



Passend getönt

Disbon-Bautenschutz
speziell für Maler

SEITE 2



Neu bei Sonnit

Boden-Kollektionen
für jeden Bedarf

SEITE 3

**SONNEN
HERZOG**

Wir leben Farbe.

SONNENSEITEN

DIE KUNDENZEITUNG VON SONNEN HERZOG

AUSGABE 3 | 2021



Ein starkes Team: Die Außendienstmitarbeiter von Sonnen Herzog sind rund um die 14 Standorte für die Kunden im Einsatz.

Fotos: Melanie Zanin

Im Dienst der Kunden

Die meisten Kunden kennen nur einen von ihnen: ihren Außendienstmitarbeiter. In jeder Region gibt es einen Ansprechpartner vor Ort im mobilen Einsatz. Der Außendienst von Sonnen Herzog ist ein starkes Team.

An Rhein und Ruhr ist Sonnen Herzog gut aufgestellt. 14 Kollegen arbeiten im Außendienst und sind rund um die 14 Sonnen Herzog-Standorte unterwegs, um die Kunden vor Ort zu betreuen. Die enge Zusammenarbeit mit den Kunden hat sich auch in der Corona-Zeit bewährt. Gerrit Robben, zuvor Außendienstmitarbeiter für die Region Düsseldorf, hat nun die Leitung des Teams übernommen. Der 33-jährige ist bereits seit neun Jahren bei Sonnen Herzog. Der gebürtige Mülheimer kennt das Unternehmen, das Sortiment und die Anforderungen der Kunden bestens. Nach Feierabend bildet sich der gelernte Groß- und Außenhandelskaufmann aktuell zum Handelsfachwirt weiter. Im Interview erklärt der neue Verkaufsleiter Außendienst, was seine Mannschaft ausmacht und welche Schwerpunkte er in Zukunft setzen möchte.

Herr Robben, Sie haben bereits Ihre Ausbildung bei Sonnen Herzog absolviert. Was waren Ihre bisherigen beruflichen Stationen?

Inzwischen habe ich bei Sonnen Herzog in fast allen Verkaufsbereichen gearbeitet. Nach der Ausbildung war ich zunächst als Springer im Innendienst eingesetzt. Danach war ich in der Zentrale im Telefonverkauf tätig. In den Außendienst ging ich 2016. Seit Anfang des Jahres coache ich außerdem den Junior-Außendienst.

Wie sah das Coaching der jungen Kollegen aus?

Als Coach habe ich neue Kollegen und Mitarbeiter, die vom Innen- in den Außendienst wechselten, betreut. Da es keine

spezielle Ausbildung gibt, und die Außendienstmitarbeiter in der Gestaltung ihrer Tätigkeit völlig frei sind, ist eine Starthilfe von Vorteil. In wöchentlichen Meetings und gemeinsamen Besuchen bei Kunden konnte ich den jungen Kollegen Methoden vermitteln und Tipps an die Hand geben. Dabei habe ich Erfahrungen gesammelt, die sehr wertvoll für meine neue Position sind.

Was macht für Sie einen guten Außendienstmitarbeiter aus?

Unsere Branche ist sehr personenbezogen. Um Handwerker für neue Produkte zu begeistern, braucht es natürlich fachliche Überzeugungskraft, aber auch viel Empathie. Gesprächsführung und Argumentationstechniken kann man lernen, aber auch Erfahrung ist sehr wichtig.

Ist das eine Beschreibung Ihrer Teammitglieder?

Genau. (lacht) Mein Team besteht aus ganz unterschiedlichen Charakteren. Jeder ist ein Profi auf seinem Gebiet und hat seinen ganz persönlichen Stil. Die Individualität ist unsere Stärke. Bei komplexen Kundenthemen gibt jeder alte Hase gerne einen Rat. Unsere Zusammenarbeit ist geprägt von gegenseitiger Wertschätzung und Respekt. Gemeinsam bilden wir ein starkes Netz, um unsere Kunden bestmöglich zu bedienen.

