



Mienservicekatalog

Sonnen Herzog bietet Geräte auch zur Miete an

SEITE 2



Neu bei Sonnit

Parkett Classic für Holzliebhaber

SEITE 3

SONNENHERZOG

Alles, außer oberflächlich.

SONNENSEITEN

DIE KUNDENZEITUNG VON SONNENHERZOG

AUSGABE 2 | 2023



Gute Stimmung: Im Lager von Sonnen Herzog wurden Werbefotos geschossen.

„Alles, außer oberflächlich.“

Zuverlässigkeit und Menschlichkeit haben für Sonnen Herzog eine große Bedeutung. Auf diese Werte spielt ein neuer Werbeclaim an, der die Marke und das Unternehmen repräsentiert. Sonnen Herzog möchte damit Kunden und potenzielle neue Mitarbeiter begeistern. Inhaberin Margarete Sonnen und ihre Tochter Katharina erläutern die Hintergründe.

Vor zehn Jahren hat Sonnen Herzog zum 125. Bestehen zum ersten Mal einen Werbeslogan, der die Marke repräsentierte, mit dem Unternehmensnamen verbunden. Diesen löst der neue Claim „Alles, außer oberflächlich.“ nun ab. Wie kam es dazu?

Katharina Sonnen: Durch den Fachkräftemangel ist die Suche nach qualifizierten Mitarbeitern schwieriger geworden. Im aktuellen Arbeitnehmermarkt kommt es viel stärker auf die Außendarstellung von Unternehmen an. Vor diesen Herausforderungen haben wir uns intensiv damit auseinandergesetzt, was Sonnen Herzog als Arbeitgeber attraktiv macht.

Wie sind Sie dabei vorgegangen?

Margarete Sonnen: Wir haben eine kreative Agentur gefunden, die mit uns eine Definition unserer Arbeitgebermarke erarbeitet hat. Die Identitätsverstärker haben zunächst mir als Inhaberin und meiner Tochter, die im Personalmarketing tätig ist und als Ausbilderin unsere Auszubildenden betreut, viele, viele Fragen gestellt. Mir war es aber auch wichtig, dass die Sicht unserer Mitarbeiter einfließt. Also sind auch Kollegen aller Altersgruppen aus verschiedenen Abteilungen als Querschnitt der Belegschaft befragt worden. Die Ergebnisse deckten sich. Nachdem wir uns darüber bewusst geworden sind, was uns ausmacht, konnte daraus ein neuer Claim abgeleitet werden, der den inneren Anspruch unserer Marke verdeutlicht: Wir sind alles, außer oberflächlich.

Katharina Sonnen: Den neuen Claim und die zugrundeliegenden Werte haben wir im Mai zunächst intern auf unserer Mitarbeiterversammlung vorgestellt. Die Kollegen waren begeistert! Um mit der neuen Arbeitgebermarke auf unserer Homepage und in Stellenanzeigen, mit denen wir auf vielen Stellenportalen vertreten sind, zu werben, haben wir ein Fotoshooting mit eigenen Mitarbeitern organisiert. Mit der neuen Ansprache möchten wir Fachkräfte und auch jüngere Talente erreichen, die zu uns passen.

Wie werden die Werte bei Sonnen Herzog gelebt?

Margarete Sonnen: Die Werte werden bei uns ganz selbstverständlich im Alltag gelebt, ohne dass sie von oben aufgezwungen werden müssten. Uns geht es um Wertschätzung, darum, wie wir miteinander und mit unseren Kunden umgehen. Bei unserer letzten Mitarbeiterversammlung habe ich allen Kollegen das Du angeboten und die Duz-Kultur im Unternehmen eingeführt. Seitdem hat das Miteinander noch einmal eine neue Qualität bekommen. Die positive Wirkung war schnell greifbar, und die große Mehrheit der Belegschaft steht voll dahinter.

Katharina Sonnen: Das Klima ist noch entspannter geworden. Neue Kollegen fühlen sich viel schneller als Teil des Unternehmens.

