

colorexpert

Servicio • Tendencias • Formación • Gestión

Formación

Punto de encuentro para profesionales.

Productos

Permaflex:
Para aplicaciones industriales.



Eventos

I Congreso de Talleres de Aragón.

Servicio

Gestión digital del color.



1/2008

Spies Hecker – más cerca.





Thomas Melzer,
Brand Manager International.

Las mejores soluciones.



Apreciados lectores,

Muchas cosas funcionan mejor como parte de un sistema. En la oficina y en el taller, es algo que cada día resulta más obvio. Unos procedimientos claros facilitan nuestro trabajo y nos ayudan a realizarlo como parte de un equipo eficiente. Si los procesos funcionan bien en conjunto, ello también repercute positivamente en la calidad del producto acabado.

Este principio también es aplicable al repintado de vehículos. Lo ideal es tener un procedimiento de trabajo bien organizado, disponer de

un personal eficiente y con experiencia, y utilizar productos de pintura que satisfacen exactamente las necesidades de la reparación. Con este sistema, el taller consigue mejorar su rendimiento, se incrementa la productividad del personal, se obtiene una calidad superior y los clientes quedan satisfechos.

En Spies Hecker, dirigimos constantemente nuestros esfuerzos a la práctica en el taller. Trabajamos sistemáticamente para ofrecer las mejores soluciones. Un ejemplo de ello es la gama de productos GREENTEC. Esta gama, que incluye masilla, aparejo, base bicapa al agua y barniz,

ha impuesto un nivel de calidad muy alto en el mercado, como primer sistema de productos que cumplía la legislación COV.

Hoy en día, seguimos desarrollando nuevas tecnologías de pintura con productos totalmente integrados. De esta forma, se reduce el uso de materiales, lo que beneficia al medio ambiente y contribuye en gran medida a conseguir un acabado deslumbrante.

Con el nuevo sistema de pintura Permaflex para aplicaciones industriales, la tecnología UV para realizar pequeñas reparaciones de forma

rápida, las herramientas del color digitales y nuestra práctica gama de accesorios, Spies Hecker suministra soluciones flexibles para el repintado de vehículos en su taller. De este modo, seguiremos ofreciendo nuestro apoyo a todos nuestros clientes en más de 60 países.

Espero que disfrute con la lectura de esta nueva edición de ColorExpert.

Thomas Melzer
Brand Manager
Spies Hecker International

Preparados para el futuro.

Profesionales del repintado de todo el mundo acuden al nuevo Centro de Formación de Spies Hecker.

¿Qué espera a los clientes de Spies Hecker en el nuevo Centro de Formación?

Dietmar Rausch: El Centro de Formación mantiene unos vínculos internacionales muy estrechos. Aquí es donde los clientes de todo el mundo

mación están estructuradas de forma clara, pero dan cabida a las preguntas de nuestros clientes. Un aspecto destacado de nuestros cursos de formación es que se imparten en grupos pequeños y su enfoque es eminentemente práctico, con el fin de



se encuentran con nuestros expertos. Aquí es donde se intercambian experiencias y se desarrollan soluciones prácticas para los talleres de repintado. Y aún más importante, el nuevo Centro de Formación es un foro para un intercambio abierto de opiniones entre profesionales. La atención se centra en los intercambios personales y en el aprendizaje a fondo, y todo ello sucede en una atmósfera muy agradable y cordial.

¿Cuál es su estrategia de formación para el nuevo centro?

Dietmar Rausch: La formación sienta las bases para una mayor calidad y eficiencia en el trabajo diario. Nuestras sesiones de for-

que las técnicas aprendidas se puedan implementar directamente en el taller. Las sesiones de formación siempre se orientan a las necesidades de los asistentes, lo que contribuye al éxito de los pintores y de los talleres de repintado.

¿Spies Hecker también impone un alto nivel técnico en el nuevo Centro de Formación?

Dietmar Rausch: El equipamiento se basa en la práctica del taller. En otras palabras, confiamos en una tecnología punta de eficacia demostrada. Esta es la única manera de enseñar con efectividad los procedimientos operativos, los procesos de aplicación y las herramientas del color.



Centro de Formación

Trabajo en estrecha colaboración.

Formación en el nuevo Centro de Spies Hecker.

