



Sonnit

Strapazierfähige
Bodenlösungen

SEITE 3

Zwischenbilanz

Malermester Mark Kleinau über
Service in Corona-Zeiten

SEITE 2

**SONNEN
HERZOG**

Wir leben Farbe.

SONNENSEITEN

DIE KUNDENZEITUNG VON SONNEN HERZOG

AUSGABE 2 | 2020

Neue Unternehmenskleidung: die Logistik-
mitarbeiter tragen Sonnen Herzog-Rot, die
Verkaufsmitarbeiter Weiß.



Liebe Leserin,
lieber Leser,



gemeinsam haben wir viel erreicht. Unter allen gebotenen Vorsichtsmaßnahmen haben wir in der Corona-Zeit den Betrieb aufrechterhalten und Sie zuverlässig unterstützt. In den vergangenen Monaten haben wir viele positive Rückmeldungen von Ihnen erhalten. Dafür herzlichen Dank! Ihre Bestätigung spornt uns an, jeden Tag noch ein bisschen besser zu werden.

Wir bei Sonnen Herzog blicken optimistisch in die Zukunft. Schön, dass viele unserer Kunden unseren Optimismus teilen und der Krise neue Impulse abgewinnen. Lesen Sie auf Seite 2, wie Mark Kleinau, stellvertretender Obermeister der Maler- und Lackiererinnung Düsseldorf, die Corona-Zeit in seinem Meisterbetrieb erlebt. In dieser Ausgabe berichten wir über Projekte, die Mut machen, und stellen Ihnen viele Innovationen vor, die Ihre Arbeit erleichtern.

Viel Spaß bei der Lektüre und kommen Sie weiterhin gesund durch die Krise!

Herzlich, Ihre

Margarete Sonnen

Teamgeist rot-weiß

Persönlicher Kontakt wird bei Sonnen Herzog großgeschrieben. Teamgeist zeichnet das Miteinander aus. Ein äußeres Zeichen ist die neue Unternehmenskleidung.

Abstand lautet das Gebot der Stunde. Trotz aller notwendigen Corona-Maßnahmen steht bei Sonnen Herzog der persönliche Kontakt zu den Kunden immer im Vordergrund. „Wir können gleichzeitig Abstand halten und Nähe pflegen“, betont Geschäftsführerin Margarete Sonnen. Die strikte Einhaltung des Hygiene-Konzepts stehe dem menschlichen Umgang miteinander nicht im Wege. Für die Mitarbeiter von Sonnen Herzog sind die aktuellen Herausforderungen kein Widerspruch zur gelebten Praxis. Ein nettes Gespräch mit den Kunden ist immer drin, auch mit Maske. In Zeiten, da beim Einkauf in den Niederlassungen besondere Regeln für Kunden und Mitarbeiter gelten, ist immer wieder Geduld, Verständnis und Rücksichtnahme gefragt. „Ich bin sehr froh darüber, wie gut sich alle Beteiligten mit der Situation arrangieren“, sagt die Inhaberin. In Krisen-

zeiten ist Teamgeist besonders wichtig. Ein Ausdruck des Teamgeists bei Sonnen Herzog ist die neue Unternehmenskleidung. Natürlich in Sonnen Herzog-Rot und Weiß. Die Logistikmitarbeiter tragen bequeme T-Shirts oder Sweat-Shirts, die Kollegen im Verkauf weiße Hemden und Blusen. Auf der Brust oder am Kragen ist nicht nur der Sonnen Herzog-Schriftzug zu lesen, alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt tragen auch Namensschilder. „Wir legen großen Wert auf persönliche Ansprache. Es ist uns wichtig, dass die Kunden sofort wissen, mit wem sie es zu tun haben“, erklärt Margarete Sonnen. Bei den Mitarbeitern kommt die neue Kleidung gut an. Mit ihren Shirts transportieren sie gerne die Botschaft: Jeder Einzelne repräsentiert das Unternehmen, ist Teil eines tollen Teams und jederzeit persönlich für die Kunden da.

