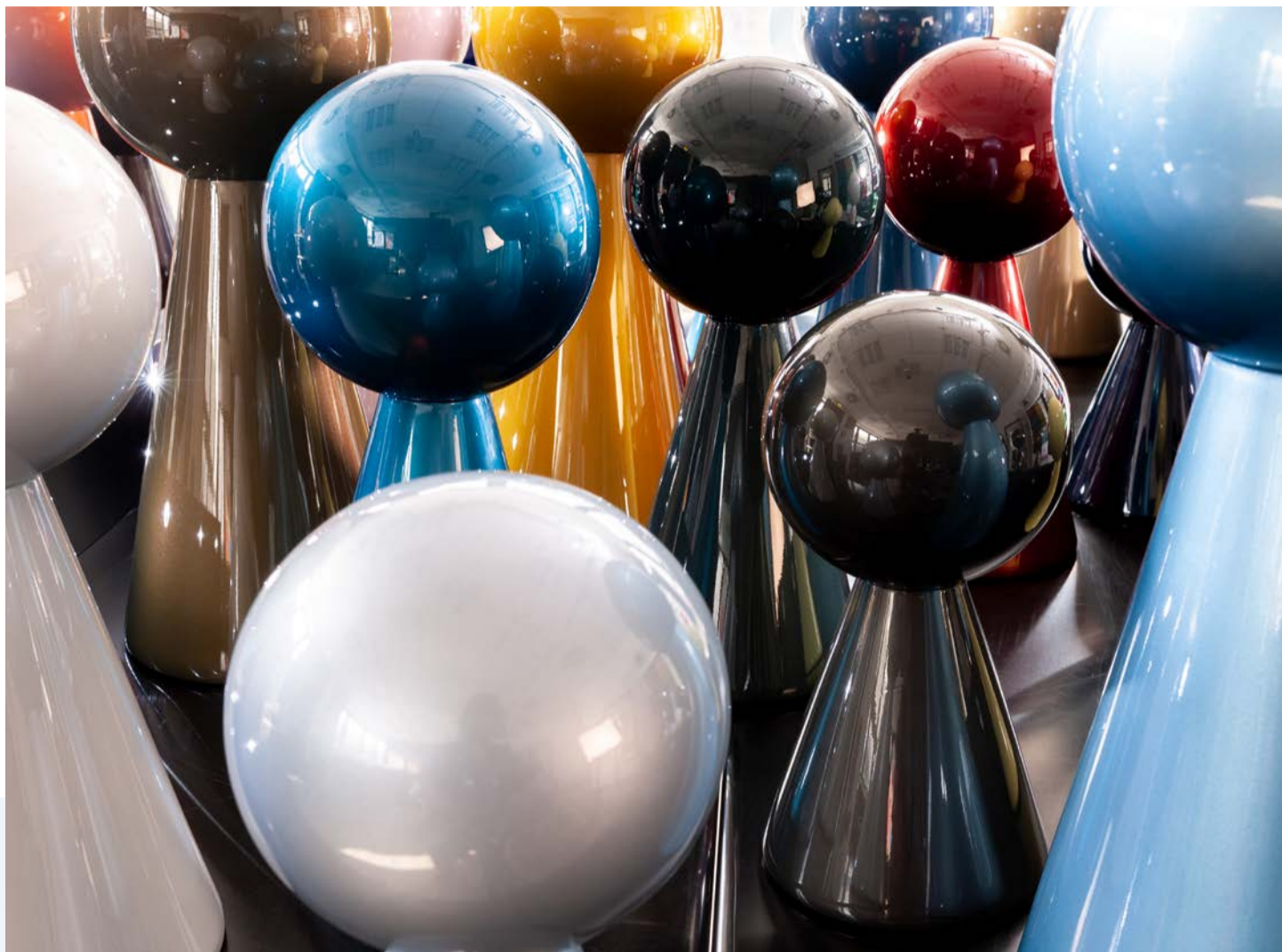


Ne každá módní barva se musí objevit na autech

Stále častěji věnují řidiči při nákupu vozu pozornost barvě, která často představuje více než obyčejnou stříbrnou nebo bílou. Vyjadřuje také osobnost či životní styl řidiče.



Proto musejí návrháři barev myslet hodně dopředu a dokázat identifikovat barevné trendy zítřka již dnes. Aktuálně patří mezi nejvíce oblíbenou barvu aut šedá. Ta je vidět na 22 % všech nových vozidel v Evropě, čímž se dostává na úplný vrchol popularity, a přitom je to paradoxní. Vždyť šedá je často asociací vlastností, jako jsou rezervovanost, jednotvárnost, nudnost. Ale u automobilů představuje praktičnost, profesionalitu, eleganci a styl. Dalo by se také říct, že řidiči touto barvou vyjadřují: „Nepotřebuji na sebe upozorňovat křiklavými barvami.“

I přes současnou pozitivní image ještě před několika lety šedá těžce zaostávala za svými „achromatickými konkurenty“, bílou a černou. To se ale změnilo. Podle zprávy Axalta Color Popularity Report se v roce 2018 šedá umístila na druhém místě hned za bílou.

Jedním z důvodů nárůstu popularity také je, že barevnou škálu šedé barvy lze vyrobit s mnohem většími odlišnostmi než v minulosti. Díky novým pigmentům, efektům a technikám vypadá barva, která dříve působila jako nenápadná a nudná, zajímavě a stylově. Nyní krásně vykresluje tvar aut, speciálně u luxusních vozů.

Vytříbený smysl pro nové barevné trendy

Pro koloristické odborníky předních výrobců vozidel a barev je klíčové, aby byli vždy dostatečně v obraze, které barevné odstíny přijdou do módy, a byli na to dopředu připraveni.

Výběr a vývoj nové barvy trvá asi dva roky, a to znamená, že výrobci barev musejí sledovat barevné trendy zítřka už dnes, což je jedním z nejdůležitějších úkolů koloristického týmu Axalta pro sériové odstíny. Barevné trendy nejsou vytvářeny, ale jsou logickým vyústěním důsledné analýzy, která zahrnuje vyhodnocení chronologické statistiky oblíbenosti barev, jakož i analýzu jejich charakteristik souvisejících se zákazníkem a modelem a celkovou náladou v oboru. Trendy v módě, nábytku a doplňcích a také články v odborných časopisech nebo on-line fórech – to vše může naznačovat nové barevné trendy.

Pokračování na straně 10

Znovuzrození legendárního sovětského letadla Antonov AN – 2. Navíc v designu Servind

Mnozí z vás si ho určitě vybaví. Hřmotný dvouplošník, který dnes slouží převážně jako výsadkové letadlo pro parašutisty. Sledovali ho již naši rodiče a znají ho i naše děti. Letoun, který byl navržen hned po druhé světové válce v roce 1946 konstruktérem Olegem Antonovem.



První let absolvoval jeho prototyp na konci srpna 1947. Po všech peripetiích s jeho vývojem a stavbou, za podpory samotného Nikity Chruščova, se začal vyrábět v roce 1948 v Kujevě. Později byl produkován i v Polsku, východním Německu nebo v Číně. Jeho výroba skončila až po neuvěřitelných pětadesáti letech v roce 2002. Při jeho konstrukci byla použita kombinace leteckého hliníku a plátna, které je použito na křídlech a směrovkách v rozsahu neuvěřitelných 72 m² nosné plochy. Letadlo pohání hvězdicový rotační devítiválcový motor Švecov AŠ 62/1 000 koní. Jeho základem je licenční motor Wright R1820 Cyclone 9, který poháněl za druhé světové války bombardéry B17 a s úpravou byl použit i u těžkého tanku M6.

V Česku je letadlo také známé pod milou přezdívkou Andula. Kromě výsadkové funkce pro až 12 parašutistů bývá používán v zemědělství jako práškovací letadlo nebo jako hasičské na hašení požárů v nepřístupných oblastech. Pevný podvozek s koly lze vyměnit za lyžiny nebo plováky.

Pokračování na straně 10

Uvnitř čísla najdete:

- Změny na vedoucích místech v průmyslu
- Sloučením lakoven ke zlepšení služeb
- Jak se lakovala tramvaj T3 Coupé
- Moderní určování barvy
- Nejhorší rallyové běčko v historii?

Změny ve vedoucích pozicích v průmyslové divizi

Na konci léta došlo v divizi průmyslu k zásadním personálním změnám ve vedoucích pozicích. Původní vedoucí této divize Radek Kacz se začal zabývat rozvojem dalších obchodních aktivit v Servindu a na jeho místo nastoupil Vít Modrák, který doteď působil u našeho dodavatele. My bychom tímto rádi Radkovi i Vítkovi poblahopřáli k této nové profesní cestě jen vše nej a shrnuli v podzimmím čísle Servind News, co nás a je k tomu vlastně vedlo.



Radek Kacz, Business Development Director.

V červnu tohoto roku tomu bylo 12 let, co Radek oblékl dres Servindu. Začátek jeho působení ve firmě byl však velmi prozračný. V té době totiž pracoval v Servindu na pozici technika jeho bratr Martin. Radek tou dobou budoval kariéru u kalkulačky v japonské korporaci jako účetní a byl kvůli tomu trochu černá ovce rodiny, protože lakýrnickému řemeslu se věnoval jeho děda i otec. Nejen to byl však důvod jeho rozhodnutí změny profese. Chtěl v práci zažít pocit vzrušení a napětí, a to bohužel jako úředník zažíval pouze v okamžiku sestavování výkazů pro finanční úřad. Dostavil se tedy do Střešovic na pohovor k bývalému obchodnímu řediteli, později jednateli, který mu vysvětlil, že je práce obchodníka, obzvláště v Servindu, perspektivní a správnou volbu. Doplnil tím tehdejší tým oddělení Průmyslu, hodně se učil a věnoval se obchodování s průmyslovými náterovými hmotami. Společně s kolegy aktivně působil v oblasti kolejových vozidel, ocelových konstrukcí a strojírenského průmyslu a podpořili růst a respekt značky. Řády kolegů se rozšiřovaly, portfolio dodavatelů se podle potřeby doplňovalo, přibývali zákazníci i aktivity v nových oblastech. „Bylo to skvělé roky,“ říká o svých začátcích Radek.

Na pozici šefa průmyslové divize pracoval osm let, ale začal pociťovat, že jak oddělení, tak on samotný by si po letech zasloužili čerstvý vítr. Jelikož již několik let se současným jednatelem Davidem Bártkem diskutovali o nespočetných možnostech průmyslového trhu, o řadě potenciálních aktivit, které se se současnými i případně novými dodavateli nabízejí, ale nikdo se jimi cíleně a konsolidovaně nezabývá, vyvstala možnost, že by se Radek začal naplno věnovat rozvoji obchodních aktivit na pozici ředitele pro rozvoj obchodu. Může tak navázat na zkušenosti, které za

roky v Servindu získal, a nadále spolupracovat s kolegy, se kterými doposud působil, s nimiž se zná od svých začátků a kteří byli jeho velikou oporou, přáteli a někdy také oponenty.

U svého nástupce na pozici ředitele divize Průmyslu Vítky Modráka prý hned věděl, že na jeho současný způsob práce a komunikace naváže, a navíc s sebou přinese nový a historii nezkršený pohled a nabídne také příležitost využít své zkušenosti z nadnárodní korporace. V současné době se Radek s Vítkem o chod divize dělí. Vítek dozoruje provoz obchodu a má zodpovědnost za tým a Radek je více v kontaktu s dodavateli a s kolegou Petrem Dvořákem připravuje půdu pro další expanzi a růst oddělení. A jak sám říká, už se těší na ty další báječné roky... a dodává: „Nejen v práci mě čekají výzvy. Rád bych se prošel po dalších kopcích a horách. Hory mám rád jak v létě, tak v zimě. Zbožňuji ten pocit zaslouženého výhledu po výstupu. Ale s horolezeckým lanem kolem pasu a karabinami mne nevidíte. Pro extrémní sporty jsem se nenarodil. V Servindu je široká základna golfistů, ke kterým jsem se po čase přidal. Myslel jsem, že je to sport klidný a pohodový, ale vyklubal se z toho sport extrémní. Především když ty rány člověku nejdou... tak se jdu uklidnit jízdu na kole nebo běháním. Jídlo mne také uklidňuje. V konzumaci jsem opravdu dobrý. Ale občas rád i uvařím přátelům. S kolegy – finančním ředitelem – jsme ti nejlepší specialisté v přípravě palačinek. Tak snad na další, již tradiční „Servind grilovače“ pro své kolegy a kamarády opět palačinky upeču! Na to se také moc těším...“ dokončuje své ohlednutí Radek.