Worin liegen Ihre Aufgaben als Verkaufsleiter Außendienst?

Meine Hauptaufgaben sind die Führung der Kollegen und die Unterstützung bei Problemen mit Kunden. Ich stehe für eine ganzheitliche Beratung der Kunden, an diesem Konzept

messe ich meinen Anspruch. Zudem fungiere ich als Bindeglied zwischen Geschäftsführung und Team. Dabei sind die kurzen Entscheidungswege in unserem inhabergeführten Unternehmen sehr hilfreich. Im Außendienst haben wir in der Vergangenheit einen sehr offenen Austausch gepflegt und das soll auch in Zukunft so bleiben. Ich lege großen Wert auf Teamspirit und engagiere mich dafür, dass wir als Mannschaft noch stärker zusammenwachsen und voneinander profitieren. In der individuellen Arbeitsweise liegen große Chancen. In manchen Bereichen sind aber auch einheitliche Herangehensweisen sinnvoll. Die vertriebliche Steuerung läuft über unser Warenwirtschaftssystem.

Wie entspannen Sie in Ihrer Freizeit?

Als Vater eines zweijährigen Sohnes verbringe ich in Oberhausen viel Zeit mit meiner Familie. Ich habe lange Fußball im Verein gespielt, heute treibe ich eher Fitness-Sport und sehe mir Fußballspiele im Fernsehen an. Außerdem schaue ich gerne Serien und lese viel, am liebsten Krimis.



Liebe Leserin, lieber Leser,

noch immer müssen wir im Alltag und im Beruf mit vielen Unsicherheiten umgehen. Schön, dass es trotzdem auch Kontinuität gibt. Unser Familienunternehmen besteht nun schon seit 133 Jahren. Wir sind stolz auf unsere Tradition und führen diese fort. Die Rückbesinnung auf die Wurzeln ist gerade in bewegten Zeiten ein guter Kompass. Im Rückblick auf ein herausforderndes Jahr zählt das, was wir geschafft haben. Gemeinsam haben wir Hürden erfolgreich überwunden und großartige Projekte gestemmt. Gerne unterstützen wir Sie auch in Zukunft bei Ihren Vorhaben. In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen interessante Produktneuheiten und Werkzeuge vor, die Ihnen die Arbeit erleichtern. Viel Erfolg beim Jahresendspurt! Ich wünsche Ihnen und Ihren Familien stimmungsvolle Weihnachtstage, und kommen Sie gut ins neue Jahr!

Herzlich, Ihre

Substanzverfall stoppen

Bautenschutz halten viele Maler für eine komplizierte Angelegenheit. Doch der Kampf gegen den Substanzverfall ist einfacher als sein Ruf. Dafür steht die Marke Disbon, ein Geschäftsbereich von Caparol. Sonnen Herzog hat ein erweitertes Portfolio des Herstellers aus Ober-Ramstadt neu ins Sortiment aufgenommen.

Disbon bietet Bautenschutz-Produkte speziell für Maler an. Auch Einsteiger kommen gut damit zurecht. Die Top-Produkte zeichnen sich durch eine einfache Verarbeitung aus. Die Lösungen reichen vom Ein-Komponenten-Produkt bis zu Systemen mit Spezialprodukten. Grundsätzlich erfordert die Anwendung kein spezielles Know-how. Erfahrene Verarbeiter finden bei Disbon auch Lösungen für kniffligere Fälle. Typische Anwendungsbereiche, die einen speziellen Schutz erfordern, sind Stahlkonstruktionen, Garagen und Balkone.

Disbocor schützt Stahloberflächen zuverlässig gegen Korrosion. Mithilfe des Disbocor-System-Kompass (disbon.de/service/disbocor-system-kompass) finden Maler das richtige Produkt für unterschiedliche Anforderungen. Wenn die Nutzer sechs Kriterien definieren – Untergrund, Bedingungen wie ländliche oder städtische Umgebung, Vorbereitungsmethode und Systemart, angestrebte Schutzdauer und Deckanstrich – erhalten sie Empfehlungen.

