauffolgende Farbschichten in nur einer einzigen Lackierbox komplett aufgetragen werden. Gleichzeitig sind die neuen Anlagen enorm effizient beim Auftragen des

Lacks und benötigen deutlich weniger Lackmaterial. Die Anzahl der benötigten Lackierstationen sowie der damit verbundene Energieeinsatz wird ebenfalls erheblich reduziert: Fünf platz- und energiesparende Boxen und zwei Trockner ersetzen künftig 15 Lackierstationen und vier Trockner. In der neuen Anlage können die Lkw-Fahrerkabinen ohne fossile Energieträger getrocknet werden.

Umbau bei laufender Produktion

Der komplett neu entwickelte Lackierprozess wird schrittweise eingeführt. In der ersten Stufe des Umbaus wurde zunächst eine der neuen Lackierboxen installiert, bevor die bisherigen Linien sukzessive umgebaut werden können. Der Umbau der Lackierung soll bis 2026 abgeschlossen sein und findet während der laufenden Lkw-Produktion des Werks Wörth statt. Über 400 Lkw-Fahrerhauskabinen können pro Tag nach höchsten Qualitätsanforderungen von Mercedes-Benz Lkw gefertigt werden, auch während der Umbauphase. Nachdem sie lackiert wurden, gehen die Fahrerhäuser zum Innenausbau und anschließend zur Montage auf das Chassis, der sogenannten Hochzeit in der Produktion.

Viele Stellhebel

Das Werk Wörth hat ambitionierte Umweltziele, denen es mit der neuen Fahrerhauslackierung einen großen Schritt näherkommt. Insgesamt werden zahlreiche Adaptionen in den Produktionsprozessen vorgenommen, um Energie einzusparen. Bereits seit 2022 arbeitet das Werk, wie alle anderen europäischen Standorte, bilanziell CO2-neutral – unter anderem durch den Bezug von Strom



Der neue Lackierprozess im Werk Wörth macht eine Nass-auf-Nass-Applikation der Farben möglich.
(Foto: Daimler Truck AG)



Effektives Spritzverfahren: Durch die elektrostatische Applikation wird der Overspray stark reduziert. (Foto: Daimler Truck AG)



Die Außen- und die Innenlackierung im Boxenlackierkonzept erfolgen mit identischer Zerstäubertechnologie. (Foto: Daimler Truck AG)

aus Solar-, Wind- und Wasserkraft. Ein weiterer wichtiger Baustein der Initiative „Grüne Produktion“ ist der Ausbau der Eigenversorgung aus erneuerbaren Energien, beispielsweise dank Photovol-

taikanlagen sowie der Beteiligung am Joint Venture WärmeWerk Würth zur Prüfung einer klimaneutralen Energieversorgung mittels Geothermie. So arbeitet das Werk aktiv und konsequent auf

allen Ebenen an der Umsetzung der nachhaltigen Geschäftsstrategie. ■

www.daimlertruck.com

FORDERN SIE IHRE VORFÜHRUNG AN!

**MOBILE
ABSAUGANLAGE**
5950,- € NETTO
 WK MAG7500

ZUM VIDEO

„Wir werden immer nachhaltiger“

Die Carrosserie Theus im schweizerischen Chur setzt konsequent auf Nachhaltigkeit. Eine wichtige Rolle spielen dabei die Beratungs- und Analyse-Tools von Glasurit.



Arno Theus, links, und Timo Hofer. Die Carrosserie Theus setzt auf die Beratungs- und Analysetools von Glasurit. (Fotos: M. Rehm)

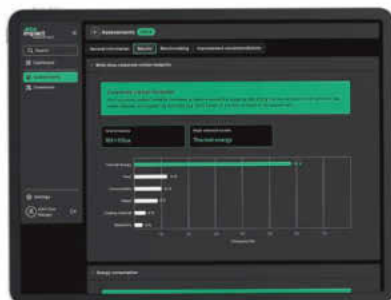
Man kann sich das fast nicht vorstellen, aber wo wir gerade durchgegangen sind, waren vor einem Jahr noch massive Wände“, erklärt Arno Theus, „und die Halle, in der wir jetzt stehen, hatten wir vor Kurzem noch untervermietet.“ Sie ändert sich permanent, die Carrosserie Theus in Chur, der Hauptstadt Graubündens. Und immer geht es dabei in eine Richtung: Nachhaltigkeit und Effizienz. „Enorm geholfen hat uns auf diesem Weg das BOOST-Programm von Glasurit“, betont Arno Theus, der gemeinsam mit seiner Schwester Tina

Bleiker-Theus die Geschäfte führt. „Die Anschaffung von Transportwagen, auf denen nun alle Teile für einen bestimmten Auftrag untergebracht sind, die klare Einteilung und Markierung der Arbeitsbereiche, sogar der neue Rundlauf der Fahrzeuge durch die Werkstatt – all diese Optimierungen wurden durch BOOST angestoßen.“ Doch mit dem Anstoßen von Maßnahmen ist es nicht getan. „Ein Beratungsprogramm wie BOOST zeichnet sich dadurch aus, dass wir Betriebe über eine längere Strecke begleiten“, betont Timo Hofer, Network & Business Deve-

lopment bei der BASF Coatings Services AG. „Es wird verfolgt, wie Maßnahmen umgesetzt werden, welchen Nutzen sie bringen, und natürlich wird auch gemeinsam überlegt, welche weiteren Optimierungspotenziale es gibt.“

Zahlen, Daten, Fakten

Um Potenziale für mehr Nachhaltigkeit erst einmal auszuloten und eine detaillierte Bestandsaufnahme zu machen, hat Glasurit in der Schweiz und einigen anderen europäischen Ländern „Eco Impact Assessment“ eingeführt. Die-



Das Eco Impact Assessment ermöglicht Werkstätten umfassende Bewertungen aller relevanten Materialeinsätze. Schlüsselgröße hierbei ist der CO₂-Ausstoß. (Foto: BASF)

ses Tool ermöglicht es Werkstätten, ihre Leistung basierend auf ökologischen, wirtschaftlichen und sozialen Aspekten zu messen. Es bietet umfassende Bewertungen aller relevanten Materialeinsätze in einer Lackierwerkstatt. „Schlüsselgröße hierbei ist der CO₂-Ausstoß, den wir mit Hilfe von Messungen und Daten errechnen, die uns die Betriebe zur Verfügung stellen. Darunter fallen Verbräuche von Strom, Öl oder Gas ebenso wie Daten zum Lackverbrauch, zum Fuhrpark oder zu den Abfallmengen. Am Ende sind wir, vereinfacht gesagt, in der Lage, den individuellen CO₂-Ausstoß jeder einzelnen Werkstatt zu ermitteln und so eine Vergleichbarkeit unterschiedlicher Betriebe herzustellen“, erklärt Timo Hofer, „auch dies ist ein ganz wichtiger Mehrwert für unsere Kunden.“

Im Fokus der Auftraggeber

Auch beim Eco Impact Assessment handelt es sich nicht um eine einmalige Maßnahme, sondern die Analyse wird jährlich wiederholt. „So bekommt man einen Einblick in den Verlauf und einen durch aktuelle Zahlen untermauerten Eindruck davon, was sich wirklich verändert hat“, erklärt Arno Theus. Hilfreich ist das nicht zuletzt, weil auch die großen Player unter den Auftraggebern immer häufiger belastbare Daten zur Nachhaltigkeit einfordern. „Ob ich mit Arval, der Allianz oder Mobility spreche, der CO₂-Fußabdruck unseres Unternehmens ist heute immer ein Thema.“

„Ganz wichtig ist aber auch, dass ein geringerer CO₂-Ausstoß eigentlich immer mit niedrigeren Kosten einhergeht“, betont Arno Theus. „Bestes Bei-



Auch der digitale Farbtonprozess trägt dazu bei, Ressourcen zu sparen.

SMARTBOX BLOWER



Schleifen war gestern

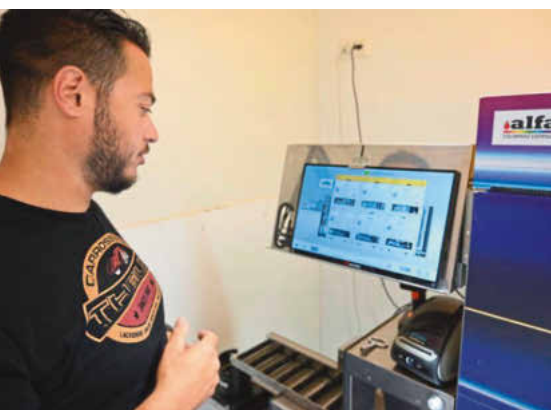
**Perfekte
Lackiervorbereitung
in Rekordzeit**



**Überzeugen
Sie sich selbst!**

cartec-systems.de/smart





Schnell, sparsam, innovativ: Von der vollautomatische Mischmaschine Alfa CR4/CR6 ist man bei Theus überzeugt.

spiel sind die lufttrocknenden Klarlacke von Glasurit, die wir mittlerweile ausschließlich verwenden. Wir heizen nun nur noch rund zwei Monate im Jahr die Kabine auf und sind daher schon gespannt, wie sich dies in der diesjährigen Eco Impact-Analyse niederschlägt.“

Nachhaltigkeit spart Kosten

„Der Kostenaspekt ist enorm wichtig“, bestätigt Timo Hofer, „denn das Verständnis von Nachhaltigkeit hat sich ja deutlich verändert. Früher bedeutete Nachhaltigkeit, grün zu sein und für den guten Zweck oder das gute Gewissen im Zweifel draufzuzahlen. Heute, bei drastisch gestiegenen Energiepreisen, bedeutet es, sparsam, ökonomisch und einfach schlau mit Ressourcen umzugehen – und quasi im Nebeneffekt etwas Gutes für die Umwelt zu tun.“

Für Arno Theus ist der Weg zu mehr Nachhaltigkeit noch lange nicht zu Ende. „Ein wichtiger Schritt für uns war eine großflächige Photovoltaikanlage, die uns weitgehend autark macht. Danach haben wir unseren Ersatzwagen-Fuhrpark auf Hybrid- und E-Fahrzeuge umgestellt. Der nächste Schritt wird eine neue Lackieranlage sein, vielleicht mit Wärmepumpe betrieben. Eines ist dabei klar: Wir werden immer nachhaltiger.“

mr■

www.theus-chur.ch

Reparieren statt ersetzen will gelebt sein

> **NICHT NUR IN DER LACKEREREI MANIFESTIERT SICH BEI THEUS DER NACHHALTIGKEITSGEDANKE. GANZ DEUTLICH ZEIGT SICH DIES AUCH IN DER KAROSSERIE-ABTEILUNG.** „Reparieren statt Ersetzen ist zwar in aller Munde“, sagt Arno Theus, „aber wir versuchen das wirklich zu leben.“ Eine entscheidende Rolle spielt dabei das CBR-Reparatursystem von Carbon. „Dieses System ist bei unseren Karosserie-Spezialisten jeden Tag im Einsatz“, berichtet Arno Theus, „und regelmäßig gelingt es uns, statt Neuteile zu beschaffen die vorhandenen Türen, Seitenwände oder Kotflügel zu retten. Das ist am Ende für die Kunden günstiger, für uns lukrativer und besser für die Umwelt.“ Auch Kunststoffstoßfänger oder Scheinwerfer werden, wo immer möglich, mit entsprechenden Reparatursystemen instandgesetzt. Eine weitere Besonderheit bei Theus: Das Unternehmen hat einen Dellendrucker fest angestellt. „Dabei sind wir hier alles andere als eine Hagelregion“, betont Arno Theus, „es dürfte fast 20 Jahre her sein, dass es das letzte Mal gehagelt hat. Trotzdem ist unser Spezialist für das Ausbeulen ohne Lackieren ständig ausgelastet. Mal gibt es Parkschäden zu reparieren, mal wird vorgedrückt zum Lackieren – und nicht selten finden Kunden mit Hagelschäden von weit her, manchmal bis aus Zürich, den Weg zu uns.“

www.carbon.ag



Instandsetzen statt erneuern wird in der Carrosserie Theus praktiziert und gelebt. (Foto: M. Rehm)



Tagtäglich im Einsatz: Das Team in der Karosserieabteilung setzt auf das CBR-Reparatursystem von Carbon.

Ein Füller für alle Fälle

Mit dem AF.21 X-PERT von Carsystem Prozesse vereinfachen und Risiken minimieren



Möchten wir nicht alle einen Füller, der möglichst viele Anwendungen abdeckt? Genau das leistet der AF.21 X-PERT. (Foto: Vosschemie)



Über verschiedene Thinner und Additive lässt sich der AF.21 X-PERT an unterschiedlichste Aufgabenstellungen anpassen. (Foto: Vosschemie)

Effizientere Abläufe, weniger Produktvielfalt und klare Prozesssicherheit, genau darum geht es beim Thema Füller. Wer in der Lackierwerkstatt täglich an unterschiedlichen Untergründen arbeitet, kennt das Problem: Die Auswahl an Produkten wächst, die Gefahr einer falschen Entscheidung steigt. Unsere Antwort darauf ist der Carsystem AF.21 X-PERT. Ein Füller, der viele Szenarien abdeckt und dadurch die Arbeit einfacher, sicherer und schneller macht. Sind wir mal ehrlich: Möchten wir nicht alle mit einem Produkt möglichst viele Anwendungen abdecken? Genau das leistet der AF.21 X-PERT. Er ist nicht nur flexibel einsetzbar, sondern überzeugt auch technisch mit hoher Füllkraft, direkter Haftung und unkomplizierter Verarbeitung.