Vítek nastoupil do naší společnosti koncem léta tohoto roku na pozici ředitele divize Průmyslu. Jak sám říká, společnost Servind zná od devadesátých let a byla pro něj vždy ukázkou budování rodinné firmy



Vít Modrák, ředitel divize Průmyslu.

velkého formátu s profesionálním přístupem k zákazníkům, což pro něj mělo v minulosti poněkud zvláštní význam.

Vítek začal před více než dvaceti lety pracovat v segmentu autoopravárenství pro velkou zahraniční korporaci. Firma Servind tak pro něj v té době byla důležitým partnerem, ale také přes část portfolia i velmi silným konkurentem.

V roce 1997 mu nabídl původní zakladatel firmy Servind Ing. Petr Kotval, aby šel pracovat do Servindu, ale v té době slušně odmítl, jelikož viděl větší budoucnost v korporaci.

No a teď, po více než dvaceti letech, novou nabídku na spolupráci od současného jednatele Servindu Ing. Davida Bártka přijal. Kruh se tedy již skoro uzavřel. Ale jak sám říká, předpokládá, že k úplnému uzavření kruhu dojde až tehdy, když se mu povede své pracovní zkušenosti pozitivně uplatnit na nové pozici ředitele divize Průmyslu.

A co o svém působení ve firmě říká sám Vítek: „Jsem ve firmě krátce, ale mám pocit, že už dávno. Upřímně musím říct, že mě práce baví čím dál víc. Je tu tým lidí, kteří kolem sebe vytvářejí pozitivní prostředí a příjemnou atmosféru. Po tak dlouhé době v korporaci je to pro mě zatím skoro jako „odrazný pobyt“. Obrovská samostatnost, ale také odpovědnost je určitě zavazující. Na druhou stranu, způsob a pružnost rozhodování i ve velmi klíčových otázkách, otevřená diskuze v rámci vedení firmy bez „politického“ podtextu je pro mě něco, co se nedá zaplatit.“

Věřím, že firma i já vyhodnotíme časem naši společnou cestu hodně pozitivně. Na svém novém počítači mám heslo pro odemčení: „Nová Výzva“, a tak to taky беру ... mám rád výzvy a nikdy se nevzdávám, nemám to v povaze.“

Nakonec to nejdůležitější. K tomu, aby se výzvy pozitivně naplnily, je třeba spolupráce s celým týmem. Ten jsem u Servindu našel. Po dlouhé době mě zase baví práce s lidmi. Doufám, že členy týmu bude bavit i práce se mnou. Na společnou práci se těším asi ze všeho nejvíce.

Jestli se firemní i moje představy naplnily, se nás obou teptejte za pár let...“

A my se septěm!

Servind Golf Cup v Pyšelích pomohl dobré věci



I pro tento rok jsme zachovali tradici Servind golfového turnaje, tentokrát na golfovém hřišti Loreta v Pyšelích. Turnaj se konal za nádherného počasí dne 21. srpna, účast byla hojná, golfisté natěšení, občerstvení luxusní, trofeje nachystány. Hlavní cenou turnaje byly hodinky GARMIN Approach S40.



Co nás ale potěšilo nejvíce, byla finanční účast golfistů na příspěvku pro Nadační fond dětské onkologie KRTEK v Brně. Vítězové turnaje věnovali získané peníze v celkové hodnotě 30 000 korun právě na tuto nadaci. Během turnaje se dále vybralo 14 400 korun, čímž celková částka pro nadaci dosáhla krásných 44 400 korun. Všem zúčastněným tedy velmi děkujeme i jménem Nadačního fondu a těšíme se již nyní na další společné golfové zážitky.



Rozšíření sortimentu o efektní laky švýcarské společnosti BERLAC



Vlevo Volkwer Wenger, obchodní ředitel divize Automotive pro Akzo Nobel, a David Bártk, jednatel Servindu, při podpisu smlouvy.

Na podzim loňského roku, přesněji 1. listopadu 2018, jsme se stali významným partnerem švýcarského výrobce průmyslových barev Berlac. V oblasti výroby speciálních a efektních laků, sítotiskových barev a barev pro široké průmyslové aplikace na plasty a další podklady má Berlac již 90 let zkušeností.

Ve spolupráci s naším novým dodavatelem jsme nyní schopni nabídnout širokou škálu produktů od základů po tiskové barvy, odladěné jako kompletní řešení. Zájem laboratorů ve Švýcarském Sissachu u Basileje nebo Buchsu našim zákazníkům nabízí jak přístup k nejmodernějším technologiím a trendům v oblasti speciálních barev, tak možnost vývoje řešení „ušité“ zákaznickým potřebám na míru se švýcarskou precizností. Vybrat si lze z rozpouštědlových a vodou ředitelných lakových systémů, sítotiskových nebo tampónových barev, teplotně a UV – vytrvzovaných náterových hmot.

Produkty Berlac jsou hojně využívány v řadě oborů a oblastí. Zvukné jméno má společnost Berlac u výrobců hodiniek, šperků, sportovního vybavení, brýlí a zdravotnických pomůcek. V oblasti lakování karbonů pak Berlac upevňuje své významné postavení. Karbonové kompozity jako technologie budoucnosti se hojně využívají v různých oborech, především ale v leteckém a automobilovém průmyslu.

Citroën BX 4CT. Nejhorší béčko historie?

Ve skupině B jezdila celá řada známějších, i méně očekávatelných modelů. Jelikož Citroën letos slaví století výroby automobilů, připomeňme si jeho příspěvek do „sebevražedných“ závodů.



Verrier oba tyto vozy odsouhlasil a v dílnách se mohlo začít montovat. Cílem totiž byla výroba první dvaceti závodních strojů Evolution ještě předtím, než se značka vrhne na produkci homologačních speciálů, o nichž jsem se již zmínil.

Na rozdíl od ostatních značek Citroën do vývoje příliš prostředků neinvestoval a navíc trval na tom, že je nutné využít co největší počet sériových dílů. Už tohle bylo samo o sobě dost nešťastné řešení, které se prostě muselo někde projevit. A také se projevilo, ale to až později. Ačkoliv šasi (samonosná karoserie s pomocnými rámy, nikoliv komplexní rámová konstrukce) montoval tradiční dodavatel, společnost Heuliez, zbytek vznikl v dílnách v továrně Trappe. Tým pod vedením Verriera zde relativně rychle dokončil 20 vozů BX 4CT Evolution a FIA udělila značce pro chystanou sezónu homologaci 1. ledna 1986.

Co bylo BX 4CT vlastně zač? Už jsem naznačil, že to nebyl příliš povedený vůz. V praxi se totiž i přes všechna křídla a široké lemy blatníků až příliš podobal sériovému BX, z něhož až moc podrobně vycházel. Zkladem byla zmíněná samonosná karoserie, doplněná o vnitřní rám a části karoserie z laminátu (dveře, kapoty, nárazníky, zadní spojler). Podvozek využíval dvojitě lichoběžníky a zkrutné stabilizátory vpředu i vzadu, doplněné o systém hydropneumatického odpružení, které se hned v prvních závodech ukázalo

Z moderní digitální současnosti se opět vydejme zpět do mechanických, divokých 80. let, do doby, kdy úrvnám rallyovým speciálům fandili děd i vnuk. Honba za výkony byla přednější než bezpečnost, závodní stroje se při své cestě proti stopkám musely doslova prodírat davy rozjařených fanoušků a všechny spojoval jeden cíl – být nejrychlejší.

Každý ve spojení s tehdejšími šampionátem rallye určitě slyšel o lancích, audi či peugeotu – ale zajímavé by mě, kdo z vás věděl o tom, že vznikl i brutální Citroën BX, od toho sériového k nepoznání? Inspiraci k sepsání těchto řádků byl pro mě fakt, že jsem nedávno při aukci společnosti Artcurial při Retromobilu na jeden narazil. Jeden ze 105 homologačních speciálů (více jich nevzniklo, často se mylně uvádí číslo 62 kusů) byl nabídnut bez rezervy a nakonec změnil majitele za 1,5 milionu Kč. Nádech rallyového speciálu za babku... jenže proč jsou ty lance desetkrát dražší? To přece musí mít nějaký důvod.



Má. Právě proto zpět k historii. Na začátku 80. let francouzská značka závodila [a nutno dodat, že docela úspěšně] hlavně s modely Visa, nejprve s pohonem předních, později všech kol (verze Mille Pistes). Jenže ambice byly větší, Citroën chtěl bojovat o celkové vítězství ve skupině B-12 (nad 2 000 cm³) a na to potřeboval vhodné auto. Divize Citroën Compétitions vedená tehdy Guyem Verrierem, známým především tím, že Citroën miloval nadevše, se proto spojila s dalšími inženýrskými společnostmi, aby začala pracovat na závodním voze třídy B-12 postaveném na základě modelu BX. Původní plán byl využít motor Peugeot X5N2 (čtyřválec 2,2 litru).

To bylo někdy v roce 1983 a už zde se dá narazit na první problémy – nedostatek času na vývoj. Zatímco ostatní značky investovaly do vývoje speciálních závodních bestii, často zcela odlišných od sériových modelů (viz Ford RS200 či dříve Lancia Stratos a další), ohromné sumy, Citroën měl sice velké plány, ale málo peněz. Prakticky všechny tyto nedostatky kompenzovalo nadšení a přehnané sebevědomí pana Verriera. Začalo se stavět – jak čas „letěl“, vznikalo několik různých prototypů s různorodými řešeními pohony a karoseriemi. Stále to nebylo ono, dokud nepřišel čtvrtý prototyp BX 4x4 od Mokryského. Právě ten dostal zelenou a následně se z něj začaly stavět závodní stroje: měl stále samonosnou karoserii, vpředu uložený motor N9TE (2140 cm³) s turbem o výkonu 405 k a hydropneumatické odpružení, které mělo pomoci překonávat drsný terén. Z něj vznikl ještě jeden, pátý prototyp, ve zkratce by se dalo říct, dotlačenější čtvrtý.

jako zbytečně složitě (rozuměj poruchově) a navíc těžké. Hřebenové řízení využívalo příliš aktivní hydraulický posilovač (vhodný možná pro manévry do města, nikoliv do rallye).

Pravá relievie se ale skrývala pod kapotou – staro-dávny motor Simca Type 180 N9TE s rozvodem OHC a dvěma ventily na válec s litinovým blokem byl starý už v době svého vzniku, natož v roce 1986. Byl sice vybaven čtyřbodovým vstřikováním paliva Bosch K-Jetronic a díky turbodmychadlu KKK s tlakem 1,25 baru a elektrickému kompresoru v sání dosahoval výkonu 380 k (a 460 Nm), ovšem byl umístěn (podobně jako u audi) hodně vpředu podélně. I díky němu má BX 4CT velmi dlouhý přední převis, takže brzdy dostal převážku Cyrano de Bergerac skupiny B, čímž se odkazovalo na velký nos známého spisovatele.

Dalším problémem, který vyplýval z výše uvedeného, byla hmotnost. Speciály skupiny mohly totiž vážit jen méně 960 kg a složitě zkonstruovaný Citroën s řadou těžkých, sériových dílů vzal minimálně 1 150 kg. A to už je rozdíl, který jen tak nesmažete...

Posledním hřebíčkem do rakve budoucích úspěchů vozu byla velmi jednoduchá čtyřkolka využívající přestupňovou převodovku z modelu Citroën SM. Vpředu a vzadu sice měla samosvorné diferenciály, ovšem na středových se tak nějak zapomnělo, což v praxi znamenalo, že se přední náprava většinu času ohledně přenosu výkonu dohadovala s tou zadní.