Thomas Mund dirige suavemente la pistola sobre la aleta imprimada. "Si durante la aplicación se mantiene la distancia correcta con el panel, se puede reducir el nivel de pulverización. De este modo, se ahorra material de pintura," sigue explicando Thomas Mund. En la cabina luminosa, con paredes de cristal, del nuevo Centro de Formación de Spies Hecker, se requiere una total concentración. Aquí es donde los pintores profesionales aprenden de los expertos. Sólo diez pintores alemanes siguen la demostración de Thomas Mund. En la sede central del fabricante de pintura, se aprenden nuevas técnicas en grupos reducidos.

Preguntas directas, respuestas útiles.

"¿Cuál es la mejor forma para secar una base bicapa?"
 "¿Se puede aplicar el barniz en húmedo sobre húmedo?"
 Las preguntas dirigidas al experto de Spies Hecker son muy específicas. Thomas Mund responde a los asistentes al curso. "Ofrecemos consejos e instrucciones de

aplicación que los pintores pueden poner directamente en práctica en sus propios talleres de reparación. Nuestro programa de formación se adapta según las necesidades prácticas."

En la cabina de pintura, en el puesto de preparación o en la sala de mezclas... cuando el instructor hace una demostración de los procesos de pintura o de los métodos de reparación, o explica detalles, todos los asistentes le prestan atención. En la sala de mezclas, por ejemplo, a la hora de identificar y mezclar los colores, o ajustar el barniz

con precisión con los endurecedores VHS. En el Centro de Formación de Spies Hecker, los propios pintores utilizan el recipiente para mezclar y la pistola, bajo la atenta mirada del formador, que aconseja y apoya a los participantes en caso necesario. Las sesiones tienen un enfoque personalizado y se adaptan a los conocimientos de los participantes. "Hacemos demostraciones de lo que el taller necesita para mejorar, ya se trate de técnicas de pintado básicas o nuevas tecnologías." Este es el enfoque básico del equipo de expertos de Spies Hecker.

Tecnología moderna puesta en práctica.

En uno de los primeros seminarios, la fascinación por la tecnología moderna es claramente perceptible. "Me interesa especialmente la identificación del color con medios electrónicos" comentan con frecuencia los asistentes a los cursos. El disponer del espectrofotómetro, el programa informático para la búsqueda de fórmulas o el sistema de pesaje y mezcla en la sala de mezclas hace que las condiciones de formación sean inmejorables. El laboratorio



Thomas Mund, Servicio Técnico.

de Color está equipado con tecnología punta, y dispone de salas espaciosas y bien iluminadas, lo que favorece el aprendizaje por parte de los asistentes a los seminarios. Los participantes inspeccionan las balanzas, los bancos de mezcla y la cabina para aplicaciones de pintado industrial. "Coged el panel de muestra y comparad el acabado de prueba con el color original," dice Thomas Mund a su grupo. El objetivo de los cursos sobre colorimetría es el siguiente: "Aspiramos a conseguir la máxima precisión y rapidez, y explicamos cómo el pintor puede hacer un uso eficiente de las modernas herramientas del color."

El nuevo Centro de Formación de Spies Hecker habla el idioma de los pintores. Pintores profesionales de todo el mundo acuden a la sede central de Spies Hecker, intercambian experiencias y aprenden nuevos métodos de pintado de eficacia demostrada. Después del primer seminario de formación, su opinión es muy positiva: "Nos han cuidado bien, hemos aprendido mucho y esta no será nuestra última visita."

El Centro de Formación en cifras.

Espacio total	2.900 m ²
Zona de prácticas	1.600 m ²
Aulas	310 m ² – 4 aulas
Capacidad	190 personas
3 puestos de preparación	<ul style="list-style-type: none"> • Velocidad de extracción ajustable desde 10.000 a 20.000 m³/h • 4 brazos de lijado • 1 extractor móvil
2 cabinas de pintura para turismos	<ul style="list-style-type: none"> • Superficie de 4x7 m cada una, con paredes transparentes
1 horno	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema de evaporación para base bicapa al agua • Volumen de aire ajustable desde 18.000 a 30.000 m³/h • Secador (recirculación de aire a 60 hasta 80° C)
1 cabina de pintura para vehículos comerciales	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema de evaporación para base bicapa al agua, ajustable hasta 36.000 m³/h
1 cabina para pintura industrial	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema de evaporación de 12.000 m³/h • Secador independiente de 3,5 m²
Sala de mezcla	<ul style="list-style-type: none"> • 4 sistemas de pesaje • 4 bancos de mezcla • Mesa de mezcla con 12 balanzas • 6 secadores de infrarrojos • Secador de laboratorio
Medio ambiente / energía	<ul style="list-style-type: none"> • Productos que cumplen la legislación COV • Instalaciones con optimización de energía • Recuperación del calor • Cabinas de pintura que emiten 50 por ciento menos de CO₂ • Certificado DIN ISO EN 14001 sobre gestión medioambiental, certificado de calidad DIN ISO 16949
Salud y seguridad laboral	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema independiente de aire respirable



1^{er} Encuentro Profesional del Sector del Repintado de Aragón.

