

Glasurit *express* 08

A modern fényezők magazinja



**HOGYAN NYERJÜNK
NAGY ÜGYFELEKET?**

ASK Autoschade

INTERJÚ

Hendrik Franke
globális trénerrel

VILÁGSZERTE SIKER

A Lorinser megvalósítja
az autóálmokat

Előszó**3** Egy erős márka sikere**Újdonságok****4** Kis felületekre tökéletes: EP 801-75 2K-s szürke töltőalapozó**4** Brillións, gyors, ellenálló: 923-447 HS VOC-s karcálló színtelen lakk**5** Univerzális korrózióvédő haszongépjárművekre: CV 30-7 2K-s töltőalapozó**5** Történelmi színarhívum Porsche-hez és a Karmann teljeshez**Glasurit****6** A gépjármű biztosítási ügyfeleknek csakis a legjobbat!**12** Azok a 30-as évek**14** Folyamatoptimalizálás Brummi & Co**15** A csillogás különbözteti meg**16** Meredek út a sikerhez**17** Bevetésen a föld körül**18** Interjú Hendrik Franke globális trénerrel: "A Közel-Keleten úgy érzem magam, mint otthon"**22** Küldetés: Vissza a múltba**24** Megfelelő időben a megfelelő helyen**HU Hazai információ****02** Az Inter-Autóház Vác Kft. ügyvezetőjének és vezető fényezőjének szakmai elismerése a Glasurit gazdaságosságáról**Szakma****8** Nagy ügyfelekkel sikeresen**9** Interjú Rink Bakker műhelyigazgatóval és Eerko Fissering flottaüzemeltetővel: „a szoros partneri viszony mindkét félnek jót tesz"**Panoráma****26** Nemes megbecsüléssel vezet a világsikerhez**A világ körül****28** Siker Oman-ban: három nagy műhely Glasuritra vált**28** A 90-es sor mércét állít Ausztrália legnagyobb ipari vásárán**29** Törökország: a Glasurit papagáj kibontja szárnyait**29** Az új Glasurit marketing szeminárium sikeresen indult Olaszországban**30** Intenzív tréning Brazíliában**30** Dubai: Az AUTOMAX Szerviz Központ a 90-es sorban bízik**31** Irán: A Glasurit oktatások éppúgy lelkesítik a trénereket, mint az ügyfeleket**31** Oroszország: a Glasurit támogatja a fényezők képzését**Hogyan nyerjünk nagy ügyfeleket? Egy példa Hollandiából**

Az ASK Autoschade egy független műhely Hollandiában. Évek óta olyan irigylésre méltó pozícióban van, melyről más műhelyek csak álmodnak, olyan nagy ügyfelek sokaságairól mint például a biztosítók, a lízingcégek, és más flotta üzemeltetők.

A műhely egy portréja, valamint Rink Bakker ügyvezetővel és egyik üzleti partnerével történt interjú megmutatják, hogy hogyan lehet megnyerni és megtartani nagy ügyfeleket.

**Megbecsüléssel a világsikerhez A Lorinser megvalósítja az autóálmokat**

Mindazt, ami 1930-ban Dél-Németországban egy gépjármű műhellyel kezdődött, a Lorinser család jó érzékkel és megfontoltsággal az autómobil nemesítés területén világhírű márkává építette ki. A Lorinser Sportszerviznek időközben a föld 42 országában van szerződéses kereskedője és mindazt kínálja, ami egy Mercedest még inkább szebbé, gyorsabbá és mindenekelőtt egyénibbé tesz. A Lorinser család hisz a meg nem alkuvó minőségben, amely a festékekre is vonatkozik.

**Jó tréning világszerte: beszélgetés Hendrik Franke globális trénerrel**

A Glasurit hét globális tréneri mindenhol jelen vannak, ahol szükség van rájuk. São Paulo-ban, Maskat-ban vagy Münster-ben is. Az egész földön gondoskodnak arról, hogy a Glasurit országos technikusai és ügyfelei mindig napra-készek legyenek a legújabb technikákat illetően. Egy ún. világot átfogó és közvetlen támogatási hálózat, amely példátlan ebben a szakmában. Hendrik Franke a hét tréner egyike, és a csapat főnöke is egyben. A beszélgetés során mesél közel-keleti és münster-i munkájáról.



Egy erős márka sikere

Kedves Olvasó!

Mindenki a válságról beszél. Mi nem! A mostani Glasurit Express-ben inkább jó példákat mutatunk Önöknek arra, hogy hogyan lehet egy erős márkával válságtól függetlenül sikeres.

Olvassa el Ön is, hogy miért váltotta le egy nagy brazilai gépjármű biztosító teljes műhelyhálózatát egy káresetet illetően Glasuritra és 90-es sorra. Használja ki egy hollandiai műhelymenedzser tippjeit, aki a Glasurit és üzemtanácsadói segítségével nagy ügyfeleket szerez meg. Így megtudhatja, mi teszi a Lorinser Sportszervizt oly sikeressé.

Ezenfelül az aktuális Glasurit Express újságunkban újra bemutatunk Önöknek új termékeket, szolgáltatásokat és tájékoztatjuk a Glasurit családjának újdonságairól a világban.

Jó szórakozást kívánunk az olvasáshoz és további sok sikert 2010-re!

A Glasurit csapata





Kis felületekre tökéletes: EP 801-75 2K-s szürke töltőalapozó

Tökéletes korrózióvédelem kis felületekre, egyszerű és gyors felhasználás a szóróflakonból - mindezt kínálja az új EP 801-75 2K-s szürke töltőalapozó. A Glasurit sok műhely kívánságának eleget tesz az új, kimondottan kis felületekre alkalmas töltőalapozó elérhetőségével. Az új 801-75-ös szóróflakonos töltőalapozót különböző felületeken kiváló korrózióvédő és jó tapadási tulajdonságok jellemzik. Továbbá segít az idő- és anyag megtakarításban, mivel a feszerelési idő és a szóró pisztolyok tisztítása elmarad. Egyszerűen fel kell rázni a dobozt, el kell távolítani a védősapkát, ki kell fújni a töltőalapozót, és kész!



Brillíans, gyors, ellenálló: 923-447 HS VOC-s karcálló szintelen lakk

Az extrém karcálló lakkok egyre népszerűbbek a szériafényezésnél. A hosszútávú fénymegőrzéshez rögtön egy tökéletes javító megoldás a 923-447 HS VOC-s karcálló szintelen lakk. Az új karcálló szintelen lakk a 923-45-nek a tökéletesítése és kiváló tulajdonságokkal rendelkezik. A 923-45-höz viszonyítva sokkal jobban alkalmazható. Optimális területi tulajdonságai gondoskodnak egy síma, egyenletes felületi struktúráról. Mindemellett rövidebb száradási idő is jellemzi. 30 perc 60 °C-on, 15%-al rövidül a száradás. Ez által a műhelyek még időt és pénzt is megtakarítanak. Az új karcálló szintelen lakk természetesen rendelkezik az összes Glasurit lakk bizonyított tulajdonságaival, mint egyszerű, biztos feldolgozás, kiváló fedőképesség és magas fénystabilitás. Így gondoskodik a 923-447-es az ellenálló, brilliáns végeredményről.



Univerzális korrózióvédő haszongépjár- művekre: CV 30-7 2K-s töltőalapozó

Maximális korrózióvédelmet, könnyű feldolgozhatóságot és még egyszer jóval kevesebb oldószertartalmat nyújt az új Glasurit töltőalapozó. A CV 30-7 2K-s vizes töltőalapozót külön a kétrétegű felépítményekhez fejlesztették ki. Csökkentett oldószertartalma miatt a feldolgozást környezetbaráttá teszi. A felhasználók számára különösen optimális feldolgozhatósága miatt tűnik ki. Minden jelenleg használatos szóróeszközzel feldolgozható és ez által univerzálisan alkalmazható, sőt használata speciális elektrosztatikai berendezéseken is lehetséges. Az új töltőalapozó nagyon jó ködszórási felvétellel rendelkezik és egyszerűbbé teszi a felhasználást úgy, hogy a haszongépjármű terület teljes fényezéséhez is problémamentesen használható. Továbbá a 30-7-es jó felépítése garantálja a kiváló lefedést a lefújt felületen.



Történelmi színarhívum Porsche-hez és a Karmann teljeshez

A világ legnagyobb színarhívuma folyamatosan növekszik. Itt a világ összes gyártójának aktuális autó színei találhatók meg leginkább, melyeket a Glasurit felvesz adatbázisába. Sőt a klasszikusok eredeti színeit is gyűjti. A Glasurit színinformációs osztály munkatársai pontos munkálatával és nagy elkötelezettségével most sikerült a Porsche gyártó és a Karmann színeit szinte hiánytalanul dokumentálni. A Glasurit adatbázisában a Porsche időszámítás 1950-el kezdődik, és a 356-os modellel. Ez volt az első modell, melyet a sportautógyártó szériában legyártott. További modellekhez a Glasurit színszakértői több, mint 1050 színt állítottak össze. A történelmi Karmann színek listájánál 1955-től a gyártó mellett sok klasszikus rajongó is hozzájárult a színarhívumhoz. Ily módon a kabriókhoz és kupékhoz több, mint 100 színárnyalat jött össze. Folyt. köv.

Brazíliai biztosító a SulAmérica a 90-es sorra szavaz

A gépjármű biztosítási ügyfeleknek csakis a legjobbat!

