

AUF DIE PARTNER KOMMT ES AN 100 JAHRE SÜDWEST

Wer könnte ein Produkt, das sich an Profis richtet, besser einschätzen als Sie? Sie allein wissen, was Ihre Arbeit effizienter macht und Ihnen perfekte Ergebnisse liefert. Umso mehr freut es uns, dass die langjährige, vertrauensvolle Partnerschaft zwischen SÜDWEST und Profis wie Ihnen nun seit 100 Jahren besteht. Dafür möchte ich Ihnen allen herzlich danken. Das ist keine Selbstverständlichkeit. Wir sehen es als Beleg dafür, was in der Vergangenheit funktioniert hat und wie wir in Zukunft nach vorne denken werden: auf die Bedürfnisse am Profimarkt eingehen, nachhaltigere Produkte entwickeln und den persönlichen Kontakt auf Augenhöhe pflegen. Wir werden alles dafür geben, dass SÜDWEST weiterhin die Marke bleibt, der Profis vertrauen. Ich wünsche Ihnen viel Spaß mit dieser neuen Ausgabe und viel Erfolg für unsere gemeinsame Zukunft! Wir freuen uns drauf.



Herzlichst,
Ihr Hans-Jörg von Rhade,
Geschäftsführer SÜDWEST

100

1923 – 2023

SÜDWEST

SÜDWEST Super-Dickschutz JETZT AUCH SUPER-FARBBESTÄNDIG

Dank neuer Rezeptur verfügt SÜDWEST Super-Dickschutz Uni jetzt über eine noch höhere Farbbeständigkeit bei intensiven Farbtönen.



haften ohne Voranstrich auf zahlreichen Untergründen, lassen sich einfach verarbeiten und glänzen durch optimale Ergebnisse.

VERBESSERTE FARBBESTÄNDIGKEIT

Super-Dickschutz Uni verfügt über eine verbesserte Farbbeständigkeit bei intensiven Farbtönen. Damit bleiben kräftige Farben auf entsprechenden Oberflächen jetzt deutlich länger erhalten.

OPTIMALER SCHUTZ VON METALLOBERFLÄCHEN

Wer Metalloberflächen zuverlässig vor extremen Einflüssen wie Luftfeuchtigkeit, Hitze, UV-Strahlung oder Regen schützen will, kommt an SÜDWEST Super-Dickschutz nicht vorbei. Die beiden Varianten SÜDWEST Super-Dickschutz Uni und SÜDWEST Super-Dickschutz EG

ZWEI MODERNE EINTOPFSYSTEME

SÜDWEST hat zwei hochmoderne Eintopfsysteme im Sortiment, die alle Untergründe abdecken: SÜDWEST Super-Dickschutz Uni/EG für Metalle sowie SÜDWEST Venti Plus für Holz, Kunststoffe und tragfähige Altlackierungen.

SCHWARZ AUF WEISS

DIE BESTEN SEITEN FÜR DEN PROFI

WDVSMART

INTERVIEW mit Nicco Johannes

„DÄMMEN WAR NOCH NIE SO EINFACH“

Das neue Dämmsystem SÜDWEST WDVSmart überzeugt mit einem schlanken, übersichtlichen Sortiment, schneller System- und Produktauswahl sowie hervorragenden Produkteigenschaften. Nicco Johannes, Vertriebsleiter bei SÜDWEST, beantwortet alle Fragen zum neuen WDVSmart.

Herr Johannes, warum sollten Profis zu SÜDWEST WDVSmart greifen?

→ SÜDWEST WDVSmart bietet alles, was Profis erwarten: Sie sparen wertvolle Zeit, gewinnen Anwendungssicherheit und die Qualität der Resultate überzeugt auf ganzer Linie.

Was macht das neue Dämmsystem so effizient?

→ Im Vergleich zu marktüblichen Angeboten ist das Sortiment von SÜDWEST WDVSmart bis zu 70 Prozent schlanker. Es gibt nur drei Systeme und die decken ca. 90 Prozent aller WDV-Bauvorhaben im Familienwohnbau ab. Profis finden sich also schnell zurecht. Hinzu kommt der praktische Online-Konfigurator. Verarbeiter können sich hier im Handumdrehen alle notwendigen Produkte für ihr Projekt zusammenklicken.

Wie sieht es mit der Produktqualität aus?

→ Die ist weitgehend konkurrenzlos. Mit einer besonderen Tantechnik für organische Putze erreicht das System ohne den Zusatz weiterer Pigmente bereits den Hellbezugswert 15. Auch die Widerstandsfähigkeit gegenüber mechanischen Einwirkungen ist besonders hoch, was die Fassade sehr gut vor Hagelschäden und Vandalismus schützt.