El pasado 29 de Mayo tuvo lugar el "1^{er} Encuentro Profesional del Sector del Repintado de Aragón" organizado por Spies Hecker y su distribuidor para Aragón y Soria, Pinturas Santafé.



El encuentro tuvo lugar en el recientemente inaugurado centro de negocios World Trade Center de Zaragoza y contó con la participación de más de 200 profesionales de la región.

El centro del encuentro fue la charla-debate: "Oportunidades, retos y soluciones para el taller de chapa y pintura del siglo XXI" que contó con la intervención de los responsables de Spies Hecker, de Luis Pérez Santafé (gerente de Pinturas Santafé) y de

varios invitados especiales de los medios de comunicación presentes.

La formación, la información, la responsabilidad y los equipamientos se identificaron como los pilares básicos que un taller debe fortalecer de cara al futuro. Para ello Spies Hecker puso a disposición de todos los participantes diferentes soluciones a nivel técnico, de gestión y marketing, que contribuyen de manera importante al éxito en el taller.

Durante el evento se rindió un especial homenaje a todos los clientes, ya que estos han hecho de Spies Hecker la pintura líder en Aragón. Dado que era imposible agradecer indi-

vidualmente a cada uno de ellos, Spies Hecker entregó el reconocimiento "Best Partner" al taller más antiguo de Spies Hecker en la zona: Talleres Rumo. Sus gerentes, Ramón y José Ramón Rubio, recogieron el galardón.

También se aprovechó para reconocer por parte de Spies Hecker la excelente labor desarrollada por el equipo de Pinturas Santafé, los responsables de dar un servicio personalizado y de calidad a todos los clientes desde hace ahora 15 años.

El encuentro se acompañó con una feria de empresas en

la que estuvieron presentes además de Spies Hecker prestigiosos proveedores del taller como Colad/Hamack, Aerometal y 3M.

Desde esta tribuna nos gustaría felicitar doblemente a Pinturas Santafé tanto por sus 15 años de historia como por el éxito de convocatoria de este evento.



Mejorando con la edad.

Las personas de la tercera edad pertenecen al grupo de clientes del futuro.

En toda Europa, los consumidores son cada vez más longevos. El número de personas mayores está aumentando, y los expertos en marketing se refieren a la tercera edad como la generación del 'gran gasto'. Hasta ahora, sin embargo, los talleres de reparación no les consideraban como un grupo de clientes objetivo – lo que supone una pérdida de negocio potencial, tal como demuestran varios estudios. Pero, ¿qué esperan de un taller los clientes de la tercera edad? ¿Con qué servicios pueden los pintores y los talleres atraer a estos clientes a largo plazo?

El hecho es que este grupo de clientes concede gran importancia a la movilidad. Las estadísticas demuestran que la mitad de ellos reparan sus coches y les hacen un mantenimiento periódicamente. "Los clientes de más edad y que acuden más a menudo al taller esperan un alto nivel de calidad en el servicio y la presentación visual," según un estudio que analiza el comportamiento de los consumidores. "A las personas de la tercera edad no les importa gastar más dinero en sus coches. A cambio, esperan un servicio extraordinariamente bueno."

Más cerca.

¿Qué oportunidades pueden aprovechar el taller y los expertos en pintura? Sascha Kluck, Bodyshop Management International en Spies Hecker, comentó que "el grupo objetivo de personas de la tercera edad espera especialmente que el taller utilice una

gama bien estructurada de productos y servicios que sean efectivos." Aquí, lo que cuenta es el servicio de movilidad, las reparaciones de calidad superior, un personal con experiencia y soluciones que satisfagan las necesidades específicas de cada cliente. Cualquier taller que refleje estos principios en su publicidad resultará atractivo para este grupo objetivo.

Es una estrategia de marketing que merece la pena, porque una vez que los clientes de más edad han optado por un taller, siguen acudiendo a él, según se desprende del estudio. Sin embargo, "el toque personal es esencial para crear un vínculo a largo plazo," subraya Sascha Kluck. Esto significa que los empleados del taller deberían conceder un trato especial a estos clientes, dirigiéndose a ellos por su nombre, con un estilo directo y seguro. "Es entonces cuando los clientes de la tercera edad se sentirán como en casa y desearán volver."

