



Für sensible Innenräume

PROFITEC hat eine neue Silikat-Dispersion entwickelt

SEITE 2



NEU BEI SONNIT

Hochwertige Designbeläge in Holzoptik aus Ceramin

SEITE 3

SONNENHERZOG

Alles, außer oberflächlich.

SONNENSEITEN

DIE KUNDENZEITUNG VON SONNENHERZOG

AUSGABE 2 | 2025



Einstand im Verkauf

Seit 2022 arbeitet Katharina Sonnen bei Sonnen Herzog. Als Marketing Managerin brachte die Vertreterin der sechsten Generation frischen Wind ins Familienunternehmen.

Im Juli hat die 25-Jährige die Innendienstleitung in Düsseldorf übernommen.

Wie kam es zu deinem Wechsel?

Katharina Sonnen: Der Vertrieb hat mich schon immer gereizt. Meine Vorlieben sind mir aber erst richtig bewusst geworden, seit ich mich bei einem Assessment Center für junge Führungskräfte intensiv mit meinen beruflichen Schwerpunkten auseinandergesetzt habe. Dann gab es diese Vakanz in Düsseldorf und ich habe die Chance erhalten, mich weiterzuentwickeln. Mir ist wichtig, dass ich die Stelle aufgrund meiner Eignung bekommen habe, nicht, weil ich die Tochter der Inhaberin bin.

Welche Erfahrungen hast du in den ersten Wochen gemacht?

Im Marketing habe ich schon vorher eng mit dem Vertrieb zusammengearbeitet. Das war sehr hilfreich. Beide Bereiche sind ja eng miteinander verzahnt. In den ersten Wochen habe ich gemerkt, wie wichtig es ist, beides aus dem gleichen Blickwinkel zu betrachten. Die Position ist eine große Herausforderung, aber ich kann sagen, dass ich mich in der neuen Rolle wohlfühle.

Was macht dir in der neuen Position am meisten Spaß?

Der intensive Kundenkontakt gefällt mir sehr gut. Es macht mich zufrieden, die Wünsche der Kundinnen und Kunden erfüllen zu können. Außerdem macht es mir großen Spaß, neue Ideen zu entwickeln und Innovationen voranzutreiben. Beispielsweise habe ich Kundinnen und Kunden aus unserem Verkaufsgebiet zu einem Tischtennis-Turnier in die Zentrale eingeladen, damit

man sich auch einmal auf einer anderen Ebene kennenlernen kann. Ein weiteres Beispiel ist der Techniktag, ein neues Veranstaltungsformat, das wir im Oktober zusammen mit einigen Industriepartnern in Düsseldorf ausprobiert haben – mit großem Erfolg. Bei diesem Workshop konnten sich die Malerinnen und Maler im kleinen Kreis intensiv mit einem Fachgebiet beschäftigen. Die Premiere war Technikneuheiten gewidmet.

Du hast deinen Einstand auch mit den Kundinnen und Kunden gefeiert. Wie war's?

Über den Besuch und die Glückwünsche der Kundinnen und Kunden habe ich mich sehr gefreut. Auch einige Lieferanten sind gekommen. Es war ein sehr schöner Abend und wir hatten Bombenwetter, so dass wir im Außenbereich der Zentrale feiern konnten.

Wer kümmert sich nun um das Marketing?

Ich trage nach wie vor die Verantwortung für unser Marketing. Im Mittelstand ist es ja häufig der Fall, dass eine Führungskraft mehrere Funktionen ausfüllt. Auch unsere Malerkunden kennen das aus ihren Betrieben.

Als Ausbilderin bist du auch für die Azubis von Sonnen Herzog verantwortlich.

Ja, unsere Auszubildenden betreue ich weiterhin. Für sie da zu sein und unsere jungen Talente zu fördern, ist mir sehr wichtig.

Liebe Leserin, lieber Leser,

seit Herbstbeginn haben sich Leben und Arbeiten wieder weitgehend ins Innere verlagert.

Der Anteil der Malertätigkeiten in Innenräumen liegt nach einer Erhebung des Bundesverbands Farbe, Gestaltung, Bautenschutz in diesem Jahr bei gut 59 Prozent. Auch wenn die Branche aktuell über die Zurückhaltung von Privatkunden klagt, ist der Innenbereich nach wie vor der größte Umsatztreiber im Malerhandwerk.