Auch unsere neuen Auszubildenden haben bestätigt, dass die Duz-Kultur ihnen den Einstieg erleichtert hat. Wir kommunizieren alle auf Augenhöhe miteinander.

Der neue Claim spielt auch auf Ihre Kunden an?

Margarete Sonnen: Wir haben bei Sonnen Herzog eine ganz besondere Beziehung zu unseren Kunden, das spiegelt der Claim wider. Das Sprachspiel verweist auf die Kerntätigkeit unserer Kunden, die mit unseren Produkten Oberflächen gestalten, und verdeutlicht, was uns verbindet. Denn unsere Werte wie Menschlichkeit und Zuverlässigkeit

sind auch die traditionellen Werte des Handwerks. Unsere Kunden können sich darauf verlassen, dass wir für sie einstehen. Auch bei Kundenbeziehungen kommt es ja auf das Persönliche an. Bei uns steht immer der Mensch im Mittelpunkt. Dies ist für Mitarbeiter und Kunden gleich wichtig. Wir sind ein inhabergeführtes Familienunternehmen, und die nächste Generation bringt sich bereits ein. Im Großhandel ist das inzwischen eine Seltenheit, aber eine Parallele zu vielen inhabergeführten Malerbetrieben. Ich stehe mit meinem Namen persönlich für Sonnen Herzog und ich bin gerne eine nahbare Unternehmerin. Auch das macht unsere Marke aus. Unsere Mitarbeiter und Kunden schätzen das.



Liebe Leserin, lieber Leser,



Stabilität ist ein wichtiges Gut geworden. Als Traditionsunternehmen sind wir uns unserer Verantwortung für unsere Kunden und Mitarbeiter sehr bewusst. Verstärkung zu rekrutieren, ist in Zeiten des Fachkräftemangels allerdings kein Selbstläufer mehr. Viele von Ihnen werden die Problematik kennen. Im Handwerk gibt es Studien zufolge so viele unbesetzte Stellen wie nie zu vor. Kunden wie potenzielle Bewerber wollen wissen, wofür ein Unternehmen steht. Dafür haben wir eine griffige Formulierung gefunden: Alles, außer oberflächlich. Was wir genau darunter verstehen, erläutern wir Ihnen im nebenstehenden Interview oder gerne auch persönlich. So wie viele Malerfirmen stellen wir bei Sonnen Herzog selbst die Weichen für die Zukunft und bilden aus. Mit unseren Fachkräften von morgen machen wir Sie in dieser Ausgabe bekannt. Außerdem informieren wir Sie über attraktive Aktionen und Services, neue Kollektionen und Produkte in unserem Sortiment. Auch eindrucksvolle Projekte unserer Kunden schildern wir Ihnen wieder. Wie unsere Produkte eingesetzt werden, ist für uns und für die Malerkollegen immer besonders interessant. Wir freuen uns, wenn wir in den „Sonenseiten“ auch einmal über ihre Baustellen berichten dürfen. Lassen Sie uns wissen, worauf Sie stolz sind!

Herzlich, Ihre Margarete Sonnen

Bei Sonnen Herzog trifft man ja häufiger auf Mitarbeiter, die zuvor Kunden waren.

Margarete Sonnen: Das ist tatsächlich der Fall. Wir bekommen häufiger Bewerbungen aus dem Kreis unserer Kunden. Viele ehemalige Maler und Lackierer bringen bei Sonnen Herzog ihr Know-how in der Kundenberatung ein. Wer als Kunde gute Erfahrungen mit Sonnen Herzog gemacht hat, kann sich offenbar gut vorstellen, dass wir ein interessanter Arbeitgeber sind. Auch das zeigt uns, dass wir mit unserer Definition der Arbeitgebermarke richtig liegen, weil sie authentisch ist. Wir bieten unseren Mitarbeitern attraktive Konditionen und viele Benefits. Darüber hinaus ist es aber für viele wichtig, in einem wertebasierten Unternehmen mit einer offenen Kultur und guten Entwicklungsmöglichkeiten tätig zu sein. Solche Leute wollen wir für uns begeistern.