Wie schätzen Sie die Marktchancen ein?

→ SÜDWEST WDVSmart kommt genau zum richtigen Zeitpunkt. Der Handlungsbedarf ist enorm: Über 70 Prozent aller Wohneinheiten in Deutschland sind von fossilen Energieträgern abhängig. Die Dämmung der Gebäudehülle ist damit eine der drängendsten Energiesparmaßnahmen. SÜDWEST WDVSmart haben wir speziell für Ein- bis Zweifamilienhäuser entwickelt. Damit richten wir uns an Hausbesitzer, die ihre Immobilie energieeffizienter machen möchten.



DER DIREKTE WEG
ZUM PRAKTISCHEN
ONLINE-KONFIGURATOR





100 JAHRE SÜDWEST

WIR SCHREIBEN GESCHICHTE

Nur wenige Unternehmen werden 100 Jahre alt. Dank einer großen Portion Mut und den richtigen Menschen hat SÜDWEST dieses Ziel erreicht. Ein Grund zum Feiern - im SÜDWEST Führungskreis werden derweil schon die Ideen für die Zukunft diskutiert.



1929 - Georg Schöffler erwirbt die Rathausdrogerie am Marktplatz in Neustadt an der Haardt.



HIER GEHT'S ZUM JUBILÄUMSMAGAZIN:
www.suedwest.de



WICHTIGE WEICHE FÜR DIE ZUKUNFT

Zum 100-jährigen Geburtstag trifft SÜDWEST eine wichtige Grundsatzentscheidung. Alexandra Blum, Marketingleiterin des Unternehmens: „Wir bekennen uns uneingeschränkt zum zweistufigen Vertrieb und wollen auch in Zukunft verlässlicher Partner für Handel und Profis sein.“ In dieser Hinsicht bleibt die Marke SÜDWEST ihrer Strategie treu, die schon in der Vergangenheit ein Grundstein für den Erfolg war.

SERVICEORIENTierter WERDEN

Vertriebsleiter Nicco Johannes weiß, wie dieses Ziel zu erreichen ist: „Wir wollen unsere starke Vertriebsmannschaft weiter ausbauen.“ Er stellt klar, dass es in Zukunft immer mehr auf professionelle Beratung und flexible Serviceleistungen ankommt. „Das setzt natürlich eine hervorragende Produktqualität voraus. Da waren wir schon immer sehr gut aufgestellt. Profis wissen, was sie an SÜDWEST haben und mit SÜDWEST WDVSmart bekommen sie jetzt bei uns alles, was sie im Bereich Baubeschichtungen brauchen“, so Johannes.

AUF UNVORHERGESEHENES VORBEREITEN

Mitten in der Coronapandemie stieg die Nachfrage rasant. SÜDWEST hat 2021 das neue Logistikzentrum fertiggestellt sowie Engpässe bei Rohstoffen und Personal überstanden. Ingo Rauh, Betriebsleiter von SÜDWEST: „Wir haben Alternativen für knappe Rohstoffe aufgetan und unsere Lagerbestände erhöht. Für die Zukunft sind wir jetzt auch besser auf Personalengpässe vorbereitet: Wir können Mitarbeiter aus der Produktion in der Logistik einsetzen und umgekehrt.“ Das nächste Ziel für Ingo Rauh ist eine neue Produktion.

DIE PROFIS ERREICHEN

Die Digitalisierung schreitet unaufhaltsam voran. Alexandra Blum ist dafür verantwortlich, die Sichtbarkeit von SÜDWEST zu erhöhen: „Wir prüfen genau, welche Maßnahmen sich dafür eignen. Viele Profis, die schon lange im Geschäft sind, nehmen die Digitalisierung nicht so schnell an wie der Nachwuchs, den wir dann anders ansprechen müssen. Mittelfristig wird die Digitalisierung jedoch in jedem Fall Raum greifen.“

KLARE ANSAGE

SÜDWEST Geschäftsführer Hans-Jörg von Rhade benennt das größte nähere Ziel: „Bis 2028 wollen wir im Profihandel beim Umsatz die Nr. 3 der Industriemarken werden.“

→ „DAS BESTE FÜR DAS UNTERNEHMEN ZU ERREICHEN, BEDEUTET AUCH, DAS BESTE FÜR DEN KUNDEN RAUSZUHOLEN. ANDERS SIND LANGFRISTIGE, VERTRAUENSVOLLE GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN NICHT MACHBAR.“