Verrier ale svému výtvaru bezmezně věřil a Citroën se vši slávu nastoupil na startovní rošt prvního závodu sezóny, tradičně pořádaném v okolí Monte Carla. Dopadlo to tak, že jedno auto nabouralo a druhé bylo nuceno odstoupit kvůli selhání odpružení. Podobné situace se opakovaly během dalších závodů sezóny (z nichž celé tři značka vynechala), přičemž k žádnému velkému úspěchu nedošlo. Snad nejlépe dobrému výsledku byl Jean-Claude Andruet při řeckém podniku, kdy na vedoucí Ford RS200 (Kalle Grundle) ztrácel pouhých pět vteřin do té doby, než havaroval.

Sezóna skončila mírně, stejně jako většina z dvaceti závodních vozů. Pro Citroën bylo rozhodnutí o zrušení skupiny B jistě úlevou a o to snadněji se rozhodlo nejvyšší ligu rallye opustit. Aby se značka této své historie zbavila co nejlépe, nechala dokonce minimálně 14 z celkových 20 vozů rozebrat. Pouhé dva vozy našly své místo v rukách soukromých majitelů, kteří je používali v rallycrossu až do konce roku 1989, kdy jim skončila homologace.

Citroën skupinu B zřejmě podcenil ze všech značek nejvíce. Vzhledem k minimálním omezením v konstrukci a tvůrčí svobodě se dnes zdá nepochopitelné, proč sestřičký Peugeot s úžasným modelem T16 ve skupině B dominoval, zatímco Citroën s malým budgetem postavil zastaralý stroj neschopný konkurovat. Ale i takové přehmaty patří k historii a třeba i dnes mohou někoho inspirovat, nebo minimálně nasměrovat lépe. Faktem zůstává, že svůj následný návrat do WRC na přelomu tisíciletí zvládl Citroën s vozem Xsara WRC a Sebastianem Loebem za volantem o dost lépe...

Text: František Vahala
Foto: archiv, Citroën



Sloučení více provozů do společnosti MNC KAR-LAK přineslo vyšší efektivitu a lepší služby pro zákazníky

Ačkoliv se zdá, že je společnost MNC KAR-LAK v našem portfoliu zcela nová, úplně tomu tak není. V rámci společnosti MNC Group s.r.o. jsou totiž sdruženy společnosti Milan Král a.s., která je autorizovaným prodejcem a opravcem značek Mercedes-Benz, Opel a Ford, a ACR auto a.s., jež je autorizovaným prodejcem a opravcem značky BMW. Do jejich lakoven a karosáren jsme měli možnost dodávat i lakovací materiály a vybavení již historicky. Sloučení karosárny a lakovny do jednoho centra bylo pouze logickou reakcí na zefektivnění poskytovaných servisních služeb. Po půlroce fungování jsme sami zvědaví, jak se nové centrum zaběhlo a jaké benefity přináší jak pro společnost MNC Group, tak pro její zákazníky. Za tímto účelem jsme poprosili o rozhovor paní Petru Harsovou, statutární ředitelku MNC Group.



Petra Harsová, statutární ředitelka.

Můžete nám na začátku představit vaši společnost KAR-LAK?

Společnost MNC KAR-LAK, s.r.o., zahájila svůj provoz na jaře letošního roku. Jde o další firmu ve skupině MNC Group a tento krok je součástí naší dlouhodobé strategie – systematického zvyšování a zkvalitňování úrovně služeb všem našim zákazníkům. Aktuálně zastupujeme v rámci Jihočeského kraje autorizované prodejce a servisisty značek Mercedes-Benz (osobní, dodávkové i nákladní vozy), BMW a BMW Motorrad, Opel a Ford. Od tohoto roku jsme se dále rozšířili o divizi nákladních vozů Ford Trucks. Zkušenosti s prodejem a servisem aut máme už od roku 1993 a v průběhu let se snažíme neustále posouvat směrům k zákazníkovi a v nových projektech být i „napřed“ před očekáváním zákazníka.

Jeden společný provoz „karosárny a především lakovny“ [odtud je odvozený název společnosti KAR-LAK] nabízí zajištění konzistence ve vysoké kvalitě a rychlosti našich služeb, které ocení především zákazník. Hlavním cílem tohoto projektu je zajištění pro vozy servisované v našich autorizovaných servisních střediscích v rámci autorizovaných servisních středisek. Sami si tak zodpovídáme za dosaženou kvalitu a především dokážeme zákazníkovi vyhovět v neobvykle rychlém čase.

Co si slibujete od sloučení současných lakoven a karosáren do jednoho?

Mimo výše uvedené efekty, které ve sloučení vidíme a očekáváme, bude interních hned několik. Provoz centralizovaný do jednoho místa se samozřejmě lépe

a efektivněji řídí. Dochází ke snížení fixních nákladů oproti původním provozům našich lakoven, optimalizují se náklady na energie, zmenšují se náklady na objem skladových zásob s lakovacími materiály atd. A především v dnešní době nedostatku personálu je i v tomto ohledu spojení provozů plusem, snadněji řešíme zastupitelnost lakovníků specialistů, a tím se lépe udržuje kvalita lakování pro všechny značky a plánují školení potřebná pro zajištění vysoké kvality prováděné práce.

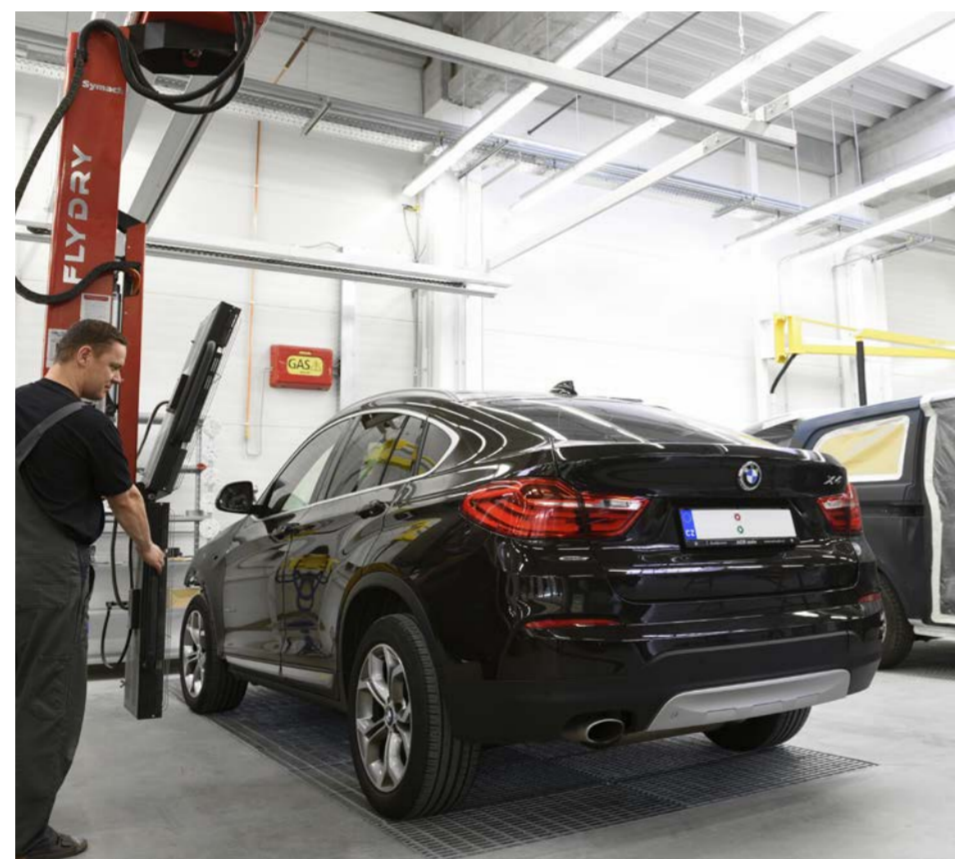
V čem vidíte unikátnost centra KAR-LAK?

KAR-LAK je provoz, který dokáže zajistit opravu vozů všech značek z našeho portfolia, a to na té nejvyšší kvalitativní úrovni podle předepsaných standardů jednotlivých dovozců. V moderním zázemí jsme schopni bez problémů realizovat v požadovaném termínu všechny

zakázky týkající se lakování a karosářských prací, které přicházejí z našich dealerství. Unikátní je díky několika faktorům. Velkým přínosem jsou velkorysé prostory, které jsou předpokladem špičkového zvládnutí mnoha zakázek. Našla zde zázemí karosárna, ve níž je umístěna například multifunkční rovnací stolice Speed pro strukturální opravy karosérií, a která je vybavena nejmodernějšími karosářskými technologiemi pro bodové sváření, spotování a mnohými dalšími. Připraví tmele a brousí vozy před lakováním na osmi vyhřívaných přípravcích stanic. Samotné lakování probíhá ve dvou lakovacích boxech. Ve větším boxu lze pohodlně lakovat i velké dodávky či SUV, které jsou mezi našimi zákazníky velmi oblíbené. V sousedství boxů našla zájemci míchárnu barev. Po lakování najdou vozy dostatek prostoru na finalizaci a rozleštění laku. Nezapomnělo se ani na



Finalizace a doleštění laku před předáním zákazníkovi.



Přípravné stání je osazeno sušícím robotem Symach Flydry pro urychlení schnutí.



Lakovna disponuje osmi přípravnými stáními a dvěma lakovacími boxy Lutro.

Pokračování ze strany 4 | Sloučení více provozů do společnosti MNC KAR-LAK přineslo vyšší efektivitu a lepší služby pro zákazníky

dostatečné prostory, kde jsou na speciálních stojanech umístěny a skryty před případným poškozením a znečištěním demontované díly, nebo naopak čerstvě nalakované nové či opravené díly. Jediným drobným mínusem zavedení provozu KAR-LAKU do procesu oprav v našich značkových centrech je téma logistiky, kterou s sebou centralizace lakování přinesla. Všichni naši zaměstnanci značkových servisů i KAR-LAKU se museli naučit zvládnout nové vyvstálé požadavky na přesuny vozů či jejich komponentů mezi jednotlivými provozy.

Kolik v současné době prochází měsíčně novou lakovnou a karosárnu zakázek a jaké jsou výhledy do budoucnosti?

Plánovaná měsíční výtečnost lakovny je 1 100 fakturovaných hodin. Aktuálně jsme měsíčně na 83 %, což s ohledem na zahájení provozu na jaře tohoto roku považují za dobrý start.

Jaký vedlejší efekt přineslo zrušení původních měsíčních lakoven?

V uvolněných prostorech (po zrušení lakoven) na dealerstvích Mercedes-Benz a Ford a Opel se nám v krátkém časovém úseku povedlo rozšířit kapacitu našich mechanických dílen o 11 zdvižů. Toto rozšíření s sebou přineslo podstatné kapacitní navýšení a v konečném důsledku dlouho očekávané zkrácení čekací doby na servis na jednotlivých značkách.

Je něco, čím byste se chtěli zákazníkům pochlubit?

Jsem pyšná, že se nám tento projekt po více než šesti letech úvah podařilo dotáhnout až k realizaci a že se toto rozhodnutí ukázalo být správným. Z našeho pohledu se nám jednoznačně podařilo posílit úroveň služeb, být vůči zákazníkům časově flexibilnější a předávat zakázky v požadované kvalitě. Podařilo se nám získat nezávislost na subdodavatelích, a přestože tento projekt vznikl primárně pro interní využití, není vyloučené, že v budoucnu nabídneme naše služby i externě.

Ráda bych využila příležitosti a poděkovala touto cestou všem kolegům z našich servisů Mercedes-Benz, BMW i Ford a Opel a vyzdvihla jejich nasazení a odvedenou práci při všech přesunech a přestavbách. A samozřejmě velký dík patří kolegům z KAR-LAKU, kteří bezvadně zvládli nový proces, a díky jejich přístupu se nám podařilo rozjet nový provoz rychleji, než se původně plánovalo.

Proč jste si pro svůj projekt vybrali jako dodavatele technologii, vybavení a lakovacích materiálů Servind?



Karosárna byla osazena rovnací stolicí Speed, kterou lze využívat i jako karosářský zdvih.

