

CLEAN COMPANY Systemzentrale GmbH

30.06.2008, 11:13 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *CLEAN COMPANY Systemzentrale GmbH*

Presseagentur: *id.raum*



Politur - Lackoberflächentechnik - Nano-Versiegelung

Professionelle Dienstleistungen „von Hand“

Der in unsere Gesellschaft anhaltende Trend zur Individualisierung findet zunehmend Ausdruck in einer immer größeren Modellpalette verschiedenster Automobilhersteller. „Die Farbe des Blechkleides spielt dabei eine immer größere Rolle. Mittlerweile hat die Lackierung längst nicht mehr nur eine schützende Aufgabe“ sagt Gregor Bogdanski, Anwendungsspezialist und Trainer für Oberflächentechnik der in Heilbronn ansässigen CLEAN COMPANY®. Erst durch sie kann sich der Fahrzeughalter von der Masse abheben und nicht zu vergessen, bei einen eventuell anstehenden Verkauf den Wert seines Fahrzeuges steigern. Voraussetzung dafür ist natürlich ein tadelloser Glanz der auch bei älteren Fahrzeugen durch ein fachmännisches Polieren und Versiegeln zu erreichen ist.

Doch auch der Bedarf und Kundennachfrage für die Pflege der Fahrzeuglacke hat sich mit der Marktsituation erheblich verändert. Wo früher eine Wachspolitur, die eine bis zwei Wochen einen „Neuwagenglanz“ auf die Autohaut „zauberte“, aufgetragen wurde, sind heute die Wünsche der Kunden viel anspruchsvoller. Langanhaltende, synthetische Lackversiegelungen mit einer Standzeit von bis zu mehreren Jahren sind gefragt. Zauberworte wie „Nano“, „Easy-to-clean“ und „Kratzfest“ machen die Runde. Professionelle Betriebe, die den Trend verstanden haben, nützen vielfach die Möglichkeit zur Vermarktung und Erfüllung dieser Bedürfnisse.

Gekonnte Vermarktung entscheidet

In der CLEAN AKADEMIE, einem Geschäftsbereich der CLEAN COMPANY® Systemzentrale GmbH lernen Trainingsteilnehmer in den Serviceberater – Schulungen diese innovativen Dienstleistungen für den Betrieb gewinnbringend zu vermarkten.

Profitable Wege, Professionelle Lackpflege zu vermarkten gibt es viele. Schon beim Neuwagenverkauf kann der Verkäufer die Lacklangzeitbeschichtung mit hochwertigen synthetischen Komponenten „ins Spiel“ bringen. Statt Nachlass eine lang anhaltende Lackbehandlung, die das neu erworbene KFZ länger neuwertig erscheinen lässt und die Anzahl der Fahrzeugwäschen durch eine wasserabweisende Oberfläche auf ein Minimum reduziert, macht das Angebot einzigartig und ist vielleicht der entscheidende Kaufimpuls.

Ein in der Serviceannahme aufgestelltes Flipchart mit einem handschriftlich verfasstem Angebotstext verkauft die Dienstleistung praktisch „von selbst“ Durch die Handschrift

Erscheint das Angebot zeitlich begrenzt. Vom Kunden wird es leicht wahrgenommen, denn in der großen Anzahl der Flyer und Servicebroschüren, die an den meisten Serviceplätzen ausliegen, gehen einzelne Impulse verloren. Auf den Flipcharttext wird der Serviceberater vom Kunden selbst angesprochen. Ein vorbereitetes Objekt (z. B. eine zur Hälfte polierte und beschichtete Motorhaube) erledigt den Rest des Verkaufs.

Professionelle Durchführung = Begeisterter Kunde

Wer sich für die professionelle Lackaufbereitung entschieden hat, muss einige wenige aber entscheidende Punkte beachten. So kommen beispielsweise beim polieren von Altlacken, kratzfesten Klarlacken, frisch- oder beilackierten Flächen verschiedenste Techniken zum Zuge. Deshalb ist geschultes Personal und professionelle Beratung wie auch Ausführung der Arbeiten unabdingbar. Ohne das notwendige Know-How und Ausstattung wird die „Frühjahrsaktion – Lackveredelung“ schnell zu einer unlösbaren Aufgabe. Doch mit wenigen Mitteln und Zeitaufwand lässt sich beides mit der CLEAN COMPANY® verwirklichen.

Das richtige Poliersystem entscheidet

Um langanhaltende glänzende Ergebnisse zu erzielen, ist auf die Auswahl des Poliersystems und insbesondere auf die richtige Anwendung von diesem zu achten.