Neues Seminarprogramm

Sonnen Herzog hat wieder ein interessantes Seminarprogramm für Maler und Bodenleger aufgelegt. Vom Krisenherd Baustelle bis zur Präsenz in den sozialen Medien – die Herausforderungen an Handwerksbetriebe sind vielfältiger denn je. Profis und Nachwuchskräfte können ihr Wissen in den Bereichen Farbe,

Kreativität, Technik und Management erweitern. Experten aus der Industrie vermitteln den Teilnehmern Tipps und Tricks, etwa im Umgang mit gerissenen Fassaden oder multifunktionalen Wandflächen. Referenten kommen zum Beispiel von Caparol, Jaeger, Keim, Milacor, PPG und Storch. Der Bundesverband Farbe Gestaltung

Bautenschutz widmet sich dem Thema Asbest. Aufgrund der positiven Resonanz werden auch erneut Seminare für Betriebliche Ersthelfer und Brandschutzhelfer angeboten. Insgesamt stehen 17 Schulungen auf dem Programm. Um sichere Inhouse-Seminare bei Sonnen Herzog in

Düsseldorf zu gewährleisten, wurden die Hygienemaßnahmen erhöht und die Teilnehmerzahl auf zehn Personen pro Seminar beschränkt. Die Termine liegen im Winter zwischen November 2020 und März 2021.



Im Dienst der Kunden

Gemeinsam mit ihren Teams im Innen- und Außendienst kümmern sich bei Sonnen Herzog zwei Verkaufsleiter um die Anliegen der Kunden.



Foto: Melanie Zanin

Die Verkaufsleitung bei Sonnen Herzog ist neu strukturiert worden. Das Aufgabengebiet teilen sich zwei Verkaufsleiter. Die Verkaufsleitung des Außendienstes hat Fabio Marra (rechts im Bild) übernommen. Der 38-Jährige ist Maler- und Lackierermeister, hat einen Bachelor of Science in Betriebswirtschaft und Wirtschaftspsychologie und war lange Zeit in der Industrie tätig. Stationen: Verkaufsberater bei Akzo Nobel und Gebietsverkaufsleiter für die Meffert AG Farbwerke. In diesen Funktionen kann der Rater bereits auf eine lange Zusammenarbeit mit Sonnen Herzog aufbauen. Der Neue wird den Kontakt zu den Sonnen Herzog-Kunden aktiv suchen. Gemeinsam mit den Außendienstmitarbeitern

wird er Kunden vor Ort besuchen und beraten. Mit Anregungen oder bei Schwierigkeiten können sich Kunden jederzeit an Fabio Marra wenden. Stefan Krämer ist Verkaufsleiter der 16 Niederlassungen. Der 34-Jährige war in den vergangenen zwei Jahren Koordinator im Vertrieb. In seiner neuen Position trägt er weiterhin Sorge für saubere Abläufe in den Standorten, hat ein offenes Ohr für die Wünsche der Kunden und ist Ansprechpartner bei Problemen. Der Groß- und Außenhandelskaufmann hat bereits seine Ausbildung bei Sonnen Herzog absolviert und ist seit 2006 im Vertrieb tätig. Für beide Verkaufsleiter gilt: Oberster Maßstab aller Vertriebsaktivitäten ist immer die Kundenorientierung.



Foto: Melanie Zanin

Ratingen: neuer Niederlassungsleiter

Seit Ende Juli leitet Hannes Scheer die Sonnen Herzog-Niederlassung in Ratingen. Der Groß- und Außenhandelskaufmann übernahm an der Homberger Straße eine frisch umgestaltete Filiale. Zuvor war der 24-Jährige aus Haan für Sonnen Herzog in der Niederlassung Wuppertal tätig. „Ich freue mich auf die Herausforderung und auf die Möglichkeit, mit dem Team gemeinsam etwas zu bewegen“, sagt Hannes Scheer. „Die Zufriedenheit unserer Kunden ist mein größtes Anliegen.“

Willkommen!