Už od samotných počátků naší firmy je společnost Servind partnerem společnosti Mercedes-Benz České republiky, a tím se logicky Servind stal i našim partnerem. Dlouholeté skvělé zkušenosti se spoluprací, kdy nám zástupci firmy Servind byli vždy nápomocní, nás vedly brzy k rozšíření spolupráce mezi Servindem a všemi našimi autorizovanými servisisty, tzn. i BMW, Ford a Opel. Pak tedy bylo jednoznačné rozhodnutí, že právě Servind bude tou správnou volbou a stane se partnerem pro náš projekt, a tím i dodavatelem technologií do KAR-LAKU. Jednoduše řečeno, zárukou pro zprovoznění celého projektu po technologické stránce je pro nás Servind.

Děkujeme za rozhovor.



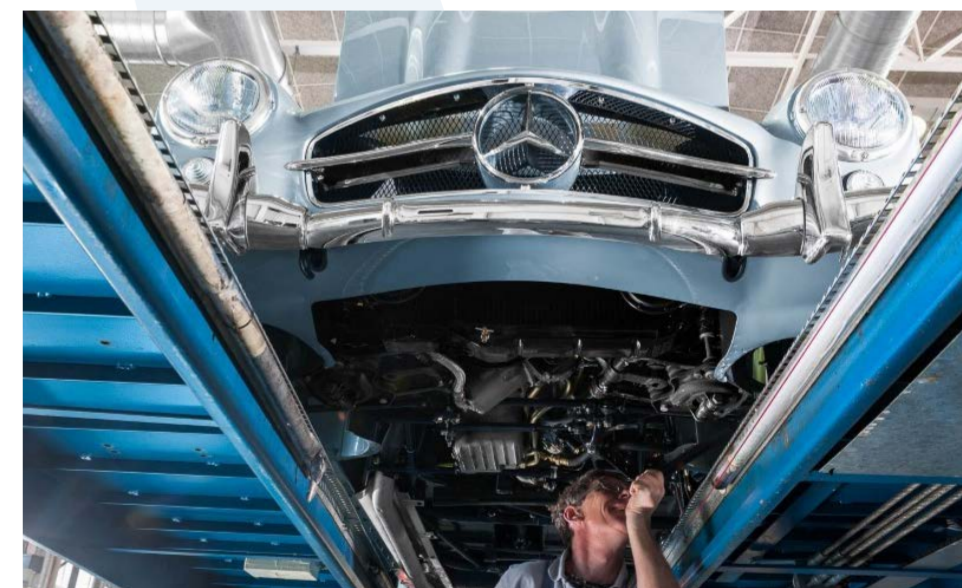
Návrat Gullwingu

Pokud jde o přesnost a přizpůsobení barev, disponuje Standox nejlepšími odbornými předpoklady pro vynikající výsledek. Specialisté na veterány na ně při obnově klasického vozu spoléhají zejména tehdy, když je třeba najít specifickou barvu.



Slavný Mercedes-Benz 300 SL Gullwing byl zkonstruován mezi roky 1954 a 1957. Vyrobeno bylo pouze 1 400 vozů. Z toho okolo 80 % bylo vyvezeno do USA včetně jednoho z roku 1955, který byl restaurován v Mercedes-Benz Classic Center v německém Fellbachu. Nový majitel tohoto klasického vozu, sběratel z Německa, jež vzal do Fellbachu na renovaci. Záhy se ukázalo, že vůz byl dříve nesprávně restaurován a následně přelakován. Z tovární dokumentace z roku 1955 bylo zjištěno, že toto stříbrné vozidlo bylo původně nalakováno světle modrou metalickou barvou.

Po diskuzi s majitelem bylo odsouhlaseno, že nádhernému klasickému vozu bude vrácena jeho původní barva. Jelikož ale světle modrá metalická barva byla před 50 lety namíchána pouze pro sedm vozidel, bylo hledání správného odstínu velmi komplikované. Kromě toho bylo zjištěno, že barevné označení Mercedes-Benz DB 353 bylo později přifaženo jinému odstínu modré. Při vytváření barvy se ale odborníci ve Fellbachu nespolehali pouze na své vlastní know-how, ale přizvali také koloristické experty Standox z Wuppertalu. Odvodili barvu



podle archivních vzorků z Classic Center ve Fellbachu a s pomocí moderních produktů vytvořili nový hybridní vzorec. Při obnově barev, která byla prováděna výhradně s produkty Standox, pracovali lakovníci mimo jiné s přínavostním základem Standox Etching Adhesion Primer U3100, plněným Standox VOC Nonstop Primer Surfacer U7580, vrchním lakem Standox VOC 2K Topcoat, vodou ředitelným systémem báze Standox Basecoat a čirým lakem Standox VOC Xtra Clear K9560.

Classic Car Center a Standox mají za sebou mnoho let společné práce. Hmatatelným důkazem tohoto spojení je i speciální příručka o lakování klasických vozů Mercedes-Benz, kterou Classic Center společně s námi vytvořilo.

Historii vztahů mezi Mercedes-Benz Classic Center a Standox, stejně jako podrobnosti o restaurování gullwingu, lze nalézt na www.standox.com/Fellbach.

Z bodu A do bodu B se dostaneš jakýmkoliv autem. S některým tě to ale baví víc. Přesně tak chceme, aby nás vnímali naši zákazníci

Letos v květnu se plzeňská společnost Lak Racing přestěhovala do zcela nového areálu v Chotíkově. Na zelené louce zde vyrostl moderní areál, kde zákazníci najdou komplexní služby v rámci péče o své vozy. Multifunkční opravárenské centrum na vás zapůsobí opravdu velkolepě, a jelikož jeho majitelé vždy dělají vše naplno, neváhali jsme ani chvíli a zajeli jsme jednoho ze spoluzakladatelů, Michala Žálce, důkladně vyzpovídat.



Zleva David Prošek a Michal Žálec.

Jak ses dostal k lakování? Slyšel jsem, že tvá cesta se měla ubírat zcela jiným směrem.

Ta cesta měla jít hodně někam jinam [smích]. Původně jsem se vyučil kuchařem, pracoval jako kuchař nějakou dobu v Německu. Remeslo mě bavilo, bylo to krásné. A hlavně tam byla i krásná dcera majitele [smích]. Později, když jsem tam vozil nějaká auta na laky, vždycky jsem to tam okukoval a začal si říkat, že to je ten směr, kterým bych se chtěl v životě ubírat. Pozoroval jsem jejich práci a řekl jsem si, že se jím musím naučit. Tenkrát jsem se seznámil i s tou dcerou pana majitele, začali jsme spolu chodit a já tam postupem času začal pomáhat, až jsem se dostal k tomu lakování. To bylo, myslím, v roce 1999.

Jak sis tedy začal osvojuvat umění lakování?

Na začátku to bylo sledování, jak se ta práce vůbec dělá. Začal jsem pomáhat s broušením a odmašťováním dílů. Bavilo mě to takovým způsobem, že jsem kromě pozorování ostatních sháněl nějakou dostupnou literaturu a technické listy, abych si vůbec přečetl všechny ty postupy a informace o používaných materiálech. Zajímalo mě to, jak který materiál vlastně funguje. To mě hrozně zajímalo a bavilo mě to zkoušet v praxi. Vzlít šmirgl a jít obrousit nějaké ty dveře a vidět výsledek, jak z nabouraných a křivých dveří vzniknou zase nové. Jak se podaří díl vytvarovat. Je to prostě sochařská... umělecká práce. A finále toho lakování je prostě, nevím, jak bych to nejlépe nazval, božské. Je to krásné, když člověk vidí ten výsledek. Když přijede nabourané auto, je odřené, zmuclané a pak najednou vyjede z toho boxu. Celé se krásně leskne, je to nepopsatelný zážitek. Proto mě to strašně bavilo. A zároveň mě to hnalo k tomu, že se to chci naučit.

Slyšel jsem ale, že sis lakování vyzkoušel i z jiného úhlu a že jsi měl možnost si naši branži vyzkoušet z pohledu obchodníka?

Ano, dostal jsem tenkrát nabídku z průmyslu dělat technika a zároveň obchodníka. Tak jsem to šel vyzkoušet. Po nějakém půlroce jsem ale zjistil,



že to nebude úplně práce pro mě. Jezdil jsem strašně kilometry, desítky až stovky kilometrů denně. A tím, že ta firma, pro kterou jsem pracoval, sídlila na Moravě, často jsem kromě toho musel dojíždět z Plzně na Moravu, což bylo časově strašně náročné, a úplně jsem se v tom nezhledl. Tímto směrem jsem prostě do budoucna jít nechtěl.

Často mluvíš o tvém společníkovi ve firmě, Davidovi Proškovi. Jak a kdy jste se potkali a za co je kdo z vás ve firmě zodpovědný?

David Prošek je můj nejlepší kamarád ze základky, potkali jsme se v páté třídě. Já jsem tenkrát chodil do cěčka, on do běčka. Pak ho v páté třídě přeřadili k nám. A od té doby jsme se skamarádili a jsme vlastně doposud spolu. On je vyučený automechanik a spolu jsme začali a v roce 2008 založili firmu. Tím iniciátorem jsem byl já, chtěl jsem, abychom se postavili na své nohy a něco v životě dokázali. Ráno se probouzím s myšlenkou, že chci věci dělat lépe, chci nabízet více než ostatní, chci věci pořád zdokonalovat. To je takový můj životní motor, který mě pohání dále, to je to, co mě naplňuje. Kdyby mě práce nebavila, tak nejsme tam, kde teď momentálně jsme. Tehdy jsem oslovil Davida, abychom to šli společně zkusit a že si myslím, že v tom budeme dobří. A vzhledem k tomu, že on je vyučený automechanik, tak už v té době jsem přemýšlel o tom, že bychom mohli tu autolakovnu rozšířit o segment mechanické části. Dneska se ukazuje, že to byl správný směr, že už to teď není jenom o tom lakování, ale i o kompletaci těch aut a dalších opravách. Prostě kompletní služba včetně závěrečného umytí a vyčištění auta. No a já se dneska starám o lakovnu a David o klempírnu a mechanickou dílnu. A funguje to velmi dobře.

Jestli si to dobře vybavuji, tak jste začínali v mnohem skromnějších podmínkách ve Vlčkůvce?

Začali jsme v Dolní Vlčkůvce. Když jsem dostal tehdy ten nápad dělat sami na sebe, začal jsem sledovat inzeráty na vhodné prostory. Tenkrát jsme samozřejmě neměli žádné peníze, ani já, ani David. Jak mi, tak Davidovi rodiče dodnes bydlí v paneláku, takže nikdo nám na to v té době nedal ani korunu, ani nám nikdo žádné peníze nepůjčil. Podařilo se sehnat halu v Dolní Vlčkůvce, což bylo docela štěstí, protože v ní byla lakovna, která tam skončila, a ty prostory se docela podobaly tomu, jak by lakovna měla aspoň tak nějak drobet vypadat. Takže jsem oslovil Davida, že zkusíme tu lakovnu. David je takový rozvážený člověk ve znamení Vah, já jsem Lev, hrozný střelec a iniciátor. Já jedu jako zvíře [smích], on mě v některých věcech umírňuje, na druhou stranu mi nechává volně ruce a věří tomu, že nápad, který třeba já vymyslím a který pak dáme spolu dohromady, dopadne. Strašně nám to pasuje dohromady, nikdy se mezi sebou nehádáme. A to je asi ten recept, jak spolu vydržet. Podnikáme spolu jedenáctý rok. Takže tam jsme takhle spolu začali.



Původní prostory ve Vlčkůvce.

Jaké byly začátky na vlastní noze?

Začínali jsme ve dvou. Nakoupili jsme nářadí za peníze, které jsme měli našetřené, a vzali si lakovací box na splátku. Ten box byl v té době jediná věc, na kterou nám někdo byl ochotný půjčit peníze. Kábina stála milion korun, pro nás tehdy šílená a nepředstavitelná částka. Tehdy jsme vydělávali do dvaceti tisíc korun a ani to možná ne. Říkali jsme si, že jestli to nedopadne, máme do smrti co splácet. Naštěstí se to povedlo.

