

Dylematy lakiernika – czy istnieje skuteczne remedium?

Marek Hejno
Grupa CSV

Lakiernik to bardzo wymagający zawód, często niestety nie jest wspierany przez system edukacji w Polsce. Przekłada się to na wiele różnych problemów, z którymi lakiernicy muszą sobie na co dzień radzić. Lakiernie bez względu na wielkość - zarówno duże serwisy ASO, średnie i małe warsztaty zmagają się własnymi problemami. Grupa CSV, firma z prawie 30-letnim doświadczeniem na rynku, doskonale zna problemy i dylematy, z jakimi codziennie mierzą się w swojej pracy lakiernicy. Bardzo często znamy też na nie rozwiązania i tym chcemy się dziś podzielić.

W autoryzowanych stacjach naprawy lakiernicy zazwyczaj nie patrzą w głównej mierze na cenę produktów, na których pracują. Są one dobre jakościowo, a właściciel zazwyczaj decyduje o doborze konkretnej marki, a niekiedy pewne standardy narzucane są po prostu przez koncerny. Najważniejszym faktem jest to, że muszą być to produkty homologowane, dopuszczone do napraw.

Co dla lakiernika jest najważniejsze? Przede wszystkim kolorystyka! Trafialność w kolor i czas schnięcia produktu są strategiczne. Kabina lakiernicza, jest to najwęższe gardło w każdym warsztacie. (To właśnie kabina lakiernicza jest najwęższym gardłem, podczas procesu naprawy w każdym warsztacie.) Dlatego czas, jaki samochód spędza w kabinie, również powinien być jak najkrótszy. W tej branży można pokusić się o stwierdzenie, że czas jest „najdroższym elementem” pracy.

Dobór koloru jest kluczowym elementem pracy lakiernika. Systemy kolorystyczne zapewniające wysoką trafialność, narzędzia wspomagające dobre oprogramowanie, spektrofotometri – to prawdziwe oręża w walce o perfekcyjny kolor. Pamiętajmy, że lakiernik, który dorabia kolor, nie chce tracić czasu na jego dobór. (Pamiętajmy, że lakiernik który dorabia kolor chce poświęcić na ten proces jak najmniej czasu.) Praktyka jest taka, że dokonuje on pomiaru spektrofotometrem, którego zadaniem jest ułatwienie pracy w jak największym i najszybszym stopniu.

W wyżej wspomnianych dylematach kolorystycznych, Grupa CSV chcąc sprostać potrzebom klientów, oferuje niezwykle skuteczny system BASF (jest to baza kolorystyczna) oraz spektrofotometr Kohinor, mierzący pod sześcioma kątami z doświetleniem LED. Mamy też szeroką gamę lakierów szybkoschnących (5-10 min). Przy dwu-trzy elementowych naprawach (a jest ich najwięcej), krótki czas przebywania w lakierni oraz dokładne odwzorowanie grubości lakieru, to kluczowe priorytety.

A jak wyglądają problemy lakierników w średniej wielkości zakładów? Bardzo ważnym elementem jest szybkość napraw, ale w tym wypadku nie są wymagane homologacje produktów. Istotnym kryterium jest jakość i w odpowiedzi na te potrzeby stworzyliśmy linie produktów GOLDCAR+ oraz QRS. W jednym zdaniu można po prostu je podsumować: dobra jakość w przyjaznej cenie.

Dla małych warsztatów bardzo ważnym kryterium doboru produktu jest po prostu cena. Wrażliwość cenowa spowodowana jest marżą, jaką mały warsztat jest w stanie uzyskać za przeprowadzoną naprawę. Kolejną barierą są warunki lakiernicze - brak kabin lakierniczych wymusza dopasowanie logistyki funkcjonowania warsztatu do procesu schnięcia pracy. Często auta są po prostu zostawiane na noc, aby przez okres 8-12h utwardziła się powłoka lakiernicza. Na ten problem też mamy rozwiązanie - w naszym portfolio produktowym są preparaty, które schną w zaledwie 2h! Szybkoschnące podkłady, lakiery bezbarwne, które mogą schnąć w temperaturze otoczenia – to jest to czego potrzebuje nasz klient. Wielkim atutem jest również to, że lakier szybko łąpie pół-suchość i nie ma wtrąceń w lakierze.