Mit Disbon ist die Beschichtung von Garagenböden, Balkonen und Terrassen so einfach wie Wände rollen, so der Hersteller. Die Beurteilung des Untergrundes ist dabei jedoch genauso wichtig wie der richtige Beschichtungsaufbau. Je nach den Anforderungen, die der fertige Boden erfüllen soll, stehen vier verschiedene Disbon-Lösungen zur Verfügung.

Die Balkon-Systeme von Disbon stoppen den Substanzverfall älterer Balkone. Wind und Wetter, das Hin- und Herschieben von



Möbeln und Haushaltschemikalien zur Bodenreinigung setzen Balkonen zu, Fugen werden mit der Zeit porös. Dann greift Feuchtigkeit auch die tragende Konstruktion an. Mit der passenden Beschichtung kann das verhindert werden. Balkone

erhalten dadurch eine neue Widerstandskraft. Nach der Beschichtung ist auch die Optik wieder ansprechend und lässt sich individuell gestalten.

Der Clou: die Disbon-Produkte sind gleich in der passenden Farbe erhältlich. In der Sonnen Herzog-Zentrale steht die neue Mischstation „Disbomix“. Darin sind mehrere hundert RAL- und Sondertöne hinterlegt. Die Disbomix-Tönteknologie überzeugt durch höchste Farbtongenauigkeit und Reproduzierbarkeit. In Düsseldorf werden die Farbtöne für alle Standorte gemischt. Fragen zur Anwendung der neuen Produkte können in jeder Niederlassung geklärt werden. Die Sonnen Herzog-Mitarbeiter ließen sich zum Thema Bautenschutz schulen.

In allen Niederlassungen wurde die Produkteinführung bei Oktoberfesten gefeiert. Bei Bier und Brezeln informierten sich die Kunden bei den Verkaufsberatern über den Bautenschutz und nahmen die Disbon-Produkte in Augenschein. Die Dekoration in bayerischem Weiß-Blau passte auch zur Markenfarbe von Disbon.



Einblicke in den Weg der Farbe

Neben dem eigenen Seminarprogramm organisiert Sonnen Herzog für seine Kunden vielfältige Schulungsangebote in Zusammenarbeit mit den Partnern aus der Industrie. Praktische Einweisungen und Vorträge finden regelmäßig in den Niederlassungen statt, aber auch vor Ort bei den Herstellern. Ein Beispiel sind die Fahrten zu den Meffert Farbwerken in Bad Kreuznach.

Die Werksbesuche bei Meffert sind bei den Sonnen Herzog-Kunden sehr beliebt. Seit Jahren fahren Maler gemeinsam mit den Verkaufsberatern ihrer Sonnen Herzog-Niederlassungen nach Bad Kreuznach. In der Pandemie war dies nur eingeschränkt möglich. Mit entsprechenden Corona-Schutzmaßnahmen konnte Ende Oktober wieder eine Gruppe für zwei Tage anreisen. Florian Borchert, Niederlassungsleiter bei Sonnen Herzog in Mönchengladbach, und Außendienstmitarbeiter Daniel Giesen fuhren mit zehn Kunden nach Bad Kreuznach.

Bei einem Vortrag zur Unternehmensgeschichte und einem Betriebsrundgang durch die Produktions- und Logistikgebäude lernten die Besucher die Firma kennen. Dabei konnten die Teilnehmer den Weg der Farbe vom Rohstoff bis zur Verladung verfolgen. Dann standen die Produkte im Vordergrund. Ingo Lohde, Gebietsverkaufsleiter bei Meffert, stellte zunächst das Profitec-Sortiment vor. Danach konnten die Maler selbst Hand anlegen. Im Praxisteil ging es um den ordnungsgemäßen Umgang mit den Lacken. Am zweiten Tag wurden die



Arbeiten fortgesetzt und das Thema weiter vertieft. In einem Restaurant verbrachten die Teilnehmer anschließend einen schönen Abend zusammen, die Stimmung war bestens. „Eine super Sache“, fand auch Ingo Lohde, „alle verstanden sich prima.“ Der Meffert-Experte war begeistert, dass die junge Malergeneration in dieser Gruppe besonders stark vertreten war. Gerne nutzten die Maler die Möglichkeit zum fachlichen Austausch und zum Networking.