SulAmérica az első brazil gépjármű biztosító, aki kár esetén ügyfélgépjárművek javítására a 90-es sor vízbázisú festékeit írja elő. Mivel a Glasurit festékrendszere nemcsak a tökéletes javítási eredményt garantálja, hanem csekély oldószertartalma miatt a fényezők számára a munkafeltételeket is lényegesen javítja, ezért a SulAmérica megállapodott a Glasurittal. A föld ötödik legnagyobb országában minden SulAmérica-i gépjármű szerviz center fokozatosan áll át a 90-es sorra.

SulAmérica

SulAmérica szilárd műhelyhálózattal dolgozik

SulAmérica kár esetén gépjárműügyfeleinek mindenhol fenntart az országban egy szerviz központot "befutó" helyként. Ez egy ún. Super Automotive Service (szuper autó szerviz), röviden csak CASA-nak nevezik, engedélyezett műhelyek hálózatával dolgozik együtt, melyeknek a jövőben a 90-es sort kell használniuk majd.

A CASA volt az első olyan biztosító szerviz központ Porto Alegre-ben márciusban, melynek műhelyhálózata teljesen átváltott a braziliai, még új technológiára.

A 90-es sor lerövidíti a kár javítási folyamatokat

"A vízbázisú festékek az autópiacon nagyon elterjedtek, sőt egész Európában törvényesen előírtak. Mivel mi ezt a festéktechnológiát vesszük át a 90-es sorral, így ügyfeleinknek a javításnál ugyanazt a magas minőséget biztosítjuk, mint az eredeti fényezésnél a szín és a felület pontos, precíz reprodukciójáig" – meséli Carlos Alberto Trindade Filho, SulAmérica alelnöke.

A 90-es sorral való munka néhány előnye: a műhely nagyobb termelékenysége és az anyagmegtakarítás csak kettő ezek közül. Mindenekelőtt SulAmérica-nak az egyszerű és biztos színmegtalálás teszi a 90-es sort igazán érdekessé, hisz segít a hibás fényezések elkerülésében, ez által lerövidíti az autó tartózkodási idejét a műhelyben. "Ma egy káreset lefolyása átlagosan 15 napig tart, a 90-es sor felhasználásával pedig ezt az időtartamot szeretnénk csökkenteni" – erősítette meg Trindade Filho.

Mindhárman örülnek a sikeres partnerkapcsolatnak a SulAmérica és a Glasurit között (balról): Carlos Alberto Trindade Filho (SulAmérica alelnöke), Francisco Verza (a dél-amerikai autó javító- és az építkezési festékek területének vezetője) és Ignacio Cabrera (a dél-amerikai autó javítófestékek marketing- és üzemvezetője).

SulAmérica a legnagyobb független biztosítócsoport Braziliában vezető pozíciókkal a gépjármű-, a beteg-, tárgyi- és az autó-felelősségi biztosítás területén, valamint a legnagyobb biztosító közvetítő hálózattal, mely Brazília összes régiójába eladja a termékeket. Több, mint 6,5 millió ügyfelével SulAmérica a legelismertebb márka a brazil biztosítási ágazatban.



... hamarosan egész Braziliában

A projekt megvalósításáért a Glasurit és a SulAmérica képviselői az összes CASA-nál regisztrált műhelyben meggyőző munkát vittek véghez és támogatták őket a 90-es sor bevezetésénél. Néhány nap után már az összes fényező biztosan tudta alkalmazni a környezetbarát festékrendszert.

Az indulást követően Porto Alegre-ben SulAmérica a másik CASA-ra is kiterjesztette a projektet. Ezután a 10 milliós São Paulo van soron, ahol összesen három CASA "üzlet" létezik. SulAmérica alelnöke Trindade Filho egy dologban biztos: "rövid időn belül ügyfeleinknek egész Braziliában kínálhatjuk majd a környezetbarát javítófényezést."

A 90-es sor Braziliában

A Glasurit Braziliába 2005-ben vezette be a 90-es sort és ez által terjesztője a vízbázisú festéktechnológiának az országban. "Jelenleg azon dolgozunk, hogy meggyőzzük az ország legjobb műhelyeit a 90-es sor előnyeiről, nemcsak a környezetvédelemre, hanem mindenekelőtt a magas gazdaságosságra vonatkozóan is" – meséli Francisco Verza a dél-amerikai autó javítófestékek területének vezetője. Időközben a vízbázisú festékeket tekintve a Glasurit piacvezetővé vált Dél-Amerikában.

ASK Autoschade (NL) együttműködik a flottaüzemekkel

Nagy ügyfelekkel sikeresen

Az Autoschade Herstelbedrijf De Kanaalstreek, röviden ASK Autoschade egy független műhely Észak-Kelet Hollandiában. 1994. végén szerződéses kereskedők csoportja alapította Stadskanaal város környékéről. Kezdetektől a ma 21 kereskedő kijelentett célja az volt, hogy közös együttműködéssel elég nagyok legyenek ahhoz, hogy a biztosítók partnerként figyelembe vegyék őket.



Amennyiben a partneri viszony olyan jól működik, mint az ASK Autoschade és WeVeKa között, akkor minden érintett joggal mosolyoghat: Eerko Fissering marketingvezető a WeDeKa-nál, Rink Bakker ügyvezető az ASK Autoschade-nál és Lammert de Vries flottamenedzser a WeDeKa-nál (balról jobbra).

A kis autóktól a luxus limuzinokig

ASK Autoschade 1994. végén 7 alkalmazottal kezdett. Idővel a csapat a gépjárműjavítások növekvő számával 15-re bővült. Az állandó kihasználtság miatt a menedzsment 2006-ban úgy döntött, hogy a műhelycsarnokot 950 m²-ről 2000 m²-re építi ki. Jelenleg egy héten átlagosan 40 gépjárművet javítanak.

Az ASK ügyfelei a biztosító társaságok, az autókereskedések, a flottaüzemek és a lízingcégek. A kis és közepes céges autóktól kezdve a luxus limuzinokig küldenek javításra gépjárműveket.

Modernebb, hatékonyabb, ügyfélközpontúbb

2009-re az ASK tervbe vette a recepció és az irodai részleg átalakítását és modernizálását. Rink Bakker az ASK

Autoschade ügyvezetője meg van győződve arról, hogy ez az intézkedés az összes munkafolyamatot a megrendelés felvételétől a javításon át a gépjármű átadásáig hatékonyabbá teszi. Továbbá fokozza az ügyfelek elégedettségét is, mely 1994. óta Rink Bakker és csapata munkájának középpontjában áll.

Ami a festék részleget illeti, az ASK Autoschade partnerként a Glasuritot választotta. "Mivel a Glasuritnak ugyanolyan magas minőségi alapelvei vannak, mint nekünk" – meséli Rink Bakker. Itt nemcsak a kiváló minőségű termékek a mérvadók, hanem az átfogó tanácsadási- és támogatási szolgáltatás is.

A flottaüzemekkel való együttműködés témájáról többet az interjúban olvashat.

Interjú

Interjú Rink Bakker műhelyigazgatóval és Eerko Fissering flottaüzemeltetővel: "a szoros partneri viszony mindkét félnek jól tesz"

“

Melyik műhelynek nem kellene az olyan nagy ügyfelek sokasága, mint a biztosítók, lízingcégek, vagy egyéb vállalkozások, akik egy nagy flottát üzemeltetnek és újra meg újra gépjárműveket küldenek javításra? Az Autoschade Herstelbedrijf De Kanaalstreek, röviden ASK Autoschade egy ilyen műhely Hollandiában. A vállalkozás már a megalapításnál célként tűzte ki a flottaüzemekkel való együttműködést. Rink Bakker, az ASK Autoschade ügyvezetője, és nagy ügyfeleinek egyike Eerko Fissering, elmeséli nekünk történetüket.



Rink Bakker, az ASK Autoschade ügyvezetője



Eerko Fissering, a WeVeKa non-profit vállalkozás ügyvezetője

Eerko Fissering, a WeVeKa
non-profit vállalkozás ügyvezetője

Mekkora a műhelye Bakker úr?

Rink Bakker: a jelenlegi műhelyterület – irodák nélkül – 1600 m² és két kombi szórófülkével van felszerelve 10 X 5 méteren. 15 ember dolgozik nálunk, ebből 11 a műhelyben.

Hány gépjárművet javítanak egy héten? És ebből mennyi az üzleti partnereié?

Rink Bakker: átlagosan 40 gépjárművet javítunk egy héten különböző nagy ügyfelektől, ezek közül az egyik legtöbbször az Eerko Fisseringnek a WeVeKa-ja. Néha egyik sem üzleti partnerem, néha meg egyre többen jönnek. De a kár nagysága is változó.

2006-ban korszerűsítették a műhelyt, 2009-ben a recepció- és az irodahelyiségek vannak soron. Rink Bakker, az ASK Autoschade ügyvezetője folyamatosan azon van, hogy fejlessze műhelyét, és új ügyfeleket nyerjen meg.

Fissering úr kérem, mutassa be röviden a cégét. Mekkora a flottája?

Eerko Fissering: a WeVeKa egy közhasznú vállalkozás 2000 alkalmazottal. Olyan embereket foglalkoztatunk, akiknek máskülönben nem lenne fair esélyük a munkaerőpiacon, pl. fogyatékoság miatt. Flottánknak több, mint 110 gépjárműve, luxusautói ugyanúgy mint kisbuszai és kisebb tehergépjárművei vannak. Gépjárműjavításoknál kizárólag az ASK Autoschade-val dogozunk együtt. Ez előnyünkre szolgál, mert világos szerződésünk van a kár lebonyolításról, a munkafolyamatról és a cseregépjárművekről.