Snažil jsem se zmapovat, jak to chodí v Plzeňském kraji, jak se kde auta dělají. Nějaké zkušenosti jsem měl z předchozích zaměstnání. A na základě toho jsem věděl, že chci dělat věci lépe a jinak. Ono je to v podstatě jako s auty. Dneska se z bodu A do bodu B dostaneš jakýmkoliv autem. S některým tě to ale baví mnohem víc. Přesně tak chceme, aby nás vnímali naši zákazníci! V tom je podle mě podstata naší firmy. Od začátku jsme si s tím chtěli dát víc práce, aby byla vidět kvalita, abychom poskytovali služby navíc, lépe jednali se zákazníky. Prostě jinak, než to dělala konkurence. Nešlo nám o to, dělat levně, kombinace něčeho levného a kvalitního totiž nikdy nefungovala a ani fungovat nebude. To se nám, myslím, vyplatilo, to byl potenciál našeho úspěchu.

Jak dlouho to trvalo, kdy jste si řekli, že by to mělo všechno dobře dopadnout a nemuseli se strachovat o splácení toho lakovacího boxu?

[smích] Začátky byly strašně kruté, když si na to dneska vzpomenu. Dnes si proto vážím každé koruny. Nejsem člověk, který by rozhazoval, protože vím, jak to zkraje bylo všechno složité. Mně se třeba ještě po dvou letech našeho podnikání stalo, že můj kamarád slavil narozeniny, byt osmdesát kilometrů tady od Plzně, a já neměl ani na naftu do auta a nemohl za něj přijet. Takže i takové fáze jsme zažívali. Ale já věřil, že to dáme, i když v té době každý chtěl všechno jen to nejlevnější. Přesto jsem věděl, že se ten trend jednou musí otočit, že lidé budou chtít kvalitu, službu, přístup a cena nebude stát na úplně prvním místě. Tlak na cenu se zůstává stále, ale vydrželi jsme, až se to začalo obracet k lepšímu a lidé trvají na stále vyšší úrovni služeb.

Dobře vás známe z vaší původní lakovny ve zmiňovaném Dolním Vlčkůvce. Kdy jste začali přemýšlet, že jsou vám zdejší prostory malé a pro další rozvoj se musíte přestěhovat do nových prostorů?

Měli jsme to v hlavě od nějakého pátého roku, kdy jsme ve Vlčkůvce fungovali a začalo se to nějak více zlepšovat. Díky naší reklamě, a tím teď nemyslím v rádiu, televizi, na internetu, ale já jsem zastáncem toho, že naši reklamou je naše odvedená práce, se nám dříve získávali další zákazníci. Právě díky referencím od původních zákazníků si nás vyhledávali sami. A v té době jsem začal koketovat s myšlenkou, že bychom se měli rozšířit a posunout o kus dál. Na trhu bylo vidět, že na naše dosavadní aktivity je potřeba nabídnout další věci. Lidé vyžadují komfort a nechtějí věci řešit na více místech. Proto jsem chtěl komplexní centrum, abychom byli schopni opravit vše od A až po Z. Lidé se mě ptají, co všechno u nás vlastně děláme. No a já už dneska jednotvárně odpovídám, že úplně všechno. Nejsem člověk, který by rozhazoval, protože vím, jak to zkraje bylo všechno složité. Mně se třeba ještě po dvou letech našeho podnikání stalo, že můj kamarád slavil narozeniny, byt osmdesát kilometrů tady od Plzně, a já neměl ani na naftu do auta a nemohl za něj přijet. Takže i takové fáze jsme zažívali. Ale já věřil, že to dáme, i když v té době každý chtěl všechno jen to nejlevnější. Přesto jsem věděl, že se ten trend jednou musí otočit, že lidé budou chtít kvalitu, službu, přístup a cena nebude stát na úplně prvním místě. Tlak na cenu se zůstává stále, ale vydrželi jsme, až se to začalo obracet k lepšímu a lidé trvají na stále vyšší úrovni služeb.



době jsem začal koketovat s myšlenkou, že bychom se měli rozšířit a posunout o kus dál. Na trhu bylo vidět, že na naše dosavadní aktivity je potřeba nabídnout další věci. Lidé vyžadují komfort a nechtějí věci řešit na více místech. Proto jsem chtěl komplexní centrum, abychom byli schopni opravit vše od A až po Z. Lidé se mě ptají, co všechno u nás vlastně děláme. No a já už dneska jednotvárně odpovídám, že úplně všechno. Nejsem člověk, který by rozhazoval, protože vím, jak to zkraje bylo všechno složité. Mně se třeba ještě po dvou letech našeho podnikání stalo, že můj kamarád slavil narozeniny, byt osmdesát kilometrů tady od Plzně, a já neměl ani na naftu do auta a nemohl za něj přijet. Takže i takové fáze jsme zažívali. Ale já věřil, že to dáme, i když v té době každý chtěl všechno jen to nejlevnější. Přesto jsem věděl, že se ten trend jednou musí otočit, že lidé budou chtít kvalitu, službu, přístup a cena nebude stát na úplně prvním místě. Tlak na cenu se zůstává stále, ale vydrželi jsme, až se to začalo obracet k lepšímu a lidé trvají na stále vyšší úrovni služeb.

Kdo jsou dnes vaši zákazníci?

Naše zákazníci tvoří především firemní klientela, leasingové společnosti a autorizované servisy, které nedisponují svými lakovními nebo mají převís potávků. To bereme i jako určitou referenci, protože zde musíme dokázat, že jsme schopni splnit kvalitativní kritéria různých automobilů. Asi 20 % tvoří privátní zákazníci, kteří u nás řeší především pojistné události.

Když se ohlédnete zpátky, je něco, co tě nabíjí a utvrďuje tě v tvé práci, že jdete správným směrem? A naopak

Nejvíce mě nabíjí zpětná vazba od klientů, když nás pochválí, posílají nám e-maily, že jsme odvedli krásnou práci a že jsou nadmíru spokojeni. Že takový výsledek ještě neviděli, že jsou spokojeni s jedním naším technikem, po kterých také chci, aby se k zákazníkům chovali nadmíru slušně. To je zpětná vazba, která mě posiluje a dennodenně nabíjí. To je pro mě to nejvíce, když se dozvím, že nás někdo chválí. Když vidím naše lidi, že se jim u nás líbí, jak krásně pracují a baví je to. Když přijdu a řeknu, že jsme tady pro ně udelali prostředí, které odjinud neznají. Čtěl jsem to vybudovat i pro naše lidi, byl to můj sen a vycházel jsem z toho, kde bych chtěl pracovat. Já i bych chtěl dělat s tím nejmodernějším nářadím a technologiemi. A ti lidé to poznají, cítí to tak a sami řeknou, že jde jim jim takové vybavení nekoupili. Vědí, že to stojí spoustu peněz. Čením si toho, že dovedou říci, že i právě proto se jim u nás dobře pracuje. Chci s nimi být kamarád a hezky s nimi vycházet, protože bez nich bych to nebyl schopen vůbec realizovat. To prostě nejde. Takže se snažím k nim slušně chovat, oni se slušně chovají ke mně. Myslím, že tady máme výbornou partii lidí a výborné spolu vyzdámě.

Proč sis už do Vlčkůvce a nyní i sem do nového areálu v Chotíkově vybral jako dodavatele lakovacích materiálů Servind?

Proč jsem si vybral Servind? To je úplně jednoduchá otázka – protože to děláte stejně jako my. Máte to v hlavách podobně nastavené jako já, chcete dát zákazníkovi maximum, chcete pracovat s dobrými a zdravými firmami, chcete nabízet jen ty nejvyšší kvalitu materiálu, které jsou dnes dostupné na trhu. Stejně tak to cítím já a spojení naší firmy s naší, to je v kontextu to nejlepší, co prostě může být. Nestydím se říct, že bez vás bych nebyl, kde jsem. Protože to tak je a protože mi v tom pomáháte, jak s výbornými materiály, tak i vaším přístupem. Máte skvělé techniky a lidský přístup. Jste firma na správném místě a troufám si říct, že jeden z nejlepších dodavatelů, které vůbec máme. A to je jediné, co se týká mého snu, nemám ho úplně vyříděn. Líbí se mi starší auta. Jediné, co bych chtěl, taková ta meta, tak se mi líbí strašně Porsche RS, tím bych si asi splnil svůj sen. Jednou jsem ho měl, a to bylo opravdu krásné.

Vlastně se skoro celý svůj život točíš kolem aut, máš rád, v leccems se svezl. Máš třeba nějaký svůj splněný sen, nebo naopak po práci auta nechceš ani vidět?

Auta mě strašně baví. Kdybych se tomu ale věnoval ještě jako koníčku, tak to už bych nechtěl domů vůbec [smích]. Ale pokud by se mi někdy uvolnil ruce a nějaký ten čas, tak bych se chtěl věnovat autům. Baví mě youngtimery a chtěl bych auta renovovat, sbírat je. Máme tady nějaké zajímavé kusy, příši nám na ně, nejsme schopni na nich dělat ani je nějak schovat. Co se týká mého snu, nemám ho úplně vyříděn. Líbí se mi starší auta. Jediné, co bych chtěl, taková ta meta, tak se mi líbí strašně Porsche RS, tím bych si asi splnil svůj sen. Jednou jsem ho měl, a to bylo opravdu krásné.

Co děláš, když v práci zrovna nejsi, když je dovolená nebo když máš možnost být o víkendů doma?

Já jsem workoholik. Potřebuji být v neustálém dění, být tak nějak rozjetý. Jakmile mám chvíli klid, třeba o víkend, dovolené, tak už bych řekl, že mně ta práce začíná scházet. Já si vůbec nedovedu představit, že by mě být někdy nějaký důchod, že bych z toho kola měl vypadnout. To je právě, když se ještě vrátím k té jedné z předchozích otázek, že bych si někdy řekl, že firmu prodám a že se nechám zaměstnat. To bych se

zbláznil. V tom kole jsem tolik let, tak já si to vůbec nedovedu představit. Neumím si představit, kdyby mi nezavolalo sto telefonů, nemluvil jsem s padesáti lidmi denně. Když pak přijdu domů, odpočívám. Ten můj odpočinek ale spočívá v tom, že si pustím televizi a nějak relaxuji, koukám stejně skrz tu televizi, já ji vlastně ani nevidím. Utídní si myšlenky, co bychom mohli zlepšit, co bychom mohli dělat jinak. Takže to vlastně ani není můj odpočinek. A pak samozřejmě s rodinou rádi vyjedeme někam na výlet. Když pak ale někde chvíli sedíme, tak už zase nedokážu jen tak odpočívat, já zase přemýšlím, co bych dělal [smích].

Co se týká profesního života, dá se říci, že jste si s Davidem splnili svůj pracovní sen, nebo máš nějakou metu ještě před sebou?

Ta meta tam je pořád, pořád chceme věci zdokonalovat. Vedle jsme přikoupili ještě pozemek 7 000 čtverečních metrů. David mi říká, že jsem blázen. Jsem ještě stále polibněný i tím průmyslem, když jsem jezdil po průmyslových lakovnách. Moc se mi to taky líbilo, nastavovali jsme roboty, stříkali jsme proti vodní cloně a různé další zajímavé věci. Byl jsem ve fabrice, v Helle, kde se lakují světlometry, a to na mě taky udelalo dojem. Někte do tam v hledáčku vzadu je. Dá-li pánbůh štěstí a zdraví, protáhneme bez toho to strocentné nejde, a všechno se povede, tak to průmyslové lakování bych ještě chtěl zkusit realizovat.

Proč sis už do Vlčkůvce a nyní i sem do nového areálu v Chotíkově vybral jako dodavatele lakovacích materiálů Servind?