Die Neuen sind da!

Vier Nachwuchskräfte starteten im August bei Sonnen Herzog ins Berufsleben. Geschäftsführerin Margarete Sonnen sowie die Ausbilder Giuseppe Morabito und Katharina Sonnen und die Azubi-Mentorin Alina Bretzke nahmen die jungen Leute in Düsseldorf in Empfang. Emirhan Tek, Nikola Mrzic und Tom Schraad begannen ihre Ausbildung zum Kaufmann Groß- und Außenhandelsmanagement. Hazal Sen lässt sich zur Fachlageristin ausbilden. Aus- und Weiterbildung spielt bei Sonnen Herzog eine große Rolle. „Wir bilden aus, um unsere Fachkräfte von morgen zu entwickeln. Daher bieten wir unseren Auszubildenden von Anfang an vielfältige Möglichkeiten. Talente haben bei uns auch nach bestandener Abschlussprüfung spannende Karrierechancen“, sagt Margarete Sonnen.



Spezialgeräte mieten

Jedes Projekt ist anders. Doch manchmal sind die Anforderungen so speziell, dass die passende Ausstattung fehlt. In diesem Fall können Sonnen Herzog-Kunden auf den Mietservice zurückgreifen.



Neben dem Material für die Baustelle bietet Sonnen Herzog seinen Kunden auch die nötigen Werkzeuge und Geräte. Wenn spezielle Maschinen nur selten benötigt werden, rentiert sich für manche Handwerker die Anschaffung allerdings nicht immer. Auch in solchen Situationen steht Sonnen Herzog Malern und Bodenlegern zur Seite. Profikunden können das Equipment gegen eine faire Gebühr genauso lange nutzen, wie sie es brauchen. Die Mietdauer kann flexibel festgelegt werden.

Im neu aufgelegten Katalog finden die Handwerker Werkzeuge, Geräte und Maschinen für Maler-, Trocknungs- und Bodenlegerarbeiten – vom Airlessgerät bis zum Luftentfeuchter, von der Schleiffräse bis zum Design-Cutter. Die Kunden können sich darauf verlassen, dass sie immer hochwertige Geräte im Top-Zustand erhalten. Die Werkzeuge und Maschinen werden regelmäßig gewartet und optimal gepflegt. Der Mietservice kann an allen Sonnen Herzog-Standorten genutzt werden. Die Mitarbeiter beraten gerne bei der Auswahl der passenden Geräte.



Hier geht es zum neuen Mietservicekatalog.

Qualität zu besten Preisen

Die Herbstaktion hat Tradition bei Sonnen Herzog. 2023 lautet das Motto: „Eimerweise gute Preise!“ Die Kunden profitieren von besonders günstigen Angeboten und attraktiven Zugaben. Die Vielfalt ist größer denn je.



Die hochwertigen Artikel sind heißbegehrt, entsprechend groß ist die Nachfrage in den Sonnen Herzog-Niederlassungen. Noch bis zum 29. September können Handwerker Schnäppchen machen und Extras einstreichen. Fassaden- und Innenfarben, Lacke und Lasuren sind eimerweise zu guten Preisen zu haben. Darüber hinaus gibt es Wand- und Bodenbeläge, Maschinen und Zubehör – allesamt von renommierten Herstellern. Wer mehr kauft, kann buchstäblich mehr sparen. Denn die Preise sind oft nach Mengen gestaffelt. Bevorraten lohnt sich auch bei Verbrauchsmaterialien. Planen und Saugvlies, Klebeband, Walzen und Pinsel sind ebenfalls bei der Herbstaktion vertreten.

Wer über größere Anschaffungen nachdenkt, sollte sie nicht länger aufschieben. Bei der Herbstaktion rentiert sich der Kauf von Kleistergeräten, Langhalsschleifern, Spritzgeräten, Bautrocknern oder Klapp- und Fahrgerüsten besonders. Auch Arbeitskleidung und -schuhe von Excess sind im Angebot.