Wenn sich die Gelegenheit bietet, lädt Ingo Lohde auch gerne Kunden zu Events ein, um Kontakte zu pflegen. Mit Malern aus Mönchengladbach verfolgte er jüngst in der VIP-Lounge von Meffert das Bundesliga-Spiel des 1. FSV Mainz 05 gegen die Fohlen-Elf (das unentschieden endete) und besuchte mit ihnen den Mainzer Dom und den Markt.

Neuer Partner der DEG



„Im Herzen eins“ – der Slogan passt. Seit dem ersten Spiel gegen die Krefeld Pinguine drücken die Sonnen Herzog-Mitarbeiter der Düsseldorfer EG fest die Daumen. Sonnen Herzog freut sich, in der Meisterschaftssaison 2021/22 Partner der Düsseldorfer Eislaufer-Gemeinschaft (DEG) zu sein. Wie Sonnen Herzog ist der Traditionsverein, der in der Deutschen Eishockey-Liga spielt, tief verwurzelt in der Landeshauptstadt. Auch Kunden freuen sich, zum Beispiel, wenn Tickets für Spiele verlost werden. Neben dem Engagement für den Eishockey-Club plant Sonnen Herzog auch die Unterstützung von Fortuna Düsseldorf. An den Sonnen Herzog-Standorten profitieren weitere Vereine vom Sportsponsoring des Familienunternehmens. Zum Beispiel ist Sonnen Herzog Wuppertal Partner des Wuppertaler Sportvereins.

Ein Herz für Kinder



Gemeinsam mit den Kunden Gutes tun – nach dieser Devise hat sich Sonnen Herzog zum Weltkindertag eine besondere Spendenaktion ausgedacht. Für jeden an dem Montag im September verkauften Farbeimer der eigenen Marke Sonnit sollte ein Euro der Initiative Bild hilft e. V. „Ein Herz für Kinder“ zugutekommen. Bei Privat- und Gewerbekunden kam die Aktion gut an. An allen Sonnen Herzog-Standorten wurden 544 Sonnit-Gebinde verkauft. Im Rahmen der ZDF-Spendengala „Ein Herz für Kinder“ am 4. Dezember erhöhte Margarete Sonnen die Spendensumme auf insgesamt 1100 Euro.

Von Goch nach Duisburg

Die Sonnen Herzog-Niederlassungen Goch und Duisburg sind im Ruhrgebiet zusammengelegt worden. Seit November werden auch die Gocher Kunden über den Abholstandort Duisburg bedient. Kunden aus dem Raum Goch können sich weiterhin an ihre vertrauten Ansprechpartner wenden. Stefan Riddermann verstärkt das Duisburger Innendienstteam, und Jürgen Bendt konzentriert sich auf seine Tätigkeit im Außendienst. An der Grabenstraße 149 a berät ein erweitertes Team aus fünf Kollegen die Kunden. Niederlassungsleiter ist Stefan Buchelt.



Fassaden machen neugierig

Die Farbe steht im Mittelpunkt, auch in der werblichen Gestaltung von Sonnen Herzog. Der Außenauftritt des Unternehmens soll an allen Standorten einheitlich sein, doch auch die baulichen Besonderheiten der 13 Filialen an Rhein und Ruhr sowie der Zentrale in Düsseldorf müssen berücksichtigt werden. Mit viel Sonnen Herzog-Rot wurden die Fassaden in Leverkusen und Ratingen jüngst generalüberholt. Erstmals wurden auch die Fenster in die Gestaltung einbezogen. Großflächige bunte Bilder zeigen die Produktwelt und Mitarbeiter des Familienunternehmens. Echte Hingucker, die aufmerksam und neugierig machen.