Viele Anwendungen, ein Füller

Ein typischer Werkstattalltag sieht oft wie folgt aus: Kurz vor Feierabend stehen noch mehrere Fahrzeuge und Bauteile bereit, die gefüllt werden müssen, damit sie am nächsten Tag lackierfertig sind.

Beim ersten Fahrzeug wurde ein komplettes Seitenteil ersetzt. Nach umfangreicher Spachtelarbeit ist ein Füller mit hoher Schichtstärke gefragt. Hier überzeugt der AF.21 X-PERT, da er

pro Spritzgang bis zu 30 µm mehr aufbaut als herkömmliche Produkte – die ideale Basis für die weiteren Arbeitsschritte.

Beim zweiten Fahrzeug handelt es sich um eine Aluminium-Motorhaube mit zahlreichen Steinschlägen. Auch hier ist der AF.21 X-PERT die richtige Wahl, da er ohne zusätzliche Grundierung eine hundertprozentige Haftung auf Aluminium bietet.

Beim dritten Fahrzeug wurde ein Seitenteil instandgesetzt und die Stoßstange erneuert. Das Neuteil wird ohne Grundierung geliefert. In Kombination mit dem AF.21 Thinner Multi Wet-on-Wet kann der AF.21 X-PERT direkt auf den geschliffenen Kunststoff appliziert werden. Ein zusätzlicher Haftvermittler ist nicht nötig.

Diese drei Beispiele zeigen, wie der AF.21 X-PERT zur Prozesssicherheit beiträgt. Die Produktvielfalt in der Werkstatt lässt sich deutlich reduzieren, wodurch das Risiko einer falschen Produktwahl minimiert wird.

Ein Fundament für viele Reparaturen

Der AF.21 X-PERT haftet zuverlässig auf Stahl, Aluminium und verzinkten Oberflächen. Dank integriertem Rostschutzadditiv ist kein zusätzlicher Korrosionsschutz erforderlich. Über den AF.21 Thinner Standard kann der

Füller flexibel an kleine oder große Reparaturen angepasst werden. Mit dem AF.21 Thinner Multi Wet on Wet lässt sich der AF.21 X-PERT so einstellen, dass Neuteile ohne Anschliff beschichtet und bis zu drei Tage ohne Zwischenschliff überlackiert werden können. Gleichzeitig sorgt das enthaltene Kunststoffadditiv für eine direkte Haftung auf geschliffenen Kunststoffen.

Neue Füllstofftechnologie

Die innovative Rezeptur des AF.21 X-PERT bietet nicht nur hervorragende Füllkraft, sondern ermöglicht auch ein besonders leichtes und effizientes Schleifen. Für ein optimales Ergebnis empfehlen wir das P.25C sowie im Anschluss das V.19 Schleifvlies. Letzteres sorgt für einen feinen Nachschliff, entfernt losen Staub und spart dadurch Zeit und Material im anschließenden Reinigungsprozess.

Fazit: Der AF.21 X-PERT vereint Flexibilität, Prozesssicherheit und Effizienz. Kurz gesagt: Ein Produkt, das Werkstätten entlastet und die Basis für perfekte Lackiererergebnisse legt.

www.carsystem.org



Wie vielseitig sich der AF.21 X-PERT einsetzen lässt, welche Vorteile er bietet und damit zu einem echten Gamechanger wird, zeigen wir Euch ganz praktisch in unserem Anwendungsvideo. Einfach QR-Code klicken!



Kapazität erhöht, CO₂-Verbrauch gedrosselt

Die Firma Jäger aus Barbing ist auf dem Weg zur Klimaneutralität. Eine wichtige Rolle spielt dabei eine neue Lackieranlage von WOLF.



Wer die Firma Jäger in Barbing bei Regensburg besucht, stößt neben der brandneuen Lackierhalle auf ein Gebäude, das so nicht in vielen Firmen anzutreffen ist. Am großzügig dimensionierten „Heizhaus“ lagert überdacht eine riesiger Berg an Hackschnitzeln, drinnen finden sich eine Förderanlage, über die das Heizmaterial in einen Brennraum gelangt, und ein großer Warmwasserspeicher. „Als wir uns vor vier Jahre Gedanken über eine neue Lackieranlage gemacht haben, stand natürlich auch die Frage im Raum, auf welchen Energieträger wir setzen sollten“, erläutert Benedikt Jäger, einer der beiden Geschäftsführer. „Gas wäre eine Option gewesen, aber als sich das Projekt konkretisierte, stieg mit dem Ukrainekrieg der Preis extrem an.“ Weit wichtiger noch: Die Firma Jäger hat sich auf die Fahne geschrieben, klimaneutral zu werden. „Auch unsere Kunden fragen immer häufiger nach, was wir denn in Sachen CO₂-Reduzierung unternehmen. Mit der Umstellung des Energieträgers auf Hackschnitzel haben wir hier einen ganz entscheidenden Schritt getan, denn wir setzen einen nachwachsenden Rohstoff ein, den wir auch noch direkt aus der Region beziehen.“ Die CO₂-Einsparung lässt sich sogar exakt beziffern. „Im Vergleich zu einer mit Gas betriebenen Anlage

Bei Industrieprojekten gilt es immer auch die exakt passende Transportlösung zu finden. Foto: WOLF)

sparen wir pro Jahr 61 Tonnen CO₂“, berichtet Benedikt Jäger stolz. Momentan werden mit der Hackschnitzelanlage zwei Werkshallen sowie die Lackieranlage beheizt. Das Heizhaus wurde aber so dimensioniert, dass beim Einbau eines zweiten Kessels auch noch die restlichen Hallen auf dem Firmengelände beheizt werden können. Eine neue PV-Anlage versorgt bereits jetzt die komplette Firma mit Strom – weit ist der Weg zur Klimaneutralität also nicht mehr

Anspruch an Optik steigt rasant

Anlass für den Wechsel des Energieträgers war eine neue Lackieranlage, die benötigt wurde, um die Kapazitäten zu erweitern, aber auch den steigenden Qualitätsansprüchen der Kunden nachhaltig gerecht zu werden. „Wir lackieren hier zum Beispiel Motorverkleidungen, Transportwagen und Kabinengehäuse für Baumaschinen“, erklärt Benedikt Jäger, „der Korrosionsschutz und der Schutz gegenüber mechanischen und chemischen Belastungen spielen dabei eine entscheidende Rolle, aber auch die Ansprüche an die Optik sind mit der Zeit enorm gestiegen – wir lackieren eben diejenigen Teile der Maschinen und Fahrzeuge, die die Kunden als erstes sehen.“



Das Herzstück der neuen Lackieranlage erweitert die Lackierkapazitäten und -optionen der Firma Jäger erheblich. (Foto: WOLF)

Workflow optimiert

Bei Planung, Konstruktion und Lieferung der neuen Lackieranlage entschied man sich für WOLF Anlagentechnik aus Geisenfeld. Das Unternehmen hatte bereits die bestehenden Lackieranlagen in anderen Werkshallen gebaut. Eine Herausforderung beim Projekt bestand darin, einen möglichst effizienten Durchlauf für den Vorberei-

tungs- und Lackierprozess zu definieren. Den Start dafür bildet eine Hochdruckwäsche mit einem alkalischen Reiniger. In einem Haftwassertrockner verdunstet danach die Reinigungsflüssigkeit. Anschließend werden die Teile mit einer 2-K Epoxidharz- oder Polyurethangrundierung beschichtet. Nach der Trocknung werden je nach zu bearbeitendem Werkstück noch Blechüber-



Im Innern des Heizhauses: Vorne die zum Brenner führende Förderanlage für die Hackschnitzel, im Hintergrund links der Wärmwasserspeicher.

Ungewöhnliche Lösung: Hackschnitzel als Energieträger sind ein nachwachsender Rohstoff, der auch noch aus der Region kommt. Großzügige Lagerfläche muss allerdings vorhanden sein.



Vor dem Grundieren werden die Teile mit einer alkalischen Lösung gereinigt. Dann gelangen sie in einen Haftwassertrockner.



Ob mit Hochdruckpumpen, im Airmixverfahren oder elektrostatisch – bei der Applikation gibt es viele Optionen. (Foto: M. Rehm)

Überzeugendes Konzept: die Projektdaten im Überblick

Mit einer zukunftsweisenden Investition in eine neue Lackierhalle setzte die Firma Jäger im Jahr 2024 ein Zeichen für ihre Mitarbeiter und Kunden. Auf die Anforderungen von Jäger konnte WOLF ein überzeugendes Anlagenkonzept für zwei Bau-stufen vorlegen und wurde im April 2024 mit der Lieferung der Baustufe 1 beauftragt.

Die Baustufe 1 besteht aus:

- 1 Waschkabine für Hochdruckreinigung in den Abmessungen L x B x H = 6,0 x 4,5 x 5,7 m
- 1 Haftwassertrockner in den Abmessungen L x B x H = 8,0 x 4,5 x 4,8 m
- 1 Lackierkabine in den Abmessungen L x B x H = 8,0 x 4,5 x 4,8 m
- 1 Lacktrockner in den Abmessungen L x B x H = 6,0 x 4,5 x 4,8 m
- 1 Lackversorgungsraum
- 2 Elektro-Kettenzüge in der Lackierkabine zum Anheben schwerer Bauteile
- 1 umfangreiche Förderanlage als Handschiebebahn mit Auf- und Abnahmestationen, pneumatischen Weichen, einer Hub- und Senkstation sowie großzügigen Pufferstrecken.

Mit der Förderanlage können Bauteile mit Abmessungen bis zu 3,0 x 1,5 x 2,5 m (L x B x H) und einem Gewicht von 1000 kg transportiert werden.

Die Lüftungsanlagen und Schaltschränke befinden sich über den Anlagen auf einer von WOLF geplanten Stahlbühne.

Die Lackierkabine ist mit einer Wärmerückgewinnung und modernster Taifuno-Technologie zur Energieeinsparung ausgerüstet. Die installierte Nennheizleistung für die Gesamtanlage (alle Kabinen) konnte dadurch auf 430 kW begrenzt werden. Die Beheizung der Anlage erfolgt mit Warmwasser. Für die Warmwasser-Erzeugung entschied sich Firma Jäger für eine Hackschnitzelheizung, die in einem neuen Heizhaus neben der Lackierhalle installiert wurde. Die Lüftungsanlage der Lackierkabine ist zusätzlich mit einem Kaltwasser-Kühlregister ausgestattet.

 www.wolf-geisenfeld.de



Die Waschkabine für die Hochdruckreinigung und im Anschluss der Haftwassertrockner. (Foto: M. Rehm)



Viktor Richtsfeld, Vertriebsleiter Lackieranlagen und Mitglied der Geschäftsführung bei WOLF-Anlagentechnik, Benedikt Jäger, Geschäftsführer Jäger, und Benedikt Gallmeier, WOLF-Anlagentechnik.

Kontinuierlich gewachsener Betrieb

Die Firma Jäger in Barbing bei Regensburg ist ein Familienunternehmen, das sich auf kundenbezogene Entwicklungen und Fertigungsaufträge im Maschinenbau spezialisiert hat. Vor 36 Jahren von Johann Jäger gegründet, ist der Betrieb kontinuierlich gewachsen und wird heute in zweiter Generation von den Söhnen Benedikt und Johann Jäger geführt. Durch hohen Einsatz, verlässliche Auftragsabwicklung und beste Qualität hat sich das Unternehmen zu einem erfolgreichen Partner vieler renommierter Firmen in den Bereichen Agrartechnik, Maschinen- und Anlagenbau und Automobiltechnik entwickelt. Zu den Produkten gehören Gehäuse- und Motorverkleidungen, Schweißkonstruktionen, Transportwagen, Kabinengehäuse für Baumaschinen sowie kundenbezogene hydraulische und pneumatische Komplettsysteme. Neben der auf Entwicklungen spezialisierten Konstruktionsabteilung besitzt die Firma einen modernen Maschinenpark für Laserschneiden, CNC-Bearbeitung, Schweißen und Sandstrahlen.

 www.jaeger-metall.com



schneidungen abgedichtet, danach sind die Teile bereit zum Lackieren.

Reserve für die Zukunft

Die Applikation erfolgt mit Hochdruckpumpen, im Airmixverfahren oder elektrostatisch. WOLF-Anlagentechnik war bei diesem Projekt verantwortlich für alle Anlagen zur Lackierung und Vorbehandlung. „Eine ganz wichtige Rolle spielt bei solchen Projekten auch die effiziente und ablaufgerechte Förderung der Teile“, erklärt Viktor Richtsfeld, Vertriebsleiter Lackieranlagen und Mitglied der Geschäftsführung, „Welche Teilegröße muss man berücksichtigen? Welches Gewicht? Soll manuell oder automatisch befördert werden? Ist eine Kombination gefragt?“ Bei Jäger wurde schließlich eine Lösung gefunden, die nicht nur Geschwindigkeit, Qualität und Energieeffizienz deutlich erhöht, sondern auch Reserven für Erweiterungen bietet. Die Halle wurde so konzipiert, dass eine zweite Lackieranlage integriert werden kann. Und auch im Heizhaus ist noch Platz für einen zweiten Brenner – und jede Menge Hackschnitzel. mr■

 www.jaeger-metall.com

EXKLUSIVE ZUSAMMENARBEIT!




ULTRA
9K



**COLOR
COMPANY**
COLOR. GLOSS. PERFECTION.

SHERWIN-WILLIAMS.
Automotive Finishes

www.color-company.com

Kleiner Fehler, großer Schaden

Die Caravan-Reparatur hat viel Potenzial. Lackierer und Karosseriebauer müssen sich aber in vielen Punkten umstellen. Axalta-Caravanexperte Dirk Kukies gibt hier acht wichtige Tipps.