Mit vár el egy együttműködő partnertől a műhely részleget illetően?

Eerko Fissering: a szoros partneri kapcsolat fontos, mely mindkét félnek jól tesz. Számunkra flottaüzemeltetőként fontos, hogy a gépjárművek a leggyorsabb és a legbiztosabb úton használatban legyenek. A vezető és az utasok biztonsága mindig biztosított kell hogy legyen! Az ASK Autoschade minden javítás után mindig csinál pl. egy rövid biztonsági ellenőrzést, leellenőrizni a lámpát, az olajsintet, az ablakmosó folyadékot stb...és ha valamit találnak egy gépjárműnél, ami nincs rendben, akkor felhívják minket. Ezen a módon flottánk mindig reprezentálható marad.

I n t e r j ú

Hogy kezdtek el együtt dolgozni?

Eerko Fissering: az ASK Autoschade készített nekünk egy ajánlatot, amit mi egyszerűen nem tudtunk visszautasítani. Ezenkívül állták a szavukat az elsőosztályú és gyors javításra, és a nagyszerű ajánlatokra vonatkozóan, így a javítás ideje alatt mobilok maradhattunk.

Vannak szerződések az együttműködésről?

Rink Bakker: nincsenek írásos szerződések. Szorosan együttműködünk és egyszerűen jól megértjük egymást. Éppen ezért gyakran össze is ülünk, hogy megbeszéljük a dolgokat. Más műhelyeknél vagy más országokban talán fontos lehet az írásos szerződés, de nálunk ez enélkül is működik, amit nagyon jónak találunk!

Eerko Fissering: Egész egyszerűen megbízhatok az ASK Autoschade szavaiban. Például megbeszéltük, hogy kedvezményes árat kapunk, amennyiben egy kár esetén nem fizet a biztosító. És ez működik, és mindenki profitál.

Egy baleset esetén hogy néz ki a káreset folyamata?

Eerko Fissering: Sofőreink először felhívják a csoportvezetőt, majd ő megmondja nekik, hogy mi a teendő egy baleset esetén. Ezután a csoportvezetők az ASK Autoschade-hoz küldik a sofőröket. A továbbiakat a műhely végzi – ez által rengeteg időt és munkát spórolunk meg.

Változott valami műhelyükben az együttműködéssel?

Rink Bakker: Nem, nem változott semmi. Már előre felkészültünk arra, hogy biztosítókkal és flottaüzemeltetőkkel dolgozzunk együtt. Ennek megfelelően napra készek műszaki felszereltségeink, embereink és ügyintéző szervezetünk.

Milyen tanácsot adna olyan műhelyeknek, akik szívesen dolgoznának nagy ügyfelekkel?

Rink Bakker: csak a következőket: Ragadja meg az alkalmat és vegye fel velük a kapcsolatot! A legtöbb cégvezető, flottaüzemeltető és biztosító nyitott egy olyan beszélgetésre, hogy milyen előnyökkel járna számára egy közös együttműködés. Sokkal gyakrabban van meg az esély arra, hogy egyszerűen kipróbáljuk mindezt, mint gondolnánk. A Glasurit üzemtanácsadóm-tól kaptam meg a flottaüzemeltetők listáját. Most beszéljük meg a következő lépéseket, hogy felvehessük környezetünkben a kapcsolatot olyan flottaüzemeltetőkkel, akikkel még nem dolgozunk együtt!

”

Azok a 30-as évek

Gyors autók,
nyitott tetejű luxus

Az előző évszázad 30-as éveiből sok minden máig kultusz, úgy, mint például a Swing. Benny Goodman és Glenn Miller beutazzák a világot, és zenekarukkal nagy hatást gyakorolnak az 1930-as évekre. 1936-ban megjelenik egy könyv, ami szintén máig élvezi a kultusz státuszt. Ez Margaret Mitchell-től az Elfújta a szél. A megfilmesítés Vivien Leigh és Clark Gable főszereplésével 1939-ben került filmvászonra a mozikban és 10 Oscar-díjat szerzett magának. Az autók világában mindennekelőtt a gyors sport és a kiállításra hordott luxus autók lelkesítik a világot.

Glasurit
Classic Car Colors

A 328-as BMW Roadster a sportautó rajongókat máig lelkesíti, - habár még most is - 1940-ig 464 példányt építettek belőle.



Bugatti – a francia legenda

Ha az autórajongók meghallják a Bugatti nevét, felcsillan a szemük, mert az Ettore Bugatti gyors autói és luxuslimuzinjai legendává váltak. Neve máig a legexkluzívabb autómárka Franciaországban.

A vállalkozás fénykora az előző évszázad 20-as és 30-as éveire vezethető vissza. Ebben az időben a Bugatti versenyautói sorra győzelmet arattak. Különösen a legendás 35-ös típus, mely a Bugattik hírnevét erősítette az akkori idők legjobb sportautójaként.

A Bugatti 41-es típus is legendává vált. A Royale egy luxuslimuzin volt, mely az olyan Bugatti konkurenciákat, mint a Cadillac, a Mercedes-Benz és a RollsRoyce felül akarta múlni. A motor, a dizájn és a luxusfelszereltséget illetően sikerült is mindez, viszont a világgazdasági válság miatt elmaradt a Bugatti kereskedelmi sikere.



BMW 328 – bemutató dobpergéssel

Az 1930-as években még egy sportautó lelkesítette a világot, a BMW 328-as Roadster. A nyitott kétülésű a 2 literes osztályból az első fellépésénél a Nürburgringen azonnal győzelmet aratott. 1940-ig a gyors autó lehagyta konkurenciáit és 130 versenygyőzelmet tudhatott magáénak.

A II. világháború idején a széria roadster és a versenyautók technikailag még nagyon hasonlóak voltak. A motorsport mindennekelőtt fórumként is működött, hogy a széleskörű nyilvánosságnak bemutassák a szériamodellek megbízhatóságát és teljesítőképességét. A sorozatgyártás 1937. kora tavaszán kezdődött. 80 LE-jével, és csak 830 kilogrammjával az elegáns Roadster egy igazi "erős fickó" volt. Máig elkápráztatja a világ összes sportautó rajongóját erejével és eleganciájával.



"Korhű" a legszebb formájában: A Horch 951 A Phaeton

Horch Phaeton – Luxus Zwickau-ból

Az 1930-as években divat volt nyitott tetővel utazni, ezt mutatja harmadik példánk is a Horch 951 A Phaeton 1939-ből. A Phaeton egy nyitott túraautó, az autók feltalálása óta a luxuskategóriák egyik elterjedt formája volt. A neve annyit jelent, hogy "A ragyogó" és a görög napisten fiára Héliosra vezethető vissza, aki a napszekeket vezette.

August Horch nevét a német autók történetében máig fontos fejezetként tartják jelen. A mérnök 1900 óta fejlesztette gépjárműveit. Eleinte néhányszor megváltoztatta cége székhelyét és üzleti partnereit, addig míg Zwickau-ban meg nem találta végleges helyét. Amikor 1909-ben probléma adódott a Horch cégnévvel, gyorsan lefordította vezetéknévét latinra. A német imperatívusból (felszólító mód) "Horch!" ami annyit jelent, hogy "Hallgass!" a megfelelő latin felszólító forma az "Audi!" lett, és így született meg egy új csillag az autók világában.

Az 1930-as évek autó legendái élnek még és nem csak mint kiállított múzeumi tárgyak! Máig résztvevője néhány Bugatti, Horch vagy 328-as BMW-Roadster a klasszikus autók rally-jainak. Ezen időszak megfelelő eredeti színeit a műhelyek a Glasurit színadatbázisában találják.

Műhely audit most a haszongépjármű területén

Folyamatoptimalizálás Brummi & Co számára

Az optimalizált folyamatok segítenek a műhelyeknek időt és pénzt megtakarítani. Elég gyakran előfordul, hogy kevesebb anyagfelhasználással még jobb fényezési eredményt érnek el. Hogy milyen gyakran lehet egyszerű eszközökkel folyamatokat optimalizálni egy műhelyben, megmutatja nekünk a Glasurit műhely auditja. A RATIO-CONCEPT plussz program ezen építőkövét az üzemtámogatásig világszerte már több műhely is használja a haszongépjármű területén. A Glasurit most bővíti ki ezen ajánlatát a műhelyeknek.



Szükségtelenül sok anyagfelvitel?

A haszongépjárművek nagy méreteinél a hibák, a felesleges lépések és a felesleges anyagfelhasználás azonnal duplán számít. Ezért még fontosabb, hogy egyszer alaposan görcső alá vegyük a munkafolyamatokat és a műszaki felszerelést.

“Minden műhelyben vannak betanult munkafolyamatok és olyan műszaki felszerelések, melyek nem igazán optimálisak, de a mindennapokban működnek” – meséli Jürgen Moritz a Glasurit haszongépjármű területének globális trénera. “Csak az a fontos, hogy mindezeket rendszeres időközönként átvizsgáljuk és levonjuk belőle a konzekvenciát.”