Zwei Nachwuchskräfte starteten im neuen Ausbildungsjahr bei Sonnen Herzog. Robin Pichura begann am 1. August seine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann. Nach dem Willkommenstag in der Zentrale wird er zunächst in der Niederlassung Wuppertal eingesetzt. Sebastian Gerbrecht lässt sich in Düsseldorf zur Fachkraft für Lagerlogistik ausbilden. Zuvor war er bereits als Aushilfe bei Sonnen Herzog in der Logistik tätig. V. l. n. r.: Sebastian Gerbrecht, Ausbildungspate Tobias Wickert, Robin Pichura, Geschäftsführerin Margarete Sonnen, Giuseppe Morabito, Ausbilder Lagerfachkräfte, Ausbildungsleiter Jörg Wittbrodt (Verkauf) und Ausbildungspatin Laura Laubenstein.



Foto: Melanie Zanin

Impulse für die Zeit nach der Krise

In den ersten Monaten der Corona-Krise hatten die Handwerksbetriebe mit völlig neuen Herausforderungen zu kämpfen. Sonnen Herzog war immer für seine Kunden da. Mark Kleinau von Kleinau Malermeister berichtet von seinen Erfahrungen.

In Düsseldorf-Oberbilk betreibt Mark Kleinau seinen Malerbetrieb mit sieben Mitarbeitern. Der Geschäftsführer ist auch stellvertretender Obermeister der Maler- und Lackiererinnung Düsseldorf. Neben Tapezieren, Anstrich und Lackierung bietet er seinen Kunden auch Farbberatung an. Ein Gefühl für die Wünsche und die Wohnsituation der Kunden zu bekommen, ist für den Malermeister ebenso wichtig wie sein Gespür für Raum, Farbe und Licht. Zu Beginn der Pandemie waren viele seiner Kunden verunsichert, es gab Absagen und Verschiebungen. Kleinaus Team arbeitete viel in Museen, die für Besucher geschlossen waren. „Wir haben ein eigenes Hygienekonzept entwickelt, die Mitarbeiter in zwei Gruppen eingeteilt und Arbeitsprozesse überdacht.“ Zur Sorge um die Gesundheit und die Auftragslage kam die Sorge um das

nötige Material. „Wir haben nur ein kleines Lager und normalerweise entsprechend wenig Vorrat“, erzählt Kleinau. Das Material wird daher mehrmals pro Woche in der nahen Zentrale von Sonnen Herzog besorgt. „Wenn die Niederlassung hätte schließen müssen, hätten wir ein großes Problem gehabt.“ So war Mark Kleinau froh, dass Sonnen Herzog seine Kunden auch während des Shutdowns mit angepassten Prozessen zuverlässig versorgte. „Sonnen Herzog hat ein tolles Konzept erarbeitet, das noch immer vorbildlich umgesetzt wird. Ich kann dem Haus nur ein großes Lob aussprechen. Man merkt in allen Bereichen, dass jeder Mitarbeiter geschult ist. Jeder weiß genau, was geht und was nicht.“ Der Kontakt sei auch per Telefon gut gelaufen. „Es war schon sehr komfortabel, Waren telefonisch zu bestellen und beim Abholen stand der gepackte Wagen schon bereit. Wir haben auch häufiger den Lieferservice in Anspruch genommen“, berichtet der Malermeister. Kleinau und seine Kollegen nutzten die Corona-Zeit auch, um sich in Online-Seminaren von Sonnen Herzog weiterzubilden.

Nach der ersten Verunsicherung häuften sich bei Mark Kleinau die Anfragen von Privatkunden, die im Homeoffice Renovierungsbedarf erkannten und ihr Zuhause verschönern lassen wollten. Einen Trend beobachtete der Düsseldorfer dabei: Vintage war im Gegensatz zu den vielen aktuell üblichen glatten Flächen in cleaner Optik stark gefragt. Viele Kunden wünschten sich in der Corona-Zeit Wände mit Charakter, die Leben und Geschichte ausstrahlen. Mit steigenden Temperaturen begann dann für die Maler die Fassadensaison. Der Betrieb kam ohne Kurzarbeit aus. Im August stellte Kleinau erneut einen Auszubildenden ein. „Ich bin insgesamt optimistisch“, sagt der stellvertretende Obermeister. Die schwierige Zeit habe auch eine Menge Impulse geliefert, Arbeits- und Vertriebswege zu optimieren, die sich auch nach der Krise bewähren werden.