Die Caravanreparatur kann nach wie vor ein attraktives Standbein für K & L-Betriebe sein. Allerdings muss man einige aus dem Pkw-Bereich gewohnte Prozesse umstellen. (Foto: Axalta)

Die Reparatur von Reisemobilen und Wohnwagen unterscheidet sich wesentlich von der Pkw-Reparatur. Das liegt insbesondere daran, dass fast alle Caravans über einen Aufbau aus Sandwichplatten verfügen. Diese miteinander verklebten und verpressten Materialschichten bestehen in der Regel aus Aluminium, expandiertem Polystyrol (EPS), Polystyrol-Extruderschäumstoff (XPS), Polyurethan (PU), Sperrholz und glasfaserverstärktem Kunststoff GFK. Hinzu kommt, dass die Stärken der Lack-

schichten deutlich geringer sind als bei normalen Autos. Der spezielle Materialmix, die geringe Blechstärke und die besondere Oberflächenstruktur erfordern fundierte Kenntnisse bei der Reparatur. Die Axalta Caravan-Broschüre „Wir machen Sie fit für Ihr Caravan-Business“ hilft beim Einstieg in das Thema Caravanreparatur und liefert Tipps, wie sich Fehler vermeiden lassen. Darüber hinaus gibt sie auch Antworten auf die folgenden Fragen: Wie können sich Werkstätten und Lackierbetriebe fit machen für den Bereich

Caravaning? Mit welchen Kosten ist zu rechnen? Wo lauern typische Fehler?

Bei den Caravan-Seminaren von Axalta in der Axalta Refinish Academy in Köln vermitteln die beiden Technischen Service Spezialisten David Kukies und Harald Weckmann Theorie und Praxis der Caravan-Instandsetzung. Selbst kleine Fehler bei der Caravan-Reparatur können große Schäden verursachen. Damit sie erst gar nicht passieren, stellt David Kukies in der Broschüre seine acht wichtigsten Tipps für die Caravan-Reparatur vor.

1. Lufttrocknende Lacksysteme

Infrarotstrahler sind zwar sehr gut für die Spot-Reparatur von PKW geeignet. Bei Reisemobilen und Wohnwagen sollte man besser darauf verzichten. „Punktueller Hitze sorgt dafür, dass sich die Sandwichplatten verformen und der dort verbaute Klebstoff reißt. Stattdessen sollte man zu lufttrocknenden Produkten greifen. Hier bietet Axalta das Fast-Cure-Low-Energy-System“, so David Kukies. „Die patentierte Fast-Cure-Low-Energy (FCLE)-Technologie von Axalta, welche mittels Trocknung durch Aufnahme von Luftfeuchtigkeit die Materialien schont und eine schnelle Arbeitsabfolge ohne Trocknungsgeräte ermöglicht, steht durch die Premium-Reparaturlackmarken Cromax, Spies Hecker und Standox zur Verfügung“, führt



„Wenn man Dellen herauszieht, reißt das Blech vom Schaum. Die Wand ist dann irreparabel zerstört“

Dirk Kukies

der Caravanexperte weiter aus. Ergänzt wird sie durch eine Farbtondatenbank in Kombination mit Axalta IruScan, dem Farbtonmessgerät der nächsten Generation für Reparaturlackkunden.

2. Versteckte Schäden untersuchen

Es ist sehr verlockend, einfache Dellen schnell oberflächlich zu beheben. Mit einem vorherigen Check des Sandwichplatteninneren lässt sich allerdings einiges an späterem Ärger ersparen. Dort verlaufen Leitungen und Rohre. Deshalb sollte hier auf jeden Fall zuerst gecheckt werden, ob diese Schäden genommen haben.

3. Schimmel vorbeugen

Auch bei Löchern muss immer eine gründliche Prüfung erfolgen. Dabei sollte die Feuchtigkeit mithilfe eines Feuchtigkeitsmessgerätes untersucht werden. So kann man einschätzen, ob sich dort Schimmel gebildet hat. „Erkundigen Sie sich am besten auch, ob die Schadstelle Regen ausgesetzt war“, rät der Caravan-Experte.

4. Dellen spachteln

Beim Auto ist es üblich, kleine Dellen herauszuziehen. Aufgrund der Sandwich-



Ein gravierender Unterschied zu Pkw-Untergründen: Caravans zeichnen sich in aller Regel durch eine Sandwichkonstruktion aus. (Foto: Lackierblatt)

bauweise von Wohnwagen und Reisemobilen ist dies dort nicht möglich. Deshalb muss man hier zur Spachtelmasse greifen und den Schaden „zuschmieren“. „Wenn man Dellen herauszieht, reißt das Blech vom Schaum. Die Wand ist dann irreparabel zerstört“, erläutert David Kukies.

5. Auch kleine Schäden großflächig ausbessern

Beim PKW geht es bei der Reparatur von Kleinschäden auch um das Einsparen

Sicher heben, smarter Arbeiten - mit Herkules AirgoMatic Hebebühnen

Zwei neue Lösungen für Ihren Werkstattalltag:

Herkules AirgoMatic Compact 2810 DUO-
kompakt gebaut, innovativ gedacht und flexibel einsetzbar.

Herkules AirgoMatic Retrofit 2810 DUO -
gleiche Grubengröße wie HLS 1200 (ab Bj. 2008), aber mit den Vorteilen modernster Hebetechnik.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Tragkraft 2,8 t – sicher und stabil.
- Heben auf Rädern stehend oder als Radfreiheber für volle Flexibilität.
- Wartungsfreundlich und langlebig – eine Investition, die sich lohnt.

So arbeiten Sie schneller, bequemer und intuitiver – und haben den Kopf frei für Reparatur und Lackierung



DRESTER Herkules IRT
HERKULES
Herkules Hebetechnik GmbH
Miramstr. 68b
DE-34123 Kassel
Tel.: +49 561 589 07-0
E-Mail: info.de@hedson.com
Website: www.hedson.com



Caravan-Experte Dirk Kukies demonstriert den Aufbau der Sandwichkonstruktion. (Foto: Lackiererblatt)



Bei den Caravan-Seminaren in der Axalta Refinish Academy in Köln vermitteln die beiden Spezialisten David Kukies und Harald Weckmann Theorie und Praxis der Caravan-Instandsetzung. (Foto: Axalta)

von Material. Bei Reisemobilen und Wohnwagen jedoch muss man größer denken, da es vor allem bei Fahrzeugen mit Effektlackierung schwierig ist, den Originalfarbton nachzustellen. Damit diese Ausbesserung nachher nicht zu sehen ist, muss sie möglichst großflächig erfolgen. Ein Meter in jede Richtung gilt hier als Faustformel.

6. Kratzer nicht wegpolieren

Reisemobile und Wohnwagen sind empfindliche Riesen – zumindest, was ihr Äußeres angeht. Während die Lacke bei PKW üblicherweise eine Schichtdicke zwischen 80 und 120 Mikrometern haben, liegt die Lackdicke bei Caravans lediglich bei ungefähr 30 bis 40 Mikrometern. Darum sollten die Kratzer nicht wegpoliert werden. Sonst würde man den restlichen Lack gleich mit wegpolieren.

7. Abdichten statt kleben

Wer im Umgang mit Caravans unerfahren ist, greift bei der Montage von Dachluken und Fenstern oft fälschlicherweise zu Klebstoff. Hier sollte man stattdessen dauerelastische Dichtmassen auf Butylbasis verwenden, da diese bei Wärme immer wieder verfließen und bei etwaigen späteren Reparaturen besser zu entfernen sind.

8. Fingerspitzengefühl bei Klebereparaturen

Ein weiterer Fehler, der in Zusammenhang mit Kleben auftritt, ist der, dass die Klebestellen bzw. die Klebenäugen zu platt gedrückt werden. Dazu sagt David Kukies „Sowohl Klebstoff als auch Dichtmasse brauchen ausreichend Platz, um Temperaturschwankungen ausgleichen zu können.“ Hier ist also Fingerspitzengefühl gefragt, so der Caravan-Experte. Dies gilt sowohl bei Dachluken und Fenstern als auch bei der Befestigung von Satellitenschüsseln.

Caravan-Kompetenz von Axalta

> AXALTA HAT EINE UMFASSENDE CARAVAN-KOMPETENZ AUFGEBAUT, DIE FOLGENDE AKTIVITÄTEN UMFASST:

- Axalta betreut gemeinsam mit seinen Kunden die OEM Hersteller der Branche sowie die Zulieferer für Kunststoffbauteile.
- Ständige Präsenz bei den Herstellern und u. a. Training von deren Mitarbeitern
- Seit 2017 ist Axalta im CIVD (Herstellerverband) Reparaturausschuss aktiv, die Axalta Reparaturlack-Marken sind im Reparaturhandbuch gelistet. Das bedeutet, dass es sich durch renommierte Prüfgesellschaften z. B. Allianz Zentrum für Technik (AZT) abgeprüfte Prozesse und Produkte handelt.
- Axalta ist Partner des ZKF und schult die Teilnehmer, die das ZKF Caravan-Fachbetriebsiegel erlangen wollen.
- Seit Beginn des jährlich stattfindenden ZKF Caravan-Tages ist Axalta aktiv als Partner dabei. Zuletzt fand der 6. Caravan-Tag am 29. Januar dieses Jahres bei Axalta in Köln statt.
- Mit dem ZKF war Axalta im September letzten Jahres gemeinsam das 3. Mal auf der Automechanika im ZKF Caravan Kompetenz Zelt präsent.

Weitere Informationen zu Axalta Refinish gibt es unter www.refinish.axalta.de. Alle Informationen zum Leistungsportfolio der Axalta Caravan Kompetenz sind verfügbar unter: https://www.axalta.com/refinishurope_eu/de_DE/about-axalta/caravan.html.



Die Axalta Caravan-Broschüre fasst alle wichtigen Informationen zum Thema zusammen und kann hier heruntergeladen werden. (Foto: Axalta)



www.refinish.axalta.de

Der Tankwagen kommt seltener

Die Kühl GmbH in Gerolzhofen investiert in eine sparsame Puls-air Werkstatt- und Hallenheizung – und alle sind begeistert.



Überzeugt von der neuen Heizung: Richard und Felix Kühl von der Kühl GmbH in Gerolzhofen.



Zwei Hallen mit jeweils ca. 1.500 Kubikmetern werden heute mit je einem Puls-air Heizgerät beheizt.



Puls-air setzt die warme Luft unten frei, diese verteilt sich, steigt auf, kühlt oben wieder ab und wird vorgewärmt immer wieder vom Gerät angezogen und zirkuliert so.

Bevor es die Puls-air gab, wurde bei Kühl mit Heizkörpern, Direktlufterhitzern und Warmlufterhitzern (Deckengebläse) geheizt. „Da trotz hoher Heizkosten die Wärmeverteilung schlecht war, wurde 2020 auf Puls-air umgestellt“, berichten die Geschäftsführer Richard und Felix Kühl. Jetzt werden zwei Hallen mit jeweils ca. 1.500 Kubikmetern mit je einem Puls-air Heizgerät beheizt. Die Geschäftsführer schätzen, dass sich die Heizkosten dank der innovativen Heizung mit patentierter Verbrennung halbiert haben.

Warum so sparsam?

Puls-air wird ebenfalls mit Diesel oder Heizöl betrieben und kann daher an den bestehenden Tank angeschlossen werden. Dank der innovativen und patentierten Verbrennungstechnik mit einem Wirkungsgrad von über 97 Prozent, die mit dem Staatspreis ausgezeichnet wurde, gelingt es, Werkstatt

und Hallenbesitzern mehr als die Hälfte der Heizkosten einzusparen. Darüber hinaus senkt die physikalisch sinnvolle Positionierung am Fußboden, eben dort, wo gearbeitet wird, die Heizkosten drastisch. Bei Deckengebläsen erreicht die warme Luft niemals die Zone, in der sie benötigt wird, sondern sammelt sich an der Decke. Puls-air setzt die warme Luft unten frei, diese verteilt sich, steigt auf, kühlt oben wieder ab und wird vorgewärmt immer wieder vom Gerät angezogen und zirkuliert so. Dieser Effekt wird als „sich langsam drehende thermische Luftwalze“ bezeichnet.

Mitarbeiter lieben Puls-air

Wer viel in der Werkstatt ist, kennt es: Dauerhafte, laute Geräusche oder Geruchsbelästigung gehen auf die Gesundheit. Puls-air läuft sehr leise – einige Kunden berichten, wie der Hersteller erfahren hat, von einem „Flüsterkonzert – und produziert keinerlei Geruch. Zudem

sind die Abgaswerte hervorragend und Schadstoffe sind kaum messbar.

Als großen Vorteil sehen Kunden auch die einfache Inbetriebnahme: Als Abgasanlage dient einzig und allein ein 35mm-Edelstahlrohr, welches ins Freie geleitet werden muss. Kein aufwändiger separater Kamin, keine teuren Monteure, sondern „Plug and Play“.