Hogy egy saját műhelyben pontosan hol vannak a megtakarítási lehetőségek, azt megmutatja nekünk egy műhely audit. Az auditnál egy Glasurit üzemi tanácsadó videokamerával és



Jürgen Moritz,
Glasurit globális tréner,
haszongépjármű területéről

egy ellenőrző listával megy körbe a műhelyen és alapos állapotfelmérést végez. Pár nappal később a műhely kap egy intézkedési tervet, egész konkrét, gyakran egyszerűen megvalósítható javítási javaslatokkal.

Például egy műhelyben az egyik hibás nyomásmérő főlegesen sok anyagfelhasználást okozott. Egy másik műhely megnövelte teljesítményét, miután követte a tanácsot, hogy egy tolótetővel extra helyet biztosítson a haszongépjárművek utószáradása számára.

A Glasurit a pozitív németországi tapasztalatok után időről időre világszerte kibővíti a műhely auditot a haszongépjármű területére is.

A különleges, speciális Alubeam szín díszítette a Mercedes CL-t a Mercedes AMG 40. születésnapjára.



A speciális színek nagyon divatosak a gépjárműfestékeknel

A csillogás különbözteti meg

A gépjárműfesték már régóta több, mint csak egy védőburok. Abban is segít, hogy a gépjárműnek egy összetéveszthetetlen megjelenést biztosítson. Éppen azokban az időkben, ahol a piacon folyik a harc, egyre fontosabb a fényezés. Így nem meglepő, hogy a speciális fényezések nagyon népszerűek. Segítenek a gépjárműgyártóknak a konkurencia távoltartásában és egy exkluzív színnel egy gépjármű egyediségének kiemelésében.



Ultimate Silver-nek hívják azt a speciális színt, mely a Nissan új sportkupéját a Nissan GT-R-t még izgalmasabbá teszi.



Szín + effekt = érzélem. Ezt a képletet bizonyítja a Párdüfekete kristályeffekt, melyet kimondottan az Audira és új Q5.-jére fejlesztettek ki.

Ultimate ezüst és más újdonságok

A színdíjajánlat folyamatosan új színeket, árnyalatokat és effekteket fejlesztenek az autópiacon számára. Mivel mindennek, amiért az autót használjuk - a szabadság, a gyorsaság, a biztonság vagy a luxus - a fényezésben is vissza kell tükröződnie. Minél kimagaslóbb egy márka vagy egy modell, annál látványosabbnak és egyedülállóbbnak kell a fényezésnek is lennie.

Az olyan speciális színek, mint az Alubeam az AMG-t a Mercedes autó csoport magas minőségű márkájának limitált kiadását, a 40. születésnapjára még előkelőbbé teszi. Az olyan különleges színek pedig, mint az Ultimate Silver gyorsan tesznek róla, hogy a Nissan új sportkupéja a Nissan GT-R a figyelem középpontjába kerüljön. Továbbá az olyan színek, mint a Párdüfekete kristályeffekt - melyet kimondottan az Audira és új Q5.-jére fejlesztettek ki - gondoskodnak arról, hogy az autósügyfelek pontosan azt találják meg, amit keresnek: kalandot, vezetési szórakozást és egyéni vonásokat.

A speciális színeknek is szükségük van a javítómegoldásokra

Azért, hogy a műhelyeknek ne legyen problémájuk a javítással, az ilyen jellegű költséges speciális színek esetén a Glasurit kihasználja a gépjárműgyártókkal való jó kapcsolatait. Mihelyt az előkelő modellek a kereskedésekbe kerülnek, a Glasurit már javítómegoldást bocsájt rendelkezésre a javítóműhelyeknek. Elég gyakran van javítómegoldás, - mint pl. az Alubeam vagy a Párdüfekete kristályeffekt esetében is - kizárólag a Glasuritnál!

A Lasurit 94 15 éve Glasurit partner Bulgáriában

Meredek út a sikerhez



15 év nem sok idő, ha belegondolunk abba, hogy a föld mióta forog a saját tengelye körül. Ha a Glasurit 111 évéhez mérjük, 15 év akkor sem sok. De a bulgáriai Glasurit partner a Lasurit 94 számára 15 év hosszú idő, ami alatt sokminden történt. A poszt-kommunista Bulgáriában a Lasurit 94 számos és kemény úttörő munkát végzett a javító piacon.

Bátor kezdés 1994-ben

Amikor a Lasurit 94 1994-ben elindult az alapfeltételek elképesztően nehezek voltak. Bulgária utcáin túlnyomórészt régi gépjárművek voltak, melyek tulajdonosai nem tudták megfizetni a képzett szervizeket. Mindehhez hozzátartozott, hogy az újonnan alapított cégek először is a pénzkeresetre koncentráltak, hogy hogyan nézett ki a cégflottájuk mellékes dolog volt...

Ebben a helyzetben egy olyan vállalkozást létrehozni, mely anyagokat és technológiákat kínál az autó javítófészték piac számára, bátor dolog volt.

Lasurit 94 – Az előrehaladás szimbóluma

Az első évek kemény munkával jártak. "Mivel majdnem teljesen hölgyekből állt a team, a szakmában duplán profinak kellett lennünk, mint minden más vállalkozásnak, hogy sikeresek legyünk" – emlékszik vissza Galina Doychinova, a Lasurit 94 ügyvezetője.

Ezen munka eredménye a következőkben mutatkozik meg: mi vezettük be először és nagy sikerrel a 90-es sorral a vízbázisú festék technológiát és a haszongépjárművek számára a 68-as sort. A Lasurit 94 alapította meg és finanszírozta az intenzív beiskolázási programot az egyetlen fényező szakiskolában Bulgáriában és különböző

ajánlatokat kínált az üzemtámogatáshoz. Ezeken a vívmányokon keresztül vált a Lasurit 94 a bulgáriai javító piacon az előrehaladás szimbólumává.

Időközben több, mint 150 ügyfelet számlál a cég és ez által több, mint 70%-át látja el a műhelyeknek az egész országban. Ehhez tartoznak a kizárólagos szerződések is, hivatalos BMW, Hyundai és Mercedes-Benz importőrökkel. Továbbá a Lasurit 94 a vezető biztosítótársaságok előnyben részesített partnere is Bulgáriában.

15 év nem hosszú idő, de 15 év alatt rengeteg mindent el lehet érni!

Hazai információ



Inter-Autóház Vác Kft. Együttműködés és vezető szakmai Glasurit ágáról

Az Inter-Autóház-Vác Kft. ügyvezetőjét a 2009 januárjában kötött együttműködési és szakmai tapasztalatokat hozott a Kft. technológiai alkalmazása, milyen hatékonyan működnek az eredményességét.





A Lasurit 94 15 éve Glasurit par

Meredek út a



15 év nem sok idő, ha belegondolunk abba, h
Ha a Glasurit 111 évéhez mérjük, 15 év akkor
Lasurit 94 számára 15 év hosszú idő, ami ak
Bulgáriában a Lasurit 94 számos és kemény

Bátor kezdés 1994-ben

Amikor a Lasurit 94 1994-ben elindult az alapfeltételek elképesztően nehezek voltak. Bulgária utcáin túlnyomórészt régi gépjárművek voltak, melyek tulajdonosai nem tudták megfizetni a képzett szervizeket. Mindehhez hozzátartozott, hogy az újonnan alapított cégek először is a pénzkeresetre koncentráltak, hogy hogyan nézett ki a cégflottájuk mellékes dolog volt...

Ebben a helyzetben egy olyan vállalkozást létrehozni, mely anyagokat és technológiákat kínál az autó javítófészték piac számára, bátor dolog volt.

Lasurit 94 – Az első szimbóluma

Az első évek kemények voltak. "Mivel majdnem teljes egészében a team, a szakmától kellett lennünk, mi kellett lennünk, hogy a szakmától lalkozásnak, hogy a szakmától -emlékszik vissza a Lasurit 94 ügyve

Ezen munka eredményeiben mutatkozik meg az első lépésben először és nagy sikerrel a vízázisú festékek használatát. A Lasurit 94 finanszírozta az első programot az egyetemen iskolában Bulgáriában

Az Agria-Color '98 Kft. és a Glasurit sikere az Inter-Autóház-Vác Kft.-nél.

Az Inter-Autóház Vác Kft. ügyvezetőjének és vezető fénylezőjének szakmai elismerése a Glasurit gazdaságosságáról

Az Agria-Color '98 Kft. megkérdezte Dukai Lászlót az Inter-Autóház-Vác Kft. ügyvezetőjét és Daróczi Gábort a cég vezető fénylezőjét, hogy a 2009 januárjában kötött együttműködési szerződés milyen gazdasági eredményeket és szakmai tapasztalatokat hozott a Kft. számára. Illetve, hogy a festékmárka váltás technológiai alkalmazása, milyen hatékonysággal tudta befolyásolni a cég fénylezőműhelyének az eredményességét.



Dukai László a festékmárka váltás gazdaságosságáról, költségcsökkentő tényezőiről és a fényezőműhelyben elvégzett munkák minőségéről a következőket nyilatkozta:

Az Agria-Color '98 Kft.-vel kötött szerződést – nyolc hónap elteltével – értékelve megállapítottuk, hogy a Glasurit technológia használata folyamán költségeink csökkentek. A termékek kiadóssága és gyorsasága miatt több javítást tudtunk elvégezni, – a fényezők létszámát csökkentve is hatékonyabb munkát végzünk – mint a korábban használt termékeknél.

A minőségi elégedettség elsősorban az ügyfeleinken látódik az autótávétel folyamán. Ez nagymértékben befolyásolja a jelenlegi gazdasági helyzetben, hogy a munka-ellátottságunk folyamatos. A javítást az autógyárak ajánlásával gyári minőségben végezzük el, ami elsősorban köszönhető az OEM minőségű bevonatrendszernek és a kvalifikált szakembereinknek.