NEU BEI SONNIT

Von Teppichboden bis Parkett

Der Fußboden ist die Basis für alles, die gesamte Einrichtung wird darauf ausgerichtet. Dabei muss der Bodenbelag unterschiedlichsten Nutzungsbedürfnissen gerecht werden. Sonnen Herzog hat zwei Sonnit-Kollektionen neu aufgelegt. Zu „Panorama“ gehören Bodenbeläge für alle Wohnbereiche, „Parkett 1“ ist Holzböden gewidmet. Alle Qualitätsprodukte sind CE-zertifiziert.

Panorama

Textile Bodenbeläge sind die Basis für komfortables Wohnen. Doch in einigen Bereichen stößt das Produkt an seine Grenzen. In Bädern, Küchen oder im Flur sind Design- oder Hartbeläge die bessere Wahl. Die neue Kollektion Panorama vereint Qualitäten für alle Wohnbereiche. Sechs Produktarten und Konstruktionen in insgesamt 198 Farben und mehr als 300 Positionen lassen keine Wünsche offen.

Einzigartig ist auch die Präsentation. Ein hochwertiger Musterkoffer in eleganter Optik enthält ein Register für alle Wohnbereiche. Die Verkaufsberater gehen gleichsam mit den Kunden durchs Haus. Der Rundgang beginnt im Eingangsbereich, wo ein Sauberlauf – erhältlich als Bahnenware, Fliesen oder Stufenmatten – gute Dienste tut. Über den Flur gelangen die Kunden ins Wohnzimmer, wo eine besonders wohnliche Optik gewünscht ist. Ähnliche Teppichböden eignen sich auch für Kinderzimmer. Die größte Behaglichkeit sollte den Teppichboden im Schlafzimmer auszeichnen. Die Anforderungen an den Boden im Arbeitszimmer sind mit Spielzimmern und Hobbyräumen vergleichbar. „Panorama“ bietet 25 Teppichboden-Qualitäten, darunter 13 Velours- und 12 Schlingenkonstruktionen. Zwei Velour-Teppichböden sind auch als abgepasste Teppiche lieferbar.

Im Bad empfiehlt sich der pflegeleichte Designbelag Ceratouch mit mineralischem Kern. Das Produkt mit Kork-Trittschalldämmung eignet sich auch gut für die Küche. Der Rundgang durchs Haus endet in einem Warmwintergarten mit Beschattung mit seinen speziellen Erfordernissen. Auf der Terrasse kann ein Tuft-Kunstrasen verlegt werden, für den der Hersteller eine Garantie von neun Jahren übernimmt.



Foto: Melanie Zanin

Parkett 1

Natürliches Wohnen liegt im Trend. Holzböden erfreuen sich derzeit großer Beliebtheit. Parkettböden werten jeden Raum auf, egal ob die Anmutung klassisch oder modern ist. Die neue Sonnit-Kollektion enthält Drei-Schicht-Parkett in unterschiedlichen Nutzschriftstärken und Formaten zum Klicken oder Kleben. Die 16 Parkettböden wurden mit Eichen-Oberflächen versehen. Zur Wahl stehen neun Ein-Stab-Landhausdielen und eine XL-Landhausdielen sowie sechs Schiffböden (Drei-Stab). Die Landhausdielen sind mit längsseitiger oder umlaufender Fugenfuge zu haben.

Natürlich, lebhaft und harmonisch sind die Oberbegriffe, nach denen die Qualitäten sortiert werden. Alle Parkettböden wurden mit dem matten Oberflächenfinish Natura-Dur versehen. Dadurch sind sie besonders pflegeleicht und strapazierfähig. Das Finish macht die Böden gegenüber Kratzern und Gebrauchsspuren sehr widerstandsfähig. Außerdem weist das Holz die weiche Haptik und Optik einer Naturöberfläche auf.

Parkett 1 wird in einer wertigen Drehkollektion im handlichen Format präsentiert. Großflächige Muster zeigen die Originalbreite. Zudem helfen Flächen- und Raumbilder dem Vorstellungsvermögen der Kunden auf die Sprünge.