Interesse an Puls-air? Das Puls-air Team berät Sie gerne. Alle Kontaktdaten gib es unter folgendem Link:

www.pulsair.net



Kontakt:

Ing. Werner Pletzer
+43 5358 3600
www.pulsair.net
info@pulsair.net

Lackieren im großen Stil

Bei Rheinlack in Duisburg werden große Flächen in schneller Taktung und hoher Qualität lackiert. Voraussetzung dafür: Perfektes Timing und leistungsstarke Lackmaterialien



Im Jahr 2002 von Ali Yeniay begründet, hat sich Rheinlack zu einem Beschichtungsspezialisten für Großprojekte entwickelt. (Fotos: M. Rehm)

Ob Pkw, Busse, Kräne, Nutzfahrzeuge oder Industrieteile – es gibt nichts, was Rheinlack in Duisburg nicht beschichtet. Zu einem echten Schwerpunkt und zur Spezialität des 2002 gegründeten Unternehmens hat sich aber die Komplettlackierung von Bussen entwickelt. „Hier können wir unsere Qualitäten voll ausspielen“, erklärt Geschäftsführer Mehmet Yeniay, „nämlich Qualität, Flexibilität und Schnelligkeit“. Vor allem auf Schnelligkeit kommt es im Busgeschäft an. „Ein Bus, der nicht auf der

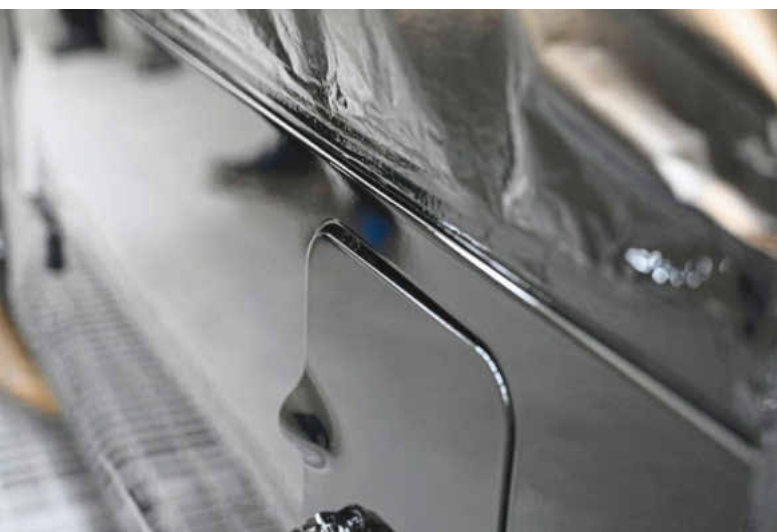
Straße ist, kostet ganz einfach Geld“, erklärt Yeniay, „und zwar ganz schnell auch hohe vierstellige Beträge. Je schneller wir einen Bus lackieren – und damit meine ich komplett – desto geringer die Ausfallkosten.“ Bei Rheinlack hat sich ein Prozess etabliert, der es ermöglicht, einen Bus innerhalb eines Tages zu beschichten. „Dabei fangen die ersten Mitarbeiter um fünf Uhr morgens an, die nächsten um sieben Uhr, andere starten noch später, so dass am Ende 13, 14 Stunden nonstop an einem Fahrzeug gearbeitet wird.“

Einfach Simplex

Eine wichtige Voraussetzung für schnelles Lackieren sind natürlich auch schnelle und leistungsstarke Lackmaterialien. Seit einem Jahr setzt Mehmet Yeniay auf das Industriesystem Simplex des polnischen Lackherstellers Multichem. „Simplex deckt mehrere unserer Sparten ab“, erläutert Yeniay. „Bei der Industrielackierung ist die EP-Grundierung PM.1422 für uns ein echtes Key-Produkt mit hervorragender Füllkraft, starkem Korrosionsschutz, sehr schneller Trocknung und einem Nass-in-Nass-Applikationsprozess, der es erlaubt, nach 20 bis 30 Min direkt den Decklack aufzutragen. Außerdem lässt sich diese Grundierung perfekt schleifen.“ Beim Decklack setzt man bei Rheinlack auf die Simplex-Produktreihen PM.2219 und PM.2319. „Dieses Einschicht-Industrielacksystem ist für uns ideal, weil es mit seiner thixotropen Einstellung erlaubt, sehr schnell hohe Schichtdicken aufzubauen“, weiß Mehmet Yeniay.

Hoher Anspruch an die Optik

Bei Metallic- und Perleffektlackierungen wechselt man bei Rheinlack das Lacksystem, aber nicht den Hersteller. Erste Wahl ist hier das Wasserlacksystem Profix Aqua 2G von Multichem. Effektlackierung stellen auch bei einem Nfz- und Industrielackspezialisten wie Rheinlack keine Ausnahme dar – im Gegenteil. „Speziell im Busbereich gibt es sehr viele junge Unternehmen, die



Top-Finish in kürzest möglicher Zeit – das zeichnet Rheinlack aus. Und ist nur möglich mit perfekt abgestimmten Lackmaterialien.



Vor allem auf Schnelligkeit kommt es im Busgeschäft an. Qualität wird vorausgesetzt.



Optik zählt: Auch bei großen Industrieprojekten und Bussen sind häufig Metallic- und Effektlackierungen gefragt.



Thomas Schäumer, links, bei Multichem Business Development Manager DACH Region, und Mehmet Yeniay.

sich mit ausgefallenen Designs und Farben profilieren“, hat Mehmet Yeniay beobachtet. „Für uns bedeutet das sehr viele Metallic- und Perleffektlackierungen. Gleiches gilt für Schau-stellerfahrzeuge, eine weitere Spezialität von uns. Auch hier kommt es auf eine perfekte Optik und raffinierte Effekte, manchmal auch ein bisschen Bling an.“ Bei der Größe der Objekte benötigt Rheinlack auch hier häufig Lackmengen von 30 oder 40 Litern, die man sich als Readymix liefern lässt. Hier kommt ein weiteres Plus der Kooperation mit Multichem zum Tragen. „Bei dem Zeitdruck, der bei uns herrscht, und den großen Lackmengen, die benötigt werden, hat sich die

Materialverfügbarkeit als ganz entscheidender Faktor herausgestellt“, erklärt Mehmet Yeniay. „In den letzten Jahren kam es bei unseren vorherigen Lieferanten häufig vor, dass bestimmte Materialien einfach nicht verfügbar waren – oder nur mit Wartezeiten, die für uns nicht akzeptabel sind. Das klappt bei Multichem reibungslos.“

Händler spielt Schlüsselrolle

Eine entscheidende Rolle in diesem Zusammenspiel kommt auch dem betreuenden Händler zu. Rheinlack wird von „Die Lacklieferanten, Silvio Behnke“ in Kassel betreut, ein Lackierbetrieb, der seit einiger Zeit Multichem-Händler für

die Marken Profix und Simplex ist. „Wir arbeiten hervorragend mit der Firma Behnke zusammen“, betont Mehmet Yeniay. „Egal ob es um die Ausarbeitung eines besonderen Firmenfarbtons oder die schnelle Bereitstellung einer großen Lackcharge geht – im Zusammenspiel mit dem Hersteller wird uns hier schnell und unkompliziert geholfen. Mehr noch – es ist auch schon vorgekommen, dass wir aus unserer Praxis heraus einen Vorschlag zum Beispiel für eine besondere Gebindegröße gemacht haben, was dann sofort aufgegriffen wurde. Ich kann nur sagen: So stellt man sich eine Zusammenarbeit im Idealfall vor.“ mr■

www.multichem.pl/simplex/en

Netzwerk für Klassiker

Mit einem neuen Business-Netzwerk verknüpft die Automechanika erstmals den Automotive Aftermarket mit der Klassik-Szene.



Die zentrale Idee des B2B Classic Car-Netzwerks liegt darin, führende Player aus Industrie, Werkstatt und Handel zu Themen entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Automobilindustrie zusammenzubringen. (Foto: Messe Frankfurt Exhibition GmbH/Pietro Sutera)

Mit dem neuen B2B Classic Car Netzwerk initiieren die Organisatoren eine Vernetzung des Automotive Aftermarkets mit der bestehenden Klassik-Szene. Zentrales Anliegen ist, Klarheit in dem zersplitterten Milliardenmarkt zu schaffen, der sich um Oldtimer, Youngtimer, Liebhaberfahrzeuge und Supercars dreht. Mitglieder des neuen Netzwerks erhalten Branchen-Insights, exklusive Einladungen zu Klassik-Events und die Möglichkeit neuer Geschäftsmodelle und Businesskontakte aus Industrie, Handel sowie der Werkstatt- und Ser-

vicewelt. (Anmeldung unter automechanika.com/classic-network).

Zur Messe vom 8. bis 12. September 2026 trifft sich die Community in der Halle 11 zu einer täglichen Happy Hour zum persönlichen Austausch und Networking. Außerdem ist ein spannendes Rahmenprogramm geplant, das von Jürgen Book, Oldtimer-Liebhaber und Lack-Experte mit über 45jähriger Erfahrung in der Automobilindustrie, zusammengestellt wird. Ein Highlight wird die Preisverleihung des „Goldenen Klassikers“ am Abend des 8. September.

Komplette Wertschöpfungskette

Der Brandmanager der Messemarke Automechanika, Michael Johannes, sieht in den Plänen viel Potential: „Die DNA unserer Messemarke liegt darin, führende Player aus Industrie, Werkstatt und Handel zu Themen entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Automobilindustrie zusammenzubringen. Das gilt auch für unsere Netzwerk-Idee im Klassik Business. Jeder ist herzlich eingeladen, sich bereits jetzt schon für das Rahmenprogramm der Automechanika Frankfurt im nächsten Jahr online zu registrieren. In einem zweiten Schritt werden wir das Thema auch im Ausland ausrollen.“ Mit dem Konzept reagieren die Organisatoren der Messe auf das weltweit steigende Interesse an klassischen Fahrzeugen und auf zentrale Herausforderungen wie die Sicherung der Ersatzteilversorgung, den Erhalt und Transfer von Know-how angesichts zunehmender Verrentung erfahrener Fachkräfte sowie den Mangel an spezialisierten Ausbildungsformaten. Klassik ist für viele Werkstätten bislang eher ein Nebensegment – das Netzwerk stärkt daher gezielt die Sichtbarkeit und Vernetzung von Profis der Szene, dazu gehören neben der ausstellenden Industrie auch internationale Verbände und Institutionen und Fachbesucher mit Geschäftsbeziehungen in die Klassik-Szene. Unterstützung erhalten die Veranstalter der Automechanika Frankfurt vom neuen strategischen Partner FIVA (Fédération Internationale des Véhicules Anciens), dem weltweiten Dachverband der Oldtimerverbände. FIVA ver-



Zur Messe vom 8. bis 12. September 2026 trifft sich die Community in der Halle 11 zu einer täglichen Happy Hour. Außerdem ist ein spannendes Rahmenprogramm geplant. (Foto: Messe Frankfurt Exhibition GmbH/Petra Welzel)



Classic Cars haben sich als Standbein mit zahlreichen Schnittstellen zu anderen Automechanika-Themenbereichen etabliert. (Foto: Messe Frankfurt Exhibition GmbH)

tritt Clubs in über 70 Ländern mit mehr als zwei Millionen Mitgliedern und verfügt über eines der größten internationalen Netzwerke der Klassikszene (www.fiva.org). Dazu erklärt Tidde Bresters, Präsident FIVA: „Unsere strategische Partnerschaft mit der Automechanika unterstreicht das Vertrauen in das Wachstumspotenzial des Geschäfts mit historischen Fahrzeugen und die Chancen, die dieser Markt auch jungen Menschen für eine berufliche Laufbahn bietet.“

Starkes Echo

Auch Michael Mack, Leiter Bosch Classic, ist vom neuen Netzwerk überzeugt. „Nachdem Bosch Mobility Aftermarket bereits seit vielen Jahren stark auf der Automechanika vertreten ist, freuen wir uns, in 2026 zusätzlich das Produktportfolio und die Service-Dienstleistungen von Bosch Classic einem breiten und internationalen Fachpublikum präsentieren zu können. Das B2B Classic Car Netzwerk der Automechanika Frankfurt verspricht, in Zukunft einen wertvollen Beitrag für die Classic-Community zu leisten.“

Raphael Dammann, DAT Head of Sales-Strategy, stellt fest: „Seit 1931 ist die DAT fester Bestandteil der Automobilwirtschaft. Wir unterstützen unsere Sachverständigen sowie Werkstätten und Autohäuser mit Daten und Werten, damit über den gesamten Fahrzeuglebenszyklus auch das automobilen Kulturgut auf unseren Straßen in Bewegung bleibt. Wir begrüßen die Möglichkeit, über das Automechanika B2B Classic Car Netzwerk zusätzlich mit hoch spezialisierten Anbietern in Kontakt zu kommen.“ ■

www.automechanika.com

HT Line
CERAMIC



Sei einer der Ersten
und sichere dir dein
kostenloses Testpaket



**Die neueste Evolution der
Schleiftechnologie –
jetzt noch besser.**

INDASA Schleifmittel GmbH
Monzastraße 4 D · 63225 Langen · Deutschland
Tel: 06103 388 990
info@indasa.de

[f](#) [in](#) [v](#) [@](#) **INDASADeutschland**
www.indasa-abrasives.com



Neuer Lack-Player, neuer Vertriebskanal

> **DIE COLORCOMPANY GMBH UND DIE SHERWIN WILLIAMS COMPANY GEBEN IHRE ZUSAMMENARBEIT BEI DER EINFÜHRUNG DER MARKE ULTRA 9K AUTOMOTIVE REFINISH IM RAHMEN EINER NEUEN EXKLUSIVEN VERTRIEBSPARTNERSCHAFT BEKANNT.** Diese Kooperation ist ein Meilenstein bei der Platzierung dieser neuen Premiummarke, die auf die sich wandelnden Bedürfnisse professioneller Karosserie- und Lackierbetriebe zugeschnitten ist. „Wir alle bei ColorCompany sind hoch motiviert, dieses neue Projekt mit dem weltweit größten Lackhersteller zu starten und dessen A-Marke im Bereich Autore-

paraturlacke zu vertreiben und zu betreuen. Unsere gesamtes Team wird dafür sorgen, dass Ultra 9K seinen Platz unter den anderen bekannten Marken in diesem Markt einnimmt“, sagte Jochen Waldeck, ColorCompany Managing Director Sales. „Wir freuen uns sehr, Ultra 9K über die ColorCompany GmbH zu vertreiben, deren Fokus, Marktkennntnis und starke Kundenbeziehungen sie zu einem idealen Vertriebskanal für die Einführung von Ultra 9K machen“, sagte Dave Wright, Executive Vice President EMEA von Sherwin-Williams Automotive Finishes. „Ihr Engagement für eine enge Unterstützung vor Ort stellt si-

cher, dass die Marke nicht nur die richtigen Kunden erreicht, sondern auch durch die technische Unterstützung und Servicestruktur von Sherwin-Williams und ColorCompany den Support erfährt, den Fachleute erwarten.“

Die Kooperationsvereinbarung wurde offiziell von Dave Wright und Dipan Haria, Vorstandsvorsitzender von ColorCompany, unterzeichnet und symbolisiert die Fortsetzung der strategischen Entwicklung von Ultra 9K als vertrauenswürdige, innovative und serviceorientierte Marke im Bereich der Autoreparaturlacke.

www.color-company.com



Technische Unterstützung, Service und Support erfolgen durch Sherwin-Williams und ColorCompany.