Komplex szolgáltatást kapunk, elsősorban a szerződött partner által kihelyezett CPS rendszer (gyári fűjt színekártyák) gyorsítja meg a színek kiválasztásánál a fényező hatékonyságát. Ezzel párhuzamosan a Profit Manager program használatával, – mely szintén szolgáltatás a partner részéről –, figyelemmel tudom kísérni az anyagfelhasználást is. Az Agria-Color '98 Kft. igyekszik minden igényünknek eleget tenni, mely a fényezés folyamán jelentkezik, így mindent tőlük vásárolunk, mellyel időt és pénzt takarítunk meg.

Az eddig felsorolt előnyök mellett fontos megjegyeznünk, hogy módunkban állt meggyőződni arról, hogy a kínált és az általunk használt termékek kiemelten környezetbarátok.



Old Timer Chevrolet Phaeton.



Csepel Magyar Veterán Motor.

A vezetőfényező szakmai véleménye a nyolc hónapos felhasználás folyamán a Glasurit-ról és technológiájáról:

A váltás nem okozott problémát részemre és munkatársaim számára. A telepített festéksor (90-es VOC rendszer és VOC-s segédanyagai) beváltotta a hozzá fűzött reményeket. A leírtak igazolták azokat a tulajdonságokat, amivel gyorsan és gazdaságosan lehet dolgozni. A szolgáltatások nagymértékben segítik és gyorsítják a munkánkat (CPS gyári fűjt színekártya rendszer és a Profit Manager színekereső program). Maximálisan elégedettek vagyunk a korábban használt oldószeres festékek után, a vizes bázisú rendszer száradásával, melynek használata folyamán energiát és időt takarítunk meg és többletköltségként sem merült fel. Nagy örömünkre szolgál, hogy olyan bevonati rendszerrel dolgozunk, ami egy szakembernek örömet és siker élményt jelent.



Hét globális tréner fitten tartja a Glasurit világot

Bevetésen a föld körül

Mindenhol ott vannak, ahol szükség van rájuk: São Paulo-ban, Teheránban, Isztambulban, Shanghai-ban vagy Münster-ben is. A Glasurit hét globális trénera az egész földön gondoskodik arról, hogy a Glasurit országos technikusai, technikusai és ügyfelei mindenhol a világon a technika legújabb állása szerint naprakészek legyenek.



A Glasurit globális trénerai intenzív beszélgetésben (balról): Marko Igelbrink, Ralph Arenhoevel, Hendrik Franke, Markus Schubert, Markus Breier és (ülve) Herbert Kortwinkel. A képről hiányzik a hetedik globális tréner, Dittmar Blahn.

Újdonságok – gyorsan és közvetlenül a világba

A globális trénerek egy évben négyszer találkoznak Münsterben, hogy egy egész héten keresztül új Glasurit termékeket és szolgáltatásokat ismerjenek meg, megvitassák a legújabb fejlesztéseket az autó javító piacon és kiértékeljék a tanfolyamon résztvevők visszajelzéseit. Mindezt azért teszik, hogy folyamatosan napra készek legyenek.

Ilyen felkészülten indul útjának a hét globális tréner a Glasurit világába és adja tovább, amit tud. Beiskolázzák a Glasurit országos technikusait, ők a technikusokat oktatják tovább, akik pedig a műhelyeket támogatják, hogy az új termékekkel és technikákkal még jobban és gazdaságosabban dolgozzanak..

Ezzel az elképzeléssel - mely bizonyára egyedülálló a szakmában – a Glasurit nemcsak a minőséget biztosítja a saját te-

vékenységében, hanem ez az ügyfelek számára is hasznos, mert ilyen módon minden újítás gyorsan és közvetlenül kerül a távoli területekre.

Férfiak különleges küldetésen

Az új emberek, országok és kultúrák megismerése ugyanúgy hozzá tartozik a hét globális tréner alapfelszereléséhez, mint a kitűnő készségek fényezőként, Glasurit alkalmazástechnikusként és tanárként. Minden tréner pontosan ismeri régióját és ez által képes nagyon jól igazodni a speciális igényekhez.

A globális trénerek férfiak, olyan különleges küldetésekre is, mint például egy nagy műhely egy héten belüli teljes átállítása Glasuritra.



Interjú Hendrik Franke globális trénerrel

“A Közel-Keleten úgy érzem magam, mint otthon”

Amikor a Glasurit Expressz a Közel-Keletről tudósít, Hendrik Franke neve mindig jelen van. Ehhez tartozik még egy fotó, mely őt mindig „akcióban” mutatja, vagy overállban, országos technikusok által közre fogva, akik tanulni szeretnének tőle, vagy ingben és nyakkendőben elegánsan egy rendezvényen nemzetközi gépjárműgyártók magasrangú képviselői előtt. Hendrik Franke a Glasurit hét globális tréner egyike és pozíciójából kifolyólag mindig Münster és Közel-Kelet között ingázik. Hogy pontosan mit is csinál és hogy miért szereti a munkáját, elmeséli nekünk egy beszélgetés során.



Hendrik Franke 30 éves. Házas és – ha éppen nem a Közel-Keleten van úton – Münsterben él. Szabadidejét szívesen tölti utazással (!) és szenvedélyes hobby szakács. Testét és lelkét sporttal és olvasással tartja fitten.

Franke Úr miben “zavartuk” meg éppen?

Hendrik Franke: Éppen az íróasztalnál ülök és egy beszámolót írok az utolsó közel-keleti kiküldetésemről. Két hétig voltam Dave Jerrison-nal Iránban. Mahdis Coatings Glasurit importőrrel együtt rengeteg szemináriumot és tréninget tartottunk meg az új tréningközpontban. Most az a feladatom, hogy ezeket az utazásokat kiértékeljem, az ügyfelek visszajelzéseit feljegyezzem, hogy javaslataikat és kívánságaikat a következő rendezvényeken figyelembe vehessük.

Ez nagyon bürokratikus hangzik ...

Hendrik Franke: De szeretem. Pontosan ez az a váltás, mely az íróasztali munkától az ügyfelekkel és kollégákkal való németországi vagy dubai-i tréningeken és megbeszéléseken át, a munkámat vonzóvá teszi. Ezenkívül az íróasztali munka arra szolgál, hogy munkánkat mindig lekontrollálhassuk, az ügyfelek kívánságait feldolgozhassuk, továbbá, hogy új témákat és kapcsolódó módszereket fejleszthessünk ki. Ügyfeleink a Glasurittól nagyra becsülik, hogy megbízhatnak bennünk, hogy termékeinkkel és tréningeinkkel mindig naprakészek vagyunk, és hogy gondjainkat ill. kívánságait komolyan vesszük és ezekhez ismét új ajánlatokat fejlesztünk ki.

Ezt is gyakorolni kell: A Glasurit bevezetésénél a BMW-nél Oman-ban Hendrik Franke (kék Glasurit-os ingben) bevezeti a fényezőket a számítógépen a modern színmenedzsment világába a Glasurit Profit Managerével.



Hogyan is néz ki egy globális tréner hétköznapija?

Hendrik Franke: Elsősorban változatos. Négyyszer egy évben találkozik mind a hét globális tréner Münsterben, hogy maguk is megismerjék az új termékeket és felhasználásukat. Ezenkívül közösen továbbfejlesztjük a szemináriumokat, ahol tapasztalatainkat és a tréningeinken résztvevők visszajelzéseit kiértékeljük. Ezek után kétszer egy évben kerül megrendezésre régióinkban az országos technikusok továbbképzése. Ezek a saját tréningközpontunkban Dubaiban - vagy mint ahogy most is - Iránban kerülnek megrendezésre, vagy éppen importőrjeinknél is, mint például a German Center for Paints-nél Kairóban, ill. nagyobb ügyfelek tréningtermeiben.

Van még közvetlen kapcsolata a "hagyományos" műhelyekkel?

Hendrik Franke: Természetesen! Gyakran vagyok műhelyekben a Közel-Keleten, különösen akkor, ha egy új ügyfél Glasuritra vált. Dave Jerrison-nal és egy teherautónyi Glasurit termékkel megyek a műhelybe és 5 munkanappal később a váltás megtörténik, egyéb nagyobb időkiesés nélkül! Ezt a fényezőket és a műhelyvezetőket először nem hiszik el nekünk, de Dave és én bebizonyítjuk nekik az ellenkezőjét. Már most olyan sok műhelyt átállítottunk! A beiskolázások például közvetlenül az ügyfeleknél zajlanak, a gyakorlás pedig közvetlenül a napi üzlet javítási elvégzésével történik. Az elején a legtöbb fényező nem igazán szeretne a régi festékmárkájától és a megszokott technikától megválni, de egy hét után minden jól megy és mindenki elégedett.

Mindez úgy hangzik, mintha a régióban valóban otthon érezné magát ...

Hendrik Franke: Nagyon gyakran lent vagyok. Amikor Dubai-ba jövök, picit olyan, mintha haza jönnék. Dave és én egy gyakorlott csapat vagyunk és élvezzük a feladatokat Közel-Keleten. Sokfajta műhelybe nyerhetek bepillantást és mindemellett megismerhetek különböző embereket, országokat és kultúrákat. Egy jó globális trénernek muszáj rugalmasnak lennie. Nemcsak az összes Glasurit terméket kell ismernie, hanem a legkülönbözőbb technikai és éghajlati feltételekkel, kultúrákkal és emberekkel kell tisztában lennie. A fényezők művészek, képesek nagyon macskák is lenni. Én mindezzel tisztában vagyok (nevet), hisz én is egy ilyen ember vagyok.