Fertighäuser für Mauersegler

Manche Vögel siedeln sich gerne in Fassaden ein. Nicht immer sind die gefiederten Bewohner bei Hauseigentümern gerne gesehen. Eine clevere Lösung brachte Meffert nun auf den Markt. Über Nistkästen, die in die Dämmung integriert werden, freuen sich Mensch und Tier.

Für Mauersegler und andere Vogelarten bietet Meffert als neueste Ergänzung des Wärme-dämmverbundsystem-Sortiments Nistkästen an. Diese lassen sich nahtlos in eine WDVS-Fläche integrieren. So wird verhindert, dass die Vögel ihre Nistplätze selbst in das Material bauen und es dadurch an der Fassade zu Beschädigungen und Beeinträchtigungen kommt.

Das Design ist sehr dezent gehalten. Mauersegler können ihren vorgefertigten Nistplatz einfach beziehen, ohne dass die Optik der Fassadenfläche gestört wird. Hergestellt wird der WDVS-Nistkasten aus einem nachhaltigen Material. Damit ist das innovative Produkt gleich in mehrfacher Hinsicht eine gute Wahl.

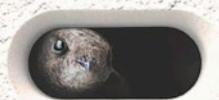


Foto: Meffert Farbwerke

Die Saison verlängern

In der kalten, dunklen Jahreszeit macht das Wetter den Malern oft einen Strich durch die Rechnung. Ohne Baustellenleuchten und Heizlüfter geht im Winter gar nichts. Die Wuppertaler Firma Storch hat hochwertige Geräte im Programm – derzeit zu besonders attraktiven Preisen.

Wer die Baustellen entsprechend ausstattet, kann die Saison verlängern und im Winter genauso produktiv sein wie in der warmen Jahreszeit. Mangelt es an Sonnenlicht, sorgen LED-Baustrahler für eine perfekte Ausleuchtung. Je nach Einsatzzweck eignet sich ein Tower für die Rundumausleuchtung mit sehr hoher Lichtleistung mit Kabel – in zwei Höhen erhältlich – oder ein Tower mit Akku für den mobilen Einsatz. Letzter verfügt auch über einen eingebauten Bluetooth-Lautsprecher. Mit Musik geht die Arbeit schließlich leichter von der Hand. Auf schwer zugänglichen Baustellen sind leichte, tragbare Strahler zum Hinstellen oder Aufhängen besonders praktisch. Neu: Der Power-LED-Strahler Colorchange, dank einstellbarer Farbtemperatur lassen sich unterschiedliche Lichtwirkungen darstellen.



Ungeheizte Räume verlieren ihren Schrecken mit dem Elektro-Heizlüfter Scirocco von Storch. In Sekunden wärmt der transportable Elektroheizer Räume mit bis zu 90 Quadratmeter Fläche auf. In geheizten Räumen bleiben die Maler gesund und der Anstrich kann gut trocknen.

Damit Maler auch im Winter komfortabel arbeiten können, senkt Storch bis zum 31. Dezember die Preise für LED-Leuchten, Halogen-Strahler, Elektroheizer und Kabeltrommeln. Das Storch-Programm „Licht und Wärme“ ist an allen Sonnen Herzog-Standorten erhältlich. **Mehr Infos im Flyer.**



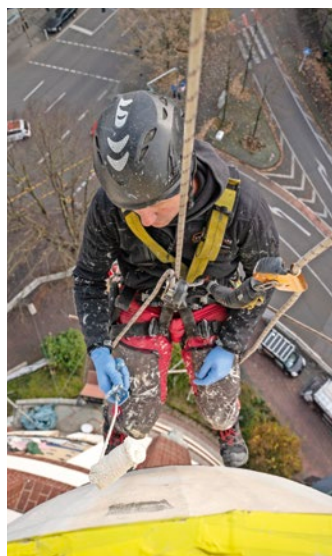
Denkmal erstrahlt in neuem Glanz

Er ist ein Wahrzeichen der Stadt, und manche halten ihn sogar für das schönste Jugendstil-Exemplar Deutschlands: der Wasserturm Mönchengladbach. Als das denkmalgeschützte Gebäude einen neuen Anstrich erhalten sollte, war das kein alltägliches Projekt. Fassadenkletterer mussten ran. Die Farbe kam von Sonnen Herzog.