Proč jsem si vybral Servind? To je úplně jednoduchá otázka – protože to děláte stejně jako my. Máte to v hlavách podobně nastavené jako já, chcete dát zákazníkovi maximum, chcete pracovat s dobrými a zdravými firmami, chcete nabízet jen ty nejvyšší kvalitu materiálu, které jsou dnes dostupné na trhu. Stejně tak to cítím já a spojení naší firmy s naší, to je v kontextu to nejlepší, co prostě může být. Nestydím se říct, že bez vás bych nebyl, kde jsem. Protože to tak je a protože mi v tom pomáháte, jak s výbornými materiály, tak i vaším přístupem. Máte skvělé techniky a lidský přístup. Jste firma na správném místě a troufám si říct, že jeden z nejlepších dodavatelů, které vůbec máme. A to je jediné, co se týká mého snu, nemám ho úplně vyříděn. Líbí se mi starší auta. Jediné, co bych chtěl, taková ta meta, tak se mi líbí strašně Porsche RS, tím bych si asi splnil svůj sen. Jednou jsem ho měl, a to bylo opravdu krásné.

Vlastně se skoro celý svůj život točíš kolem aut, máš rád, v leccems se svezl. Máš třeba nějaký svůj splněný sen, nebo naopak po práci auta nechceš ani vidět?

Auta mě strašně baví. Kdybych se tomu ale věnoval ještě jako koníčku, tak to už bych nechtěl domů vůbec [smích]. Ale pokud by se mi někdy uvolnil ruce a nějaký ten čas, tak bych se chtěl věnovat autům. Baví mě youngtimery a chtěl bych auta renovovat, sbírat je. Máme tady nějaké zajímavé kusy, příši nám na ně, nejsme schopni na nich dělat ani je nějak schovat. Co se týká mého snu, nemám ho úplně vyříděn. Líbí se mi starší auta. Jediné, co bych chtěl, taková ta meta, tak se mi líbí strašně Porsche RS, tím bych si asi splnil svůj sen. Jednou jsem ho měl, a to bylo opravdu krásné.

Co děláš, když v práci zrovna nejsi, když je dovolená nebo když máš možnost být o víkendů doma?

Já jsem workoholik. Potřebuji být v neustálém dění, být tak nějak rozjetý. Jakmile mám chvíli klid, třeba o víkend, dovolené, tak už bych řekl, že mně ta práce začíná scházet. Já si vůbec nedovedu představit, že by mě být někdy nějaký důchod, že bych z toho kola měl vypadnout. To je právě, když se ještě vrátím k té jedné z předchozích otázek, že bych si někdy řekl, že firmu prodám a že se nechám zaměstnat. To bych se

zbláznil. V tom kole jsem tolik let, tak já si to vůbec nedovedu představit. Neumím si představit, kdyby mi nezavolalo sto telefonů, nemluvil jsem s padesáti lidmi denně. Když pak přijdu domů, odpočívám. Ten můj odpočinek ale spočívá v tom, že si pustím televizi a nějak relaxuji, koukám stejně skrz tu televizi, já ji vlastně ani nevidím. Utídní si myšlenky, co bychom mohli zlepšit, co bychom mohli dělat jinak. Takže to vlastně ani není můj odpočinek. A pak samozřejmě s rodinou rádi vyjedeme někam na výlet. Když pak ale někde chvíli sedíme, tak už zase nedokážu jen tak odpočívat, já zase přemýšlím, co bych dělal [smích].

Co se týká profesního života, dá se říci, že jste si s Davidem splnili svůj pracovní sen, nebo máš nějakou metu ještě před sebou?

Ta meta tam je pořád, pořád chceme věci zdokonalovat. Vedle jsme přikoupili ještě pozemek 7 000 čtverečních metrů. David mi říká, že jsem blázen. Jsem ještě stále polibněný i tím průmyslem, když jsem jezdil po průmyslových lakovnách. Moc se mi to taky líbilo, nastavovali jsme roboty, stříkali jsme proti vodní cloně a různé další zajímavé věci. Byl jsem ve fabrice, v Helle, kde se lakují světlometry, a to na mě taky udelalo dojem. Někte do tam v hledáčku vzadu je. Dá-li pánbůh štěstí a zdraví, protáhneme bez toho to strocentné nejde, a všechno se povede, tak to průmyslové lakování bych ještě chtěl zkusit realizovat.

Proč sis už do Vlčkůvce a nyní i sem do nového areálu v Chotíkově vybral jako dodavatele lakovacích materiálů Servind?

Proč jsem si vybral Servind? To je úplně jednoduchá otázka – protože to děláte stejně jako my. Máte to v hlavách podobně nastavené jako já, chcete dát zákazníkovi maximum, chcete pracovat s dobrými a zdravými firmami, chcete nabízet jen ty nejvyšší kvalitu materiálu, které jsou dnes dostupné na trhu. Stejně tak to cítím já a spojení naší firmy s naší, to je v kontextu to nejlepší, co prostě může být. Nestydím se říct, že bez vás bych nebyl, kde jsem. Protože to tak je a protože mi v tom pomáháte, jak s výbornými materiály, tak i vaším přístupem. Máte skvělé techniky a lidský přístup. Jste firma na správném místě a troufám si říct, že jeden z nejlepších dodavatelů, které vůbec máme. A to je jediné, co se týká mého snu, nemám ho úplně vyříděn. Líbí se mi starší auta. Jediné, co bych chtěl, taková ta meta, tak se mi líbí strašně Porsche RS, tím bych si asi splnil svůj sen. Jednou jsem ho měl, a to bylo opravdu krásné.

Vlastně se skoro celý svůj život točíš kolem aut, máš rád, v leccems se svezl. Máš třeba nějaký svůj splněný sen, nebo naopak po práci auta nechceš ani vidět?

Auta mě strašně baví. Kdybych se tomu ale věnoval ještě jako koníčku, tak to už bych nechtěl domů vůbec [smích]. Ale pokud by se mi někdy uvolnil ruce a nějaký ten čas, tak bych se chtěl věnovat autům. Baví mě youngtimery a chtěl bych auta renovovat, sbírat je. Máme tady nějaké zajímavé kusy, příši nám na ně, nejsme schopni na nich dělat ani je nějak schovat. Co se týká mého snu, nemám ho úplně vyříděn. Líbí se mi starší auta. Jediné, co bych chtěl, taková ta meta, tak se mi líbí strašně Porsche RS, tím bych si asi splnil svůj sen. Jednou jsem ho měl, a to bylo opravdu krásné.

Co děláš, když v práci zrovna nejsi, když je dovolená nebo když máš možnost být o víkendů doma?

Já jsem workoholik. Potřebuji být v neustálém dění, být tak nějak rozjetý. Jakmile mám chvíli klid, třeba o víkend, dovolené, tak už bych řekl, že mně ta práce začíná scházet. Já si vůbec nedovedu představit, že by mě být někdy nějaký důchod, že bych z toho kola měl vypadnout. To je právě, když se ještě vrátím k té jedné z předchozích otázek, že bych si někdy řekl, že firmu prodám a že se nechám zaměstnat. To bych se

Děkujeme za rozhovor.

Jak se lakovala tramvaj T3 Coupé

V minulém vydání jsme vám v rozhovoru představili českou nadějnou designérku Annu Marešovou, která pro Dopravní podniky hl. města Praha navrhla výtletní tramvaj T3 Coupé.

Ta vychází z dobře známé tramvaje T3, kterou dnes můžeme vidět jezdit po Praze. Je navíc doplněna dalšími prvky, které známe třeba z tramvají T1, legendárního autobusu Škoda 706 RTO, ale samozřejmě i autorských nápadů designérky. Pořádilo nás, že jsme byli osloveni ke spolupráci a poradenství během lakování. Náš kolega Josef Tafat se aktivně

podílel nejen na výběru adekvátních lakovacích materiálů, dohlížel na jejich aplikaci, ale během toho všeho stihl jednotlivé lakýrnické práce zdokumentovat. Dnes tady máte možnost ve zkratce vidět, jak lakýrnické práce na tramvaji, která získala mezinárodní ocenění Red Dot Honourable Mention 2019, postupně probíhaly.



Záběr ze slavnostní první jízdy tramvaje T3 Coupé.



Hrubá stavba, při které byly použity původní díly z tramvaje T3 a nové díly podle návrhu Anny Marešové.



Po důkladné předpřípravě byl aplikován Mäder Etokat Aktiv Primer.



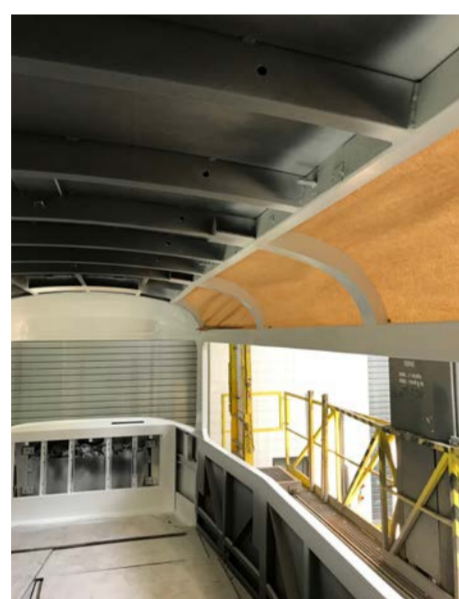
Nástřik vnitřních nepohledových částí o spodku vozu materiálem Mäder Aquaverm Grimmer Farbe.



Tramvaj po tmelení a vybrušení. Na probrusy byl znovu použit EP zklád.



Následoval plnění Standofleet Grundier Filler.



Pohledové části interiéru byly lakovány 2K HS Topcoat v poleklesu.



Vybrušená a zalepená tramvaj pro vrchní barvy.



Nástřik dvouvrstvou modrou perleti Standoblieu.



Maskování před druhým třívrstvným odstínem bílá perleť.



Po aplikaci nástřiku perleti před bezbarvým lakem.



Po prvním bezbarvém laku Standofleet HS Plus Klarlack, tužením 3 : 1.



Po finálním bezbarvém laku Standofleet HS Plus Klarlack s tužením 5 : 3 v anti-graffity variantě.

Dokončovací práce obsahovaly zabrušování a zalešťování smítek. Dále byl aplikován transparentní protiskluzový nástřik na pochozí část střechy.

Zeptali jsme se na zkušenosti s chemií a autokosmetikou Flowey

Produkty lucemburské značky Flowey nacházejí uplatnění u nových zákazníků. V jejich portfoliu najdete sortiment pro portálové i ruční mytí. Oblíbené jsou nejenom v myčkách autorizovaných servisů pro nejručnější značky osobních vozů. O jejich kvalitách se ale přesvědčila i mycí centra dopravních společností nebo i mycí střediska pro mytí vlaků. Oslovili jsme proto jednoho současného a jednoho nového zákazníka, aby se s vámi podělili, jak jsou s produkty Flowey spokojeni.

1. Jak dlouho pracujete se společností Servind, resp. značkou Flowey, a proč jste se pro ni rozhodl?
2. Jak jste s výrobky a službou našich specialistů spokojen? Co byste vyzdvihl a kde je prostor ke zlepšení?
3. Jaké máte plány do budoucna?
4. Doporučil byste značku Flowey a proč?

Verold Benešov, spol. s r.o.

Tomáš Černý, vedoucí pobočky



Tomáš Černý, vedoucí pobočky.

1. Se společností Servind spolupracujeme zhruba rok, a proč jsme si vybrali právě produkty Flowey? Tak to bylo jednoduché, sháněli jsme dodavatele, který nám komplexně zajistí vše, co potřebujeme, a sjednotí produkty na myčce. Rozhodujícím faktorem byla cenová nabídka a samozřejmě kompletní prezentace produktů.
2. Určitě bych vyzdvihl to, že vaše společnost má zaměstnance, kteří nás pravidelně navštěvují, informují nás o novinkách a změnách. Ptají se, jestli jsme spokojeni, zda nepotřebujeme s něčím pomoci, poradit. Jsou ochotni tu strávit celý den a perfektně proškolili naše zaměstnance na myčce. Dále bych vyzdvihl dávkovací pumpy, které nám markantně snížily spotřebu



Náš zástupce pro značku Flowey Luboš Šika s vedoucím myčky Janem Maškem.

3. Plány pro letošní rok byly pro naši firmu poměrně velké a ambiciózní, hlavně se to týkalo elektromobility, která se dotkne všech autorizovaných servisů Škoda, na což my už jsme připraveni, jelikož jsme vše dokončili v říjnu. Máme kompletně vybavený servis připravený pro nástup elektrických vozidel značky

Škoda. Další vřzvou pro letošní rok je předání a vybavení klempírny, protože chceme být od příštího roku autorizovanou a certifikovanou klempírnou. Při těchto pracích zároveň nově vybudujeme a zpříjemníme zázemí našim zaměstnancům.