Tréning a trénereknek: Egy országos technikus képzésen a Glasurit globális trénera Hendrik Franke (balra) egy műhelytulajdonos szerepét játsza, akinek a kifogásaira Rick Rodriguez szaudi-arábiai országos technikusnak vissza kell vágnia.



A Toyota egy tájékoztató rendezvényén Iránban Hendrik Franke (balra) és Irán országos technikusa Afshin Kaviani (középen Glasurit overálban) megmutatják, milyen egyszerű és biztos a munka a Glasurit 90-es sorával.

Tanfolyamszervezetek, globális tréner, országos technikus, tréningközpontok az egész világon. Miért tulajdonít a Glasurit a tréningek világának ilyen nagy jelentőséget?

Hendrik Franke: A fényezőket hivatását a világon nem veszik túl komolyan, sok országban nincs is képzés. Ezért van a „Learning by doing” elve, azaz „gyakorlat teszi a mestert”. A Glasurit festékgyártóként felelőségének érzi a kézzelfogható tudás közvetítését, ezek folyamatos továbbképzések általi frissítését, elmélyítését és fejlesztését. A tréning nem azt jelenti, hogy hülyének nézem a munkatársaimat. Naprakésznek lenni tréning által annyit jelent, mint mindig jobbra és mindig hatékonyabbá válni. Ha ma valaki nem képezi magát folyamatosan, elveszíti az életbenmaradás esélyét. Ez ugyanúgy érvényes a Glasuritra, mint a műhelyekre és gépjárműgyártókra. Számos műhely és autógyártó már felismerte mindezt és éppen a széleskörű tréning ajánlat miatt váltanak Glasuritra.

A münsteri oktatóbázis (RCC) teljesen fel lett újítva és nemsokára megnyitják. A münsteri tréningakadémiaán belül átvett egy új feladatot. Mivel is foglalkozik tulajdonképpen?

Hendrik Franke: Átvettem a Glasurit tréning és az oktatóbázis menedzsment vezetését és garantálom, hogy az új tréningközpontban minden jól menjen, hogy az elmélet és a gyakorlat folyamatosan naprakész legyen. A münster-i oktatóbázis egy szintfel, tehát egy irányérték az összes tréningközpontunk számára a világon. A kiváló minőségéről mindenki másnak is meg kell győződnie.

Ez azt jelenti, hogy a Glasurit Expressben nemsokára már nem láthatjuk Hendrik Franke-t?

Hendrik Franke: Aggódomra semmi ok, tevékenységemet globális trénerként megtartom, csak a területem lett kisebb, hogy több időm legyen a münsteri oktatóbázisra. Korábban Ázsiában is tevékenkedtem, de amikor döntenem kellett, rögtön világos volt, hogy Közel-Kelet, hisz itt már úgy érzem magam, mint otthon!



Hubert Habermusch (balra) Daniel Jost Glasurit technikussal együtt restaurál egy álomszép kék Bugattit.



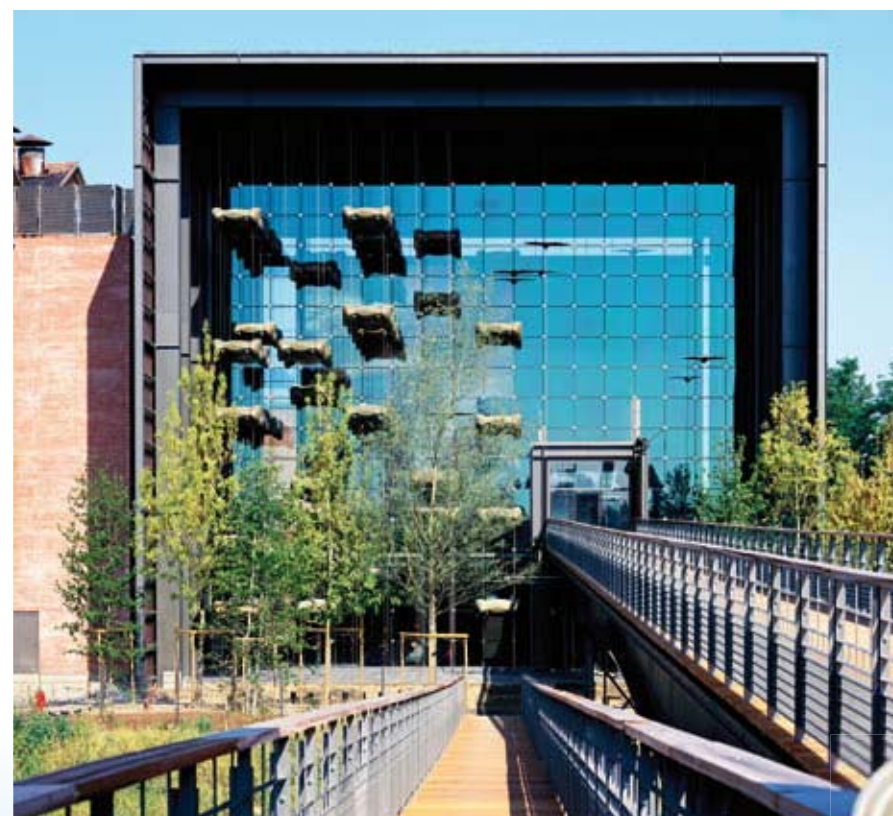
Hubert Habermusch munka közben: aprólékos, részletes munkával újra helyreállítja az eredeti színeket.



A Glasurit szakértően restaurálja a világ legnagyobb Bugatti kiállítását

Küldetés: Vissza a múltba

A több, mint 500 klasszikus autójával a Cité de l'Automobil, Schlumpf gyűjtemény a francia Mülhausen-ben a világ legnagyobb autó múzeuma. A francia Bugatti márka 100 éves fennállásának évfordulója alkalmából a múzeum eredethűen felújítja a gyűjteményét. A mottóhoz híven: "a legjobbaknak csakis a legjobbakat", a szakértők a Glasurit klasszikus autószíneire szavaznak.



Fotók: studioMliou építész, Fényképész: Ph. Fernando Javier Urguijo



Egy nemzeti emlékmű

25.000 m²-en szállásolja el az elzász múzeum a világ legnagyobb Bugatti gyűjteményét, ennek az elbűvölő márkának több, mint 100 gépjárművét. Mindez mögött a gépjárműtörténet egy lelkesítő fejezete rejtőzik. Az összesen több, mint 500 klasszikus autó gyűjteményét 1977-ig a Schlumpf testvérek állították össze. A svájci textilgyárosok a kiváló minőségű gépjárművek iránti gyűjtőszenvédelüket végső soron vállalkozásuk fizetőképességével fizették ki. A francia állam közbelépésének köszönhetően a teljes kollekciót megőrizték, és nemzeti emlékműként tartják nyilván teljesen jogosan!

Aki nem ért hozzá, ne nyúljon hozzá...

És mivel nem mindenki ért a presztízst viselő luxusmárkához, az autó múzeum leszerződött egy szakértőt, Hubert Habermusch-t Straßburg-ból, aki több, mint 40 éve restaurál autokat, és a Schlumpf gyűjteményen belül már más projektekkal is megbízták. Habermusch és karosszériaműhelyének munkatársai egy ilyen jellegű ambíciós projektnek már több éve a Glasurit-ban bíznak. A Schlumpf múzeum igazgatójával Richard Keller-rel együtt Habermusch a Glasurit klasszikus autószíneivel, és aprólékos, részletes munkával újra helyreállítja az eredeti színeket. Ilyen restaurálások általában 6-tól 18 hónapig tartanak.

Vissza a múltba

Azért, hogy az Oldtimer-eket eredethűen tudják restaurálni, egy Glasurit technikus a karosszériákat alaposan szemügyre veszi és megvizsgálja, így megtalálja az eredeti színt. Keller igazgató segítségével és a Schlumpf múzeum támogatásával a Bugatti színek azonosíthatóak. Ez egy fontos lépés ahhoz, hogy a csapat az eredeti formula nyomára bukkanjon. A Bugatti szakértők csak akkor tudnak eredethűen restaurálni, ha a festékreceptúra biztos.

Az elkövetkező időkben Hubert Habermusch, Daniel Jost Glasurit technikus és a Schlumpf múzeum munkatársa gyakran fogják látni a Bugattik gépjárműről gépjárműre való helyreállítását, ha ezzel foglalkoznak.

A világ legmodernebb elosztóközpontja

Megfelelő időben a megfelelő helyen



34 méteres magasságával az elosztóközpont egy impozáns épület.

Impozáns épület, modern technika

A Glasurit 2008-ban csak Münsterben 54.000 autójavító festékpallettát raktározott el. Ehhez jön még 12.000 paletta a haszongépjárművek területéről. A paletták a világ egyik legmodernebb elosztóközpontjában kerülnek tárolásra.

Az elosztóközpontot 2004-ben helyezték üzembe, mely két épületrészből áll: a raktár-, valamint a bizományi- és a küldőrészből. A logisztikai elképzelés alapja a teljesen automatikus raktárépület. Már a mérések alapján is lenyűgöző. Az impozáns épület 34 méter magas, 119 méter hosszú, 45 méter széles, ami rendkívül impozáns. És mindezt alátámasztja a legkorszerűbb technika.



