

# ACHTUNG, SENSOR!

Metallic-Lacke können die Funktionsfähigkeit von Fahrerassistenzsystemen einschränken. Daher ist beim Überlackieren von Sensoren Vorsicht geboten.



Ob in Abstandsregelsystemen, autonomen Notbremsystemen, Spurwechsel- oder Ausparkassistenten: Radarsensoren sind aus der modernen Fahrzeugtechnologie nicht mehr wegzudenken. Sie erkennen Objekte und messen deren Relativgeschwindigkeit und Position, bezogen auf das eigene Fahrzeug. Jedoch kann die Reparatur von Bauteilen, hinter denen sich Radarsensoren befinden, zu Funktionseinschränkungen des jeweiligen Fahrerassistenzsystems führen. Darauf weist das Kraftfahrzeugtechnische Institut KTI hin. Mitarbeiter Helge Kiebach empfiehlt daher: „Auch bei der Beseitigung leichter Schäden – zum Beispiel bei der Reparatur von Kerben und Kratzern im Bereich der Stoßfänger – müssen die OEM-Vorgaben beachtet werden.“

## **EINFLUSS VON LACK ABHÄNGIG VOM FREQUENZBEREICH**

Die Radarsensoren unterscheiden sich hinsichtlich des jeweiligen Frequenzbereichs. Helge Kiebach betont: „Grundsätzlich können Radarstrahlen auch elektrisch nicht leitende Gegenstände durchdringen.“ Allerdings sind die Sensoren einzelner Frequenzbereiche auch unterschiedlich störanfällig. So ist der Einfluss von Lackschichten auf Nahbereichssensoren (24 GHz) deutlich geringer als auf Fernbereichssensoren (76-77 GHz). Die empfindlicheren Fernbereichssensoren werden deshalb häufig ohne Abdeckung angebracht.

## **BESONDERE VORSICHT BEIM EINSATZ SILBERNER LACKE**

Bei Fernbereichssensoren, die hinter Abdeckungen, wie beispielsweise Stoßfängern verbaut sind, können metallhaltige Lackschichten zu Problemen führen, die nachträglich auf das abdeckende Bauteil aufgebracht wurden.

Denn die elektromagnetischen Wellen des Sensors werden zum Teil reflektiert. Daher sind bei einigen Herstellern genaue Vorgaben zum Reparieren und Nachlackieren von Stoßfängern einzuhalten. Ist eine Nachlackierung nicht zulässig, muss unter Umständen ein neues Teil verbaut werden. „Einen besonders hohen Metallanteil haben häufig silberfarbige Metallic-Lacke“, weiß Helge Kiebach und fügt hinzu: „Basislack ohne metallische Pigmente, Klarlack und Grundierungen sind dagegen weniger problematisch.“ Bei 24-GHz-Radarsensoren ist der Einfluss von Lackschichten durch die größere Wellenlänge geringer. „Unter ungünstigen Bedingungen können jedoch auch bei 24-GHz-Nahbereichsradarsensoren lackbedingte Störungen durch Reflexionen auftreten“, erklärt Helge Kiebach.

Eine durch erhöhte Reflexion verminderte Signalleistung führt in erster Linie zur Reichweitenreduktion des Radarsensors. Durch späteres Erkennen eines Hindernisses kann es zu einer zeitverzögerten Reaktion der Fahrerassistenzsysteme – z. B. eines autonomen Notbremsystems – kommen.

## **KRATZER ODER BRÜCHE WEITERE STÖRFAKTOREN**

Neben Metallic-Lacken können auch Kratzer und Brüche von Sensorgehäusen oder Stoßfängern die Strahlungscharakteristik des Sensors verändern und zu einer fehlerhaften Bestimmung der Empfangsrichtung führen. Im Extremfall werden die Radarstrahlen derart stark abgelenkt, dass der seitliche Versatz zu anderen Fahrzeugen oder Hindernissen falsch detektiert wird. Dies kann ebenfalls zu Fehlverhalten der auf diese Informationen angewiesenen Fahrerassistenzsysteme führen. ■

## SEIT ZEHN JAHREN VERTRAUENSWERKSTATT

Saarländischer Betrieb Gebr. Heinen erneut mit Gütesiegel ausgezeichnet

Siegesjubiläum bei der Firma Gebrüder Heinen in Überherrn: Der saarländische Karosserie- und Lackierbetrieb ist Mitte Januar in München mit dem Siegel „Werkstatt des Vertrauens“ ausgezeichnet worden. Bei dem Preis, der für den K&L-Bereich vom Audin-Verlag ausgelobt wurde, handelt es sich um die größte Kundenzufriedenheitsabfrage Deutschlands für Karosserie- und Lackierwerkstätten. Um sie zu erhalten, muss der Betrieb seine Kunden animieren, nach der Reparatur die Stimmkarte auszufüllen. Die Betriebe mit den meisten guten Bewertungen gewinnen.

