

Autos folieren statt lackieren

Alles begann rational und teilweise aus finanziellen Überlegungen heraus. Folieren statt lackieren ist inzwischen aber auch zu einem Trend geworden.

Nach hochglänzendem Schwarz, diskretem Silbergrau und nun auch blütenweissem Weiss ist der Fahrzeugpark zunehmend mit matten „Lackierungen“ durchsetzt: mattschwarzer Cayenne, mattdunkelgrauer F430, mattweisser Continental GT. Der Matt-Hype hat ganz und gar einleuchtende Wurzeln: Taxis in Deutschland mussten bis vor kurzem beige lackiert sein, aber nicht alle Hersteller führen die als „Hellelfenbein“ bezeichnete Autofarbe im Sortiment – und nicht alle Taxiunternehmer wollten Mercedes fahren. Bei den meisten anderen deutschen und den französischen Herstellern kostet die beige Lackierung einen saftigen Aufpreis, die fernöstlichen Autohersteller kennen diesen Farbton für Autos gar nicht.



Präzises und geduldiges Arbeiten ist verlangt.

teure zu Eigen gemacht haben, um Sondermodelle zu kreieren – made by Autohauser – sondern vielmehr die sogenannten Flottenbesitzer mit ihren individuellen Problemstellungen: Erscheinungsbild bei der Integrierung einer Firma mit laufenden Leasingverträgen, Restwerte einer grossen Flotte mit problematischen CI-Aussenlackierungen, auffällige Erscheinungsbilder bei der Rücknahme von Leasingflotten und so weiter. Als Kerngeschäft hat sich jedenfalls der Flottenbereich erwiesen, weniger das Aufziehen einer Aussenhaut in Mattgrau für einen abgehobenen Zwölfzylinder.

Die Montage einer aufklebbaren Aussenhaut ist nicht einfach, verlangt nach Spezialisten, die man vorerst mit Geduld anlernen muss. Eine Berufslehre dazu gibt es vorderhand nicht, Bewerber können auch floppen. Thomas Hauser schockiert sie beim Einstellungsgespräch mit der Frage: „Können Sie sich sechs Monate ohne Salär leisten?“ So trennt sich die Spreu vom Weizen. In der Realität wird es dann so schlimm nicht. Aber man muss mit einem Skalpell umgehen und sehr konzentriert arbeiten können. Sonst bleibt man besser bei seinen eigenen Fachkompetenzen. Die Transferierung eines Serienfahrzeugs in ein foliertes Auto mit Wunschdekor – matt oder glänzend – dauert ungefähr fünf Tage: montags anliefern und aufgarnieren, Dienstag bis Donnerstag folieren, Freitag zugarnieren und abholen. Die Preiserparnis gegenüber einer Ganzlackierung liegt im Bereich von 30%, Rückführungskosten können mit unter 1000 Fr. kalkuliert werden. Man bekommt dafür ein Auto mit wesentlich geringerem Wertverlust, was das Folieren letztlich sowohl für Trendsetter als auch für Flottenbesitzer sehr attraktiv macht. Auch Händler von exklusiven Occasionen, zum Beispiel Elite Sportwagen in Zuzwil SG, setzen zunehmend auf Folien und können damit die Standzeittage verringern. Hauser weist aber ausdrücklich darauf hin, dass die wetterfesten Folien zwar eine lange Haltbarkeit haben, sich das Aufziehen auf älteren Autos aber nicht rechnet, denn Folien können bestehende Karosserieschäden und Umwelteinflüsse nicht überdecken. (wi)



Ob foliert oder lackiert sieht man den Autos nicht an.

Eine Taxiunternehmung hat vor gut einem Dutzend Jahren für Abhilfe sorgen wollen. So entstand in Deutschland „FolioCar“. Das Geschäftsmodell mündete nach diversen Recherchen in die Lösung „Klebefolie“. Der Anfang war gemacht, unter weltweit zwei möglichen Lieferanten machte einer das Rennen, vermochte Folien in fast jedem Farbton zu liefern, welche sich vergleichsweise leicht über Autokarosserien ziehen, und – besonders wichtig – später auch wieder ohne Rückstände und Schäden entfernen lassen. FolioCar wurde zum Geschäftsmodell, und die Firma Jakob Hauser AG im aargauischen Oftringen hat die Lizenz für die Schweiz übernommen. Thomas Hauser, Geschäftsführer und Inhaber, leitet die Jakob Hauser AG in der dritten Generation: „Ja, wir spüren diesen Trend nach matten Aussenhäuten, aber das ist nicht unser Kerngeschäft.“ Das eigentliche Feld sind keineswegs die Mattfolien, welche sich inzwischen auch einige Impor-

KURZ NOTIERT

Lancia senkt die Preise

Lancia senkt die Listenpreise sämtlicher Modelle, je nach Version, zwischen 6 und 12%. Im Mittel beträgt die Preissenkung rund 9%. Mit dieser Preis-anpassung reagiert Lancia auf die grosse Stabilität des Wechselkurses Franken - Euro. Zudem profitieren Lancia-Kunden von modellabhängigen Cash-Boni von 1700 bis 3000 Fr. und einem 3,9%-Leasing mit einer Laufzeit bis zu vier Jahren.

Auch Infiniti senkt die Preise

Für den Schweizer Markt hat Infiniti jetzt die Listenpreise über die gesamte Modellpalette gesenkt. Der japanische Automobilhersteller reagiert damit auf die herausfordernde Währungsrelation des Frankens zum Euro und setzt auf eine optimierte Preispolitik über das gesamte Produktportfolio mit den besten Konditionen für seine Kunden. Die Preissenkungen können je nach Modell und Ausstattungsvariante bis zu 17% ausmachen.