Zur Herbstaktion 2023 ist eine umfangreiche Broschüre erschienen. Sie ist in allen Niederlassungen und im Internet erhältlich.

Drei Sommerfeste

Gute Gespräche, Infos und kühle Getränke: In der Düsseldorfer Zentrale, in Leverkusen und Remscheid feierten die Sonnen Herzog-Mitarbeiter Sommerfeste mit ihren Kunden.



Neue Öffnungszeiten

Seit Juli können die Mitarbeiter in den Sonnen Herzog-Niederlassungen häufiger mal die Sonnenbrillen aufsetzen und an der eigenen Farbe arbeiten. Die neuen Öffnungszeiten haben sich im Test bewährt. Die Änderung verschafft den Verkaufsberatern mehr Spielraum, und das Feedback der Kunden ist ebenfalls positiv. Die Düsseldorfer Zentrale ist weiterhin unverändert geöffnet. Die logistischen Services sind wie gehabt auf Tour. Darüber hinaus stehen die Abholboxen in Bergisch Gladbach und Mönchengladbach rund um die Uhr zur Verfügung.

Standorte Leverkusen und Mönchengladbach:
Montag bis Donnerstag: 7 bis 17 Uhr
Freitag: 7 bis 15 Uhr

Alle anderen Standorte:
Montag bis Donnerstag: 7 bis 16.30 Uhr
Freitag: 7 bis 15 Uhr

Zentrale Düsseldorf:
Montag bis Freitag: 6.30 bis 17.30 Uhr
Samstag: 8 bis 14 Uhr



Glückwunsch!

Beim Gewinnspiel der Jubiläumsaktion hat der Solinger Malermeister Thomas Kissling ein E-Bike gewonnen.

NEU BEI SONNIT



Jetzt auch für die Wand

Die neue Sonnit-Kollektion Rigid Premium RP26 umfasst Designbeläge für Boden, Wand und Treppe. Die Ware zum Klicken ist äußerst strapazierfähig und bietet Verarbeitern wie Verbrauchern viele Vorteile.

Sonnit Rigid Premium RP26 ist die Weiterentwicklung der erfolgreichen Design Rigid Premium D622. Sie enthält topaktuelle Dekore mit authentischen Prägungen und Fasen. Zehn Holzdekore und vier Steindekore zum Klicken und jeweils zwei verschiedene Fliesen-, Dielen- und Fischgrätformate stehen zur Wahl. Die Nutzschrift beträgt 0,55 Millimeter. Dass die Rigid-Qualitäten der Nutzungsklasse EN33 auch an der Wand angebracht werden können, ist eine Neuerung. Ausgewählte Dessins stehen auch als Fischgrät- und Treppensystem zur Verfügung. Als Zubehör sind dekorgleiche wasserfeste Sockelleisten erhältlich. Alle Qualitätsprodukte der Kollektion haben eine CE-Zertifizierung.

Auf dem Boden zeichnen sich die Rigid-Beläge durch einen angenehmen Gehkomfort aus. Der sogenannte Rigid Premium Sound Core steht für eine ausgezeichnete Schalldämmung. Alle Premiumböden eignen

sich für Fußbodenheizung und Bodenkühlung. Die hundertprozentig wasserfeste Ware kann auch in Feuchträumen wie Bädern und Küchen verwendet werden.

Verarbeiter haben leichtes Spiel. Die Böden können einfach und ohne große Vorbereitung verlegt werden. Eine Akklimatisierung ist kaum nötig. Ein weiterer Vorzug, den die Kunden zu schätzen wissen: Die Beläge lassen sich auch leicht reinigen.

Die Verschleißschichten sind extrem stabil, die Klickverbindungen im Vergleich zu herkömmlichen Rigid-Böden deutlich stabiler. Der Hersteller übernimmt für den Wohnbereich eine lebenslange Garantie, im gewerblichen Bereich gibt es zehn Jahre Garantie. Dies zeigt, wie strapazierfähig und widerstandsfähig die Ware ist.