Bei Ihren Projekten im Winterhalbjahr unterstützen wir Sie mit einem bestens auf Ihre Bedürfnisse abgestimmten Sortiment und unserem umfassenden Service. Was unsere Aufstellung bei Sonnen Herzog betrifft, gibt es eine wichtige Neuerung in unserem Familienunternehmen. Ich freue mich sehr darüber, dass meine Tochter Katharina die Innendienstleitung Düsseldorf übernommen hat und sich in dieser verantwortungsvollen Position mit neuen Ideen für die Belange unserer Kundinnen und Kunden einsetzt.

Bei Sonnen Herzog zeigt sich: Das Miteinander der Generationen ist ein echtes Erfolgsrezept – ein besonders schönes Beispiel dafür ist die diesjährige Sonnenzeit. Mit dem Event haben wir erneut Maßstäbe gesetzt. Das Feedback war überwältigend. Wir blicken zurück auf die Highlights und stellen Ihnen einige Produktneuheiten ausführlich vor. Unsere neuen SONNIT-Kollektionen überzeugen mit Qualität, Design und Vielfalt – entdecken Sie Ihre Favoriten! Mit den Designbelägen schaffen Sie in jedem Wohnraum und Objekt eine hervorragende Grundlage für eine ansprechende Gestaltung.

Viel Spaß bei der Lektüre!

Herzlich, Ihre Margarete Sonnen



Hausmesse mit Eventcharakter



Für die zweite Sonnenzeit hatte Sonnen Herzog das Lager zur Messehalle herausgeputzt und die Zentrale in einen farbenfrohen Kirmesplatz verwandelt. Die Hausmesse lieferte Malerinnen und Malern jede Menge Inspirationen. Die Bilanz fiel auf allen Seiten positiv aus.

„Die Resonanz hat unsere Erwartungen weit übertroffen“, bilanziert Margarete Sonnen. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von 325 Firmen waren der Einladung mit ihren Familien gefolgt. Während sich die kleinen Gäste auf dem Riesenrad oder dem Kettenkarussell, beim Kinderschminken oder Kamelreiten vergnügten, konnten sich die Malerinnen und Maler in Ruhe über Neuheiten informieren und Fachgespräche führen. Sonnen Herzog präsentierte die eigene Marke SONNIT. Die neue Lackserie, die sich auch für Airlessgeräte eignet, sowie die neuesten Tapeten- und Bodenkollektionen stießen auf großes Interesse.

Mit mehr als 24 Marken waren die Industriepartner vertreten: Akzo Nobel, Ardex, Caparol, Dörken, Erfurt, Excess, Festool, Geiger, Henkel, Jaeger, Jansen, Keim, Korff, Leco, Mirka, One Flor, PROFITEC, Pufas, Storch, Thomsit, Sika und Wagner. Im Vergleich zu 2024 beteiligten sich dreimal mehr Lieferanten. Die Aussteller überzeugten mit hochwertigen Angeboten für jeden Bedarf, darunter zahlreiche Innovationen. Wagner brachte beispielsweise den leichten Spraypack-18V-Rucksack mit, Jansen den Fensterlack Iso-Venti Xtrem. Selbstverständlich konnten die Profis viele Produkte und Geräte vor Ort testen. Viele Malerinnen und Maler kauften direkt zu attraktiven Messekonditionen ein.

Auf dem Außengelände gab es Getränkewagen und Foodtrucks. So standen die Kundinnen und Kunden in lockerer Atmosphäre mit Industrievertretern und Mitarbeitenden von Sonnen Herzog bei einem Füschen-Alt zusammen, genossen Burger, Burritos und Bowls, Cocktails oder Cappuccino. Erstmals hatte Sonnen Herzog auch eine Sonnenzeit-Rallye für den Malernachwuchs organisiert. An ausgewählten Ständen lösten die Kids kleine Aufgaben, um Stempel zu sammeln. Am Ende wurde die Stempelkarte gegen ein Gebinde mit Süßigkeiten eingetauscht. Mit nach Hause nehmen durften die Kinder auch ein Lebkuchenherz, auf das ihr Name aufgetragen wurde – nicht mit Farbe, sondern mit Zuckerguss.

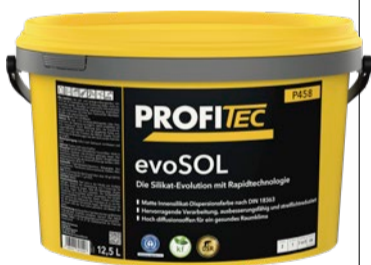
Die nächste Sonnenzeit findet am 10. April 2027 in Düsseldorf statt.