Mitarbeiterin Petra Wickert nahm die Urkunde stellvertretend für die Werkstatt Gebrüder Heinen in Empfang. Der 21 Mitarbeiter starke Betrieb war nicht zum ersten Mal unter den Gewinnern des Siegels. Seit 2009 nimmt das Unternehmen jedes Jahr an der Zufriedenheitsabfrage teil – und das erfolgreich. „Wir möchten einfach gern wissen, wie zufrieden unsere Kunden mit unserer Arbeit sind. Außerdem würden wir einem von ihnen gönnen, durch uns den Hauptpreis, ein Auto, zu gewinnen“, fügt Petra Wickert hinzu. ■



## **IMPRESSUM**

### **Herausgeber**

Axalta Coating Systems Germany & Co. KG

Cromax® Deutschland

Horbeller Straße 15, 50858 Köln

Telefon 02234 60 19 2343

E-Mail thomas.weppner@axaltacs.com

www.cromax.com/de

Geschäftsführung: Ignacio Román Navarro (Vorsitzender),

Holger Lassen, Dr. Philipp Kohn

Vorsitzender des Aufsichtsrats: Dr. Wolfgang Ecsy

### **Verantwortlich**

Thomas Weppner

Business Director Sales & Marketing Cromax

### **Redaktion & Layout**

twinmedia GmbH

Ina Otto (Redaktion), Luise Ziezio (Layout)

Springerstraße 16, 04105 Leipzig

Tel: +49 (341) 463699-40, info@twinmedia.de

### **Bildnachweis**

Cromax & Vertriebspartner, twinmedia GmbH, Udo Geisler

## **SEMINARTERMINE 2019**

01. – 02.04.2019 Azubi 2019

06. – 07.05.2019 Lackieren – Einlackieren (Stahlgruber)

09. – 10.05.2019 Kunststoff – reparieren und lackieren

20. – 21.05.2019 Spezialfarben

03. – 05.06.2019 Kombiseminar: Lackieren – Einlackieren & Spezialfarben

## **BRANCHENTERMINE 2019**

20.-21.03.2019 Flotte – der Branchentreff, Düsseldorf

29.-30.03.2019 Karosserie- und Schadenstage, Würzburg

10.-14.04.2019 Techno Classica, Essen

10.-12.05.2019 Five Star Partnertreffen

24.-25.05.2019 ZKF Branchentreff, Esslingen

## **VERTRIEBSPARTNER**

ColorProfi Aktiengesellschaft, Trebbin

Fritz Müller Autoteile GmbH, Koblenz

Inducolor GmbH, Haiger

Innocolor Pannenbecker GmbH & Co. KG, Moers

Innocolor Pannenbecker GmbH & Co. KG, Bensheim

STAHLGRUBER GmbH, München

Wulff GmbH & Co. KG, Lotte



**Kompakt**  
01|19

## Auf ein Neues!

Unser Alltag ist geprägt von Veränderungen. Das reicht von einem neuen Gesicht in der Vertriebsleitung Ihrer Lackmarke bis zu einzelnen Prozessen in Ihrer Werkstatt. In diesem Sinne freue ich mich als neuer Cromax Vertriebsleiter, Ihnen die erste Ausgabe der Cromax Kompakt in diesem Jahr präsentieren zu dürfen.

Wo wir gerade von Veränderung reden: All diese Entwicklungen anzunehmen und als Chance zu betrachten, erfordert oftmals Mut. Ihnen in den Zeiten des Wandels mit Cromax ein starker Partner im Reparaturgeschäft zu sein, ist unser erklärtes Ziel. Die Maßnahmen dazu haben wir während unseres sportlichen Kickoff-Meetings zu Jahresbeginn festgelegt. Mehr zu den Eckpunkten, die wir in

Oberhof besprochen haben, erfahren Sie in dieser Ausgabe. Neben unseren Produkten und dem Trainingsangebot ist unser Netzwerk Five Star eine Säule, um Sie mit Ihrem Betrieb weiter voranzubringen. Warum es sich lohnt, Partner zu sein, erklärt in dieser Ausgabe unser Neumitglied Marko Keul. Darüber hinaus gratulieren wir dem Betrieb Gebr. Heinen aus dem Saarland zur erneuten Auszeichnung Werkstatt des Vertrauens!

Viel Spaß beim Lesen und herzliche Grüße

Ihr Thomas Weppner

Business Director Sales & Marketing Cromax



# QUALITÄT AUS TRADITION

Allrad Keul ist seit Jahresbeginn neuer Five Star Partner. Bereits seit mehr als zehn Jahren setzt der Betrieb auf Cromax.