Együtt verhetetlenek: Az elosztóközpontban az emberek munkája szorosan összefonódik a szállítószalag és a computer technikával.

Minden egyes megrendelés egy folyamatot helyez mozgásba

Az intelligens szállító szalag technológia és az automatikus raktározás- és visszakereső rendszer gondoskodik arról, hogy a paletták raktározásra kerüljenek és gombnyomásra kikerüljenek úgy, hogy egy ember sem teszi be a lábát a raktárba. A nitrogén beáramlása által az oxigén tartalmát a raktárépületben 13%-ra csökkentették. Tehát tűz egyáltalán nem keletkezhet az oxigén hiány miatt. És hogy robbanó keverék se keletkezhesen, naponta kétszer tisztítják át teljesen a levegőt.

Mihelyt egy kereskedő vagy egy műhely a Glasuritnál javító festék termékeket rendel, az elosztóközpontban beindul egy folyamat. Teljesen automatikus irányítás alatt egy átvonón keresztül jutnak el a paletták a kívánt termékekkel a második épületrészbe, a megrendelés-kiválasztó és berakodó területre.



2008-ban Karl-Heinz Wosnik és kollegái kis megrendelésekre kerek 1,3 millió kartont csomagoltak be kézzel.

Minden egyes megrendelés gondosan feldolgozásra kerül

Itt 18 ember foglalkozik a megrendelések osztályozásával. Szállítószalagon jutnak el a paletták az egyes csomagelosztó helyekre, ahol a munkatársak a számítógép monitorján látják, hány kartont kell lepakolniuk. Ha már nem kell egy paletta, akkor automatikusan visszakerül az átvonón keresztül a raktárépületbe. De előtte egy scanner - mely egy számítógépes raktárirányítással áll összeköttetésben - regisztrálja az árukimenetelt.

A munkatársak a csomagoló állomásokon állítják össze a megrendeléseket, egy műhely egy kartonjától kezdve, egy kereskedő teljes palettájáig. Csak kisebb megrendelésekre 2008-ban kerek 1.300.000 karton lett egyenként kézzel csomagolva! Azért, hogy később minden egyes karton útját vissza lehessen keresni, minden egyes árumozgás be lesz scannelve, az adatok pedig archiválásra kerülnek.



A raktárépület működésének megvan a saját esztétikája.

Ma megrendelve, holnapután kiszállítva

Minden megrendelést meghatározott országok és helyek szerint szortíroznak, és szállító palettákra csoportosítanak. Ezekből a palettákból 85.000 hagyta el a 2008-as évben az elosztóközpontot a megrendelők irányába.

Azért, hogy a termékek a lehető leghamarabb oda érjenek, ahol szükség van rájuk, a Glasurit-nál a megrendelés napján kiválogatásra és felrakásra kerülnek. Ez Németországon belül annyit jelent: ma megrendelés, holnapután kiszállítás. Természetesen a kiszállítás ennek megfelelően Münster-től Shanghai-ig tovább tart. A tengeri szállítmányokra 4 hetet számolni kell. Amennyiben sietős, akkor a megrendelés légi szállítással kerül kiszállításra.

A Lorinser megneemesíti az álmokat négy keréken

Nemes megbecsüléssel vezet a világsikerhez

Mindazt, ami 1930-ban Dél-Németországban egy gépjármű műhellyel kezdődött, a Lorinser család ésszel és gondoskodással az autómobil nemesítés területén világhírű márkává építette ki. A Lorinser Sport Szerviznek időközben a föld 42 országában van szerződéses kereskedője és mindazt kínálja, ami egy Mercedest még egy picit szebbé, gyorsabbá és mindeneke előtt egyénibbé tesz. A Lorinser család előtt semmiben sincs megalkuvó minőség, mely a festékhasználatra is vonatkozik. Nem kérdés, hogy csakis a top minőségű Glasurit festék kerül az alkatrészeire.



Gyakran leutánozzák: az RS 8 könnyűfémfelni turbinalapátkülsejét.

Lorinser

A Lorinser felgyorsítja ... a pulzust is

A Lorinsernél a dizájnerek "játszadózni" a Mercedes Benz által fejlesztett új modellekkel, és a szép vonalakat innovatív ötletekkel vezetik tovább. Hogy mit valósít meg a Lorinser Sport Szerviz ezekből az ötletekből, nagyon egyszerűnek hangzik: aerodinamikus részeket, könnyűfémfelniakat és belső teret. De ez tipikus Lorinser megbecsülés. Aki már látott egy valódi Lorinser-t, az tudja, hogy már szemmel láthatóan is felgyorsíthatja az autórajongók pulzusát. Nem is beszélve a teljesítménynövelt motorok technológiai csúcsteljesítményéről és a kipufogócső zengő hangjáról.

Konkurenciától átvett

A Lorinser nem trendvadász, a vállalkozásnak inkább megvan a saját maga stílusa – a nemes megbecsülés. Ez a stílus és az innovatív dizájnötletek a Lorinser ügyfeleknél ugyanolyan jól érezhetőek, mint a konkurenciáknál, mint ahogy azt a RS 8 könnyűfémkerék példája is mutatja. A kerék turbinalapátkülsejével nemcsak az ügyfelek körében vált abszolút sikerre, hanem a konkurencia is átvette.

Az autószenvedély az, amit Marcus Lorinser ügyvezető megoszt az ügyfeleivel. Mindent megtesz azért, hogy a legigényesebb ügyfelek is teljesen elégedettek legyenek. A különböző országok ügyfél

ízléseihez alkalmazkodni egyfajta dizájnnal olykor egyáltalán nem könnyű. Mialatt olyan országokban, mint Kína és Oroszország épphogy felfedezzük a kísérletezés örömeit és bőségét szívesen megmutatjuk, addig az ügyfelek például Németországban sokkal visszafogottabbak. Viszont a németek egy témánál fékezhetetlenek, az pedig a minőség. Mindennek tökéletesnek kell lennie az utolsó csavarig.

A tökéletesség a cégfilozófia része

A tökéletesség szó a Lorinser Sport Szerviznél a cégfilozófia része. A cég mottója: "Tökéletesíteni azt, ami értékes". És természetesen a nemes gépjárművek tökéletes kinézetéhez, tökéletes fényezés is tartozik. Ahhoz, hogy a spoiler, a sárhányó és egyéb alkatrészek a gépjármű eredeti fényezésének optikájához gondtalanul illeszkedjenek, Marcus Lorinser és csapata a már több, mint 10 éves kapcsolatra esküszik a Glasurittal és 90-es sorával.

Tökéletességével és megbecsülésével a Lorinser család sokra vitte; és mindig készek valami újra. Egy gépjármű műhely, autókereskedés és Sport Szerviz után, időközben egy exkluzív éttermet és egy saját divatkollekción is létrehoztak, sportosan elegáns kinézettel, hölgyeknek és uraknak egyaránt. És a legújabb hír, hogy megnyitották a Lorinser Classic Központot.



Új a Lorinser-nél: az RS 8 könnyűfémfelni új, kétszínű dizájnban.

A VILÁG KÖRÜL



Így tovább! Bobby Joseph a 90-es sor számos új keverőgépeinek egyikét telepíti Oman-ban.

Siker Oman-ban: három nagy műhely Glasuritra vált

A javító festékek hosszú szállítási ideje, és a szolgáltatások hiánya – sok Oman-i műhely így jellemzi a festék beszállítójával való kapcsolatát. Azért, hogy ez másképp működjön, a Glasurit a Maskat-i fővárosban három nagy műhelynél bizonyított: a Mega Body Shop-nál, a Zubair Automotive Corporation egyik leányvállalatánál, valamint BMW és Mercedes műhelyeknél. Mindhárom vállalkozás annyira lelkes volt a Glasurit mindenre kiterjedő támogatásától, hogy megváltak régi beszállítójuktól. A gyors kiszállítások, a 90-es sor egyszerű kezelése és kiváló minősége, de mindenekelőtt a mindenre kiterjedő szolgáltatás a helyi tanfolyamokig, melyek támogatják mindhárom műhelyt a továbbfejlesztésben, ahol munkájuk minőségét és hatékonyságát még tovább növelhetik. A Mega Body Shop Oman-ban most a növekedésre alapoz és kétműszakos munkával egészíti ki négy fűtőkabinját. De a Glasurit-nak is sok tennivalója van még Oman-ban.



A Glasurit minden konkurencia közül kiemelkedik: a 90-es sor túlméretezett festékesdoboz 8 méter magasban lebegett a Glasurit kiállítási standja fölött, és a legnagyobb kiállítási darab volt a Collision Repair Expo-n.

A 90-es sor mércét állít Ausztrália legnagyobb ipari vásárán

A Glasurit most az ötödik kontinenst is meghódítja. Ausztrália legnagyobb ipari vásárán a Collision Repair Expo-n a Glasurit bemutatta a 90-es sorának vízbázisú festékeit. A vízbázisú festékrendszer - mellyel a Glasurit a vezető világmárka - hatalmas érdeklődést keltett. A kiállítást látogatóknak lehetőségük volt egy mobil fényezőkabin interaktív bemutatóján részt venni. A szakmai hallgatóság itt külön kipróbálhatta a vízbázisú festéktechnológiát. "Csak idő kérdése Ausztráliában is, hogy - hasonlóan mint már Európában - az oldószer kibocsátás pontos, törvényes előírására kerüljön sor. A fényezőműhelyek a 90-es sor bevezetésével jobb pozíciót biztosítanak maguknak a konkurenciával szemben. Aki most a 90-es sorral kezd versenyképesebb lesz" – meséli Ian Johnson, Ausztrália és Új-Zéland műszaki eladástámogatási menedzsere. A 90-es sor mellett tanfolyamok is állnak az üzemi támogatás középpontjában.