Hermann Arend, ehemaliger Mitarbeiter im technischen Support und in der Anwendungstechnik bei SÜDWEST

Dazu bauen wir zum Beispiel unsere Markenbekanntheit in Deutschland weiter aus. Wir denken auch über die Landesgrenzen hinaus und streben eine Exportquote von 20 Prozent an.“

LACKE UND FARBEN FÜRS NÄCHSTE JAHRHUNDERT

Hans-Jörg von Rhade freut sich über die große Nachfrage bei nachhaltigen Produkten. „Wir haben schon heute viele umweltfreundliche und wohngesunde Produkte im Sortiment und arbeiten daran, diesen Anteil weiter zu erhöhen. Ohne Kompromisse bei der Qualität. Natürlich wird es nie ganz ohne lösemittelhaltige Produkte gehen, aber wir wollen alternative Entwicklungen so weit wie möglich vorantreiben.“

100 JAHRE SÜDWEST - DIE WICHTIGSTEN MEILENSTEINE

10.08.1923

Georg Schöffler gründet das „Fabrikations- und Grosshandelsgeschäft für Farben, Lacke und Malerbedarf“ in Neustadt an der Weinstraße.

1937

Im Februar kauft Hans Kaffenberger, Schwiegersohn von Georg Schöffler, das heutige 6.000-m²-Werksgelände in Böhl-Iggelheim.

1938

Die Wortmarke SÜDWEST wird für Lacke und Farben beim Patentamt angemeldet.

1968

All-Grund: Die Böhrer Lackfabrik entwickelt die erste Universalgrundierung und setzt Maßstäbe, die bis heute unerreicht bleiben.

1986

Das Kaufangebot der Dyckerhoff-Gruppe wird angenommen.

1999

Lotusan®, die erste und einzige Fassadenfarbe mit Lotus-Effect®, geht an den Start.

2002

SÜDWEST wird von der Sto-Gruppe gekauft und ist im richtigen Umfeld angekommen: ein globaler Konzern, geführt von einer Gründerfamilie.

2003

SÜDWEST mischt mit: All-Color AquaMix: für wasserbasierende Lacke, Lasuren, Innen- und Fassadenfarben ...

2004

... gefolgt von All-Color ClassicMix: Lack-in-Lack-Technologie für lösemittelbasierende Lacke, Lasuren und Spezialprodukte.

2012

AquaVision® Lacke: Neue Produkte auf PU-Hybrid-Basis. Die Vorteile zweier Bindemittel wurden kombiniert - für einen optimalen Verlauf und strapazierfähige Oberflächen.

2013

Bio-InnenSilikat: die erste Innenfarbe mit natureplus®-Siegel. Allergiker atmen auf.

2016

KlimaKomfort - das Schimmelsanierungssystem begeistert mit einer außergewöhnlich hohen Wasseraufnahmekapazität.

2017

Mit Drytec® Fassadenfarbe geht ein weiteres bionisches Produkt an den Markt: Regen, Nebel oder Tau trocknen rasant ab.

2021

Das neue Logistikzentrum in Böhl-Iggelheim wird eröffnet.

2023

SÜDWEST feiert die 100-jährige Erfolgsgeschichte.



100 JAHRE SÜDWEST - 100 % ZUKUNFT

NEUER ANSTRICH FÜR SÜDWEST

Ein neues Logistikzentrum, ein klares Bekenntnis zu Handel und Profis, mehr Digitalisierung, mehr nachhaltige Produkte – SÜDWEST hat eine klare Vision fürs nächste Jahrhundert. Höchste Zeit für ein neues Erscheinungsbild des Unternehmens.

MIT TRADITION IN DIE ZUKUNFT
SÜDWEST präsentiert einen neuen Markenauftritt. Jeannine Bieth, Senior Referent Werbung & Events, erklärt: „Unser neues Erscheinungsbild soll sowohl traditionelle Qualitäten wie auch Zukunftsfähigkeit vermitteln. Auf der Grundlage von Workshops, Marktstudien und im Zusammenspiel mit vielen Mitarbeitenden haben wir so ein neues Corporate Design entwickelt.“

→ „WENN MAN SICH ZU STARK VOM ALTEN LOGO ENTFERNT, SCHWÄCHT MAN DIE MARKE. BEI ZU GERINGEN VERÄNDERUNGEN WIRD MAN NICHT ALS FORTSCHRITTLICH WAHRGENOMMEN.“
Jeannine Bieth, Senior Referent Werbung & Events

Das neue Logo behält die Basisfarben Blau und Rot bei, die Farbtöne wurden jedoch modernisiert. Das Dachelement ist aus praktischen Gründen verschwunden, wurde als Element jedoch in den Ü-Punkten und im Corporate Design aufgegriffen.