Foto: privat

Experte für Farben: Mark Kleinau führt einen Malerbetrieb in Düsseldorf.

Prägnante Außenwerbung

Das Sonnen Herzog-Rot leuchtet Passanten schon von Weitem entgegen. Gut zehn mal zwei Meter groß prangt eine neues Werbeschild an der viel befahrenen Paffrather Straße in Bergisch Gladbach. „Wir leben Farbe.“ Die Außenwerbung konnte an einem Nebengebäude der Sonnen Herzog-Niederlassung, die im Gewerbepark im Gebäude um die Ecke liegt, angebracht werden. Eine solch auffällige Werbung habe er noch nie montiert, lobte der Werbetechniker. Auch Niederlassungsleiter Dirk Hermanns ist von der Wirkung begeistert: „Interessenten werden den Weg zu Sonnen Herzog nun leichter finden.“



Digital shoppen

Sonnen Herzog ist exklusiver Testpartner für eine neue Onlineplattform von Henkel. Bei den Henkel Profi-Aktionen können Maler und Bodenleger Schnäppchen machen. Henkel präsentiert seine Angebote für Maler und Bodenleger normalerweise auf zahlreichen Hausmessen und Techniktagen bei Händlern. „Da corona-bedingt viele Veranstaltungen ausgefallen sind, suchen wir nach neuen Formen, mit Handwerkern in Kontakt zu treten“, erläutert Phillip Baltes, Key Account Manager Vertrieb PRO von Henkel. „Da wir immer eng mit Sonnen Herzog zusammenarbeiten – in Düsseldorf sind wir quasi Nachbarn – war Sonnen Herzog als Kooperationspartner prädestiniert.“ Der digitale Vertriebskanal ist für beide Unternehmen eine Win-win-Situation. „Wir freuen uns, unseren Kunden auf diesem Weg attraktive Aktionsangebote zu eröffnen“, sagt Stefan Krämer, Verkaufsleiter bei Sonnen Herzog. Die Profi-Aktionen funktionieren wie eine Art Onlineshop. Im jeweiligen Aktionszeitraum sind Produkte von Henkel und Sonnen Herzog in bestimmten Mengen besonders günstig oder mit Zugaben zu haben. Etwa sechs Rollen Sonnit Rauhfaser und drei Pakete Metylan NP Power Granulat plus von Henkel für den Preis von zwei. Unter www.henkel-profi-aktionen.de loggen sich die Nutzer mit einem Code ein. Die Seiten sind so gestaltet, dass Bestellungen schnell und einfach über Computer oder Smartphone erledigt sind. Sonnen Herzog bearbeitet die Bestellanfragen und liefert die Ware aus. Die Artikel können aber auch in den Niederlassungen abgeholt werden. Ab 1. September ist das Onlinportal live. Die Testphase ist für einen Monat geplant. **Der Code lautet: SH100**

NEU BEI SONNIT

Innovativ und langlebig

Wer Sonnit Rigid 30 und Rigid 30 XL verlegt hat, wird danach lange Zeit nicht mehr renovieren müssen. Denn das innovative Material der neuen Sonnit-Kollektion ist extrem langlebig: ein Boden für Jahrzehnte.