4. Značku Flowey bych určitě doporučil, protože je kvalitní a já vždy tyto věci posuzuji samozřejmě i v závislosti na ceně, jelikož mytí auta v autorizovaných servisech Škoda patří mezi standardní služby pro zákazníka, která je pro servis ztrátová. Každopádně když si zákazník přebírá své auto po servisu a je hezky umyté a ošetřené kvalitním voskem včetně vyčištěného interiéru, je to právě první kontakt s vozidlem, který dělá ten největší dojem.



NICOTRANS a.s., České Budějovice

Vít Lidral, vedoucí myčky



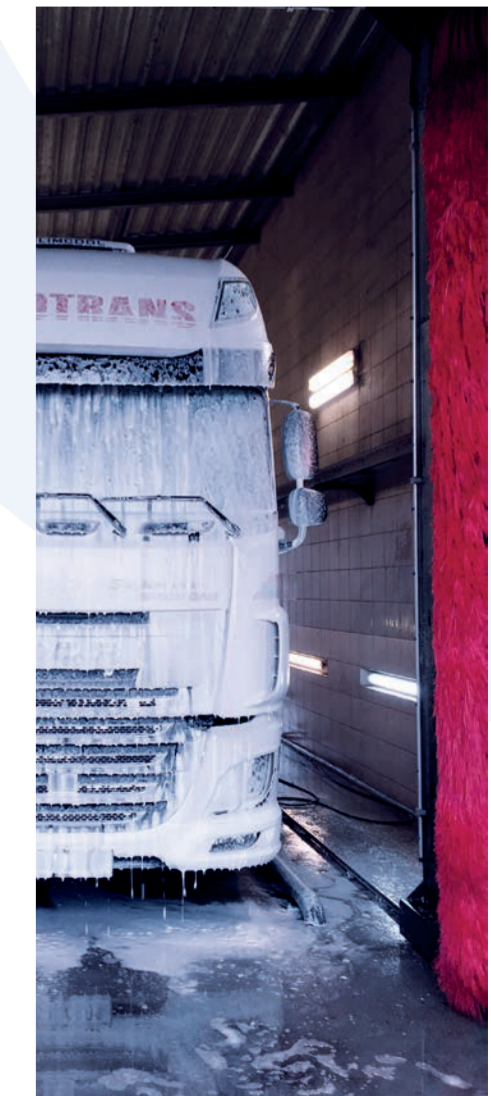
Zleva Luboš Šika a Vít Lidral, vedoucí myčky.

1. S vaší společností spolupracujeme zhruba 4,5 roku. Tehdy to začalo tím, že jsme poptávali adekvátního dodavatele s produkty pro mytí kamionové dopravy. Poptali jsme několik dodavatelů, a právě vaše firma s produkty Flowey nám vyšla nejvíce vstříc, a to jak cenově, tak i širokou nabídkou různých prostředků. To, co nebylo, nám dokázala sehnat, popřípadě vyrobit.

2. S produkty Flowey jsem maximálně spokojen. Všechno funguje, já sám se účastním například i čištění interiéru vozidel a čištění v naší portálové myčce. Spokojenost se službou specialistů? Tam také není co výtknout. Sami mi nabízejí různé nové výrobky k testování, poskytnou mi vzorek, který si mohu sám vyzkoušet, a udělat si tak na daný produkt svůj vlastní názor. U jiných firem, které se k nám snaží prorazit se svými výrobky, jsme si museli vzorky zakoupit a pak vyzkoušet, což se mi, upřímně, nelíbilo. A za co jsem hrozně rád, je třeba to, že jsem jednou poprosil, zda ve Flowey nemají v sortimentu banánový šámpón, a do tří měsíců ho pro nás vyrobili, což je prostě bomba. Další věc, kterou oceňuji, je dodávka zboží. Firma Servind má své stanovené závozné dny a dodání zboží je vždy bezproblémové. Jedinou výhradou, nebo spíše věcí, kterou bych ocenil, je přehledný katalog s kompletním sortimentem.

3. Plány do budoucna zatím žádné nemáme. My jako firma Nicotrans máme svůj servis, lakovnu, kde mimochoodem lakujeme se značkou Standox, portálovou myčkou, poskytujeme i mytí osobních automobilů a čištění interiéru. Ale do budoucna nikdy nevíte, tam bych to nechal otevřené.

4. Značku Flowey bych jednoznačně doporučil díky péči, kterou nám dáváte. Vaše produkty fungují, dokážete být flexibilní, co se týče ceny a již zmínovaného dodání. Nikdy se nám nestalo, že byste produkty, které od vás odebíráme, neměli skladem, což je také důležité, protože máme velký odbyt jak v portálové myčce, tak při práci na čištění interiéru.



Aplikace aktivní pěny EVTCL Truck Cleaner N1.

Pokračování ze strany 1 | **Ne každá módní barva se musí objevit na autech**



Každá generace má své vlastní barevné preference

V Axaltě jsou tato zjištění prezentována v konceptních demonstracích na každoročních výstavách barev Colour Shows, které nabízejí klíč k odhalení barevných trendů pro nadcházející tři až čtyři roky. Colour Shows představují současné barevné trendy a inovace v technologii a pigmentech a pomáhají výrobcům automobilů včas reagovat na barevné preference zákazníků.

Identifikace správných barevných trendů je však pouze jednou stranou mince. Ne každá barva končí na autech. Důvody obvykle nesouvisí s estetikou, ale mají mnohem více společného s praktickými aspekty výroby. Jedním z hlavních problémů je například to, zda jsou pigmenty potřebné pro barvu dostupné na trhu v dostatečném množství a kvalitě. Výrobci automobilů kladou velký důraz na to, aby bylo možné použít barvu ve stejné kvalitě a přesně stejné odstínu na

všech výrobních místech po celém světě. Proto předtím, než se rozhodnou pro určitou barvu, zkontrolují nejen, zda její konkrétní dodavatel může zaručit, že potřebné pigmenty budou trvale k dispozici, ale také, zda je schopen je po logistické stránce dodat.

Lakování při opravách je důležité kritérium

Při výrobě je důležité přemýšlet ještě o krok dále. Musí se zajistit, aby náhodné poškození laku bylo možné později správně opravit v lakovnách. Z tohoto důvodu je opravárenské lakování důležitým kritériem pro automobilový průmysl při zavádění nové barvy. Výrobci automobilů tak při vývoji svých barev neberou v úvahu pouze sériovou barvu ve výrobě, ale také potenciální autoopravárenské lakování. Úzká spolupráce odborníků Axalty se značkou opravárenských laků Standox jim poskytuje velkou výhodu. Nebývá totiž pravidlem, že každý dodavatel nátěrových hmot do sériové výroby má napojení a zkušenosti s vývojem

odstínů též v sektoru jejich oprav. A také ne každý výrobce opravárenských autolaků je napojený na výrobu sériových laků pro automobilky. To samozřejmě výrazně usnadňuje slávení sériových barev s komponenty určenými pro jejich následné opravy.

Gunter Richter, který pracuje ve výrobním závodu Axalty pro sériové laky automobilů, je proto pravidelně v kontaktu se svými kolegy ve Standoxu. Informuje je o nových pigmentech a radí jim, když je potřeba zavést tyto pigmenty do nových míchacích komponentů, používajících pak v recepturách při míchání barev pro opravy.

Vývoj nové barvy je pracný proces

Složení pigmentů je opticky analyzováno pod mikroskopem před výpočtem míchací receptury za pomoci spektrofotometru a na základě toho jsou vyrobeny stříkané vzorky odstínů za pomoci lakovacích materiálů Standox. Výsledné kompletní receptury ale předchází složitý proces. Za prvé, nový vzorek barvy je opticky analyzován pod mikroskopem, aby se určilo, které efektové pigmenty jsou viditelné v barvě. Pak se pro výpočet míchací receptury použije spektrofotometr a na základě toho jsou nastříkány prvotní testovací karty se vzorky odstínů za použití opravárenských lakovacích materiálů Standox – ne lidmi, ale robotickými systémy lakování, aby byl vzorek nástřiku neutrální.

Tyto vzorky se poté digitálně změní podruhé, zkontroluje se věrnost barev a v případě potřeby se dále nuanují pomocí tónovacích komponentů, tak aby seděly na původní sériovou barvu. Tento výsledný produkt se pak nakonec objeví jako míchací receptura dotyčného odstínu v koloristickém softwaru Standowin IQ v internetové databázi Standoxu, kde je k dispozici pro jakýkoliv autoservis. Tato výsledná receptura ale není jediná.

Míchací receptury pro různé kvality barvy

Autolze opravovat různými kvalitami laku, tzn. i různými míchacími komponenty. Proto je potřeba vyvinout

speciální receptury ve všech dostupných materiálech, které se ve světě na trhu používají pro opravy vozidel. Například Standox vyvíjí recepturu nejen ve kvalitě Standoxblue, ale také Standox Plus a pro mimoevropské země též v provedení Standox Basecoat. Výše popsaný proces při vývoji těchto receptur je nutně pro každou kvalitu provádět od počátku znovu.

Některé odstíny navíc vyžadují při opravách speciální postupy [např. vícevrstvé odstíny], které technici Standoxu nejdříve testují v běžných podmínkách autolakoven, aby bylo zajištěno, že se při opravách dosáhne správného výsledku v každé lakovně. Tímto způsobem se tak na webových stránkách Standoxu objeví okolo 60 nových receptur každý týden. Je zřejmé, jak velké úsilí to vyžaduje. Ale je to jediný způsob, jak zajistit, aby partneři Standoxu v rámci oprav laku dosahovali vždy těch nejlepších výsledků.



Pokračování ze strany 1 | **Znovuzrození legendárního letadla Antonov AN – 2. A navíc v designu Servind**



Andula před lakováním.

Před nějakými dvěma třemi lety jsme byli osloveni soukromým majitelem jednoho z těchto legendárních letadel, panem Ivo Čajčíkem, ke spolupráci při jeho lakování, když bylo pod vedením Václava Perníka rekonstruováno leteckými opravami Jas Air CZ s.r.o., letiště Hosín u Hluboké nad Vltavou.

Jak jsme již zmínili, letadlo používá hliníkové konstrukční prvky a plechy. Ty jsou opatřeny speciální ochrannou vrstvou eloxu. Plechy jsou ke konstrukci připevněny technologií nýtování. Není tedy možné odstraňovat starý lak standardním broušením brusku. Broušením by totiž mohlo dojít k destrukci materiálu, ztenčení hliníkového opláštění a narušení nýtovacích spojů. Z tohoto důvodu musí být starý nátěr odstraňován náročnou chemickou cestou, kdy je na povrch nanášen gelový odstraňovač nátěru a jednotlivé vrstvy barvy jsou postupně rozpouštěny a za pomoci plastové škrabky namáhavě odstraňovány. Teprve po důkladném odstranění starého nátěru, očištění a odmaštění je trup připraven k aplikaci nových nátěrových hmot.

Speciální péči si vyžadují i nosné plochy křídel. Zde je práce o něco jednodušší, protože se stará barva odstraní z konstrukce křídel i se samotným plátnem. Posléze se díly pečlivě očistí a nalepi se na ně nové potahy ze speciální polyesterové tkaniny, která je nahrazena za dřive používanou bavlnu. Plátno se dává natírat tzv. vypínacím lakem. Teprve po konečném zaschnutí vypínacího laku je možné aplikovat barevný lakovací materiál. Ačkoliv se plátně potah zdá velice pevný, je potřeba vzít v úvahu, že při samotném letu podléhá silným vibracím, je namáhán prouděním vzduchu a náročným povětrnostními vlivy. Z tohoto důvodu je nutné do nátěrových hmot včetně plnicích použít elastické přísady, aby se zamezilo budoucímu popraskání laku. Případná oprava laku prasklého až na plátno je totiž velice problematická.