Fotos: Melanie Zanin

Wohngesunde Innovation

Mit der neuen Innenfarbe P458 evoSOL präsentiert PROFITEC eine wohngesunde Silikat-Dispersion, die moderne Technologie und mineralische Qualität verbindet. Entwickelt wurde sie für anspruchsvolle Innenräume, in denen Raumklima und Verarbeitung gleichermaßen zählen.



„Silikat-Evolution“ nennt PROFITEC die Neuheit. Basis ist die innovative 3D-Rapidtechnologie, die eine gleichmäßig matte Oberfläche, hohe Diffusionsfähigkeit und reduzierte Streiflichtempfindlichkeit ermöglicht. Die Hybridrezeptur kombiniert die Verarbeitungseigenschaften einer modernen Innenfarbe mit den bauphysikalischen Vorteilen klassischer Silikatfarben.

P458 evoSOL überzeugt durch optimalen Wasserdampfdurchgang und ist lösemittel-, weichmacher- sowie konservierungsmittelfrei. Auch die Tönung über die Meffert Color Mix Pearls erfolgt komplett ohne Konservierungsmittel.

Die Innenfarbe trägt den Blauen Engel und die IUG-Zertifizierung – ein Beleg für ihre Wohngesundheit und Nachhaltigkeit. Zudem lässt sie sich spritzarm, sauber und ansatzfrei verarbeiten – eine Silikat-Evolution für höchste Ansprüche in Wohn- und Arbeitsräumen.

Für jede Arbeit perfekt ausgestattet

Sonnen Herzog hat das Sortiment im Segment Werkzeuge und Hilfsmittel erweitert. Mit Kip und Friess ergänzen zwei starke Marken das Angebot. Für Profis bedeutet das: noch mehr Auswahl auf höchstem Niveau.

Qualitätsbewusste Malerinnen und Maler wissen: Konsequentes Abkleben ist das A und O, wenn das Ergebnis perfekt werden soll. Für präzise Abklebearbeiten stehen den Kundinnen und Kunden von Sonnen Herzog nun auch Klebebänder von Kip zur Verfügung, darunter Speziallösungen für Gewebe, Putz und Stein.

Der Bocholter Tape-Hersteller liefert spezielle Klebebänder für das Malerhandwerk, die effiziente Arbeitsabläufe ermöglichen. Je nach Einsatzzweck und Beschaffenheit des Untergrunds empfehlen sich Bänder aus der Reihe MASKING-TEC® Feinkrepp für den Innenbereich, die selbst auf rauen und staubigen Oberflächen haftet, wetterunabhängiges SMOOTH-TEC® Glattkrepp oder das besonders reißfeste WASHI-TEC® Goldkrepp® aus japanischem Washipapier, das durch JINZOKEI®-Fasern verstärkt wird.

Sauberes Arbeiten erleichtern auch die neuen hochwertigen Walzen und Pinsel von Friess mit Produktionsstandorten in Deutschland und Europa. Die Unternehmensgruppe ist einer der ältesten Pinselhersteller Europas. Im eigenen Werk

werden sogar die Borsten der Pinsel selbst gezogen, gefäht und gemischt.

Die in Zusammenarbeit mit der Lackindustrie entwickelten Pinsel der Marke „Blue Line“ eignen sich für alle Lacksysteme. Ob Heizkörperpinsel, Ring- oder Flachpinsel – die feinen, speziell angespitzten Kunststoffborsten sorgen für feinlinige Ergebnisse. Alternativ gibt es Heizkörper- und Ringpinsel aus Chinaborsten. Auch die Walzen überzeugen mit einer hervorragenden Farbaufnahme und -abgabe. Von Langflor für strukturierte Untergründe bis Kurzflor für glatte Oberflächen, von der Rollspachtelwalze bis zur Heizkörperwalze ist alles vertreten.

Die Produkte der beiden neuen Lieferanten sind ab sofort an allen Sonnen Herzog-Standorten erhältlich. „Wir möchten unseren Kundinnen und Kunden ein Sortiment bieten, das gleichsam mitdenkt: praxisnah, verlässlich und auf individuelle Anforderungen zugeschnitten“, erklärt Margarete Sonnen.