Die Rigid-30-Produkte, die es auch in der XL-Variante gibt, sind eine innovative Bodenlösung mit tollen Eigenschaften. Dank der Full-Rigid-Core-Technologie besitzen die Dielen einen hochverdichteten Kern. Dadurch bieten die Rigid-Böden eine perfekte Maß- und Dimensionsstabilität. Mit einer Gesamtstärke von 4,5 beziehungsweise 6 Millimetern und einer Nutzschrift von 0,3 Millimetern sind sie besonders strapazierfähig. Darüber hinaus überzeugen die Bodenlösungen der neuen Generation mit ihrem Look. Die Sonnit-Kollektion umfasst viele attraktive Dekore in Stein- und Holzoptik. Durch die Oberfläche mit Synchronprägung erhält der Boden eine absolut realistische Optik und Haptik. Die Holzdekore sind durch ihre perfekte Farbe und Natürlichkeit kaum von echtem Holz zu unterscheiden. Sonnit Rigid 30 und Rigid 30 XL ist universell einsetzbar und leicht zu verarbeiten. Bei Flächen bis zu 400 Quadratmetern funktioniert das ohne Dehnfuge. Rigid-Böden wird immer schwimmend, also ohne Verklebung, verlegt. Die integrierte Trittschaldämmung ersetzt die zusätzliche Unterlage. Auch bei bodentiefen Fenstern kann das Material in der Regel genutzt werden. In Feuchträumen ist die Bodensanierung mit Sonnit Rigid 30 und Rigid 30 XL ebenso möglich, da Rigid-Böden zu hundert Prozent wasserbeständig sind. Die Dielen lassen sich direkt auf die meisten Fliesenböden verlegen. Eine Akklimatisierung



ist nicht erforderlich. Eine direkte Verlegung ist auch im Winter kein Problem. Sonnit Rigid 30 und Rigid 30 XL überzeugen nicht nur ästhetisch und verarbeitungstechnisch, sondern auch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten.

Ideal für den Wohnbereich

Sonnen Herzog hat seine Sonnit-Kollektionen für den Boden um eine weitere attraktive Kollektion ergänzt: Sonnit Laminat 1/22.

Das Material ist unempfindlich und strapazierfähig. Selbst Stuhlrollen können ihm nichts anhaben. So eignet sich Laminat bestens für die meisten Wohnräume. Bei Verbrauchern erfreut sich der Bodenbelag in Holzoptik denn auch großer Beliebtheit. Der hohen Nachfrage trägt die neue Sonnit-Kollektion Rechnung. Laminat 1/22 überzeugt durch seine große Dekorvielfalt. 15 verschiedene Holzoptiken stehen zur Wahl. Derzeit sind die Dekore Eiche grau und weiß besonders gefragt. Die auf die Hölzer abgestimmte Oberflächenstruktur ergibt immer ein authentisches Bild. Zur Herstellung wird Holz aus nachhaltiger, deutscher Forstwirtschaft verwendet und bei der Fertigung wird auf Umweltverträglichkeit geachtet. Die Sonnit-Laminatböden können auch auf Warmwasser-Fußbodenheizung verlegt werden. Auch passende Sockelleisten sind erhältlich. Für eine perfekte Raumakustik sind alle Dekore optional mit integrierter Comfortsystem-Trittschaldämmung lieferbar.

Fotos: Melanié Zanin



Der neue Sonnit-Katalog

Rund 45 Produkte umfasst die Sonnit-Familie, abgesehen von den Kollektionen, inzwischen. Die exklusive Marke von Sonnen Herzog bekommt kontinuierlich Zuwachs. Der Sonnit-Katalog 2020/21 verschafft einen Überblick über alle aktuell verfügbaren Produkte von Wand bis Boden: Grundierung und Untergrundvorbereitung, Bodenspachtel und -klebstoffe, Innenfarben, Fassadenfarben, Vlies und Rohfaser, Kleber und Kleister, Lacke, Hilfsmittel und Maschinenteknik. Neu ist eine Farbcodierung, die alle Angebote in Produktgruppen unterteilt. Übersichtlich werden prägnante Informationen zu allen Produkten einschließlich Gebindegrößen und Verbrauchsangaben aufgeführt. In einer Tabelle sind alle Sonnit-Farben auf einen Blick gegenübergestellt, so dass Maler die wichtigsten Eigenschaften und Einsatzgebiete direkt vergleichen können. Der neue Sonnit-Katalog ist in Kürze in allen Sonnen Herzog-Niederlassungen erhältlich.