Der Wasserturm an der Viersener Straße, auch Neuer Wasserturm genannt, ist 51 Meter hoch. Mehr als 3000 Kubikmeter Wasser fasst der Turm, den die NEW betreibt. 65.000 Mönchengladbacher und Korschenbroicher erhalten daraus ihr Trinkwasser. Der Wasservorrat hat ganzjährig eine Temperatur von 11 bis 12 Grad. Da die Temperatur im Wasserturm relativ konstant bleibt, entsteht an der Außenseite Kondenswasser. Dadurch wurde die Farbe porös. Umwelt- und Wettereinflüsse setzten dem Jugendstil-Bau außerdem zu.

Unterschiedliche Spezialisten arbeiteten bei diesem ungewöhnlichen Projekt zusammen. Mitarbeiter der Mönchengladbacher Firma Ivo Vogtmann Montage- und Klettertechnik führten die Reinigungs- und Malerarbeiten aus. Die Idee entstand, als die Kletterspezialisten einen neuen Blitzableiter auf dem Wasserturm anbringen sollten. Der Vorteil: Anders als bei der letzten Sanierung musste das hohe Gebäude nicht eingerüstet werden. Zur fachlichen Beratung wurde Kai Fischer ins Boot geholt. Der Mönchengladbacher Malermeister konnte den Fassadenkletterern Tipps zu Verarbeitung und Trockenzeiten der Farbe geben.

Es war ein spektakulärer Anblick, als sich die Fassadenkletterer abseilten. Rund zwei Wochen nahmen die Reinigungsarbeiten in Anspruch. Durch die Verwendung von Osmosewasser konnte auf Chemikalien verzichtet werden. Das reine, weiche Wasser enthält keine Mineralien mehr und kann Schmutzstoffe besonders gut aufnehmen. Dann konnte der Anstrich beginnen.



Damit künftig Feuchtigkeit austreten kann, wurde zum Schutz des Mauerwerks eine offenporige Spezialfarbe verwendet: Keim Soldalit-ME. Kai Fischer empfahl die mineralische Farbe, für die der Hersteller 20 Jahre Pigmentstabilität garantiert. „Mit Keim habe ich bei Arbeiten an denkmalgeschützten Häusern nur gute Erfahrungen gemacht“, begründet er die Auswahl. Durch ihre photokatalytischen Eigenschaften trägt die Fassadenfarbe zum Abbau von Luftschadstoffen bei, ist also auch gut für die Umwelt. Der bisherige Gelbton wird von einem gelblichen Beige abgelöst. Den Farbton,



Fotos: Yvonne Koall

der bei Keim gemischt wurde, bestimmte die Denkmalbehörde. Bei Sonnen Herzog in Mönchengladbach sorgten Florian Borchert und Jörg Teeske dafür, dass die Farbe, so wie sie gebraucht wurde, bereitstand.

In luftiger Höhe arbeiteten sich die Fassadenkletterer von oben nach unten vor. Damit sie die Farbe nicht in kleinen Eimern am Körper tragen und oft umfüllen mussten, nutzten sie ein kleines Airlessgerät mit einer Schlauchlänge von 30 Metern, das oben auf dem Turm stand. Nach der Applikation konnte die Farbe mit der Rolle weiterverteilt werden. Der Anstrich der unteren beiden Putzringe und des Pumpenhauses konnte von der Hebebühne aus erledigt werden. Rund 900 Kilogramm Farbe waren nötig, um das Wahrzeichen der Vitusstadt wieder in neuem Glanz erstrahlen zu lassen. Bei ungünstigem Wetter dauerten die Arbeiten gut zwei Monate.