Vertrauenswürdige, innovativ und serviceorientiert – dafür steht Ultra 9K. (Foto: Sherwin Williams)

Hookit-Neuheit bei 3M: flexible Schleifmittel

> **3M ERWEITERT SEIN SORTIMENT IM BEREICH AUTOREPARATURSYSTEME MIT DEN NEUEN 3M HOOKIT FLEXIBLEN FEINSCHLEIFSTREIFEN UND -SCHEIBEN.** Die weiche Schaumstoffkonstruktion der neuen Schleifmittel passt sich mühelos unregelmäßigen Oberflächen, Kanten und Ecken an. So lassen sich gleichmäßige, konsistente Ergebnisse erzielen, was entscheidende Vorteile bei komplexen Karosserie- und Lackarbeiten einbringt. Hunderte von laserperforierten Löchern sorgen zudem für eine hervorragende Staubabsaugung und schaffen eine saubere, effiziente Arbeitsumgebung. Die Hookit Schleifstreifen eignen sich ideal für den Füllerschleif, das Anschleifen von Einblendzonen sowie den Kanten- und Eckenschleif. Dank vorperforierter Doppelseiten können sie gefaltet werden, was die Kontrolle und Handhabung deutlich verbessert. Die Schleifscheiben bieten eine konstante Schleifleistung und ein exzellentes Finish im Nass- oder Trockenschleif. Sie kombinieren flexible Aluminiumoxid-Schleifmittel mit einer weichen Schaumstoffunterlage und überzeugen durch Langlebigkeit sowie Vielseitigkeit. Von der Grundierungsvorbereitung über den finalen Schleif vor der Lackanwendung, bis hin zur Beseitigung kleiner Lackfehler: Das Sortiment reicht von P400 bis P2000 und deckt alle Schritte der Fahrzeugaufbereitung ab. So können Werkstätten ihre Arbeitsprozesse effizienter gestalten und hochwertige Ergebnisse mit weniger Nacharbeit sicherstellen. Gleichzeitig sorgt die optimierte Staubabsaugung für eine saubere Arbeitsumgebung, was nicht nur die Effizienz steigert, sondern auch die Arbeitsqualität verbessert.

www.3mdeutschland.de



Die weiche Schaumstoffkonstruktion passt sich unregelmäßigen Oberflächen an und bietet ein ausgezeichnetes Finish, egal ob nass oder trocken geschliffen wird. (Foto: 3M)

E²M von Colad: modulare Lösung

> **MIT E²M PRÄSENTIERT COLAD EIN REVOLUTIONÄRES MODULARES SYSTEM.** E²M ist nicht nur ein Produkt. Es ist eine Denkweise. Mit einem flexiblen Haken- und Rastersystem können Anwender in Sekundenschnelle ihre ideale Konfiguration erstellen. Ob in einer Werkstatt oder einem Vorbereitungsraum – mit E²M ist alles genau dort, wo man es braucht, um sich auf das konzentrieren können, was wirklich wichtig ist: die Arbeit zu erledigen. Ob Schleifstation oder Finishwagen – mit dem Baukastensystem kann für jeden Job in drei Schritten ein leistungsstarker Arbeitsplatz geschaffen werden.

- Zuerst die Workflow-Anforderungen bestimmen
- Danach Werkzeuge, Geräte und Zubehör mühelos anbringen und vom ersten Tag an mit vollem Tempo arbeiten.

Wer bereit ist, seinen Arbeitsablauf zu verbessern, kann sich direkt an www.colad.com oder seinen örtlichen Colad-Händler wenden.

www.colad.com



Mit dem Baukastensystem kann für jeden Job ein leistungsstarker Arbeitsplatz geschaffen werden. (Foto: EMM)

Für empfindliche Lacke

> **DIE BELLANET GMBH, SPEZIALISIERT AUF HOCHWERTIGE REINIGUNGSTEXTILIEN IM B2B-BEREICH,**

bringt mit dem Micro Maxx Trockentuch ein neues Profi-Werkzeug auf den Markt. Entwickelt für höchste Anforderungen in Kfz-Werkstätten und Lackierbetrieben, vereint das Microfasertuch kompromisslose Lackschonung mit maximaler Saugkraft. Im Zentrum stand für bellanet eine klare Zielsetzung: Ein Kfz-Trockentuch zu schaffen, das den hohen Ansprüchen professioneller Fahrzeugaufbereitung und -pflege gerecht wird – insbesondere dort, wo empfindliche Oberflächen wie frisch lackierte Karosserieteile bearbeitet werden. Das Ergebnis ist ein silikonfreies twisted pile Microfaser-Trockentuch mit einem außergewöhnlichen Flächengewicht von 1.600 g/m², das nicht nur mit reiner Masse, sondern vor allem mit Funktion überzeugt. Die speziell gedrehte Microfaserstruktur (twisted pile) sorgt für ein extrem hohes Volumen bei gleichzeitig sehr weicher Haptik. Dadurch gleitet das Tuch ohne Druck über jeden Lack und nimmt dabei das Fünffache seines Eigengewichts an Flüssigkeit auf. Dank des randlosen Designs wird die Gefahr von Kratzern, wie sie bei umkettelten Tüchern entstehen können, vollständig eliminiert. Erhältlich ist das Micro Maxx Trockentuch in zwei Größen: 40 x 60 und 50 x 80 cm.

www.microfaser.de



Die speziell gedrehte Microfaserstruktur sorgt für ein extrem hohes Volumen bei gleichzeitig sehr weicher Haptik (Foto: bellanet)

SATA feiert 100 Jahre Lackierpistole

> **RUNDES JUBILÄUM IN KORNWESTHEIM:**

Vor genau hundert Jahren wurde die erste Lackierpistole von SATA hergestellt (damals noch „Sanitaria“). Das wird nun gefeiert – mit einer Sonderedition der jet X. Und, ganz exklusiv: mit einem streng limitierten Produktset aus drei Jubiläums-Lackierpistolen.

Vor hundert Jahren fing alles an – mit einer zufälligen Begegnung. Im Jahr 1925 trafen sich zwei Geschäftsleute bei einer Bahnfahrt. Der eine von der Sanitaria AG, der andere von der Lackfabrik Lechler. Letzterer suchte passende Werkzeuge, um seine neuen spritzbaren Lacke zu verarbeiten. Die Sanitaria konnte mit ihrem Know-how bei der Zerstäubung flüssiger Materialien weiterhelfen – die erste Lackierpistole des Hauses entstand. Diese schicksalhafte Begegnung jährt sich nun zum hundertsten Mal. Aus

diesem Anlass präsentiert SATA die jet X 100 Years Edition – eine Sonderedition des gegenwärtigen Topmodells von SATA. Die Jubiläums-Lackierpistole trägt die original Konstruktionszeichnung der „Nr. 1“, der ersten Lackierpistole von 1925. Sie ist ab 15.09. im Fachhandel erhältlich – solange der Vorrat reicht.

Für die treuesten Fans und Partner hat SATA außerdem ein exklusives Produktset aufgelegt. Es enthält die jet X 100 Years Edition, außerdem je eine SATAmi-nijet 4400 B und eine SATAjet 100 B, beide ebenfalls als 100 Years Edition im Design der „Nr. 1“. Darüber hinaus im Koffer: Eine SATA Chronik und andere Jubiläumsartikel, die eigens für diesen Anlass herausgegeben wurden und wie der Koffer selbst streng limitiert sind.

Wer dieses Produktset besitzen möchte,

sollte sich also beeilen. Ein Trost für alle, die keines ergattern: Auch die SATAmi-nijet 4400 B und die SATAjet 100 B in der 100 Years Edition sind noch einzeln in begrenzter Stückzahl erhältlich.

www.sata.com



Die jet X 100 Years Edition ist eine Sonderedition des gegenwärtigen Topmodells von SATA. (Foto: SATA)

Die Marke erleben

Das ANEST IWATA Experience Center ist Showroom, Tagungsstätte und Schulungscenter zugleich.

Wer das Experience Center am ANEST IWATA-Standort in Leipzig betritt, geht zuerst durch einen Zeittunnel an einer hinterleuchteten Wand entlang, an der markante Daten, Ereignisse und natürlich Produkte des 1926 im japanischen Akiita gegründeten Unternehmens gezeigt werden. Nach wenigen Metern öffnet sich der Gang, und man steht mitten in einem fast 200 Quadratmeter großen Raum, der in drei Bereiche unterteilt ist. Ganz rechts lädt eine halbierte, nach vorne offene Lackierkabine zu

praktischen Übungen ein, ganz links wartet ein großzügiger Loungebereich mit Bar auf die Besucherinnen und Besucher. Dazwischen sind fast wie bei einer Messe Produkte von ANEST IWATA gruppiert, sortiert nach Branche und Anwendungsschwerpunkten – von der Industrielackierung über das Holzhandwerk bis hin zur Fahrzeuglackierung, die den Schwerpunkt bildet.

„Wir wollten mit dem Experience Center eine Räumlichkeit schaffen, in der unser Handelspartner, die Endkunden und im Grunde alle Interessierten in

der Branche die Möglichkeit erhalten, ANEST IWATA zu erleben“ erklärt Daniel Dorn, Betriebsleiter der ANEST IWATA Deutschland.

Virtuell alles möglich

„Dabei sprechen wir unsere Besucher auf unterschiedlichen Ebenen an: Ganz praktisch, quasi zum Anfassen, theoretisch – in unserem innovativen Schulungsraum Yokohama – aber auch emotional in unserem gemütlichen Lounge-Bereich.“



Seit Ende letzten Jahres steht das Experience Center Besucherinnen und Besuchern aus der DACH-Region und den Niederlanden offen. (Fots: M. Rehm)



Die Original-Lackierkabine dient als realistisches Setting für den Virtual Painter.



Zeitreise inklusive: Vor fast 100 Jahren begann die Geschichte von ANEST IWATA im japanischen Akita.



Wie auf einer Messe: Nach Anwendungen und Branchen sortiert, erwartet die Besucher ein breites Spektrum an ANEST IWATA-Produkten.



Bar und Lounge sorgen für Wohlfühlatmosphäre. Das Experience Center soll auch ein Treffpunkt für die Branche sein.

Eine Besonderheit im Experience Center stellt die virtuelle Lackieroption dar. In einer handelsüblichen, allerdings halbierten WOLF-Kabine ohne Aggregate können mit einem Virtual Painter unterschiedlichste Lackierjobs ausgeführt werden. Die Ergebnisse können anschließend am großen Flat-screen angeschaut und besprochen werden. „Beim Virtual Painter hat uns nicht nur überrascht, wie gut dieses Angebot ankommt, sondern auch wie vielseitig es genutzt wird. So ist es fast normal, dass Kundengruppen aus dem Fahrzeuglackierbereich mal ein Möbelteil oder ein Boot virtuell lackieren oder Schreiner sich mal an einer Auto-

tür versuchen. Die Möglichkeiten sind ja unbegrenzt.“

Ende letzten Jahres wurde das Center fertiggestellt, seither waren mehrere hundert Besucherinnen und Besucher aus Deutschland, Österreich, Holland und der Schweiz zu Gast. „Es gab eigentlich keinen offiziellen Eröffnungstermin“, erinnert sich Daniel Dorn, „sondern wir haben die Startphase dazu genutzt, Erfahrungen zu sammeln, hier und da noch ein bisschen zu optimieren, um jetzt wirklich ein perfektes Erlebnis der Marke ANEST IWATA bieten zu können.“

mr■

www.anest-iwata-de.com



Einen von Daniel Dorn geführten **Video-Rundgang** durch das Experience Center finden Sie auf www.lackiererblatt.de. Einfach den **QR-Code** scannen!

Win-Win bei der Felgenreparatur

CarTEC knüpft mit WheelDoctor Deutschland ein innovatives Netzwerk für die professionelle Aufbereitung von Alufelgen.