Wcześniej wspomniana wrażliwość cenowa przekłada się też na iluzoryczne oszczędności w warsztatach. Część specjalistów sięga po pozornie tańszy produkt, który nie ma dopracowanej kolorystyki, a to przekłada się na konieczność wykonania dwóch, a nawet trzech natrysków, zanim skoryguje się kolor. Aby kolor był jeszcze bardziej

perfekcyjny, rekomendujemy naszym klientom stosowanie widma szarości. Aby uzyskać odpowiednią barwę, każdy kolor powinien być nałożony na odpowiednie tło. Jeden kolor na czarne, drugi na jasnoszare, a inny na białe. Po to, by nie nakładać produktu zbyt grubo. Co nam to daje? Prawidłowe dobranie szarości obniża zużycie lakieru nawierzchniowego nawet o 40%. Po co kupować tańszy lakier i malować więcej warstw, jeżeli przy użyciu szarego podkładu możemy uzyskać pożądany efekt. Odpowiednie proporcje podczas mieszania białego i czarnego powoduje, że możemy uzyskać odpowiedni kolor szarości! To jest bardzo duża oszczędność, bez podnoszenia kosztów wykonanej naprawy – jako Grupa CSV wskazujemy naszym klientom jak to robić. Opracowane przez nasz dział techniczny receptury rozwiązują wiele problemów naszych klientów. Nie tracimy na jakości, a wręcz tę jakość możemy podnieść.

Dużą barierą w działalności lakierniczej jest też niewystarczająca wiedza. Lakiernicy często uczą się z niepewnych źródeł – poradników, Internetu, forów. Często skutkuje to tym, że wiedza, która zdobyli, nie jest poprawna technicznie. To niestety ma swoje konsekwencje np. problemy z trudniejszymi pracami. Przykładem jest kwestia cieniowania kolorów, czy praca z kolorami trójwarstwowymi. W Grupie CSV widząc ten problem, stawiamy na nacisk na szkolenie naszych sprzedawców, by Ci z kolei mogli śmiało edukować naszych klientów. Inną możliwą opcją naszego wsparcia jest nowy rodzaj supportu klienta, poprzez doradztwo techniczne online. Jest to komfortowe -nieodpłatne!- spotkanie on-line 1:1, w zaciszu miejsca pracy klienta. Podczas wideo-rozmowy klient opowiada nam, jaki ma styl pracy oraz warunki lakiernicze, a następnie otrzymuje unikalne wskazówki i rekomendacje techniczne, dzięki którym może dowiedzieć się jak prawidłowo zastosować dany produkt, aby osiągnąć perfekcyjny efekt końcowy. Przykładowe problemy, które omawiamy podczas takich spotkań

to np.: cieniowanie koloru biała perła, unikanie pęknięć szpachlówek, czy też modne ostatnio projekty związane z odbudową oldtimerów.

Ten ostatni rodzaj dylematów klienta jest naprawdę bardzo wymagający - podczas odbudowy oldtimerów technologia lakierowania i proces nakładania produktów różni się od standardowych prac. Prace są dłuższe i wymagają znacznie więcej dokładności, wiąże się to z wiekowym materiałem, na którym pracujemy, zdarzają się też naprawy blacharskie - to wszystko powoduje konieczność perfekcyjnego doboru materiału do podłoża. Skrajnie ważnym etapem jest też prawidłowe zabezpieczenie antykorozyjne, wręcz odbudowa tego zabezpieczenia, odbudowanie połysku i głębi koloru.

W niniejszym artykule wymieniliśmy jedynie garstkę problemów, z jakimi zmagają się w swojej pracy lakiernicy. Zdajemy sobie sprawę, że wiedza lakiernicza jest obszerna i chcemy pomagać klientom w jej uzupełnianiu. Przy konsultacjach wskazujemy dobre praktyki, nigdy nie oceniając czyjś kompetencji. Myślę, że dlatego specjaliści lakiernictwa po prostu lubią z nami pracować.

Poza szkoleniem technicznym jesteśmy na pierwszej linii doradztwa produktowego. Gama produktowa ciągle ewoluuje – niejeden spec ma prawo się w tym pogubić, a my jesteśmy po to, by w tym pomóc. Moim credo jako technika z ponad 30-letnim doświadczeniem w branży lakierniczej, jest to, że błędów nie popełnia tylko ten, kto nic nie robi. W sieci istnieją różne fora lakiernicze, w których branża wymienia między sobą informacje, ale widzimy, że tego typu porady nie do końca mają odzwierciedlenie w rzeczywistości. My zawsze pomożemy naszym klientom – czy to jest duży serwis ASO, średni warsztat, czy mały biznes. Jest tylko jeden warunek - musimy zostać zapoznani z problemem. ■

Marek Hejno

Starszy Technik, związany z Grupą CSV od 1999 roku. Człowiek od „zadań specjalnych”, dla którego nie ma niemożliwych zagadnień do rozwiązania. Posiada rozległą wiedzę w tematyce: lakierów, podkładów, renowacji pojazdów w tym oldtimerów, pełnej technologii, aerografów i innych. Wiedza i doświadczenie naszego technika są teraz dostępne na potrzeby naszych Klientów. Prywatnie człowiek z pasją, zajmujący się hobby - stycznie tworzeniem noży stalowych wraz z ręcznie robionymi rękojeściami.