NEU BEI SONNIT



SONNIT Design Select 55

Die neue SONNIT-Kollektion „Design Select 55“ bietet eine Auswahl an stilvollen LVT-Designbelägen insbesondere für stark beanspruchte Flächen. Die Qualitäten punkten mit einem starken Preis-Leistungsverhältnis.

Keine Frage, die Bodenbeläge der PVC-Kollektion SONNIT Design Select 55 machen sich gut im Wohnbereich, sie sind aber ausdrücklich auch für die Verlegung im Objekt geeignet. Die Nutzschrift von 0,55 Millimetern macht die Böden besonders widerstandsfähig. Durch ihre werkseitige PU-Versiegelung sind die Böden bestens vor Feuchtigkeit und Abrieb geschützt. Sie benötigen keine besondere Einpflege und sind einfach zu reinigen. Die CE-zertifizierten Qualitätsprodukte sind zudem frei von Weichmachern.

Insgesamt 12 Dekore gehören zur PVC-Kollektion. Acht natürliche Holzoptiken und vier elegante Steindekore stehen mit gefasteten Kanten zur Verfügung. Alle Farbtöne sind als Klebeware oder als Rigid-Klick-Variante mit integrierter Trittschalldämmung erhältlich. Ausgewählte Designs gibt es auch im angesagten Fischgrätmuster.

Die Klebe-Varianten sind in Düsseldorf eingelagert, die Lieferzeit für Rigid-Böden und die Fischgrät-Varianten beträgt eine Woche.



SONNIT Design 1, 2 und 3

Gleich drei PVC-Kollektionen der Marke SONNIT sind Designbelägen zum Kleben oder Klicken gewidmet, die die Vorteile von verschleißfestem Vinyl mit der ansprechenden Optik von Holz- und Steinböden kombinieren. SONNIT Design 1, 2 und 3 wurden jetzt neu aufgelegt.

Alle Designbeläge versprechen ein warmes und komfortables Gehgefühl. Die drei SONNIT-Kollektionen umfassen eine große Auswahl an Holz- und Steinböden mit naturgetreuer Optik. Bei SONNIT Design 1 und 2 stehen insgesamt 60 Dekore zur Wahl, bei SONNIT 3 sind es 56 Dekore. Die Designs zeichnen sich durch Detailschärfe und eine große Varianz der einzelnen Elemente aus. Die authentische Wirkung wird auch dadurch erzielt, dass Designwiederholungen im Verlegebild minimiert werden.

Alle Dekore sind zum Klicken oder Kleben erhältlich. Die Rigid-Ausführung zum Klicken weist eine integrierte Schalldämmung auf. Der Designbelag ist mit einer Nutzschrift von

0,33 Millimetern und 0,55 Millimetern erhältlich. Die objektgeeigneten Beläge sind für höchste Beanspruchung konzipiert. Viele Bodenbeläge sind auch im XL-Format zu haben. Sie lassen sich leicht reinigen und pflegen.

Alle Qualitätsprodukte der drei Design-Kollektionen sind phthalatfrei und CE-zertifiziert. 85 Prozent der Produkte tragen das Label „Made in Germany“, 15 Prozent das Label „Engineered in Europe“. Jeweils rund 120 Positionen sind innerhalb von drei Arbeitstagen lieferbar.



SONNIT Ceramin

Täuschend echt wirken die hochwertigen Designbeläge im modernen Landhauslook. Was aussieht wie Holz, wurde aus Ceramin gefertigt. Die neue SONNIT-Kollektion Ceramin umfasst zwölf Holzdekore.

Ceramin wird aus Rezyklaten, die beispielsweise aus recycelten Yoghurtbechern gewonnen werden, und natürlich abgebautem Gesteinsmehl produziert. Der Werkstoff ist frei von PVC, Chlor und Weichmachern. Ceramin ist außerdem zu hundert Prozent recycelbar. Die Qualitätsprodukte made in Germany sind CE-zertifiziert und tragen das Umweltsiegel „Blauer Engel“. Der Umweltaspekt ist ein wichtiges Argument für die Kollektion.

Die Ceramin-Beläge der SONNIT-Kollektion verleihen den Räumen einen behaglichen Stil. Die authentischen Dessins begeistern mit ihren brillanten Farben und gestochen scharfen Details, die im Digitaldruck erstellt werden. Kundinnen und Kunden können sich die Musterdielen in Originalbreite ansehen.