Servicio inmejorable para clientes de la tercera edad.

- Es importante que la zona de recepción resulte acogedora y esté bien iluminada, que haya letreros fáciles de leer y una sala de espera atractiva, con bebidas y revistas.
- Los clientes han de recibir un trato personalizado y, a poder ser, deberían ser siempre atendidos por un empleado fijo, asignado a cada cliente.
- La fiabilidad absoluta es fundamental. Los clientes valoran positivamente que se respeten los plazos de entrega, que los acuerdos sean claros y se les ofrezcan soluciones eficaces.
- Un enfoque lleno de confianza invita a confiar. Es primordial que el servicio cause una buena impresión a los clientes: a la hora de valorar el daño, hacer el presupuesto o devolver el vehículo.
- La movilidad también es importante: el servicio de recogida y entrega son parte integrante del servicio estándar.

Sascha Kluck,
Bodyshop Management.



Líderes en desarrollo de productos.

Los sistemas de productos de Spies Hecker permiten a los talleres ser más flexibles.

Los sistemas de productos Spies Hecker:

- La línea de productos GREENTEC para un repintado de vehículos eficiente, de calidad superior, y respetuoso con el medio ambiente.
- El Sistema Speed Repair para una reparación rápida de daños leves.
- El Acabado Serie 600 para el pintado profesional de vehículos comerciales.
- El sistema de pintado Permaflex para aplicaciones industriales.



Las presiones a las que se ven sometidos los talleres de reparación profesionales son cada día mayores. Recorte de los costes, directivas medioambientales más estrictas y una mayor importancia de la eficiencia operacional. Ante los nuevos retos, los talleres han de ser flexibles, ya que sólo aquellos que sean capaces de adaptar sus métodos de trabajo, y adoptar nuevos materiales y procesos, lograrán sobrevivir en un mercado tremendamente competitivo.

La situación requiere soluciones orientadas a los talleres individuales. Para el equipo de desarrollo de producto de Spies Hecker, la tarea principal consiste en cumplir estos requisitos individuales. Ellos se encargan de investigar nuevos materiales y desarrollar sistemas de productos que se adapten a las necesidades de los talleres.

“Estamos en contacto directo con nuestros clientes, para averiguar cuáles son sus necesidades en relación al proceso de pintado,” explica Harald Paulussen, Director de Producto de Spies Hecker. Estos flexibles sistemas de productos permiten, ante todo, una aplicación fácil combinada con un procesamiento preciso y eficiente como resultado.



Crear mayor flexibilidad.

Harald Paulussen, Product Manager de Spies Hecker, nos habla sobre el futuro del desarrollo de materiales de pintura.

Aparejo Express 5250 para acelerar el proceso. En base a esto, una aplicación se puede adaptar a los requisitos específicos o a las condiciones del taller.



Las propiedades de los diferentes productos se están perfeccionando constantemente; de ello se encargan nuestros investigadores. Anteriormente, era necesario respetar un tiempo de evaporación intermedia en la aplicación de dos o incluso tres capas de base bicapa, y posteriormente se aplicaba el barniz. Actualmente, las películas de pintura se pueden aplicar en sólo 1,5 manos, con un tiempo breve de evaporación intermedia antes de aplicar el barniz. Para el taller, esto significa un menor consumo de material, de entre un 25 y un 30 por ciento, y un ahorro de tiempo de 10 a 15 minutos. Y nuestro trabajo de desarrollo es un proceso constante.

¿En qué consisten sus actividades de investigación?

Harald Paulussen: Nuestro trabajo de desarrollo gira en torno a la moderna tecnología de resinas, que permite conseguir una óptima flexibilidad para nuestros productos. Hoy en día y de cara al futuro, nos centramos en las líneas

de endurecedores de altos sólidos y muy altos sólidos. Un taller puede mezclar aparejos, acabados y barnices con endurecedores de una sola gama, con la ventaja añadida de lograr una mayor estabilidad y durabilidad del acabado de pintura.

Aún así, será necesaria una cierta formación para realizar una correcta aplicación.

Harald Paulussen: Así es. Las nuevas tecnologías facilitan mucho las cosas. Pero, al mismo tiempo, el pintor trabaja en un entorno competitivo. Una buena formación juega un papel importante si quiere adaptar los nuevos productos de forma efectiva a sus requisitos.

¿Cómo ve el futuro del desarrollo de productos?