Inmitten der Vulkaneifel, in Daun, hat der neue Five Star Partner seinen Sitz. Mit Allrad Keul kommt erneut ein Familienunternehmen in das Cromax Netzwerk. „Als Five Star Partner profitiert unser Betrieb in allen Belangen der Unternehmensführung von der Mitgliedschaft – angefangen beim Kennzahlen-Check über Marketingunterstützung durch Werbemittel bis hin zu einer noch größeren Bekanntheit durch das Five Star Siegel an der Fassade“, fasst Geschäftsführer Marko Keul die Vorteile zusammen. Vor 32 Jahren hat sein Vater Werner Keul den Betrieb als freie Werkstatt und mit einem Handel für Geländewagen gegründet und spezialisierte diese auf Umbauten an den wenigen Fahrzeugen. Seit 1980 ist der Betrieb im Subaru-Geschäft, wenig später kam Suzuki dazu.



## ERFOLGREICHE ÜBERGABE

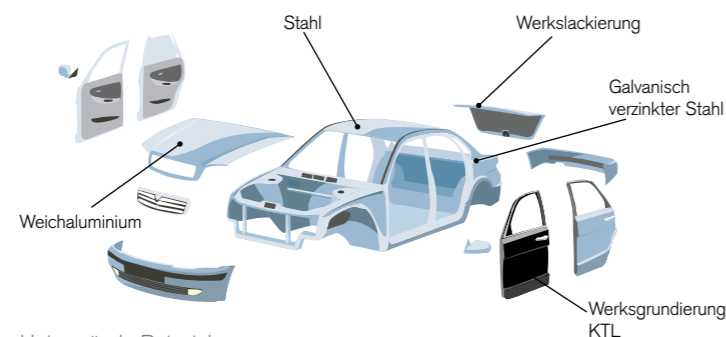
2017 übernahm Sohn Marko die Geschäftsführung des Unternehmens. Auf 1.300 Quadratmetern beschäftigt Allrad Keul sechs Mitarbeiter, auf weiteren 2.500 Quadratmetern entstehen derzeit PKW-Stellplätze. „Unser Kundenkreis besteht hauptsächlich aus Schadensteuerern und Versicherern. Da müssen die Prozesse möglichst effizient sein“, erklärt Marko Keul. Daher

setzt sein Unternehmen bereits seit mehr als zehn Jahren auf Cromax als Reparaturlackmarke. „Die Qualität des Materials hat uns einfach überzeugt“, berichtet der Geschäftsführer. Auch die digitale Farbtonmessung mit dem neuen Farbtonmessgerät Chromavision Pro Mini finde regelmäßig Anwendung im Betrieb. ■

# PASST ZU JEDEM GRUND

Welche Grundierung eignet sich für welches Fahrzeugteil? Ein Cromax Prozessposter unterstützt Lackierer bei der Untergrundvorbereitung.

Blech ist nicht gleich Blech. Galvanisch verzinkter Stahl, Aluminium oder Werkgrundierung: Die Vielfalt an verbauten Materialien ab Werk nimmt zu. „Dadurch wird auch die Beschichtung durch den Lackierer im Lackierfachbetrieb immer komplexer. Denn nicht jede Grundierung ist für jedes Untergrundmaterial geeignet“, erläutert Harald Weckmann, Cromax Leiter Training. Jedoch: Bereits die Untergrundvorbereitung ist entscheidend für ein einwandfreies Lackierergebnis.



Untergründe Beispiel

wie Haftvermittler, Sealer, Surfacer, Füller oder Grundierfüller angeordnet. Der passende Produktcode ist ebenfalls abgebildet. Harald Weckmann rät: „Vor der Anwendung sollte der Fachmann immer erst einen Vortest durchführen.“ Das Poster ist beim Cromax Fachberater erhältlich. ■

## PROZESSPOSTER ALS PRODUKTWEGWEISER

Um Lackierer bei der fachgerechten Untergrundvorbereitung zu unterstützen, stellt Cromax Betrieben daher ein Poster für diesen wichtigen Schritt bei der Fahrzeugreparatur zur Verfügung. In der Tabelle „Untergrund Systeme“ sind zahlreiche mögliche Untergründe und die dazu passenden Cromax Produkte,



# STAFFELÜBERGABE IN KÖLN

Seit Beginn dieses Jahres leitet Thomas Weppner den Vertrieb für Cromax Deutschland. Hartmut Krause verabschiedete sich in den Ruhestand.

Wechsel in der Zentrale: Anfang Januar hat Thomas Weppner die Vertriebsleitung bei Cromax Deutschland übernommen. Zu seinen Aufgaben gehören von nun an die strategische Ausrichtung sowie die operative Steuerung der gesamten Marketing- und Vertriebsaktivitäten von Cromax. „Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit den Cromax Kollegen, Händlern und natürlich den Karosserie- und Lackierbetrieben“, betonte der neue Vertriebsleiter während der Kickoff-Tage der Lackmarke Mitte Januar in Oberhof. Dort nutzte er die Gelegenheit, mit den anwesenden Vertretern des Cromax-Handels ins Gespräch zu kommen.

