

Das System funktioniert!

Mit der Sprint-Produktreihe treffen wir den Zeitgeist, denn jedes Produkt, das den Fachunternehmer heute beim raschen Abschluss einer Baustelle unterstützt, füllt morgen bereits die Auftragsbücher! Seit Mitte Juli sind unsere Sprint-Produkte im Handel erhältlich. Mittlerweile sind die ersten Paletten auf Deutschlands Baustellen angekommen. Da interessiert uns natürlich brennend, was die Männer und Frauen an der Spritze zur Verarbeitung unserer Produktneuheiten sagen. Einer, der das Sprint-System in der Praxis schon eingesetzt hat, ist Sven Uzel, Inhaber von Uzel Putz & Stuck aus Daun. Er erzählt uns von seinen Erfahrungen.



Knauf: Herr Uzel, welche Produkte wurden auf Ihrer Baustelle verwendet?

Sven Uzel: Es handelte sich bei diesem Objekt um ein relativ großes Einfamilienhaus, an dem bis zu drei Seiten renoviert wurden. Wir hatten einen Scheibenputz als Unterlage und darauf den SM600 Sprint mit Gewebeeinbettung. Darauf wurde dann der Noblo 600 Sprint und schließlich MineralAktiv als Fassadenfarbe in Weiß aufgebracht.

Knauf: Was ist Ihnen vor der Verarbeitung durch den Kopf gegangen?

Sven Uzel: Aus der Vergangenheit bzw. Lehrzeit heraus kennen wir noch lange Trockenzeiten und hier wurde immer eine Standzeit vorgegeben. Von daher sind wir das Ganze erst einmal vorsichtig angegangen. Und jetzt habe ich fast ein schlechtes Gewissen, da ich vorher meine Zweifel hatte, ob das Ganze so funktioniert. Gleichzeitig weiß ich, dass es geprüfte Produkte sind, weshalb ich mich auf unseren Premiumpartner verlassen kann.

Knauf: Wie war die Verarbeitung der Sprintprodukte allgemein?

Sven Uzel: Das war eine angenehme Überraschung, da zum Beispiel der SM600 Sprint sich genauso verarbeiten ließ wie ein SM700. Ob Auftragsstärke, Dicke oder der Speis – alles muss dieselbe Konsistenz haben. Wir hatten nur am Anfang ein bisschen Probleme, weil die Angaben auf dem Sack sehr hohe Wasserwerte vorgeben. Als wir es dann mit der Maschine gefahren haben, ist mir schnell aufgefallen, dass die angegebenen Literanzahlen für die Ausführung zu hoch waren. Wir konnten das aber schnell lösen, indem wir an der Maschine das Wasser runtergedreht und weniger Wasser in der Stunde eingestellt haben. Als wir auf bis zu 70 Liter runtergedreht hatten, kamen wir an den Punkt, wo sich das Material gut verarbeiten ließ. Das konnte ich sowohl beim SM600 Sprint als auch beim Noblo 600 Sprint feststellen.

Knauf: Wie seid Ihr bei der Verarbeitung der Produkte SM600 Sprint, Noblo 600 Sprint und MineralAktiv Fassadenfarbe vorgegangen?

In welchem zeitlichen Abstand wurden die Produkte verarbeitet?

Sven Uzel: Wir haben donnerstags den SM600 Sprint aufgetragen und freitags den Noblo 600 Sprint als Oberputz. Das hat einwandfrei funktioniert. Montags wurde gestrichen, d.h. wir hatten über das Wochenende zwei Tage Standzeit – wenn wir aber, wie vorgegeben, den Anstrich am nächsten Tag vorgenommen hätten, hätte das meiner Meinung nach funktioniert.

Knauf: Ihr konntet also direkt am nächsten Tag mit dem Noblo 600 Sprint weiterarbeiten.

Wie war der Untergrund mit SM600 Sprint?

Sven Uzel: Der Untergrund war hart, aber noch nicht trocken und somit konnten wir darauf sehr gut abreiben.



Knauf: Hat der spätere Auftrag der Fassadenfarbe Probleme bereitet oder hat das einwandfrei funktioniert?