Um einen dauerhaften Glanz zu erhalten, sollte die Lackoberfläche mechanisch geglättet sein. Dies wird mit einem abrasiven (oberflächenabtragenden) Poliersystem erreicht. In der Politur enthaltene winzige Schleifkornpartikel zerfallen während der Verarbeitung und schleifen damit die winzigen Kanten im Lack ab bis die Oberfläche tatsächlich glatt ist. Durch diese mechanische Glättung ohne Füllstoffe entsteht eine neuwertige Oberfläche, somit auch langanhaltender Glanz. Da der Schleifkornabbau durch Temperaturentwicklung und mechanischen Druck stattfindet, ist an eine Bearbeitung per Hand nicht zu denken.

Genauso wichtig wie die Wahl der Politur ist deren richtige Verarbeitung und dabei angewandte Technik. Nur eine richtige Auswahl der Poliermaschine, der Polierteller und -Pads und ausreichend Druck lassen die Schleifmittel stark, trotzdem kontrolliert und gleichmäßig arbeiten, so die Spezialisten der CLEAN COMPANY®.

Die Polierpads werden vom Hersteller des Poliersystems (CLEAN PRODUCTS) auf die jeweilige Situation abgestimmt, also passend zum Einsatzzweck, (frische oder gebrauchte Lacke) Maschine, Politur, deren Schleifkorn und Gleitmittel. Thermik, die entstehen kann, darf oder soll wird über die Padbeschaffenheit geregelt. Deshalb sollten grundsätzlich nur

für das Poliermittel empfohlenen und freigegebenen Pads verwendet werden. Ein „Ausbrechen“ aus dem vom Hersteller vorgegebenem Schema gleicht einem Blindflug – die Ergebnisse wurden nicht erprobt und die Qualität der Arbeit kann unter Umständen nicht eingehalten werden. Immer wieder entstehen während der Bearbeitung kleine Polierfehler. Hier gilt es natürlich auch, die fehlerhafte Oberfläche wieder glatt zu bekommen statt abzudecken. Der Markt wird zur Zeit mit Lösungen „überschwemmt“, die auf schnelle Hologramm- oder Polierschleierbeseitigung abzielen. Doch hauptsächlich wird hier auch nur überdeckt. Besonders bei Produkten, die als Spray angeboten werden, kann es der Fall sein. Also auch hier auf Spezialpolituren achten die ohne Füllstoffe arbeiten. (z. B. Hologramm-schleifpolitur CP400 von CLEAN PRODUCTS)

Der Profi versiegelt zum Abschluss den Lack mit einer speziellen Langzeitlackversiegelung, allerdings nur um den Lack zu schützen, nicht um optische Effekte vorzutäuschen. Es ist einer der Gründe, warum bei der professionellen Lackaufbereitung keine „Kombiprodukte“ (Schleifpolitur + Versiegelung) verwendet werden sollten.

Um die Tücken und Anforderungen der professionellen Oberflächentechnik bei Fahrzeuglackierungen zu erlernen gibt es die Möglichkeit für den Anwender, sich bei speziellen Polierworkshops (Dauer – 1 Tag, Kosten 78,- EUR +MwSt, (z. B. bei der CLEAN AKADEMIE, Termine bundesweit) über die jeweiligen Anforderungen der Lacke und deren Bearbeitung informieren können. Bei der Vermarktung der neu erworbenen Kenntnisse des Technikers stehen die Spezialisten der CLEAN AKADEMIE mit einer Telefonhotline (07131 -568290) und mit auf dieses Thema ausgerichteten Serviceannahmeschulungen mit Rat und Tat zur Seite.

Portrait

CLEAN COMPANY ist seit 20 Jahren als Dienstleister in der Automobilbranche tätig.
Die CLEAN COMPANY® Systemzentrale GmbH ist in 5 Geschäftsbereiche gegliedert:

CLEANOFAANT® Fachbetrieb Der Dienstleister für Fahrzeugpflege, Reinigung und optisch zeitwertgerechte Reparaturen für den regionalen Markt

CLEANBROKER Der bundesweite Dienstleistungsservice für den Automobilmarkt

CLEANPRODUCTS Reinigungs-, Pflegeprodukte und Reparatursysteme für den Automobilmarkt

CLEANAKADEMIE Aus- und Fortbildungsmaßnahmen für den Automobilmarkt

CLEANCONSULT Beratung und Coaching für den Automobilmarkt

Gründungsmitglied im Bundesverband Fahrzeugaufbereitung e.V. (BFA)