Der Bodenbelag mit der Nutzungsklasse 33 eignet sich für den Wohn- und für den Gewerbebereich. Die zwölf Landhausdielen-Dekore können im Large-Format als Breitdielen mit Fase bestellt werden. Alle Dekore sind sowohl zum Klicken als auch zum Kleben erhältlich. Die Klebeware ist 2,5 Millimeter stark. Die Rigid-Ware zum Klicken hat eine integrierte Dämmung. Diese Akustikausführung weist vier plus ein Millimeter auf.



Interaktiv und praxisorientiert



Zusammen mit den Partnern Festool, Friess, Mirka, PROFITEC, Storch und Wagner organisierte Sonnen Herzog zum ersten Mal einen Techniktag in Düsseldorf. Das neue Veranstaltungsformat mit Live-Demonstrationen in kleiner Runde war ein voller Erfolg.



Katharina Sonnen hatte die Idee und warb bei den Lieferanten dafür, ihre Angebote einer bewusst kleinen Kundengruppe aus dem Raum Düsseldorf vorzustellen. Ein Experiment. Doch das Konzept ging auf. „Es war toll, wie intensiv sich unsere Kundinnen und Kunden beim Techniktag mit den Produkten und Geräten beschäftigen konnten. Die Stimmung war bestens, alles lief sehr harmonisch ab“, berichtet die Innendienstleiterin Düsseldorf. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer und die Industrievertreter waren gleichermaßen begeistert.

Auf der Tapetenbühne der Sonnen Herzog-Zentrale waren verschiedene Stationen aufgebaut. In Gruppen von drei bis fünf Personen zogen die Malerprofis mit je einem Mitarbeitenden von Sonnen Herzog von Station zu Station. Dort erlebten sie die Demonstrationen hautnah, stellten Fragen und probierten alles selbst aus. Insgesamt 18 Teilnehmerinnen und Teilnehmer konnten Erfahrungen mit den Produkten,

Geräten und Maschinen sammeln. Das Rotationsprinzip hat sich bestens bewährt. Viele waren anschließend so überzeugt von den Angeboten, dass sie die Innovationen künftig selbst einsetzen möchten.

Gleichzeitig nutzten die Malerinnen und Maler die Gelegenheit zum Austausch mit dem Sonnen Herzog-Team und den Experten aus der Industrie. Im Kollegenkreis wurden Erfahrungen und Tipps weitergegeben. Nach vier Stunden konnten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer nicht nur spannende Einblicke mitnehmen, sondern auch eine Goodie-Bag. Beim anschließenden Mittagessen im Restaurant „Hase und Igel“ wurden die Gespräche in lockerer Atmosphäre fortgesetzt.

„Wir haben von allen Seiten positive Rückmeldungen erhalten. Daher werden wir das neue Veranstaltungsformat im nächsten Jahr auf jeden Fall wiederholen“, kündigt Katharina Sonnen an.

Nachhaltig dämmen

KEIM-Wärmedämm-Systeme sind neu im Sortiment von Sonnen Herzog – lagerführend ab Düsseldorf.



Schlecht oder nicht gedämmte Fassaden bedeuten zwangsläufig Energieverlust. In einem gut isolierten Haus ist es dagegen im Winter warm und im Sommer angenehm kühl. Wärmedämmung sorgt für ein gesundes Wohnklima in den Räumen. Außerdem schützt WDVS die Bausubstanz und steigert den Wert der Immobilien.

Die mineralischen Dämmsysteme von KEIM bewähren sich seit Jahrzehnten und passen sich unterschiedlichsten Anforderungen und Gestaltungswünschen an. Zur Auswahl stehen ökologische und nachhaltige naturplus-zertifizierte Dämmstoffe, dick- und dünn-schichtige Systeme, Aufbauten für unterschiedliche Untergründe. Immer mit einem optimalen Ergebnis und den Vorzügen rein mineralischer Putz- und Anstrichsysteme für langfristig schöne und saubere Fassaden – ganz ohne schädliche Biozide und ohne Zusatz von Konservierungsstoffen und Lösemitteln. Mineralische Wärmedämm-Systeme von KEIM sind nicht brennbar und entwickeln auch im Brandfall keine toxischen Gase.