Harald Paulussen: Las propiedades de los productos seguirán cambiando. Las nuevas fórmulas como los barnices basados en nanotecnología mejorarán la durabilidad de la superficie. En el campo de la base bicapa al agua, también seguiremos trabajando. Sin embargo, nuestro principio seguirá inalterable: desarrollar productos para nuestros clientes y dar una respuesta directa a las necesidades de los talleres.

¿Cuáles son los puntos principales en los que se centra su trabajo de investigación?

Harald Paulussen: Desarrollamos sistemas de productos flexibles y fáciles de usar, pensando en las necesidades de los clientes. En estos sistemas, el pintor puede intercambiar los materiales según las necesidades de la aplicación.

¿Para qué sirven los sistemas de productos?

Harald Paulussen: Un solo sistema de productos permite combinar el aparejo, la masilla y el barniz de forma eficiente para lograr un mejor resultado. Por ejemplo, si el taller quiere incrementar la productividad, puede usar el



Harald Paulussen,
Product Manager Spies Hecker.

Simplemente más rápido.

Las Herramientas del Color de Spies Hecker aportan mayor precisión y eficiencia en el trabajo diario del taller.



“El programa de búsqueda de fórmulas CRplus ofrecerá más prestaciones en el futuro,” subraya Frank Barduna del Servicio Técnico de Spies Hecker. “Lo que hasta el momento era una simple herramienta para buscar fórmulas también será una manera de mejorar los procesos de trabajo.” Spies Hecker está optimizando el actual programa informático para incluir un módulo que permita la gestión eficiente de materiales, con el objetivo de tener el máximo control en

la sala de mezclas. El nuevo módulo permitirá controlar de forma rápida y exacta el consumo de materiales, los stocks y los pedidos. Y todo ello con un solo programa.

Las Herramientas del Color de Spies Hecker ayudan a los pintores a identificar el color exacto. Con el Color Index, el Color Mix Master, el espectrofotómetro ColorDialog y el programa CRplus, los talleres de reparación de vehículos pueden beneficiarse de la tecnología moderna, que les permite mejorar su eficiencia operacional y conseguir una mayor exactitud en la igualación del color. En la práctica, esto significa que con el espectrofotómetro ColorDialog de Spies Hecker, el pintor puede medir el color directamente sobre la carrocería del vehículo y obtener información precisa para luego comparar los datos con todas las fórmulas de colores que contiene la base de datos de Spies Hecker. La tecnología de Spies Hecker permite localizar la fórmula exacta en cuestión de segundos.



Frank Barduna,
Servicio Técnico.

Herramientas para la identificación del color.

- Espectrofotómetro ColorDialog de Spies Hecker – para encontrar el color correcto más rápidamente.
- Programa CRplus – los nuevos módulos tienen como objetivo optimizar el control del consumo de materiales y de los stocks en la sala de mezclas.
- Guía del Color de Spies Hecker – permite encontrar el código del color exacto de todos los modelos de vehículos, de forma rápida y fácil.
- Color Mix Master – ayuda a los pintores a corregir el color visualmente.

Adicionalmente, los clientes pueden consultar la información más actualizada sobre el color a través del “Buscador de Color” de la página web de Spies Hecker (www.spieshecker.es).

“Paulatinamente estamos ampliando la gama de aplicaciones de nuestras herramientas y programas para identificar el color exacto,” comenta Frank Barduna a la hora de explicar el enfoque del fabricante alemán de

pinturas para automoción. En su opinión, “la tecnología digital será cada vez más importante porque mediante la identificación electrónica del color, la búsqueda digital de fórmulas y una gestión profesional de los materiales, el taller podrá organizar sus procesos de gestión del color de forma aún más eficiente.”

Spies Hecker lanza su nueva campaña publicitaria.

Spies Hecker, fabricante líder de pinturas de automoción, ha comenzado a insertar en distintos medios de comunicación los anuncios correspondientes a su nueva campaña publicitaria internacional. Con los profesionales de la reparación como protagonistas, los mensajes adelantan cuáles serán las oportunidades de futuro para los negocios de chapa y pintura.

Todos los temas de la nueva campaña publicitaria de Spies Hecker se centran en los profesionales del taller. Estos anuncios, que han venido apareciendo en la prensa desde el mes de marzo, explican lo que los pintores esperan de los acabados más modernos. “Los desafíos del mercado significan que, como fabricantes de productos de repintado, tenemos que responder a demandas crecientes”, explica Miguel Egido, responsable de marketing de Spies Hecker. “Nuestras prioridades, tanto en el desarrollo de productos, como en la gestión de color y en el servicio, siempre pretenden ofrecer soluciones que faciliten los procesos de trabajo del taller y que contribuyan a mejorar la rentabilidad del negocio. Y todo esto se refleja en nuestra campaña publicitaria”, añade Egido.