Wohnliche Wandbeläge

„Favoriten 2025“ – das sind ausgewählte Tapeten für den Wohnbereich. Die neue Sonnit-Kollektion umfasst sowohl moderne als auch klassische Dessins mit passenden Unis. Aufgrund der breiten Auswahl werden viele Kunden darin ihre persönlichen Favoriten finden.

Klassische Raumgestaltung oder Industrial-Look? Die neue Kollektion der Marke Sonnit liefert Inspirationen für jeden Geschmack. Unter dem Namen „Favoriten 2025“ hat Sonnen Herzog Basic-Wandbeläge für den täglichen Bedarf zusammengefasst. Insgesamt 106 harmonische, wohnliche Dessins gehören zur neuen Tapetenkollektion, darunter 95 Vlies- und 11 Papierqualitäten. Fotos von stimmig gestalteten Raumsituationen veranschaulichen bei der Kundenberatung, wie die Qualitäten im eigenen Zuhause wirken könnten.

Auch preislich ist das Angebot für eine breite Käuferschicht interessant. Die Zertifizierung mit dem RAL-Gütesiegel und dem CE-Kennzeichen geben Verbrauchern Sicherheit in puncto Gesundheit und Umweltfreundlichkeit.



Natürlich und elegant

Holzböden sind wegen ihres natürlichen Charakters nach wie vor beliebt. Sonnen Herzog hat die Sonnit-Kollektion Parkett Classic neu aufgelegt. Naturgeöltes Drei-Schicht-Parkett steht in 14 Ausführungen zur Verfügung.

Mit Parkett ausgestattete Räume wirken natürlich und elegant. Landhausdielen aus Eiche haben Klassikerstatus. Die neue Sonnit-Kollektion Parkett Classic PC26 ist solchen zeitlosen Dielen gewidmet. Egal, welche Optik die Kunden bevorzugen, immer sind die hochwertigen Ein-Stab-Dielen handwerklich top.

Die Oberflächen wurden gebürstet oder handgehobelt, teilweise auch geräuchert. Außerdem wurde das Holz naturgeölt und oxidativ gehärtet, also durch Sauerstoff getrocknet. Die atmungsaktive Naturöloberfläche sorgt für ein besseres Raumklima. Farblich kann zwischen Natur, Rohoptik und Weiß gewählt werden. Unterschiedliche Werkssortierungen sind leicht bis rustikal astig.

Die CE-zertifizierten Qualitätsprodukte der neuen Parkettkollektion überzeugen Verbraucher und Verleger gleichermaßen. Bei Bodenlegern steht das Fertigparkett hoch im Kurs, da es sich mithilfe eines längs- und eines stirnseitigen Klicksystems leicht verlegen lässt. Bei einer Stärke von 15 Millimetern weisen die Ein-Stab-Dielen eine Edelholzdeckschicht von 4 Millimetern auf. Die Dielen werden mit längsseitigen oder umlaufenden Fasen gefertigt. Neben dem Normalformat sind die Landhausdielen auch in XL lieferbar. Die Breite beträgt in diesem Format 260 Millimeter.

Abgestimmte Pflege- und Reinigungsprodukte hat Sonnen Herzog ebenfalls im Sortiment. Für die wohnfertig geölte Ware wird eine Ersteinpflegung empfohlen.



Weißware im Zebra-Look



Zum siebenjährigen Produktjubiläum hat Profitec eine Sonderedition herausgebracht. P 144 Matt Plus trägt Streifen. Bei den Anwendertagen in den Sonnen Herzog-Niederlassungen kam der Look gut an.

Wir sagen danke für sieben Jahre P 144 Matt Plus, heißt es bei Profitec. Zum Jubiläum kommt die Weißware im 12,5-Liter-Gebinde im Streifenlook daher. Bei der aufmerksamen Verpackung handelt es sich wie sonst auch um zertifizierte Rezyklatgebilde, die recyclingfähig und nachhaltig sind.