Ein weiteres Plus für Umwelt und Wirtschaftlichkeit ist die extrem lange Lebensdauer der Putz- und Anstrichsysteme von KEIM. Als äußere Schutzhülle des Dämmstoffs bestimmen sie maßgeblich auch die Lebensdauer eines Dämmsystems. Verlängerte Renovierungszyklen schonen den Geldbeutel sowie die Ressourcen und damit die Umwelt. Als einziger Hersteller weltweit gibt KEIM für die Klassiker der Fassadenfarben eine 20-jährige Farbtongarantie. 80 Produkte aus dem KEIM-Farbsystem tragen das Cradle-to-Cradle-Certified®-Silber-Zertifikat und das Material-Health-Certificate™ in Gold. Im Zusammenspiel mit ökologischen Dämmstoffen lassen sich Fassaden damit besonders langlebig und nachhaltig dämmen.

16 WDVS-Produkte von KEIM sind direkt ab Lager Düsseldorf verfügbar – ganz ohne Wartezeiten. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Sonnen Herzog beraten gerne bei der Auswahl der passenden Spezifikationen. Das Liefergebiet reicht von Kevelaer bis Bonn und von Recklinghausen bis Aachen. Streckenlieferungen ab Köln dauern zwei bis drei Arbeitstage. Lieferungen ab Werk Alteno drei bis fünf Arbeitstage. Kleinmengen werden in der Regel innerhalb von 24 Stunden ab Düsseldorf ausgeliefert.

DAS KLEINE EINMALEINS DER SPRITZTECHNIK

Der Einsatz von Spritztechnik ist eine bewährte und zunehmend beliebte Methode im Malerhandwerk, die eine schnelle, gleichmäßige und hochwertige Beschichtung von Oberflächen ermöglicht. Der Einsatz von Spritztechnik erfordert jedoch auch spezielle Kenntnisse und eine sorgfältige Vorbereitung, etwa im Hinblick auf den richtigen Farbauftrag, auf Arbeitsschutzmaßnahmen und die korrekte Einstellung der Geräte.

Grundsätzlich gilt: Einmal im Jahr sollte ein autorisierter Servicehändler das Spritzgerät überprüfen und warten. Vor jedem Gebrauch sollten alle Schläuche auf Materialansammlungen im Inneren, auf Risse, Knicke, Löcher, Blasen, Abrieb und Beschädigungen am Schlauchmantel und alle Pistolenteile auf Risse oder undichte Stellen überprüft werden. Die Filtergröße ist für das Material geeignet? Dann kann's losgehen, wenn die Pistole richtig befestigt ist.

Sollten sich dennoch Fehler im Spritzbild ergeben, können folgende Tipps schnell Abhilfe schaffen:

Zeigt sich ein starker Farbauftrag in der Mitte des Spritzbildes? In diesem Fall können die Erhöhung des Zerstäubedrucks, die Regulierung der Lackmenge an der Farbnadelstellschraube oder die Verwendung einer kleineren Düse helfen. Durch das Öffnen des Strahlregulierventils kann die Strahlbreite erhöht werden. Oft liegt es auch an einer zu hohen Viskosität des Materials.

Das Spritzbild ist gespalten? Reduzieren Sie den Zerstäubedruck! Andernfalls erhöhen Sie die Lackmenge, indem Sie die Farbnadelstellschraube öffnen oder eine größere Düse verwenden. Auch die Verringerung der Strahlbreite kann das Problem beheben.

Das Spritzbild ist oben oder unten zu stark? Dies könnte an einer verschmutzten Luftkappe liegen, an teilweise zugesetzten Bohrungen an der Luftkappe oder an ausgehärtetem Lack an der Düse. In diesem Fall können Sie die Luftkappe und Spritzdüse in Lösemittel einlegen und anschließend reinigen oder komplett ersetzen. Bohrungen sollten dabei nicht mit Metallteilen gereinigt werden.

JOHANN'S TIPP



Das Spritzbild ist stark gekrümmt? Eine unsachgemäße Reinigung der Bohrungen oder Verschmutzungen an der Luftkappe können zu einem gekrümmten Spritzbild führen. Auch hier kann eine Reinigung mit Lösemittel oder der Austausch der defekten Luftkappe Abhilfe schaffen.

Der Spritzstrahl kommt stoßweise oder flatternd? Überprüfen Sie, ob die Düse gut handfest festgezogen ist. Auch eine verstopfte Entlüftungsbohrung des Fließbechers kann die Ursache sein, die sich durch Reinigung schnell beheben lässt. Auch eine trockene oder defekte Farbnadelpackung kann ein ungleichmäßiges Spritzbild verursachen.

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