Die drei in der Spraydose

Sonnit 8010 Expressgrund

- Schnelltrocknender und rostschützender Haftgrund für den universellen Einsatz im Innen- und Außenbereich
- In der praktischen 400 Milliliter-Spraydose mit Ersatzsprühkopf immer und überall einsetzbar
- Schnelles und sicheres Grundieren auch problematischer Untergründe wie Zink, Aluminium, Kupfer, Hart-PVC, Polyester, Holz, pulverbeschichteter und Coil-Coating-Bauteile
- Ausgezeichnete Haftung, hohes Deckvermögen und makelloser Verlauf, staubtrocken nach ein bis zwei Stunden
- ab Ende September erhältlich

Sonnit 8020 Heizkörperspray Ratio

- Hochglänzender, hitzebeständiger und sehr schnell trocknender Heizkörperlack auf Kunstharzbasis für hochwertige Lackierungen von Warmwasserheizkörpern
- Hitzebeständig bis 180 Grad und vergilbungsbeständig bis 80 Grad Celsius
- Sehr schnell trocknend mit hohem Deck- und Füllvermögen bei gutem Verlauf
- Einfache Verarbeitung, kein Versprüden, schlag- und stoßfest, staubtrocken nach circa 60 Minuten
- 400-Milliliter-Spraydose mit Ersatzsprühkopf
- ab Ende September erhältlich

Sonnit 9020 Isolierspray weiß

- Nicht neu, aber in verbesserter Qualität und in größerer 500-Milliliter-Spraydose
- Extrem geruchsneutral! Keine Geruchsbelastigung mehr beim Kunden
- Schnelltrocknendes und hochpigmentiertes Isolierspray für den direkten Auftrag auf Beton, Zement, Mörtel, Holz, Altanstriche und Tapeten. Styropor wird nicht angelöst
- Kann mit Dispersionsfarben, Acryl- und Alkydharzlackfarben (einkomponentig) überarbeitet werden
- Es ist matt, vergilbt nicht und verhindert das Durchbluten von hartnäckigen Nikotin-, Teer-, Ruß- und Rostflecken sowie Graffiti und Wasserrändern
- ab Anfang Oktober erhältlich

Neuer Glanz in Kulturstätte

Das Albert-Einstein-Forum (AEF) gilt als Kaarster Kulturtempel. Nach umfangreicher Sanierung erstrahlt der Veranstaltungsort nun in neuem Glanz. Einen Beitrag dazu leistete die Firma Günter Jansen – mit Sonnit-Produkten.



Malermeister Uwe Polski (links) und Malergeselle Sebastian Muthig der Firma Günter Jansen im Albert-Einstein-Forum Kaarst

Fotos: Melanie Zanin

Konrad Beikircher ist nur ein Beispiel. Viele renommierte Kabarettisten und Musiker kennen die Adresse in Kaarst. 700 Personen oder 500 Sitzplätze fasst das Albert-Einstein-Forum neben dem benachbarten, ebenfalls nach dem Genie benannten Gymnasium. Auch die Schule nutzt die Spielstätte des Kaarster Kleinkunstprogramms, in der normalerweise zahlreiche Veranstaltungen des städtischen Lebens stattfinden. Nicht nur wegen der Corona-Beschränkungen, sondern wegen der umfangreichen Sanierungsarbeiten blieb das AEF für mehr als ein Jahr geschlossen. Das Forum erhielt einen Anbau, seit April 2019 wurden Innenausstattung und Bühnentechnik saniert. Zuletzt rückten Bodenleger und Maler an. In der Ausschreibung der Stadt Kaarst für die Malerarbeiten, die Günter Jansen gewann, waren ausdrücklich Sonnit-Produkte gefordert. Zum Einsatz kamen Sonnit 1010 Universal Tiefgrund LF, Sonnit 1020 Grundierfarbe pigmentiert i&a, Sonnit 5130 Glattvlies und Sonnit 6060 Vlieskleber und schließlich Sonnit 130 Top Finish und Sonnit 3040 Meisterweiß. Material kauft der Meisterbetrieb aus Mönchengladbach-Giesenkirchen regelmäßig in der Sonnen Herzog-Niederlassung Neuss. „Dort werden wir immer bestens beraten“, so Geschäftsführer Michael Vieten. Die nach dem ver-



storbenen Gründer benannte Firma ist seit 1991 auf Maler- und Lackiererarbeiten sowie Fußbodentechnik spezialisiert. 15 Mitarbeiter sind dort beschäftigt. Drei Kollegen strichen die Wände im AEF nach den Vorgaben des Architekten weiß, hell- und dunkelgrau. „Wir arbeiten oft mit Sonnit. Das Material lässt sich super verarbeiten und ist sehr ergiebig“, sagt Vieten. Nach rund sechs Wochen waren die Arbeiten beendet. Auch Linoleumboden verlegte das Team in Kaarst. „Eine entspannte Baustelle“, so Vieten über das menschenleere Forum. Bald wird dort wieder Leben einkehren, soweit es die Pandemie zulässt.