DAS LOGO
Visuelles Herzstück jeder Marke ist das Logo. Bei einer Neugestaltung ist es wichtig, die Balance zwischen Bekanntem und Neuem zu finden.

1 All-Deck Lacke	2 All-Grund Lacke	3 Bautenlacke	4 Bautenlacke wässrig	5 Boden und Dach	6 Fassadenfarben	7 Grundierungen
8a Holzschutz	8b Holzschutz wässrig	9 Innenfarben	10 Maschinenlacke	11 Speziallacke	12 Klimakomfort	13 WDVS-mat

SÜDWEST

DOSEN

Die Hintergrundfarbe teilt die Produkte in Sparten ein, wie z. B. Holzschutzprodukte, Bautenlacke etc., und dient der schnelleren Zuordnung und Orientierung (s. a. dazugehörige Übersicht).

Produktname

Kennzahl: Sie entspricht den drei letzten Ziffern der Produktnummer. Das erleichtert die Kommunikation auf der Baustelle und vereinfacht die Bestellung.

Mittels QR-Code gelangen Sie rasch auf die Produktseite.

Die Signets treffen Qualitätsaussagen zur Technologie oder Ähnlichem. Sie kennen sie aus unserem Lieferprogramm.

ALL-GRUND

360

25l e

Das ORIGINAL

Produktbeschreibung in mehreren Sprachen: Deutsch, Französisch, Niederländisch, Italienisch

Inhaltsangabe und alle sonstigen Hinweise finden Sie wie gewohnt auf der Rückseite der Dose.

DAS VERPACKUNGSDESIGN
SÜDWEST hat auch den Schritt gewagt und das Packaging überarbeitet. Was zuerst auffällt: Das neue Design ist farbiger und großzügiger. „Uns ist klar, dass das Verpackungsdesign für unsere Partner in Handel und Handwerk eine wichtige Rolle spielt. Viele nutzen die unterschiedlichen Farben zur Orientierung im SÜDWEST Sortiment. Über die Jahre hat sich eine Farbvielfalt eingeschlichen, die das manchmal verhinderte. Das haben wir jetzt grundlegend überarbeitet“, so Bieth. Es gibt nun eindeutige Kennfarben, um einzelne Produkte klar voneinander abzugrenzen. Gleichzeitig kommen nicht zu viele verschiedene Farben zum Einsatz. Profis können aufatmen: Viele der vertrauten Packagingfarben stehen für die gleichen Produktgruppen wie zuvor.

EINE KENNZAHL FÜR JEDES PRODUKT
Über dem QR-Code auf dem Gebinde ist in Zukunft eine Kennzahl zu finden, die jedes Produkt eindeutig identifiziert. Das erleichtert die Kommunikation auf der Baustelle und vereinfacht die Bestellung. Der QR-Code führt direkt zur Produktseite auf der Unternehmens-Website.

NEUE WEBSEITE
Es verändern sich nicht nur Logo und Verpackungsdesign. Auch die SÜDWEST Webseite (www.suedwest.de) wurde grundlegend überarbeitet und modernisiert. Die Bedienung ist komfortabler und alle Informationen sind einfacher auffindbar. Kunden finden dort jetzt auch hilfreiche Anwendungs- und Schulungsvideos für den täglichen Gebrauch.



SÜDWEST Bio-InnenPutz und Bio-InnenSilikat

GESUNDE RAUMLUFT GARANTIERT

Ökologische Produkte und Nachhaltigkeit spielen für Bauherren eine zunehmend wichtige Rolle. SÜDWEST hat dafür die passenden Produkte im Angebot. Alle mit natureplus®-Gütesiegel.

WAS MACHT BIO-INNENPUTZE SO BESONDERS?

Die SÜDWEST Bio-Innenputze lassen sich nicht nur so geschmeidig wie Dispersions-putze verarbeiten, sie bieten auch den starken Schimmelschutz von Silikat-putzen. Dabei verzichten sie komplett auf Konservierungsstoffe, sind nach strengsten Prüfungen für Allergiker geeignet und lassen sich rationell mit Spritzgeräten verarbeiten. Damit sind sie ideal geeignet für empfindliche Innenräume wie Kinder- oder Schlafzimmer.

GROSSE GESTALTUNGSMÖGLICHKEITEN

Die vier Produkte der Reihe bieten ein großes Kreativpotenzial. Normale, feinere, gefilzte Strukturen oder eine hochwertige, anspruchsvolle Wandgestaltung mit feinkörniger Oberflächenstruktur sind kein Problem. Der individuellen Gestaltung sind kaum Grenzen gesetzt.