Das Zebra ist bereits seit langem Werbepartner der Marke Profitec. Die sympathische Werbefigur attestiert dem Produkt augenzwinkernd: „Die Beste gegen Streiflicht“. Die stumpfmatte Dispersionsfarben für streifenfreie Oberflächen punktet mit besonders schneller Verarbeitung, langer Offenzeit und gleichmäßigem Verlauf. Eine ansatzfreie Verarbeitung ist auch bei großen zusammenliegenden Flächen möglich. P 144 Matt Plus eignet sich auch für sensible Bereiche und überzeugt selbst bei starkem Streiflicht.

Die Zebra-Gebinde sind Thema einer bundesweiten Werbekampagne. Noch bis zum 20. Oktober haben Kunden die Gelegenheit, bei der Verkaufsaktion sieben hochwertige Zugaben im Zebra-Design zu erhalten. Je nach Abnahmemenge stehen ein Plüsch-Zebra von Steiff, Socken, eine Kappe, ein T-Shirt, ein Hoody, eine Tasse oder ein Handgepäck-Trolley zur Wahl. Alle Sonnen Herzog-Niederlassungen beteiligen sich an der Aktion. Mit großem Erfolg wurde das Jubiläumsprodukt Anfang September bei den Anwendertagen an den verschiedenen Standorten zusammen mit Experten von Profitec präsentiert. Viele Kunden nutzten die Gelegenheit, das Produkt im Streifenlook auszuprobieren und sich auszutauschen. Zur Stärkung wurden Würstchen und Brötchen gereicht.

Im Rahmen der Verkaufsaktion organisierten die Meffert Farbwerke für Profitec auch einen Spendenmarathon für Zebras in Not. Jeder verkaufte Farbeimer der Sonderedition unterstützt automatisch eine gemeinnützige Organisation, um den wichtigen Lebensraum der Tiere zu schützen.

Neue Harmonie auf langen Fluren

Mit hochwertigen Produkten von Caparol und Desso renoviert ein Düsseldorfer Malerbetrieb bei der Provinzial Versicherung in Düsseldorf Flure und Treppenhäuser. Bei dem nicht alltäglichen Großauftrag kommt Wenkemann gut voran.

Wenkemann ist ein Familienunternehmen. Der Malermeister Markus Wenkemann (63) übernahm den Betrieb 1995 von Manfred Thiele, bei dem er gelernt und während der Meisterschule gearbeitet hatte. 2021 holte der Geschäftsführer seinen Sohn ins Boot. Max Wenkemann hat an der TU München studiert und parallel die Prüfung als Betriebswirt nach der Handwerksordnung abgelegt. Der 29-Jährige ist nun Prokurist im väterlichen Betrieb. Wenn seine Eltern den Ruhestand antreten – Manuela Wenkemann ist im Familienunternehmen für die Buchhaltung verantwortlich – wird Max Wenkemann die Geschäftsführung übernehmen. Die Übergabe ist ein laufender Prozess.

Sein Material bezieht Wenkemann seit fast einem halben Jahrhundert bei Sonnen Herzog in Düsseldorf. „Wir schätzen die offene Kultur bei Sonnen Herzog. Man kann über alles sprechen und findet immer eine Lösung. Neben der Qualität und einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis kommt es ja besonders auf das Zwischenmenschliche an“, sagt Max Wenkemann.

Mit seinen 40 Mitarbeitern, darunter 35 handwerklich Tätige inklusive 14 Auszubildenden, bewältigt Wenkemann rund 200 Projekte im Jahr. „Wir sind gerne in Düsseldorf und in der Region verwurzelt“, betont der Junior. Hin und wieder übernimmt der Betrieb auch Projekte in Königswinter, Amrum oder Sylt. Bei der Provinzial Versicherung in Düsseldorf arbeitet Wenkemann zum ersten Mal. Seit fast einem Jahr sind vier bis sechs Mitarbeiter täglich am Provinzialplatz 1 im Einsatz. In dem zweiflügeligen Gebäude mit mehreren Stockwerken werden alle Flure und Treppenhäuser nach einem Gestaltungskonzept des Auftraggebers renoviert – bei laufendem Geschäftsbetrieb der Versicherung.