Für ein stumpfmattes Finish

Die silikonverstärkte tuchmatte Innendispersion aus dem Hause CD-Color in Herdecke eignet sich für ein stumpfmattes Finish. Lucite Pure Finish ist eine universelle, hochwertige Innensilikonharzfarbe für anspruchsvolle Wand- und Deckenbeschichtungen. Spezialeinsatzgebiete: glatte und große Flächen, die hohem Streiflicht ausgesetzt sind. Die Farbe verfügt über eine extrem lange Offenzeit, so dass Ansätze nicht erkennbar sind und der Anwender den Anstrich gut ausbessern kann. Die Farbe ist frei von foggingaktiven Substanzen, emissionsminimiert sowie frei von Lösemitteln und Weichmachern. Zudem überzeugt Lucite Pure Finish durch eine hohe Ergiebigkeit. Sonnen Herzog führt Fünf- und Zwölf-Liter-Gebinde.



JOHANN'S TIPP

DUNKLES HOLZ HELL LASIEREN – GEHT NICHT? DOCH!

Dunkel lasierte Hölzer oder alte, unansehnliche Holzoberflächen hell zu lasieren stellt Maler oft vor Probleme. Durch mehrfaches Überarbeiten mit Lacken oder Lasuren verliert Holz seine typische Struktur. Mit der Aufhelltechnik kann der gewünschte Holzfarbton sowohl bei maßhaltigen als auch nichtmaßhaltigen Holzoberflächen – innen und außen – wieder erreicht und die Maserung täuschend echt nachgestellt werden. Auf diese Weise erhalten auch durch den Schreiner bearbeitete Türen oder Fenster wieder einen einheitlichen Look. Zum Beispiel werden nichtmaßhaltige Holzbauteile im Außenbereich fachgerecht vorbereitet und die rohen Holzstellen mit Gori 17 Imprägniergrund-Extra vorbehandelt. Danach wird die ganze Fläche mit der Holzfarbe Gori 99 in einem Hellockerfarbton deckend grundiert. Den gewünschten Lasureffekt erzielt man mit zwei Anstrichen mit Gori 88 Compact-Lasur. So kann auch ein heller Holzfarbton wieder imitiert werden. Durch den zweimaligen Lasurauftrag und das gleichmäßige Verschleichen in Faserrichtung erhält die Oberfläche die typische Holzoptik. Die Lasur bleibt aufgrund der Materialeinstellung auf der Oberfläche als leichte Textur stehen. Somit können mit einfachen Mitteln Unterschiede im Farbton oder sogar im Material nahezu unsichtbar egalisiert werden.

Herbstaktion 2020

Herbstaktion – das bedeutet interessante Angebote zu attraktiven Preisen. Die jährliche Verkaufssaktion von Sonnen Herzog gilt vom 1. September bis zum 16. Oktober. In Kooperation mit namhaften Herstellern wurde wieder einen Querschnitt aus dem Sortiment zusammengestellt. Rund 70 verschiedene Artikel sind im Aktionszeitraum besonders günstig zu haben: Dispersionsfarben für innen und außen, Lacke, Malervliese, Bodenbelagsklebstoffe und Spachtelmassen, Werkzeuge und Maschinen, Leitern und Berufskleidung. Zum ersten Mal dabei ist auch ein hochwertiger LVT-Designbelag. Die Angebote der Herbstaktion sind in allen Sonnen Herzog-Niederlassungen erhältlich, solange der Vorrat reicht.



195 € + MwSt.

2,45 €/litr. + MwSt.