Miguel Egido,
Marketing Spies Hecker.

CRplus, así como la máxima eficacia en la reparación de pequeños desperfectos mediante el sistema Speed Repair. Además, la campaña demuestra cómo los cursos de formación que imparte Spies Hecker contribuyen a que los profesionales rentabilicen el empleo de las nuevas tecnologías.

Los mensajes son muy claros: con sistemas adaptados con la máxima precisión, el pintor alcanza sus metas más rápido. Al mismo tiempo, los anuncios también contienen declaraciones sobre el mercado. “Sencillamente somos los que estamos más cerca del negocio de repintado”, explica Miguel Egido, añadiendo que “nuestros clientes se identifican con estos

temas. Por otro lado, el contenido y las imágenes de los anuncios reflejan las tendencias que seguirá el mercado de reparación de pintura; de este modo, Spies Hecker adelanta también las oportunidades de futuro para los talleres de chapa y pintura.

Con sistemas de productos de alta calidad, métodos de trabajo eficientes y consejos expertos, Spies Hecker ofrece a sus clientes de todo el mundo las mejores soluciones posibles para un repintado respetuoso con el medio ambiente. Este compromiso se ha mantenido a través de una estrecha relación con la industria del repintado del automóvil a lo largo de 125 años. Hoy, la compañía con sede en Colonia es uno de los líderes mundiales en el repintado del automóvil. Spies Hecker proporciona a sus clientes de más de 60 países las últimas tendencias en tecnología del repintado y formación.

Para más información:
miguel.egido@esp.spieshecker.com.



Nuevo sistema de pintura para aplicaciones industriales.

Con el nuevo sistema Permafex de Spies Hecker, el taller podrá ampliar las posibilidades de negocio.

Los talleres de reparación que buscan una fuente de ingresos adicional se pueden beneficiar de las aplicaciones de pintura industrial.

Además de dedicarse a las reparaciones de automóviles, el taller puede hacer un uso eficiente de su capacidad con el pintado de objetos industriales. Ya se trate de maquinaria industrial, máquinas expendedoras o accesorios electrónicos, el negocio adicional requiere un amplio dominio de las técnicas de pintado. La experiencia y el

correcto equilibrio de materiales son fundamentales para poder satisfacer las diferentes necesidades de los clientes a la hora de pintar, por ejemplo, mobiliario, contenedores o equipamiento agrícola.

Mayor flexibilidad para las aplicaciones de pintura industrial.

Con su nuevo sistema de productos Permafex, Spies Hecker facilita las aplicaciones de pintura industrial.

desde un brillo intenso hasta el mate más apagado y desde acabados lisos a texturizados.

Pintura de calidad para aplicaciones exigentes.

El sistema de pintura se adapta a los requisitos de los diferentes clientes industriales. En opinión de Frank Barduna, "al mezclar los materiales de forma acorde, el taller puede dar respuesta de forma rápida y precisa a una gran variedad de necesidades de pintado."

Otra ventaja es que Permafex se adhiere a numerosos sustratos como acero, zinc, aluminio y madera, y es compatible con todos los métodos de aplicación. Con sólo dos imprimaciones, se puede pintar un gran número de sustratos.

El nuevo sistema de pintura Permafex para aplicaciones industriales está disponible para los clientes de Spies Hecker a partir de la primavera de 2008. Los talleres que no dispongan de su propia máquina de mezcla pueden solicitar directamente a su distribuidor los colores listos para aplicar, junto con las resinas correspondientes. Soluciones versátiles para aplicaciones de pintura industrial: el nuevo sistema de productos Permafex crea nuevas oportunidades en el sector del repintado.



Solución compatible con todos los métodos de aplicación.

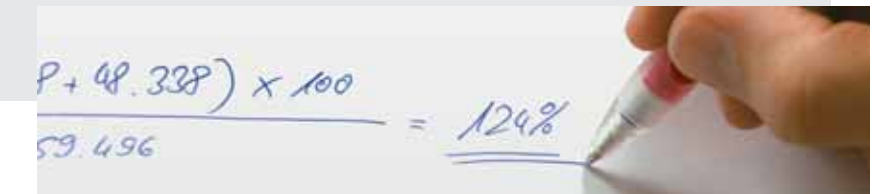
La gama Permafex de Spies Hecker es compatible con todos los métodos de aplicación para pintura industrial.