Sven Uzel: Ja, das hat es! Wir hatten sogar weniger Farbverbrauch. Ich weiß nicht, ob das an der Feuchtigkeit lag oder an der Konsistenz der Farbe, aber es ließ sich alles sehr gut verarbeiten.

Knauf: Wie ließ sich der Noblo 600 Sprint strukturieren? Wie bewerten Sie das fertige Strukturbild?

Sven Uzel: Wir konnten das typische Noblo-Bild erreichen. Da ist ein besser gesiebtes Korn drin und damit ist das deutlich besser als ein normaler Oberputz. Die Noblo-Produkte sind im Scheibenputzbereich ja eh immer qualitativ hochwertiger – auch vom Erscheinungsbild nach dem Abreiben.

Knauf: Wie bewerten Sie die Außenbedingungen auf der Baustelle, also das Wetter? Kamen die Sprint-Produkte mit den sommerlichen Umweltbedingungen gut klar? Mussten Mischverhältnisse angepasst werden?

Sven Uzel: Nein. Wir konnten die Mischung nutzen und gut verarbeiten – deshalb haben wir sie auch so gelassen. Man muss natürlich auf die Standzeiten im Schlauch achten, da die Sprintprodukte ziemlich schnell nachziehen. Deshalb empfehle ich jedem, unbedingt das Datenblatt zu lesen. Dadurch waren wir ganz gut darauf vorbereitet, dass es relativ fix gehen muss. Wir haben beispielsweise über die Mittagspause die Schläuche leer gefahren, weil die sonst hart geworden wären. Da wir schwarze Schläuche verwenden und bei Sonneneinfall bzw. 25 Grad Außentemperatur war das eine gute Entscheidung. Morgens herrschte noch hohe Luftfeuchtigkeit, doch auch hier ließen sich die Sprintprodukte gut verarbeiten.



Knauf: Wie viel Zeit konnte durch den Einsatz der Sprint-Produkte gespart werden?

Sven Uzel: Unterm Strich haben wir zwei Standzeiten gespart. Zum einen nach dem Armieren sowie nach dem Scheibenputz. Hätten wir Samstag und Sonntag gearbeitet, wären wir bereits am dritten Tag schon zum flächenfertigen Streichen bereit gewesen. Zum Renovieren bzw. im Sanierbereich, wo es oftmals sehr schnell gehen muss, eine optimale Sache.

Knauf: Werden Sie künftig die Sprint-Produkte wieder einsetzen?

Sven Uzel: Definitiv ja. Und man kann sie so auch weiterempfehlen. Es hat alles genauso funktioniert, wie es auf den Produktblättern stand. Vor allem die Zeitersparnis ist für mich als Unternehmer ein wichtiger Vorteil, da wir dann schneller auf die nächste Baustelle fahren können.

Knauf: Welche Vorteile bringen die Sprint-Produkte aus Ihrer Sicht mit sich?

Sven Uzel: Wir können dadurch in einem Zug vom Armieren über das Scheibenputzen bis zum Anstreichen eine Baustelle in fünf Tagen durchziehen – also je nach Größe des Objekts. Man muss natürlich bedenken, dass vorher alle Flächen armiert werden müssen und mit drei Mann schafft man nur eine gewisse Fläche. Stockt man die Kolonnengrößen auf, wären in fünf Tagen zwischen 220 und 250 Quadratmeter machbar.

Knauf: Was ist Ihr abschließendes Fazit zu den Sprint-Produkten?

Sven Uzel: Ich kann sagen, ich verlasse mich auf Knauf als meinen Partner, und da hat Knauf bisher immer nur Produkte rausgebracht hat, die geprüft sind und auch das halten, was sie versprechen. Ich habe ein gutes Gefühl und würde sagen, die Sprint-Produkte kann man jetzt eintakten. Das bedeutet, wir werden mit dem Gerüstbauer reden und die Standzeiten von vier auf zwei Wochen verkürzen. Das muss dann auch alles laufen und z.B. das Wetter mitspielen. Das System funktioniert!