Egy pillantás az újonnan renovált isztambuli képzőközpontra megmutatja, hogy a Glasurit papagáj szemmel láthatólag jól érzi magát a török félholdon.

Törökország: a Glasurit papagáj kibontja szárnyait

Az újonnan renovált képzőközpont Isztambulban önmagáért beszél: Valami történik itt! Egy újjászervezés után a Glasurit teljes gőzzel beindul Törökországban. Az első lépés az Izmirből való költözés volt Isztambulba. A város 11 millió lakosával nemcsak Törökország legnagyobb városa, hanem egyike a világ legnagyobb metropolrégióinak is. Innen Isztambulból a Glasurit most egy még mindenre kiterjedőbb szolgáltatást nyújt – a javító festéktől kezdve, a festék tréningeken keresztül az üzemeltetésig. Második lépésként következett az isztambuli oktatóbázis renoválása. A modern képzőközpont gondoskodik arról, hogy a kitűnő és továbbképzett fényezők számának növekedése Törökországban biztosítva legyen.



A válság ellenére siker, a kis költség optimális használata, a megfelelő célcsoport megtalálása – ezekről a témákról szól a Glasurit új marketingsemináriuma.

Az új Glasurit marketing szeminárium sikeresen indult Olaszországban

Éppen a nehéz időkben fontos tervszerűen belefogni az üzletbe: "Honnan jönnek most az ügyfelek?" vagy "Hogy érjem el a maximumot egy korlátozott költségvel?" A felmerülő kérdésekre specifikus válaszokkal, egyéb kérdésekre a marketing folyamat során alkalmazott gyakorlati intézkedésekkel adhatunk választ. Sajnos éppen a marketing az, amit a legtöbb üzemben elhanyagolnak. Azért, hogy megkönnyítsék a műhelyek marketing folyamatba való belépését, a Glasurit a RATIO-CONCEPT-plusz üzemeltetés keretein belül egy bevezetősemináriumot fejlesztett ki. Az első szemináriumok Olaszországban kerültek megrendezésre. "A résztvevők meg voltak lepődve, hogy a marketing kis vállalkozásokban is egy segítőeszköz, a műhely megfelelő célcsoportjának megtalálásában, az ügyfelek tudatos megszólításában és a marketing költség lényegesen hatékonyabb felhasználásában", meséli Co-Trainerin Chiara Romanenghi, a Glasurit marketing és kommunikációs szakértője Olaszországban. Következőként Oroszország és Hollandia vezetik be a szemináriumot.

A VILÁG KÖRÜL

BRAZÍLIA

OROSZORSZÁG

IRÁN

DUBAI



A kibővített Competence Központban elegendő hely van a szakmai beszélgetések és a kellemes légkör számára.

Intenzív tréning Brazíliában

Brazíliában egyre több műhely fedezi fel a 90-es sor vízbázisú festérendszerével való munkálato-kat. Az új ügyfelek növekvő számával pedig nő az oktatás igénye is. Ebből az okból kifolyólag bővítették ki és modernizálták a brazil oktató-központot. A São Bernardo do Campo város-ába telepített oktatóközpont a legnagyobb és a legmodernebb Dél-Amerikában. Nemcsak több hellyel rendelkezik, hanem új fényszórófülkéket és más innovatív berendezéseket is magába foglal azért, hogy a festéktermékek megfelelő felhasználását elősegítse. Ezeken kívül van egy részleg a Glasurit termékportfólió bemutatására és egy speciális hely a tanfolyamon résztvevők-nek beszélgetésre és pihenésre. Az ünnepségre 250 ember volt meghívva, ezek közül számos műhelytulajdonos és Glasurit kereskedő, valamint gépjárműgyártók szerződéses műhelyei és ügy-félszolgálati munkatársai.



Az AUTOMAX Szervíz Központ hivatalos megnyitóján: balról jobbra Max Shaw (Chairman, GBS Cégcsoport beleértve AUTOMAX), Sultan Al Samahi (díszvendég) és Iqbal Rauf (AUTOMAX Szervíz Központ ügyvezetője).

Dubai: Az AUTOMAX Szervíz a 90-es sorra szavaz

Egyre több fényszóróműhelynek a Glasurit az első választása Közép-Keleten. Így használja a dubai-i autójavító- és fényszóró vállalkozás, az AUTOMAX is a Glasurit 90-es sorának környezetbarát, vízbázisú festékeit. Az AUTOMAX egy nagyon modern szervíz központ a technika legújabb vívmányaival és számos szervizajánlattal. Iqbal Rauf ügyvezető már 2008-ban, cége alapításakor tisztában volt azzal, hogy Glasurit festékekkel dolgozna. "Már az előző munkahelyemen dolgoztam Glasurit festékekkel és első kézből ismertem meg a termékek magas minőségét.

Ezen kívül meggyőző az intenzív és kompetens ügy-félgondozás" – meséli Rauf. A Glasurit nemcsak a festéket szállítja, hanem a 90-es sor alkalmazá-sában az AUTOMAX munkatársait is beiskolázza. Ebből kifolyólag a Glasurit helyi szakértői minden fényszóró folyamatot érintő kérdésben segítenek. Eddig csak egy AUTOMAX műhely van Dubai-ban, de 2009. augusztusáig más emírátságokban még 3 telephely megépítése következik. Természetesen a Glasurit itt is jelen lesz.



Az iráni új tréningközpontban: a hat országos technikus készül a következő elméleti egységre.

Irán: A Glasurit oktatások éppúgy lel-kesítik a trénereket, mint az ügyfeleket

Az iráni Glasurit vadonatúj tréningközpont job-ban nem is indulhatott volna. Nyolc napon belül három rendezvény után a Glasurit importőr Mahdis Coatings szerint a tényállások nagyszerűek: 6 lelkes Glasurit országos technikus a közép-keleti régióból, 30 érdeklődő menedzser és műhelytulajdonos, 70 fényszóró és műhelyvezető a Hyundai kereskedői hálózathoz, akik alig győztek csodálkozni. A meg-győző termékeknek és az éppolyan szakszerű, mint lelkesítő Dave Jerrison (Glasurit Export, Közép-Kelet) által vezetett bevezetőnek köszönhetően a Glasurit sok új ügyfelet nyert. Két Hyundai műhellyel már helyben aláírta a szerződéseket, de a komp-lett keverőgépek csak két nappal később lettek kihelyezve. Három további érdeklődőnek még egy hónapot kellett várnia, mivel a nagy érdeklődés miatt Mahdis Coatings-nak keverőgép utánrende-lést kellett leadnia. Erről bővebb információt a www.glasurit.com honlapon találhat.



Aláírásukkal véglegesítik az együttműködést: A Glasurit orosz szervezetéért Semen Belyakov ügyvezető (elől balra), a 9. sz. Motor és Szállítmányozási szak moszkvai szakiskolájáért pedig Alexan-der Shishlov (elől jobbra) írják alá a szerződést. A hátsó sor balról: Georgy Sambursky, a Moszkvai Egyetem finom kémia technológia szakának professzora és a Glasurit szakiskolai projekt tanácsadója, Andrej Kuzmin, Glasurit Oroszország, és Urban Johansson, Coatings Refinish Akadémia.

Oroszország: a Glasurit támogatja a fényszórók továbbképzését

A gazdasági becslések szerint a fejlődő orosz autópiacnak évente kerekén 2 000 jól képzett fényszóróra van szüksége. De eddig nem volt szabályozott szakmai képzés. Azért, hogy ez megváltozzon, a Glasurit egy együttműködési szerződést kötött a 9. sz. Motor és Szállítmányozási szak moszkvai szakiskolájával. Az iskola egy nagyon jól szerződöttett szak-iskola, számos kitüntetéssel. Ősztől a Glasurit támogatásával fényszórókat fognak itt kiképezni a gépjárművek területére. A képzési tervet és az oktatási anyagokat az egy éves kép-zésre a Glasurit (Coatings Refinish Akadémia) fejlesztette ki. Mialatt a Glasurit két szaktanár fényszóró profivá válását szor-galmazta, addig az iskola a képzés elismeréséért fáradozott az orosz Munkaügyi Minisztériumnál. A projektnek nemcsak Oroszországban kell megvalósulnia, mivel egy együtt-működésből mindenki profitál.

Glasurit 111 éves tapasztalat

Profit Glasurittal.



111 éves a
Glasurit

A 111.-dik születésnap bizonyítja a három sikergaranciánkat.

Kiemelkedő termékek:

Termékrendszerünk garantálja az időmegtakarító, gazdaságos és biztonságos munkát a műhelyben. Példa erre a világon mindenhol sikeres 90-es sorunk.

Egyedülálló színmenedzsment:

Gyors és precíz színmegtatálás a világ legnagyobb színadatbázisával egy döntő sikertényező ügyfeleink számára.

Első osztályú szerviz:

Üzemtámogatásunk ügyfeleinket még sikeresebbé teszi. Modulárisan felépített, teljesen szükség szerint támogatja a megtakarítási- és fejlesztési potenciált.