Die WheelDoctor-Fachbetriebe arbeiten nach einheitlichen Qualitätsstandards und werden regelmäßig geschult und zertifiziert. (Foto: CARTEC)

Beschädigte Alufelgen sind in Deutschland ein Problem, das viele Autofahrer betrifft. Die Suche nach einer geeigneten Fachwerkstatt war bisher oft zeitaufwendig und umständlich. WheelDoctor Deutschland revolutioniert nun den Markt der Alufelgenaufbereitung. Durch digitale Prozesse und ein flächendeckendes Netz qualifizierter Fachbetriebe bietet Wheel-

Doctor eine schnelle, professionelle und sichere Lösung für die Reparatur lackierter und glanzgedrehter Felgen. Sowohl Endkunden als auch Werkstätten profitieren von diesem effizienten und TÜV-geprüften Konzept.

Jeder Autofahrer kennt das Problem: Ein Moment der Unachtsamkeit und schon ist die teure Alufelge durch den Kontakt mit der Bordsteinkante zer-

kratzt. Im Schnitt hat fast jedes Auto in Deutschland eine beschädigte Felge. Doch die Suche nach einer Fachwerkstatt, die den Schaden fachgerecht und zuverlässig behebt, gestaltet sich für viele Autofahrer schwierig. Hier setzt WheelDoctor Deutschland an. Mit dem Ziel, eine deutschlandweite Lösung für die professionelle Alufelgenaufbereitung anzubieten, bringt das digitale



Über die Website www.wheeldoctor.de finden Endkunden schnell und unkompliziert einen WheelDoctor-Fachbetrieb in Ihrer Nähe. (Foto: CARTEC)



Mit der neuen WheelDoctor-App digitalisiert CARTEC die Prozesse im Fachbetrieb vom Schadensgutachten bis zur fertigen Felge. (Foto: CARTEC)

Netzwerk qualifizierte Fachbetriebe und Endkunden zusammen. WheelDoctor Deutschland steht für höchste Qualität, schnelle Abwicklung und sichere Reparaturprozesse – digital und effizient. Das WheelDoctor-Netzwerk bietet Autofahrern eine unkomplizierte Lösung, um beschädigte Felgen schnell und fachgerecht aufbereiten zu lassen. Die Vorteile für Endkunden auf einen Blick:

- Fachbetriebe in der Nähe: Kundinnen und Kunden finden schnell und einfach qualifizierte Werkstätten in ihrer Nähe.
- Digitale Prozesse: Kostenvorschläge und Terminvereinbarungen werden bequem online abgewickelt, ohne dass der Kunde zuerst persönlich in die Werkstatt kommen muss.
- Höchste Qualitätsstandards: Einheitliche Reparaturkonzepte stellen sicher, dass sowohl lackierte als auch glanzgedrehte Alufelgen fachgerecht aufbereitet werden.
- Vor-Ort-Service statt Versand: Der gesamte Reparaturprozess findet direkt im Fachbetrieb statt, ohne dass die Felgen per Post verschickt werden müssen. So hat der Kunde sein Fahrzeug in ein bis zwei Tagen zurück, statt wochenlang auf seine Felgen warten zu müssen.

Fachbetriebe profitieren

Auch für Fachbetriebe bietet das WheelDoctor Deutschland Netzwerk zahlreiche Vorteile mit sich. Dank digi-

taler Prozesse werden Angebote und Terminvereinbarungen schneller und effizienter abgewickelt. Das entlastet die Werkstätten und sorgt für eine höhere Auslastung. Die wichtigsten Vorteile für Fachbetriebe:

- Digitale Schadensabwicklung: Mit der innovativen Felgen-App wird die Schadensbewertung und Angebots-erstellung direkt digital in der Werkstatt durchgeführt.
- Effizientes Marketing: WheelDoctor übernimmt das zentrale Marketing, um die Reichweite der angeschlossenen Fachbetriebe zu erhöhen.
- TÜV-geprüftes Verfahren: Das Reparaturprozess von WheelDoctor Deutschland entspricht den Anforderungen des TÜV gemäß Technischem Bericht Nr. 76232807-1.

- Mehr Werkstattauslastung: Durch das digitale Angebot und die einfache Kundenanbindung profitieren Fachbetriebe von einer optimierten Auslastung und höherer Kundenzufriedenheit.

WheelDoctor Deutschland bietet Autofahrern und Werkstätten damit eine neue, wegweisende Möglichkeit, beschädigte Alufelgen effizient und professionell aufbereiten zu lassen. Durch die Kombination aus digitalen Prozessen und einem flächendeckenden Netz qualifizierter Partnerbetriebe wird die Felgenreparatur für den Kunden einfacher, schneller und sicherer als je zuvor. ■

www.cartec-systems.de



Mit der Marke WheelDoctor Deutschland sind Partnerbetriebe auf den ersten Blick als die Felgenprofis zu erkennen. (Foto: CARTEC)

Echtes Risiko oder leere Drohung?

Der sogenannte Werkstattregress verunsichert viele Kfz- und Lackierbetriebe. Doch wann ist ein solcher Regress überhaupt möglich, und wie groß ist das tatsächliche Risiko?



Die Reparatur ist erfolgt, die Regulierung abgeschlossen – doch plötzlich werden gezahlte Beträge zurückgefordert. Beim Thema „Werkstattregress“ wird oft zu Unrecht eine Drohkulisse aufgebaut. (Foto: M. Rehm)

In den letzten Jahren häufen sich Fälle, in denen Haftpflichtversicherer nach abgeschlossener Unfallschadenregulierung versuchen, gezahlte Beträge von der reparierenden Werkstatt zurückzufordern – durch den

Werkstattregress. Die Grundlage für den Werkstattregress bildet der sogenannte subjektive Schadensbegriff bei einem Haftpflichtschaden. Danach muss der Versicherer dem Geschädigten, der keine Schuld am Unfall hat, al-

le Kosten ersetzen, die aus dessen Sicht für eine fachgerechte Reparatur erforderlich sind. Hat der Geschädigte ein Sachverständigen-Gutachten eingeholt und gibt den Reparaturauftrag entsprechend frei, darf er als Laie

grundsätzlich auf diese Angaben vertrauen. Der Versicherer kann dann in der Schadenregulierung nicht einfach Kürzungen vornehmen, sondern muss die volle Reparatursumme zahlen – ganz gleich, ob die Reparatur ordnungsgemäß und wirtschaftlich durchgeführt wurde oder nicht.

Allerdings fordert der Versicherer in diesen Fällen oft eine „Vorteilsausgleichsabtretung“: Der Geschädigte muss mögliche Rückforderungsansprüche gegen die Werkstatt an den Versicherer abtreten. Das verschafft dem Versicherer die Möglichkeit, später zu prüfen, ob er zu viel gezahlt hat und diese Beträge direkt bei der Werkstatt geltend zu machen. Rechtlich setzt das voraus, dass auch der Kunde selbst einen Rückforderungsanspruch gegen die Werkstatt gehabt hätte – denn der Versicherer kann nie mehr verlangen, als er dem Geschädigten selbst zugestanden hätte.

Zwei typische Angriffslinien

In der Praxis werden von den Versicherern meist zwei Hauptargumente für Regressforderungen angeführt:

„Nicht gemacht, aber berechnet“: Hier wird behauptet, bestimmte Arbeitsschritte seien von der Werkstatt gar nicht ausgeführt worden. Ein klassisches Beispiel: Es wurde der Ausbau einer Scheibe in Rechnung gestellt. Tatsächlich sei diese aber im Reparaturprozess nur abgeklebt worden. Die Versicherer prüfen dabei alle Reparaturmaßnahmen, die auf der Rechnung stehen. Betriebe, die Positionen abrechnen, die nicht erbracht wurden, gehen damit ein erhebliches – zivilrechtliches und auch strafrechtliches – Risiko ein.

„Überflüssig und unnötig“: Versicherer stützen ihre Regresse häufig auf Prüfberichte und argumentieren, bestimmte Arbeiten seien für die Reparatur fachlich nicht erforderlich gewesen. Dabei wird behauptet, die Werkstatt dürfe sich nicht blind auf das Schadensgutachten des Sachverständigen verlassen, sondern müsse Überflüssiges reduzieren oder unterlassen.



„Die Rechtsprechung zeigt: Für ehrliche Betriebe ist das Risiko eines Werkstattregresses überschaubar. Die Gerichte stellen regelmäßig klar, dass eine Werkstatt die im Gutachten festgelegten Arbeiten ausführen darf.“

Thomas Nonas

Chancen der Werkstatt: Gutachtenvertrauen und klare Aufträge

Die Rechtsprechung zeigt: Für ehrliche Betriebe ist das Risiko eines Werkstattregresses überschaubar. Die Gerichte stellen regelmäßig klar, dass eine Werkstatt die im Gutachten festgelegten Arbeiten ausführen darf. Das liegt zum einen daran, dass ein Gutachter eine erhöhte Sachkunde zur Erforderlichkeit von Reparaturmaßnahmen hat. Und zum anderen, dass sein Gutachten der unabhängigen Feststellung von Schadensumfang und Kosten diene. Die Konsequenz: Eine Werkstatt ist damit – mit Ausnahme von evident falschen Reparaturpositionen – nicht verpflichtet, das Gutachten inhaltlich zu überprüfen und Positionen zu kürzen. Entscheidend ist jedoch, dass der Reparaturauftrag klar formuliert ist. Werkstätten können sich schützen, indem sie den Vermerk „Reparatur nach Gutachten“ mit konkreter Bezugnahme auf die dort aufgeführten Arbeitsschritte sowie eine transparente Preisvereinbarung in den Auftrag aufnehmen. Der Kunde – und damit auch der Versicherer – kann dann keine Positionen zurückverlangen, die ausdrücklich vereinbart und durchgeführt wurden.

Wo liegen die Risiken?

Eigenmächtige Abweichungen vom Gutachten, fehlerhafte oder unvoll-

ständige Ausführungen von Arbeiten oder „geschönte“ Rechnungen sind klare Einfallstore für Regressforderungen. Auch offenkundige Fehler im Gutachten, die dem Kunden sogar als Laie ins Auge springen müssen (z. B. eine Reparatur der Frontschürze, obwohl nur eine Heckkollision stattgefunden hat), darf die Werkstatt nicht ignorieren – hier wäre eine Rücksprache mit dem Sachverständigen geboten.

Ebenfalls problematisch: Manche Gerichte vertreten strengere Ansichten oder stellen höhere Anforderungen an die Darlegungslast der Werkstatt. Auch wenn eine sekundäre Darlegungspflicht oft nicht besteht, sollten Werkstätten Unterlagen (Fotos, Arbeitszettel, Nachweise für Verbringung, Probefahrten etc.) aufbewahren, um – wenn es darauf ankommt – belegen zu können, dass die berechneten Leistungen ordnungsgemäß erbracht wurden. Beilackierungen und Musterbleche etc. sollten mit dem Sachverständigen idealerweise bereits im Vorfeld abgeklärt sein, damit diese im Gutachten enthalten sind.

Strategien zur Regressabwehr

Die Erfahrung zeigt: Die Erfolgsquote der Versicherer vor Gericht ist sehr gering. Oft scheitern Regressklagen an einem unsubstantiierten, also nicht ausreichend konkretem Vorwurf oder daran, dass der Reparaturauftrag deckungsgleich mit dem Sachverständigen-Gutachten war.

Trotzdem empfiehlt es sich, vorbereitet zu sein – und zwar durch:

- **Klare Auftragsformulierung:** Festhalten, dass nach Gutachten repariert wird, und alle Preisbestandteile schriftlich vereinbaren.
- **Saubere Dokumentation:** Erbrachte Arbeiten nachvollziehbar dokumentieren, auch bei scheinbar kleinen Positionen wie Kleinteilepauschalen oder Verbringungskosten.
- **Prüfung der Abtretung:** Nicht jedes Abtretungsformular ist wirksam – das kann ein Einwand im Prozess sein.
- **Gelassene Reaktion:** Nicht jeder Drohbrief erfordert sofortige Zahlung. Juristisch prüfen lassen, ob

die Forderung überhaupt begründet ist.

- **Prüfung der Verjährung:** Uneinigkeit besteht derzeit bei der Verjährung von Regressansprüchen. Bislang wurde davon ausgegangen, dass Regressansprüche nach allgemeinen Verjährungsregeln in drei Jahren ab Schluss des Jahres der Kenntnis der Regress-Tatsachen verjähren. Ein aktuelles amtsgerichtliches Urteil geht jedoch – ohne nähere Begründung – von einer zweijährigen Verjährung nach der Abnahme unter Anwendung des § 634a BGB aus. Ein Einspruch sollte also vorsichtshalber erhoben werden, wenn die Regressforderung oder die Regressklage mehr als zwei Jahre nach Reparaturabnahme erhoben wird.

Gefährliche Fallen

Allerdings gibt es für Werkstätten im Hinblick auf den Regress eine gefährli-

che Stolperfalle. Tritt der Kunde den Schaden an die Werkstatt ab und wird diese damit zum Regulierungspartner der Versicherer, greift der subjektive Schadensbegriff nicht mehr. Er gilt nur solange der Kunde Anspruchsinhaber ist.