## „BRANCHENKENNER MIT IMMENSER ERFAHRUNG“

Seine beruflichen Wurzeln hat Thomas Weppner im Handwerk. Schließlich ist er Karosseriebau- und Fahrzeuglackierermeister. Als Anwendungstechniker und Schulungsleiter war er international in verschiedenen Führungspositionen in Autoreparaturwerkstätten tätig. 2006 wechselte er in die Industrie: Bei einem mittelständischen Systemanbieter für Industrie, Handel und Handwerk baute er zuletzt erfolgreich das internationale Geschäft im Bereich Automotive auf. „Mit Thomas Weppner konnten wir einen Branchenkenner mit immenser Erfahrung gewinnen – das freut uns sehr“, unterstreicht Ignacio Román Navarro, Director Refinish Systems DACH & Benelux von Axalta Coating Systems Deutschland. „Wir sind uns sicher, dass er das Cromax Geschäft erfolgreich weiterführen wird.“

## EMOTIONALER ABSCHIED VON „HARDY“

Für den bisherigen Vertriebsleiter, Hartmut Krause, erfolgte die Staffelübergabe mit einem lachenden und einem weinenden Auge. Er ging in den wohlverdienten Ruhestand und wurde in Oberhof von Ignacio Román Navarro stellvertretend für das gesamte Axalta- und Cromax-Team mit einer sehr emotionalen Rede verabschiedet (siehe Foto unten). „Hardy hat diese Position über viele Jahre mit großem Engagement und Erfolg ausgefüllt“, erklärte Ignacio Román Navarro und fügte hinzu: „Wir sind ihm sehr dankbar für seine Arbeit und wünschen ihm für die Zukunft alles Gute.“ ■



# MANNSCHAFTSGEIST IM WINTERWALD

Zum sportlichen Jahresauftakt ging es für das Cromax-Team und Vertreter des Handels ins verschneite Oberhof.

Wenn sportlicher Ehrgeiz und Teamgeist zusammentreffen, entsteht eine Mannschaft: Eine stabile Verbindung, in der jeder seine Stärken nutzt, um die Gemeinschaft voranzubringen. Was für Bobsportler aus aller Welt gilt, die regelmäßig am thüringischen Rennsteig an der Mannschaftsleistung feilen, ist auch auf das Team einer Lackmarke wie Cromax eins zu eins anwendbar. Selbst bei Temperaturen um zehn Grad Celsius unter dem Gefrierpunkt. So geschehen Mitte Januar zum Cromax Kickoff in Oberhof.

## VERÄNDERUNGEN ALS CHANCE BEGREIFEN

In der Wintersportregion legten die Mitarbeiter aus der Zentrale in Köln gemeinsam mit den Vertretern der sechs Leitgroßhändler die Marschroute für das Jahr fest. „Die Zeichen stehen auf Change, also auf Veränderung“, betonte Thomas Weppner. „Diese Veränderungen eröffnen uns gleichzeitig neue Chancen. Chancen, die wir auch in diesem Jahr ergreifen und erfolgreich nutzen wollen“, erklärte der neue Vertriebsleiter. Und Veränderungen bringe der Markt zurzeit zuhauf: „Unser Fokus liegt in den kommenden Monaten darauf, Betriebe dabei zu unterstützen, ihr Geschäft erfolgreich zu sichern und auszubauen.“

## SPEZIELL ZUGESCHNITTENE WEITERBILDUNGSANGEBOTE

Dazu gehöre beispielsweise der Bereich OEM, der für Karosserie- und Lackierbetriebe als Geschäftsfeld immer interessanter werde. Dieser gehe – hervorgerufen durch immer komplexere Bauweisen der Automobile – Hand in Hand mit einem Fortschreiten der Technologie und zunehmender Digitalisierung. „Das hat auch Auswirkungen auf die Arbeit in den Werkstätten. Es



ist notwendiger denn je, dass die Mitarbeiter auf dem neuesten Stand der Technik sind“, erklärte Harald Weckmann, Leiter Training bei Cromax. Deshalb schlägt die Lackmarke hier neue Wege in der Weiterbildungsstruktur ein und unterstützt das Fachpersonal durch speziell zugeschnittene Seminare. Ebenfalls im Fokus der Tagung standen die Pläne des Five Star Netzwerks. Dessen Position als Bindeglied zwischen der Cromax-Zentrale und den Betrieben soll auch 2019 weiter ausgebaut werden“, betonte der Vertriebsleiter abschließend, bevor es zum sportlichen Teil der Tagung in den verschneiten Thüringer Wald ging – mit dem Ziel, die Mannschaft noch enger zusammenzuschweißen. ■