Vor Ort können die Maler einen kleinen Lagerraum nutzen. Alle 14 Tage liefert Sonnen Herzog neues Material, das dort deponiert wird. Da das Gebäude über große Glasflächen verfügt, wurde eine bei starkem Streiflicht geeignete Farbe gewählt, Capasilan. Die Decken erhalten einen weißen Anstrich. Die Wände werden mit einer Flockenbeschichtung in einem blaugrauen Farbton versehen, einer Sonderfarbe von Caparol. Die Capadecor Variochips werden mithilfe eines Luftkompressors in ein Klebebett gepustet und anschließend farblos versiegelt. Anfangs unterstützte ein Vorführmeister von Caparol die Verarbeiter bei dem für die meisten Maler nicht alltäglichen Verfahren. Bereits 13.000 von insgesamt 20.000 Quadratmetern haben inzwischen auf diese Weise eine neue Beschichtung erhalten. Weil das mit Staub verbunden ist, verlegen die Maler



Fotos: privat

diese Arbeiten mit Rücksicht auf die Angestellten in den angrenzenden Büros in die Abendstunden.

Eine zusätzliche Herausforderung stellen die rund 499 Säulen in den Fluren dar, die sehr nah an der Wand stehen. Wenn alle Macken ausgebessert sind, lackieren die Maler die Stahlsäulen im XVLP-Verfahren hochglänzend grau. Auch 1500 Stahlzargen werden frisch lackiert.

Für die insgesamt 12.000 Quadratmeter Boden suchte der Kunde anthrazitfarbene Desso-Teppichfliesen von Tarkett aus, ein nachhaltiges Material, das in Bürogebäuden durch hohe Schallabsorption und Trittschalldämmung überzeugt und durch die Bindung von Feinstaub für gute Raumluft sorgt. Der Bodenbelag wird einzeln fixiert. So können beschädigte Teppichfliesen später problemlos ausgetauscht werden. 10.000 laufende Meter Sockelleisten vervollständigen die Arbeiten am Boden.

Die Maler stellen jeden Flur komplett fertig und gehen dann zum nächsten über. Die neue Optik kommt gut an. „Von den Provinzial-Mitarbeitern haben wir schon viel positives Feedback bekommen“, erzählt Max Wenkemann. „Alles ergibt ein harmonisches Bild.“ Im Mai 2024 soll der dritte und letzte Bauabschnitt abgeschlossen sein. Zuletzt sind die Treppenhäuser an der Reihe. Einen Folgeauftrag für Instandhaltungsarbeiten hat Wenkemann bereits erhalten.

Kreative Wandgestaltung erleben

In Erkrath erfüllte sich ein junger Malermeister einen langgehegten Traum. Manuel Dominguez baute ein Ladenlokal, das über Jahrzehnte einen Fahrradhändler beherbergte, zum Showroom um. Dort will er Kunden für kreative Gestaltungstechniken begeistern.



Foto: privat

Autofahrer schauen vor der roten Ampel durch die große Fensterfront in den Showroom. Die Kreuzstraße in Alt-Erkrath ist belebt, die Neugier der Passanten groß. Manuel Dominguez hofft auf Laufkundschaft. Von Passanten hat der Maler schon viel positives Feedback gehört. „Das ist ein großer Ansporn für mich“, sagt der Erkrather.

In den letzten zehn Jahren hat sich Manuel Dominguez auf Kreativtechniken spezialisiert. Die teils außergewöhnlichen Materialien, die er dafür benötigt, bestellt er bei Sonnen Herzog. 2022 machte sich der Maler gleich nach der Meisterprüfung mit „Dominguez Walldesign“ selbstständig. Von Anfang an beschäftigte er einen Gesellen, im August startete sein erster Auszubildender. Auch dem Nachwuchs will Manuel Dominguez vermitteln: „Es gibt so viel mehr als Raufaser streichen.“ Mit seinem kleinen Team realisierte der Perfektionist bereits viele ausgefallene Projekte in der Region.