Tritt die Werkstatt als Regulierungspartner ein, kann die Versicherung ab diesem Zeitpunkt Zweifel an der fachgerechten Reparatur einlegen. Sie könnte demnach einwenden, dass diverse Positionen nicht notwendig gewesen wären oder eine Reparatur günstiger zu bewerkstelligen sei. Im Streitfall müsste ein Gericht den Reparaturprozess im Detail – in der Regel durch ein gerichtliches Gutachten – prüfen. Und genau dort liegen die Risiken. Kommt das Gutachten zu einer anderen Einschätzung als das vorherige Gutachten, werden plötzlich der Werkstatt nicht mehr alle Reparaturpositionen erstattet. Der Betrieb kann dann entweder auf den Fehlbetrag verzichten oder müsste diesen vom Kun-

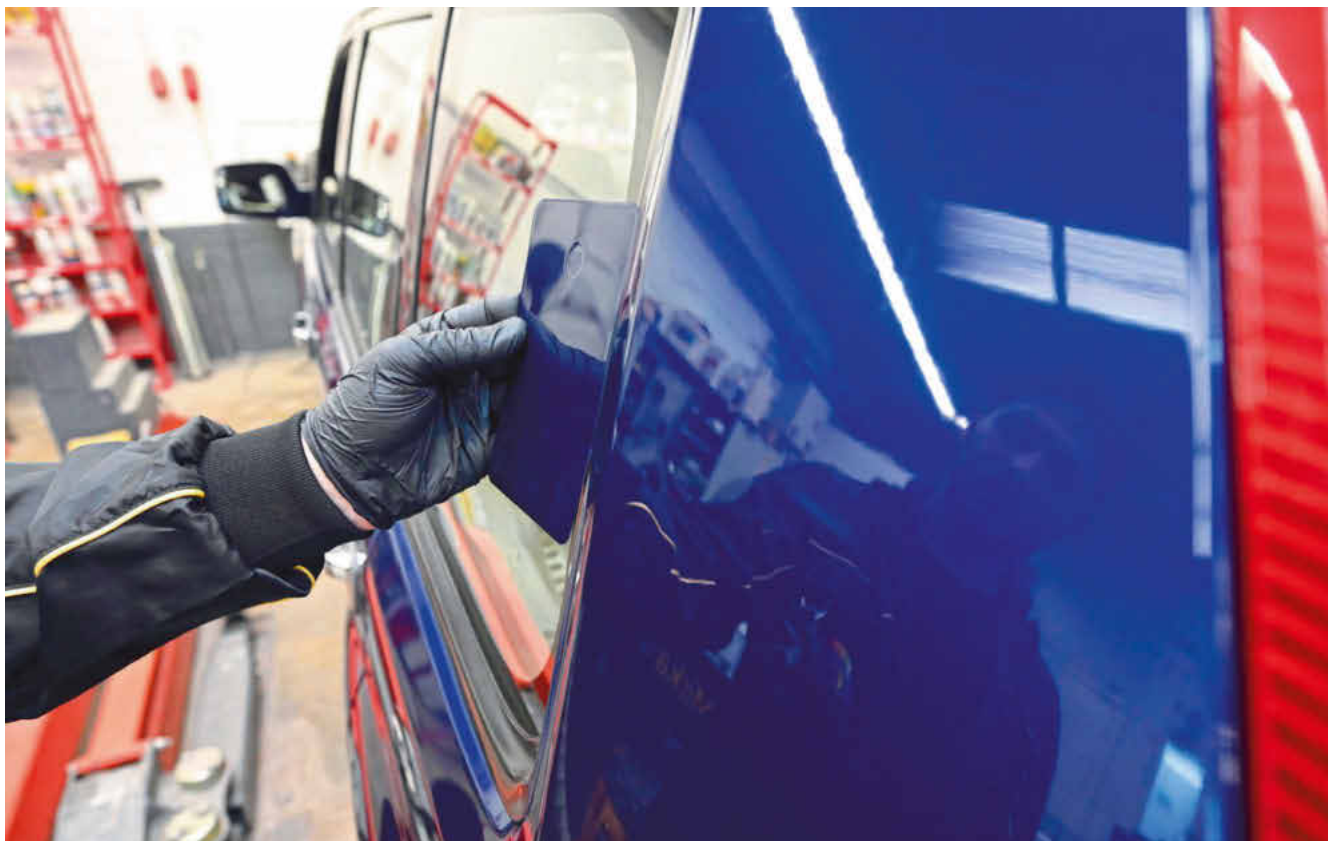
den nachfordern mit der Begründung, dass nicht alle Positionen von der Versicherung beglichen wurden, weil die Werkstatt aktiv in die Schadensregulierung eingetreten ist. Dieser wird darüber nicht begeistert sein.

Der größte Gefallen, den man als Werkstatt seinem Kunden bereiten kann, ist, dass man ihm – auch bereits bei kleinen Schadenhöhen – einen spezialisierten Anwalt und Sachverständigen empfiehlt, die sich um die Schadenregulierung mit der Versicherung kümmern.

Für Rückfragen bezüglich dieses sehr komplexen Themas steht der Bundesverband Fahrzeuglackierer Innungsmitgliedern unter der kostenlosen Hotline beratend zur Verfügung. ■

www.fahrzeuglackierer.de

Der Autor Thomas Nonas ist Syndikusrechtsanwalt beim Bundesverband Fahrzeuglackierer und u. a. Fachanwalt für Verkehrsrecht.



Beilackierungen und Musterbleche etc. sollten mit dem Sachverständigen idealerweise bereits im Vorfeld abgeklärt sein, damit diese im Gutachten enthalten sind. (Foto: M. Rehm)

Jetzt einen neuen Leser werben und tolle Prämie sichern!

Ihre
Prämie



50,- € in bar

50,- € für Sie und wofür immer Sie wollen.
Genau das Richtige, um sich zwischendurch
etwas zu gönnen.



Top-Angebot für den neuen Leser:

- mit 6 Ausgaben für nur 116,10 € im Jahr immer aktuell informiert
- Top-Prämie

Auch als DIGITAL-ABO

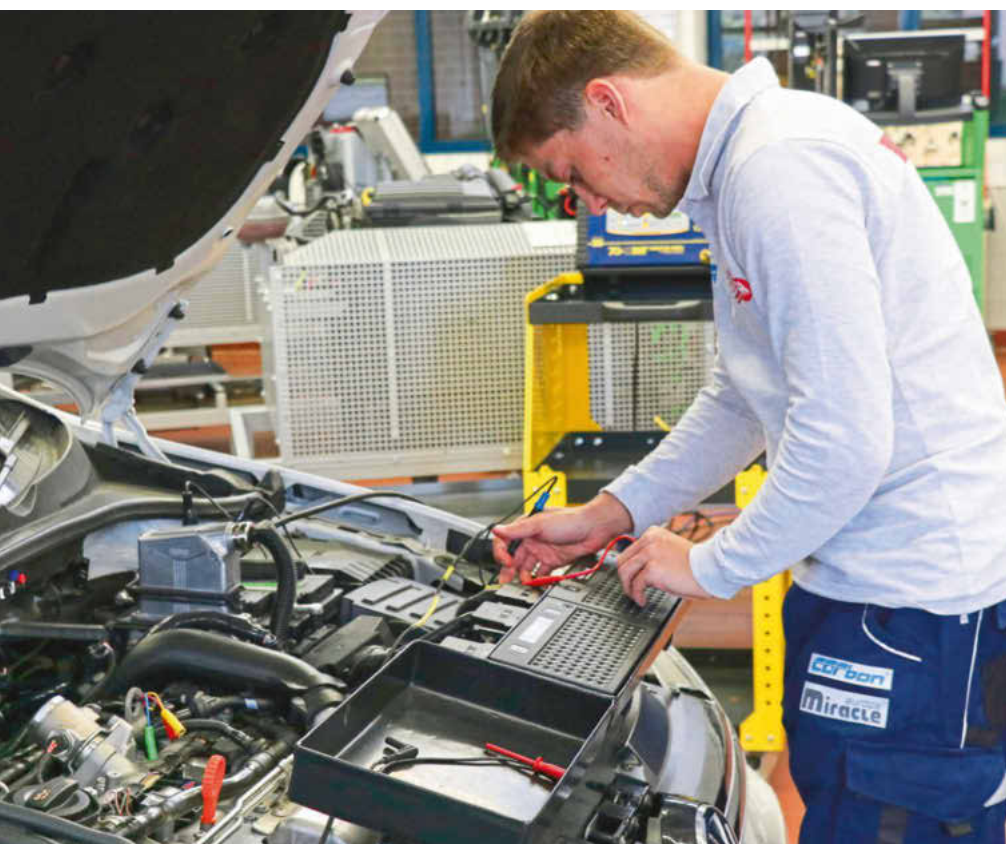
Für nur 93,- € statt 116,10 €

Gleich online bestellen:
www.direktabo.de/la/angebote

Lackiererblatt Leserservice
Phone +49 711 82651-206

Pole Position für den Nachwuchs

Die Carbon GmbH verstärkt ihr langjähriges Engagement in der beruflichen Bildung und Nachwuchsförderung im Kfz- und Fahrzeuglackiererhandwerk.



Eindrücke vom ZDK-Training für die EuroSkills in Dresden. Carbon gehört hier seit Jahren zu den Sponsoren. (Foto: Carbon)

Mit gezielten Investitionen unterstützt das Unternehmen das innovative Nationalteam-Projekt des Bundesverbandes Fahrzeuglackierer (BFL) und den Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V. (ZDK) bei der Deutschen Meisterschaft im Handwerk, sowie die Teilnehmer bei internationalen Wettbewerben wie EuroSkills und WorldSkills. „Die Carbon GmbH unterstützt den ZDK seit mehr als 20 Jahren mit Sponsorengeldern bei den Leistungswettbewerben und mit Weiterbildun-

gen für die beruflichen Bildungsstätten des ZDK“, bestätigt Joachim Syha, Technischer Referent beim Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V. und dort zuständig für die Aus- und Fortbildung. Das Engagement des Teams um den Gründer Siegbert Müller sei in zweierlei Hinsicht ungewöhnlich: Auch in Zeiten, in denen viele große Unternehmen geizten, sei die kleine Carbon GmbH zuverlässig an der Seite des Verbandes gestanden; und das nicht nur finanziell, sondern auch mit kostenlosen Trainings und Gerätschaf-

ten. Aktuell fördert Carbon gemeinsam mit der Miracle-Europe GmbH die EuroSkills und die Deutsche Meisterschaft im Handwerk mit 10.000 Euro. An den EuroSkills im dänischen Herning nahmen dieses Jahr für die Kfz-Mechatroniker Nutzfahrzeugtechnik Miriam Dickmann und im Schwerpunkt Pkw Johannes Renner teil.

Partner des Nationalteams

Der Bundesverband Fahrzeuglackierer startete Anfang 2024 das Fahrzeuglackierer-Nationalteam. Mit dieser Initiative möchte der Verband junge Menschen für den Fahrzeuglackiererberuf begeistern und talentierte Nachwuchskräfte fördern. „Ohne die Unterstützung von Partnern wie Carbon wäre ein solches Projekt nicht realisierbar“, erklärt Simone Diehl, die stellvertretende Leiterin Bildung im BFL. „Darüber hinaus hilft uns die enge Zusammenarbeit mit der Industrie, technisch am Puls der Zeit zu bleiben und Innovationen frühzeitig zu erkennen und aufzugreifen.“

CBR-System als Benchmark

Carbon hat sich mit sechs Bundespreisen für Innovationen im Handwerk als führender Anbieter von nachhaltigen Karosseriereparaturkonzepten etabliert. Von Anfang an hat sich das Unternehmen auf sanfte Ausbeultechniken konzentriert: von der Lackschadenfreien Ausbeultechnik über das Miracle-System, der Klebetechnik für große Beschädigungen und AluRepair bis zum vollständig selbst entwickelten CBR-System, welches seit 2021 auf dem Markt ist. Siegbert Müller: „Es war uns immer wichtig, den Betrieben

eine Lösung zu bieten, nicht immer nur Teile zu tauschen und wegzuschmeißen, sondern nachhaltig und dabei sehr profitabel zu reparieren. Was heute unter der Philosophie I statt E bekannt ist, propagieren wir schon seit 25 Jahren.“

Training in Dresden

Beim ZDK-Training für die EuroSkills in Dresden war Leonard Jurisch, technischer Leiter und Karosseriebaumeister bei der Carbon GmbH, persönlich vor Ort, um die Sponsoring-Schecks über je 5.000 Euro zu übergeben. „Es waren nicht nur der deutsche Teilnehmer vor Ort, sondern auch Kandidaten aus Schweden und Österreich“, berichtet Jurisch. „Es ist gewünscht, dass mehrere Nationen zusammen trainieren, damit alle dieselben Voraussetzungen haben.“ Als ehemaligem Gewinner des Bundesleistungswettbewerbs im Karosserie- und Fahrzeugbauhandwerk liegt Jurisch die Nachwuchsförderung besonders am Herzen: „Wenn sich junge Leute um die 20 Jahre so reinknien und solche Leistungen abrufen, ist das etwas Besonderes.“ „Unser Handwerk überlebt nur, wenn es junge Leute gibt, die so engagiert sind“, erklärt Jurisch die Unternehmensphilosophie. „Das ist eine Win-Situation für alle. Wir haben gute Leute, die unser Werkzeug benutzen können und unsere Philosophie vertreten. Sie haben gutes Werkzeug, womit sie gut arbeiten können und später auch ihren eigenen Nachwuchs sichern.“



„Ohne die Unterstützung von Partnern wie Carbon wäre ein Projekt wie das Fahrzeuglackierer-Nationalteam nicht realisierbar.“

Simone Diehl



Nachwuchsförderung als Auftrag: Auch das Fahrzeuglackierer-Nationalteam wird von Carbon unterstützt. (Foto: BV Farbe Gestaltung Bautenschutz)

Die Unterstützung des Fahrzeuglackierer-Nationalteams und anderer Bildungsinitiativen ist für Carbon mehr als nur Sponsoring – es ist eine langfristige Investition in die Zukunft des Handwerks. Mit dieser nachhaltigen Strategie stärkt Carbon nicht nur die Nachwuchsförderung, sondern schafft

ein berufsübergreifendes Netzwerk junger, qualifizierter Fachkräfte, die Qualitätsstandards und die Attraktivität der Handwerksberufe rund um die Karosserie langfristig sichern. ■

www.carbon.ag

25 Jahre Innovationsarbeit

> **„SEIT VIELEN JAHREN KENNE UND SCHÄTZE ICH DIE CARBON GMBH UND ALLEN VORAN DEN GRÜNDER UND „MACHER“ SIEGBERT MÜLLER.** Wie kaum ein

anderer verstehen er und sein Team es, neue Lösungen und Wege zu suchen, Dinge, die gut sind, immer noch weiter zu verbessern. Das Resultat aus 25 Jahren stetiger Innovationsarbeit ist mit dem CBR eines der weltweit besten Ausbeulsysteme. Besonders wichtig bei Reparieren anstatt Ersetzen ist die enge Verbindung zur Nachhaltigkeit. Die professionelle Fahrzeugreparatur erhält die Wertigkeit des Fahrzeugs, reduziert den CO₂-Fußabdruck und baut auf solide Handwerksarbeit und die Expertise der Mitarbeiter, die mit dem CBR-System arbeiten. Seit über 25 Jahren unterstützt die Carbon GmbH als Sponsor das Kraftfahrzeughandwerk. Das ist nicht selbstverständlich und es ist großartig, solche Unternehmen und Persönlichkeiten in unserem Club zu haben, die stets zu ihrem Wort stehen, und jungen Menschen Möglichkeiten geben, ihren Job gut zu machen und beruflich aufzusteigen.“

Detlef Peter Grün, Bundesinnsmeister des Kraftfahrzeughandwerks.