Zu guter Letzt übernahm Kai Fischer noch Feinarbeiten – vom Gerüst aus. Der Malermeister frischte den Schriftzug unter dem alten Mönchengladbacher Wappen, das den Heiligen Vitus, den Gladbach und einen gekrönten Löwen zeigt, auf und passte die kleine Fläche rundherum dem neuen Farbton der Fassade an. Nun ist wieder gut lesbar: Erbaut A. D. 1908-1909.

Ohne Werkzeug geht es nicht

Passendes Werkzeug ist unerlässlich. Leistungsstarke Geräte können die Effizienz deutlich steigern. Wie jedes Jahr hat Sonnen Herzog zum Jahresendspurt die Winter-Werkzeug-Wochen gestartet.



Ein neues Gerät liegt oft ganz anders in der Hand. Plötzlich macht die Arbeit wieder Spaß. Kleine Updates können wahre Wunder bewirken. Die Winter-Werkzeug-Wochen werden gerne genutzt, um nötige Investitionen in das Equipment zu tätigen. Ausschließlich namhafte Hersteller sind vertreten. Das Preis-Leistungs-Verhältnis ist unschlagbar. Was sich rentiert und was sich für welchen Zweck am besten eignet, will gut erwogen sein. Die Sonnen Herzog-Mitarbeiter beraten die Kunden zu den unterschiedlichen Funktionalitäten.

Wie wär's mit dem Duro Stripper 2.0 von Wolff? Oder einem neuen Bohrhämmer von Bosch? Zum Angebot gehören diverse Geräte von Storch, die Mirka-Schleifgeräte Leros, Deros und Deos, Tapo-Fix Tapeziergeräte, Spritzgeräte von Graco, ein Bautrockner von Heylo, zwei verschiedene Andrückwalzen von Döllken. Und das sind nur einige Beispiele. Ganz ohne Strom kommen die Holz-Stufenstehleitern von Hymer aus.

„Die Winter-Werkzeug-Wochen sind bei unseren Kunden sehr beliebt. Die Aktion ist auch in diesem Jahr sehr gut angelaufen“, sagt Stefan Krämer, Verkaufsleiter Niederlassungen bei Sonnen Herzog. Noch bis zum 17. Dezember sind die Geräte in allen Filialen besonders günstig zu haben, aber nur, solange der Vorrat reicht. Die SYS-Power-Station von Festool ist aufgrund der hohen Nachfrage erst im Frühjahr 2022 wieder verfügbar.

JOHANN'S TIPP

LACKIERUNG AUF PULVERBESCHICHTETEN TÜREN

In fast jedem Neubau treffen Maler auf das gleiche Problem: Im Keller sind pulverbeschichtete Stahltüren und Zargen verbaut. Hier gilt eigentlich immer, dass ein 2K-Epoxy-Haftgrund vorgestrichen werden muss, bevor die eigentlichen Lackierarbeiten beginnen können. Natürlich ist auch darauf zu achten, dass man mit dem Folgeanstrich nicht zu lange wartet. Somit sind meistens drei aufeinanderfolgende Anstriche notwendig, um eine deckende Fläche zu erreichen. Aber es geht auch anders. Mit den neuen Produkten DisboCOR 863 ProtectOne EG, DisboCOR 864 ProtectOne, DisboCOR 866 TopCoat EG und DisboCOR 867 TopCoat können pulverbeschichtete Flächen ohne eine

2K-Grundierung beschichtet werden. Voraussetzung ist, dass die vorhandene Pulverbeschichtung eine ausreichende Haftung zum Substrat aufweist und alle arteigenen und artfremden Verunreinigungen entfernt werden. Die Pulverbeschichtung muss durch geeignete Maßnahmen aufgeraut werden. Im Zweifelsfall ist das Anlegen einer Probe-Fläche zu empfehlen. Hierdurch kann eine wirtschaftliche und problemlose Lackierung erreicht werden – und das sogar in nahezu jedem Farbton. In der Sonnen Herzog-Zentrale können die Disbon-Produkte getönt werden. Auch der Korrosionsschutz ist schon drin. So kann's ohne 2K-Haftgrund direkt losgehen.