Kunden will er in dem Showroom, der seine Handwerkskunst repräsentiert, Inspirationen für kreative Wandgestaltung liefern. „Die meisten Leute wissen ja gar nicht, was alles möglich ist“, meint der 33-Jährige, „man muss es den Kunden zeigen.“ 150 Quadratmeter Wandfläche laden zum Entdecken ein. Während der Öffnungszeiten und nach Vereinbarung können sich Interessierte umsehen und beraten lassen.

Mit viel Herzblut richtete Manuel Dominguez das Studio mit Loft-Charakter neben dem laufenden Geschäft her. „Die weißen Wände sind bewusst clean gehalten. Davor wirken die Musterregale am besten“, so der Malermeister. Die Platte des zentralen Tisches verwandelte er mit dem Aufbau des fugenlosen Bodens in Betonoptik, den er verspachtelte, in ein Designerstück. Der Showroom, an den sich Werkstatt und Lager anschließen, soll nicht nur ein Ort der Kreativität, sondern auch ein Raum für Meetings und eine Stätte der Begegnung werden. Manuel Dominguez hat noch einiges vor. Ob Events, Schulungen für andere Maler oder Heimwerker – der ambitionierte Maler kann sich vieles vorstellen.

Teilen Sie Ihre Erfolgsgeschichten!

Woran arbeiten Sie gerade? Informieren Sie uns über Ihre spannendsten Projekte! Wir freuen uns, wenn Sonnen Herzog zu Ihrer Erfolgsgeschichte beitragen konnte. In den „Sonnenseiten“ berichten wir gerne über Ihre Erfahrungen. Mailen Sie einige Eckdaten an katharina.sonnen@sonnenherzog.com oder rufen Sie uns an unter 0211/7373135.

JOHANN'S TIPP

ZINK – DAS VERKANNTEN GENIE

Für viele Maler ist Zink oder verzinkter Untergrund immer noch ein Angstgegner. Aber warum eigentlich? Zink ist ein hervorragender Korrosionsschutz. Insofern kann das Material Malern viele Sorgen abnehmen. Als Untergrund ist er auch problemlos zu beschichten – wenn man weiß wie.

Zunächst ist es zwingend erforderlich, den Untergrund vorzubehandeln. Hierzu wird ein Liter Salmiakgeist in fünf Litern Wasser verdünnt und mit einem kleinen Spritzer Netzmittel (Spülmittel) versetzt. Mit dieser Lösung wird die Oberfläche mit einem Schleifvlies abgewaschen, bis ein feinporiger Schaum entsteht. Deshalb heißt dieses Verfahren im Malerjargon „ammoniakalische Netzmittelschaumwäsche“. Zwei Dinge gilt es, dabei zu beachten: Bitte unbedingt Handschuhe, Brille und Atemschutz tragen! Und auf keinen Fall darf Schleifpapier benutzt werden. Sonst würde die Verzinkung beschädigt, was wiederum zu Korrosion führt.

Nach der Vorbehandlung wird mit klarem Wasser gründlich nachgespült. Dann kann eine Beschichtung mit einem geeigneten Produkt erfolgen: Entweder eine Grund- und eine Zwischenbeschichtung mit einem Allgrund mit anschließender Lackierung oder – wesentlich komfortabler – eine Grund-, Zwischen- und Schlussbeschichtung mit einem geeigneten Dickschichtlack im Ton der Wahl. Solche Produkte sind heute auch schon in einer wasserverdünnbaren Variante erhältlich, die Sonnen Herzog-Mitarbeiter beraten gerne bei der Auswahl. Nach der ammoniakalischen Netzmittelschaumwäsche steht einem erfolgreichen Anstrich auf Zink nichts mehr im Wege.

Haben Sie eine Frage an Johann?
Dann schreiben Sie an johann@sonnen-herzog.com.
Johann antwortet Ihnen gerne!