Detlef Peter Grün: „Das Resultat aus 25 Jahren stetiger Innovationsarbeit ist mit dem CBR eines der weltweit besten Ausbeulsysteme.“ (Foto: ZDK)



Lackierernachwuchs zeigt Topleistungen

Bei den Wettbewerben auf Landesebene präsentieren sich Lackiertalente – die besten qualifizieren sich für die Deutsche Meisterschaft.



Die Sieger aus Baden-Württemberg: Ali Zafari, links, Mabel Cecile Häntsche und Hamza Djekic. (Foto: M. Rehm)



Das hessische Gewinnertrio: Stefanie Rommel, Mitte, Berkay Küpelikilinc und Vanessa Dexheimer. (Foto: Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main)

Herbstzeit ist Wettbewerbszeit – für Fahrzeuglackiererinnen und -lackierer in mehreren Bundesländern standen die Leistungswettbewerbe an. Bei diesen „Deutschen Meisterschaften im Handwerk“ oder auch „German Craft Skills“ auf Landesebene wurden die besten der jeweiligen Bundesländer ermittelt. Die Sieger erhalten die Chance, beim Bundesleistungswettbewerb, der dieses Jahr Ende November bei PPG in Hilden stattfindet, zum besten Lackierer oder zur besten Lackiererin Deutschlands gekürt zu werden.

Hessischer Bewerb in Weiterstadt

Fünf talentierte Fahrzeuglackiererinnen und -lackierer haben im Leistungswettbewerb auf hessischer Landesebene ihr Können bewiesen. Im

Bundesleistungszentrum World Skills Germany der Fahrzeuglackierer im Berufsbildungs- und Technologiezentrum (BTZ) Weiterstadt der Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main (HWK) fand am 29. und 30.09.2025 der kombinierte Kammer- und Landeswettbewerb statt. In zwei bis vier Stunden pro Aufgabe lackierten die Teilnehmenden unter anderem einen Kotflügel in Nass-in-Nass-Technik, brachten in Präzisionsarbeit Schrift und Logo auf einer Motorhaube auf und gestalteten ein kleines Kunststoffmodell eines Autos mit eigenem Lack-Design. Am Ende setzte sich Stefanie Rommel, Volkswagen Automobile Frankfurt GmbH, Frankfurt durch. Zweiter wurde Berkay Küpelikilinc Karosseriebau Arno Möser, Rödermark, vor Vanessa Dexheimer Autohaus M.A.X., Offenbach.

Landesfinale in Stuttgart

Wenig später, am 9. und 10. Oktober, trafen sich die besten Lackiererinnen und Lackierer aus Baden-Württemberg zu ihrem Landeswettbewerb. Er fand in den Räumen und mit Hilfe des Teams der Gewerblichen Schule für Farbe und Gestaltung in Stuttgart statt. Unterstützt wurde der Wettbewerb von zahlreichen Sponsoren, darunter Nexa Autocolor, 3M, EMM, und SATA. Gefragt waren hier eine Dreischichtlackierung an einer Autotür, eine Beilackierung im Teil, eine Beschriftungsarbeit mit Folie und eine kreative Lackierung an einem Carshape. Landessieger wurde Ali Zafari, Fa. Blitzlack, Darmstadt, vor Mabel Cecile Häntsche, Lackierbetrieb Anhöcher, Markgröningen. Den dritten Platz sicherte sich Hamza Djekic, Autolackiererei Kramer in Horb. **mr■**



Vielseitige Aufgaben: Gefragt sind praxisnahe Reparaturlösungen, aber auch kreative Jobs. (Foto: M. Rehm)



Gemeinsam erfolgreich: Das Teilnehmerfeld aus Baden-Württemberg mit Jury, Sponsoren und Vertretern der Stuttgarter Schule. (Foto: M. Rehm)



Qual der Wahl: Die Jury hatte es wie hier in Weiterstadt nicht einfach. (Foto: Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main)

Beilagen in dieser Ausgabe:

- B-TEC GmbH
- carVice systems OHG
- Eder GmbH

Wir bitten um Beachtung.

Lackdoktor oder Beulendoktor?
JETZT MITGLIED WERDEN!
BVLKS e.V.
 Bundesverband für Lack- & Karosserietechnik
 seit 1965 BVLKS e.V. - Reparatur-Technologien
www.bvlks.de

ROT WEISS **SPEED & SHINE** Since 1937

Erstklassige Pflegeprodukte für den anspruchsvollen Anwender

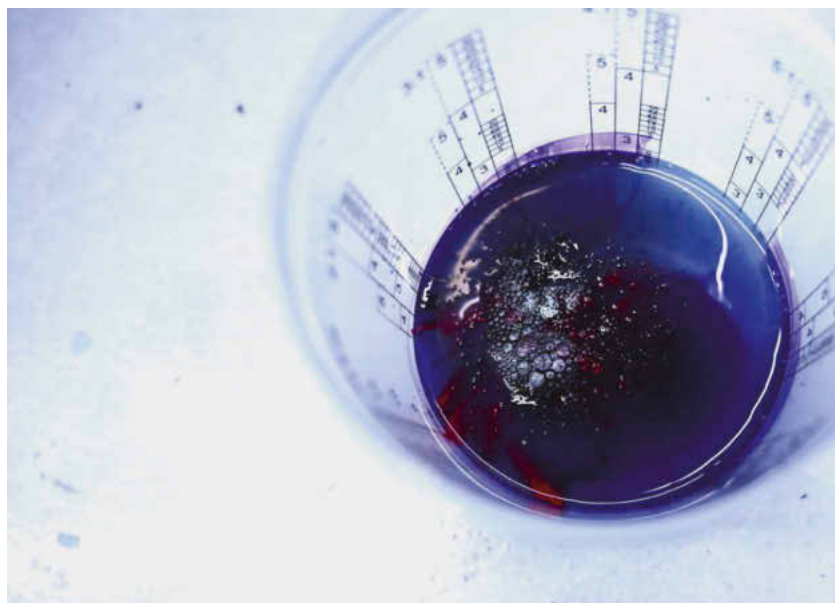
ROTWEISS Produkte Josef Zörn
 Sandgraben 8 • D-88142 Wasserburg • Tel. (0 83 82) 8 90 44 • Fax 8 95 44 • www.rotweiss24.de

CLAIR 5000
 Mobile Umluftabsauganlage
 4.900 m³ | 1,3 kw | 400V 3PH
 Umluft und Abluft möglich

Innovative Produkte für Gesundheit und Zeitersparnis — Made in Germany.

K KMWE – Karosserie-, Messsystem- und
M Werkstatteinrichtungen Michael Köberlein
W Gewerbestrasse Nord 7 | D-86857 Hurlach
 Tel. 08248 - 8889662 | www.werkstatteinrichtung.de

CE
 Ex



Immer wieder faszinierend: der Blick in den Mischbecher. Wie aus einer Handvoll Mischlacke Zigttausend Farbnuancen entstehen, das ist Hightech und Handwerkskunst.

Vorschau Januar 2025



Schwerpunkt

Die schönen Seiten

Im Wettkampfmodus

Ende des Jahres treten die besten Lackiererinnen und Lackierer Deutschlands gegeneinander an. Wir sind live dabei und berichten von den Ergebnissen.

Wenn das Auto spricht

Der Oldtimermarkt ist herausfordernd, aber nach wie vor attraktiv. Wir besuchten einen Betrieb, der mit einem ganz besonderen Konzept die Classic Car-Szene aufmischt.

IMPRESSUM

ISSN 1434-0526

Das Lackiererblatt ist das offizielle Organ des Bundesverbands Fahrzeuglackierer im Bundesverband Farbe Gestaltung Bautenschutz

Herausgeberin: Katja Kohlhammer

Verlag:

Konradin Medien GmbH
Ernst-Mey-Straße 8
70771 Leinfelden-Echterdingen, Germany

Geschäftsführer: Peter Dilger

Verlagsleiterin: Marei Röding

Chefredakteur:

Michael Rehm (mr), Phone + 49 711 7594-532
E-Mail: michael.rehm@konradin.de
Ernst-Mey-Straße 8, 70771 Leinfelden-Echterdingen, Germany

Redaktionsassistent:

Irene Graf, Phone + 49 711 7594-283
E-Mail: irene.graf@konradin.de

Layout:

Jonas Groshaupt, Katrin Apel

Anzeigen- und Mediaberatung

(Verantwortlich für den Anzeigenteil):
Carola Gayda, Phone + 49 711 7594-432
E-Mail: carola.gayda@konradin.de

Auftragsmanagement:

Melanie Strauß, Phone + 49 711 7594-403
E-Mail: melanie.strauss@konradin.de

LESERSERVICE

Abonnentenbetreuung, Probehefte, Einzelverkauf, Adressänderungen

Leserservice Lackiererblatt
Postfach 810580
70522 Stuttgart
Phone 0711 / 82651-206
Fax 0711 / 82651-399
E-Mail: lackiererblatt@zenit-presse.de

2025/34. Jahrgang

Erscheinungsweise: 6x jährlich

Bezugsmöglichkeiten:

Bestellungen nehmen der Verlag und der Buchhandel entgegen.

Bezugspreise jährlich:

Inland 112,50 € inkl. Versand und MwSt.,

Ausland 118,80 € / 120,40 CHF inkl. Versand.

Für Schüler, Studenten und Auszubildende

gegen Nachweis:

Inland 59,40 € inkl. Versand und MwSt.,

Ausland 65,70 € / 76,30 CHF inkl. Versand.

Einzelverkaufspreis:

Inland 18,85 €, Ausland 20,00 € / 21,60 CHF

Bezugszeit: Das Abonnement kann erstmals vier Wochen zum Ende des ersten Bezugsjahres gekündigt werden. Nach Ablauf des ersten Jahres gilt eine Kündigungsfrist von jeweils vier Wochen zum Quartalsende.

Bei Nichterscheinen aus technischen Gründen oder höherer Gewalt entsteht kein Anspruch auf Ersatz.

Druck:

Offizin Scheufele Druck und Medien GmbH & Co. KG,
Tränkestraße 17
70597 Stuttgart

Printed in Germany

© 2025 by Konradin Medien GmbH,
Leinfelden-Echterdingen

konradin
mediengruppe



Das Magazin für Fahrzeuglackierung, Karosserie und Reparatur



Hier GRATIS
Probeheft
anfordern:

+49 711 82651-206

- Unabhängig und
meinungsfreudig
- Bildstark und
leicht verständlich
- Mit vielen
Anwenderberichten,
Reportagen und
Interviews

carbon europe®

**„I statt E“ –
Wenn nicht jetzt,
wann dann?**



CARBON CBR-SYSTEM

BERATUNG | VERTRIEB | MARKETING | SCHULUNG | SERVICE

TENDENZ ZUR DRITTEN PUSHPULL-PRESSE

„Vor einem halben Jahr sind wir vom Miracle- auf das CBR-System um- oder besser gesagt: aufgestiegen, denn die Kombination aus CBR und den zwei PushPull-Systemen für uns einen echten Quantensprung bedeutet. Damit können wir fast alle Schäden reparieren. Speziell Wohnmobile und ähnliche Fahrzeuge lassen sich mit der Presse problemlos richten, demnächst bestellen wir vermutlich noch eine dritte PushPull. Wir sind rundum zufrieden und können unseren Kollegen das CBR von Carbon nur empfehlen. Der Kauf hat sich definitiv gelohnt!“

Jasper und Claudio Jöhnk | Geschäftsleitung
Karosserie- u. Lackierzentrum Claudio Jöhnk GmbH | 24321 Lütjenburg



**Vertriebs- und
Technik-Hotline:
+49 7465 466**

carbon®

Carbon GmbH | 78253 Eigeltingen | +49 7465 466

MADE BY
europe®
Miracle

www.carbon.ag