Majitelem bylo nabídnuto, že letadlo může být vyvedeno v našem designu. Na letadle tedy byla použita tmavě modrá korporátní barva v kombinaci s bílou. Zajímavostí je, že prvky nalakováních bílých kruhů byly na letadle rozměřovány pomocí jednoduchých



Andula při kompletaci.

pomůcek, tužky a provázku. Pouze logo Servind na prostoru motoru a imatrikulací znaky byly realizovány formou polepu.

Veškeré lakování letadla probíhalo postupně v prostorách servisních dílen bez použití lakovacího boxu. I přes tento hendikep musíme uznat, že výsledek povrchu je mimořádně dobrý. Při přípravě povrchu a samotném lakování byly použity naše lakovací materiály Standoxblue, brusivo Mirka, stříkací pistole SATA, sportovní materiál Colad a maskovací pásy Tesa.

Kromě samotného lakování prošel roční kontrolou již zmiňovaný motor Švecov. Tato kontrola je dána vždy počtem nalétaných hodin. Letadlo je opět složeno, zaleháno a v současné chvíli slouží na letišti v Hosíně jako výsadkové letadlo pro parašutisty. V zimním období bude zazimováno v hangáru ve Frymburku.

Již v tuto chvíli pracují v dílnách Jas Air CZ s.r.o. na dalším dobře známém stroji stejného majitele, na letadle Zlín 37 – Čmelák. Také na něm je použita kombinace

konstrukce duralu a plátna. I na této renovaci bude pracovat parta šikovných lidí, která dokáže takováto letadla vrátit zpět do aktivního života, vedoucí dílen pan Václav Perník, mechanik Drahomír Třešník, otec a syn Jiří Buškovec a pilot, který letadla zalétává, Láďa Stejskal. Poděkování patří nejenom jim, ale i našim kolegům Radkovi Minců a Františkovi Novákov, kteří pomáhali s tímto zajímavým lakováním po technické stránce.

POUŽITÉ MATERIÁLY

LAKOVÁNÍ TRUPU:

1. Na očištěný a odmaštěný podklad, eloxovaný hliník, byl aplikován základ – Wash Primer 1:1 U 2530
 2. V dalším kroku byl nanesen plnicí 2 K – základovací plnicí U 2510
 3. Finální nátěr je aplikován po přebroušení, ofoukání tlakovým vzduchem, odmaštění a odstranění zbytkových nečistot antistatickou utěrkou. Odstín vrchního laku byl kombinován do tmavě modré a bílé barvy, viz firemní barva a kruhy Servind. Lakováno barvou STANDOFLEET 2K – HS – Decklack
- LAKOVÁNÍ NOSNÝCH PLOCH – PLÁTNĚNÝ POTAH:**
1. Vytvrzený napínací lak na plátněném potahu se překryl speciálním základovacím plnicím s přidáním změkčovací přísady. Na počátku byla směs vyzkoušena na testovacích rámečcích potažených plátnem stejným způsobem jako křídla, s rozdílným procentem přísady. Po zkouškách, kdy se nátěr testoval v průběhu i nárazu, bylo vybráno příhodné procento aditiva. Použitý plnicí: STANDOX VOC Nonstop základovací plnicí U 7580
 2. Jako vrchní lak byl použit STANDOFLEET 2K – HS – Decklack. Odstín vrchního laku byl kombinován do modré a bílé barvy, viz firemní tmavě modrá barva a bílé kruhy Servind.

Produktové informace



SATAjet X 5500 PHASER

Revoluční systém trysky SATA X je nyní k dispozici také pro špičkový model „PHASER“ s velikostí trysky 1,2–1,4 pro HVLP a 1,2/1,3 pro RP ve verzích I a O.

Stylová pistole SATAjet X 5500 PHASER kombinuje jedinečný design s možností každodenní práce v lakovně.

Lakýrníci mají nyní v závislosti na materiálu, pracovních návycích a teplotních podmínkách možnost volby mezi řízenou a rychlou aplikací bez ohledu na to, zda se spoléhají na HVLP, nebo RP technologii.

PHASER™

NAREX. Tradiční špičková značka nově v našem sortimentu

Od letošního roku jsme začali spolupracovat s tradiční českou společností NAREX s.r.o. z České Lípy, která je na trhu více než třicetiletá. V současnosti je NAREX součástí společnosti TTS Tooltechnic Systems AG & Co., která sídlí v německém Wendlingenu a jejíž značka FESTOOL se pyšní úspěšnou 90letou historií výroby elektrického nářadí.



Také proto zůstává značka NAREX i nadále zárukou kvalitního a spolehlivého elektronářadí, které je schopné vyhovět náročným požadavkům řemeslníků a průmyslové výroby. Neustále se snažíme reagovat na požadavky zákazníků a rozšiřovat naše produktové portfolio. Při výběru kvalitního elektrického a akumulátorového dílenského nářadí tak naše volba byla jasná. Kvalitní a oblíbená značka Narex.

V současnosti nabízíme širokou škálu produktů a kvalitního spotřebního materiálu. Z těch nejzákladnějších stojí za zmínku aku šroubováky, elektrické vrtačky, rázové utahovačky nebo úhlové brusky.

Široký výběr v oblasti aku šroubováků pomůže najít správné řešení pro jakoukoliv práci na karosárně, lakovně či mechanické dílně.



Rázové utahovačky, vybavené kvalitními akumulátory s lithium-iontovými články, se řadí mezi kompaktní a lehké, a jsou tedy ideálními pomocníky i mimo obvyklá dílenská prostředí či do těžkých pracovních podmínek.

Kvalitní výkonné motory brusek zaručují vysokou produktivitu práce a velmi dlouhou životnost. Držení a ovládání brusek naplňují všechny ergonomické požadavky a plně odrazí potřebu zákazníků z profesionální praxe.

Produkty NAREX se řadí mezi špičku na trhu a my jsme rádi, že jsme jejich dodavatelem. V případě zájmu o produkty značky Narex neváhejte kontaktovat svého obchodního zástupce.

Novastar® Flex. Flexibilní, ale přesto pevné!

Novastar Flex je nové flexibilní brusivo Mirka. Ideální pro ruční broušení s měkčenou podložkou nebo pouze v ruce. Díky speciálnímu flexibilnímu nosiči se brusivo nevykláče, netrhá a při překládání nevznikají ostré hrany. Vzniká tím dokonalejší a rovinnější výsledek při suchém broušení.



Brusivo je:

- Vysoce flexibilní
- Ideální pro broušení těžko dostupných míst, hran a složitých tvarů
- Barevně odlišené hrubosti:
 - P400 (modrá)
 - P600 (zelená)
 - P800 (žlutá)
 - P1200 (oranžová)
 - P1500 (světle červená)
- Středová perforace pro snadné roztržení na menší formát
- Ruční měkčená podložka: 8299910111

Lešticí pasta Polarshine 45



Polarshine 45 je zcela nová hrubá lešticí pasta od Mirky. Navržena byla primárně pro průmyslové použití, ale své uplatnění nalezne i v ART při leštění starých a tvrdých laků. Snadno zaleští brusné stopy po brusivu o hrubosti P600. Polarshine 45 je na vodní bázi a neobsahuje silikon. Je vhodná pro staré a tvrdé laky, např. gel coat. Odstraňuje brusné stopy po brusivu o hrubosti P600, oxidaci a obnovuje původní barvu a lesk. Zanechává hluboký lesk.

- Doporučené otáčky leštění: 1 000–1 500 rpm
- Doporučené vybavení: Mirka Lešticí beránek spleťaný 150/180 mm [7990155111]; 7990185111], Mirka Lešticí beránek Pro 150 mm [7991500211]

Moderní určení barvy díky Standowin iQ Cloud

Digitální rozpoznání barvy s digitálním spektrofotometrem a programem pro vyhledávání míchací receptury na lokálním PC umožňuje rychle a přesně určit požadovanou recepturu přímo v lakovně. Standox vše posouvá o krok dál: nový Standowin iQ Cloud umožňuje 100% bezdrátový přístup a ovládání pomocí jakéhokoli přenosného zařízení podporujícího webový prohlížeč, jako jsou smartphon, tablet či notebook.

Snadná správa digitálních barev

Celý proces od vyhledávání barev až po míchání nyní probíhá bezdrátově s pomocí Standowin iQ Cloud, a to úplně bez PC. Měření a určení barev se provádí pomocí Genius iQ spektrofotometru a Standowin iQ, jehož on-line databáze obsahuje přes 200 000 barevných receptur, které jsou pravidelně aktualizovány.

Vybranou recepturu lze poslat přímo na IP váhu pomocí mobilního zařízení, jako jsou tablet nebo smartphone, přes WLAN bez ohledu na to, zda jste v kanceláři nebo míchací místnosti. Lokálně nainstalovaný počítač nebo počítačový systém v míchací místnosti tak již nejsou potřeba. Kromě toho může Standowin iQ Cloud generovat klíčové provozní údaje například ze správy skladu, sledování zakázek nebo on-line objednávky.

Na výběr hned tři řešení

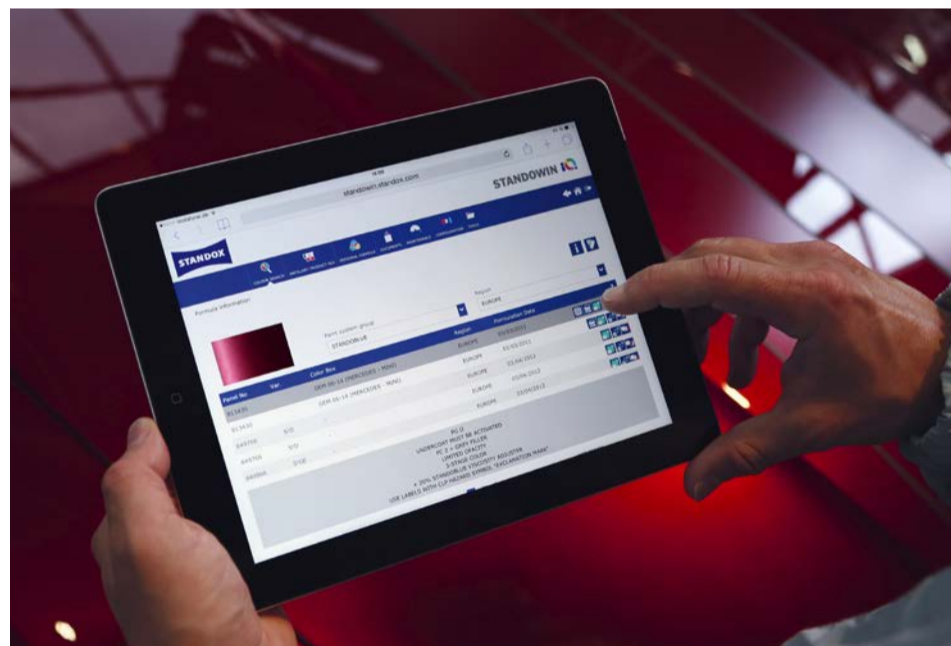
Zákazníci se mohou rozhodnout, jak by mělo být u nich prováděno digitální řízení barev. Proto Standox vyvinul tři řešení Standowin iQ Cloud, která zohledňují různé procesní a obchodní požadavky: v rozsahu od Standowin iQ Cloud 100% TOP, zcela bezdrátová integrace všech komponent do sítě Wi-Fi, Standowin iQ Cloud 100% Plus, částečně bezdrátová verze, po Standowin iQ Cloud 100%, verze založená na LAN (lokální síti). Pro všechna tato řešení platí: není třeba provádět ruční aktualizace, údržbu a zálohování. Tyto funkce jsou zpracovávány automaticky prostřednictvím cloudu.



Díky bezdrátovému připojení mají všichni zaměstnanci přístup ke cloudu Standowin iQ Cloud – ať už jsou v kanceláři, v míchárně barev nebo ve stříkací kabině.



Měření barev se provádí přímo na karoserii spektrofotometrem Genius iQ s podporou Wi-Fi.



Standowin iQ Cloud znamená, že vše od rozpoznání barev po jejich namíchání lze provést pomocí zařízení podporujícího prohlížeč (například tablet, nebo smartphone).