- Pistolas de gravedad y HVLP
- Calderones a presión
- Airmix y airless
- Electrostático
- A rodillo y a brocha

"El sistema es versátil y ofrece unos resultados excelentes a partir de una gama de productos reducida," explica José Luis Guerrero, responsable de la línea en España. Esto significa que "Permafex es un sistema de pintura basado en el sistema de mezcla de la Serie CV 600 de Spies Hecker para vehículos comerciales, al que se han añadido unas cuantas bases de mezcla de la Serie 500 y siete resinas adicionales. Permafex se puede aplicar en diferentes calidades de acabado y permite conseguir distintos grados de brillo y variedad de efectos." Estos abarcan

Soluciones para una gestión eficiente.

Spies Hecker proporciona a los talleres una dilatada experiencia en temas de gestión empresarial. A través del programa de servicios Colours Unlimited International (CUI) o como miembros de la red de talleres IDENTICA, los talleres de reparación reciben apoyo profesional de la mano de los expertos de Spies Hecker.



Mantenerse a flote.

Cuando las ventas bajan, los beneficios disminuyen. Cualquiera que desee proteger su negocio de una crisis tiene que reconocer los riesgos con anticipación.

Si los costes de una empresa aumentan vertiginosamente, ésta podría fácilmente verse enfrentada a dificultades financieras o andar escasa de trabajo a unos niveles críticos. Con un sistema empresarial organizado, los problemas de flujo de caja se pueden evitar.

Si los costes de una empresa aumentan vertiginosamente, ésta podría fácilmente verse enfrentada a dificultades financieras o andar escasa de trabajo a unos niveles críticos. Con un sistema empresarial organizado, los problemas de flujo de caja se pueden evitar.

asesores fiscales, el gerente del taller podrá mantener su negocio a flote. "Una vez definido el umbral, los datos se han de comprobar periódicamente," aconseja el experto. Los valores objetivo y reales se comparan cada cierto tiempo. De este modo, una tendencia a



Puntos a tener en cuenta por parte del taller:

- Plan de liquidez que sirva para controlar la solvencia.
- Comparar los ingresos y los costes una vez al año.
- Establecer la tarifa hora calculada para los trabajos de chapa y pintura.
- Control de las cuentas pendientes de pago.
- Comprobar el patrimonio neto: para mantener la solvencia, el taller necesita hasta un 25 por ciento de capital.

"Sólo mediante un análisis constante de los ratios de gestión se puede prevenir que el negocio se tambalee en los primeros años," explica Michael Zülch, Director Gerente de Wolk & Partner Car Consult GmbH. Su experiencia demuestra que "para interpretar correctamente las primeras señales, se han de definir con precisión los ob-

Michael Zülch, "cuando las cosas marchan bien, hay que definir el número de pedidos que necesita el taller para al menos cubrir gastos." ¿Cuáles son los niveles de cuentas pendientes y obligaciones? Un plan de acción bien definido mantendrá el negocio fuera de apuros. Con el asesoramiento de los auditores, consultores empresariales y

la baja se puede analizar de manera realista y el empresario puede tomar contramedidas para prevenir una crisis empresarial. Sólo así el taller podrá prepararse de forma efectiva para afrontar los periodos difíciles y mantener el negocio bien encajinado para que siga prosperando.

Bélgica.**Bien aparcado.**

¿Una plaza de aparcamiento vacía en el centro de la ciudad? ¡Olvídese! En Bélgica, como en cualquier otro lugar de Europa, las plazas de aparcamiento son escasas. El operador belga de autobuses y tranvías, DeLijn, ha propuesto una "solución creativa" para los conductores desesperados. Con una innovadora campaña publicitaria, la compañía está animando a los conductores a usar el transporte público. El MGB Roadster construido en 1972 ha conseguido un aparcamiento exclu-



sivo – encima de un autobús – para poder recorrer cómodamente diferentes ciudades belgas. El taller de chapa y pintura "Carrosserie Bruno", en Amberes, se encargó de la restauración de este turismo, prestando una gran atención a los detalles y las técnicas de trabajo. Ahora, el coche de época ocupa un lugar de honor, en el techo del autobús.

Malta.**"Restoration Monitor".**

¡Luces, cámara, acción! Es la hora del programa de TV "Restoration Monitor". Cada semana, el presentador Tonio Darmanin de la cadena de TV Paqpaq ha ido informando sobre la restauración de un Mini Cooper, realizada por un taller especializado en coches de época. Durante el programa, los expertos en pintura explicaron el proceso paso a paso. El Mini se repintó completamente con Acabado de la Serie 275 de Spies Hecker y toda la pintura utilizada fue suministrada por el importador G. Molton Co. Ltd. Según Andrew Grech, Director de Marca de Molton, "la respuesta ha sido muy buena y nos ha sorprendido el interés que estos episodios han despertado entre los clientes."

**Dinamarca.****Imágenes sobre ruedas.**

El éxito de Hollywood "Pearl Harbour" llega a la carretera. La empresa Kurt Nielsen Transport de Dinamarca encargó al artista sueco especializado en aerografía, Robert Forsgren, que pintase escenas de la película en un Mercedes Actros. Con líneas finas y contornos bien definidos, el diseñador de pintura creativa ha realizado su proyecto de aerografía con productos Spies Hecker que cumplen la normativa COV, desde el aparejo hasta el barniz. El sorprendente resultado y otros trabajos del mismo artista se pueden contemplar en la página web www.hotpaintart.com.

**Hyundai y Suzuki.****Homologaciones desde Asia.**

Con sus versátiles sistemas de productos, una formación exhaustiva y un servicio de asesoramiento personalizado, Spies Hecker está causando muy buena impresión en Asia. Las compañías Suzuki Motor Corporation y Hyundai han elegido los materiales y servicios del mayor fabricante de pintura del mundo para sus reparaciones de pintura. Los dos fabricantes de automóviles han firmado un acuerdo de homologación a nivel internacional con Spies Hecker. La cooperación cuenta con el respaldo de exhaustivos programas de formación práctica para concesionarios e importadores de Suzuki y Hyundai, impartidos por expertos de Spies Hecker.

Austria.**Bóldos de época en TV.**

Vehículos de líneas puras, un cromado brillante y un diseño de aerografía dinámico. Las habilidosas manos de Knud Tiroch consiguen hacer realidad los sueños de los conductores. Su hobby son los coches americanos de los años 60 y 70 y los bóldos de los años 20 a los años 40; su trabajo como artista en Austria lo ha convertido en una celebridad. La vida del diseñador y su afición han conseguido llamar la atención del público, ya que el artista y sus vehículos han participado en la serie de TV austriaca "Hot Rod Hangar". El apasionado coleccionista de coches utiliza la innovadora tecnología UV de Spies Hecker para Reparaciones Rápidas. Un ejemplo es la reparación de su bóldo 1930 Ford sedán, que genera una potencia al freno de 1000 bhp. Su lema es "Coches rápidos, secado rápido". Cuando se trata de reparaciones de pintura, Knud Tiroch elige productos Spies Hecker para jugar con ventaja.

**Tendencias de color en Europa.****¡El negro vuelve!**

El plateado pierde popularidad y el negro vuelve a ser el color de coche favorito. En 2007 el blanco también recobró importancia.

Durante varios años, el plateado fue el color favorito indiscutible entre los conductores europeos. Sin embargo, según el actual informe Colour Popularity Report 2007, este color ha pasado a ocupar la segunda posición en el ranking. En la actual lista de 2007 de colores de moda en automoción, el negro ha superado al plateado, que ha dejado de ser el primero de la lista en la mayoría de las gamas de vehículos. El negro metalizado y el negro perlado realmente tienen mucho éxito entre los compradores europeos de automóviles. Sin embargo, no hay cambios en la tercera y la cuarta posición del ranking, donde se mantienen con éxito el gris y el azul. El sorprendente éxito del año pasado es el blanco, que ha recobrado su importancia. Las tonalidades de blanco, tan de moda en los años ochenta, vuelven de nuevo en la era del iPod y del Retro, cada vez son más solicitadas y se han posicionado en quinto lugar. De este modo, el rojo pasa a ocupar el sexto puesto.





**Algunos pintores
saben más.**

Aprendiendo constantemente. La formación impartida en nuestra red mundial de centros de formación le permitirá ir siempre por delante. Descubra nuevos sistemas de repintado o las últimas tendencias del sector y comparta sus conocimientos con otros profesionales. Una experiencia única para profesionales que desean saber más.



Spies Hecker – más cerca.



Spies Hecker • Avda Orovilla 14 • E-28041 Madrid
Tel: +34 91 615 54 44 • Fax: +34 91 615 86 87 • www.spieshecker.es