PERFEKTER ABSCHLUSS MIT BIO-INNENSILIKAT

SÜDWEST Bio-InnenSilikat bildet die perfekte Schlussbeschichtung für die SÜDWEST Bio-Innenputze. Ebenfalls frei von Konservierungsstoffen, Emissionen, Lösemitteln sowie Weichmachern, hemmt die streng geprüfte Innenfarbe auf ganz natürliche Weise das Wachstum von Schimmelpilzen. Durch ihre hohe Diffusionsoffenheit kann die Wand Feuchtigkeit aufnehmen bzw. abgeben und so das Raumklima regulieren.

MEHR INFOS:

www.suedwest.de



Bio-InnenPutz



Bio-InnenSilikat

Umstieg auf Recyclingeimer

BLAU KANN SO GRÜN SEIN

Erkennbar am grauen Rand

SÜDWEST stellt alle Gebinde nach und nach auf recyclingfähige Exemplare um.

Eimer aus recyceltem Kunststoff verbrauchen deutlich weniger Ressourcen. SÜDWEST steigt jetzt von konventionellen auf recyclingfähige Gebinde um. Diese bestehen zu 70 Prozent aus Recycling-Kunststoff und sind im vertrauten SÜDWEST Blau gehalten. Nur der graue Rand unterhalb des Deckels und eine graue Innenseite weisen auf das neue Gebinde hin. Bei der Qualität bleibt alles beim Alten: Die Eimer sind stabil, dicht und schützen die Baustoffe beim Transport sowie nach dem Öffnen. Seit Anfang April sind die besonders ökologischen Beschichtungen des Bio-Innenraumprogramms in den neuen Eimern bereits auf den Baustellen. „Für das Ziel des CO₂-neutralen Bauens sind viele Maßnahmen notwendig. Wir freuen uns, hier einen spürbaren Beitrag zu leisten“, betont SÜDWEST Geschäftsführer Hans-Jörg von Rhade.



SÜDWEST AquaVision®
2K-Seidenmattlack

EINFACH UND ZUVERLÄSSIG



SÜDWEST AquaVision® 2K-Seidenmattlack räumt auf mit vielen Vorurteilen über 2K-Produkte: Die Topfzeit ist lang, die Verarbeitung einfach und die Schutzkleidung entfällt.

EXTREM WIDERSTANDSFÄHIG

SÜDWEST präsentierte im letzten Jahr den wasserbasierten Zweikomponentenlack AquaVision® 2K-Seidenmattlack für extrem beanspruchte Oberflächen im Innen- und Außenbereich. Das Produkt ist mechanisch wie chemisch stark belastbar und damit die erste Wahl für Flächen, die häufig gereinigt oder desinfiziert werden. SÜDWEST AquaVision® 2K-Seidenmattlack lässt sich als Bunt-, Weiß- oder Klarlack auf vielen Materialien einsetzen. Er schützt Buntmetalle vor Oxidation, versiegelt Holzflächen, aber auch mineralische Untergründe.

EINFACHE VERARBEITUNG

Viele Profis scheuen den Einsatz von 2K-Produkten. SÜDWEST AquaVision® 2K-Seidenmattlack hat das Zeug, die Maler umzustimmen. Bei all der Qualität verzichtet das geruchsarme Produkt auf Isocyanate. Sicherheitsvorkehrungen

wie Schutzkleidung sind während der Verarbeitung nicht mehr erforderlich. Außerdem verfügt der Lack trotz seiner schnellen Durchhärtung über eine sehr lange Topfzeit von mindestens sechs Stunden. Verarbeiter können also in aller Ruhe sorgfältig Flächen lackieren und bekommen am Ende des Tages trotzdem ihr Airless-Spritzgerät problemlos gereinigt.

Malermester und YouTuber Andreas Neufeld hat SÜDWEST besucht und sich den AquaVision® 2K-Seidenmattlack genauer angesehen. Was sagt er als Profi?



HIER GEHT'S ZUM FILM

VERARBEITUNGSHINWEISE

Für Topergebnisse empfiehlt SÜDWEST den bewährten AquaVision® All-Grund als Grundierung für den AquaVision® 2K-Seidenmattlack. Nur bei speziellen Untergründen, z. B. glatten Fliesen, müssen SÜDWEST 2K-Grundierungen eingesetzt werden.

Frisch grundierte Untergründe müssen vor der Überarbeitung mit AquaVision® 2K-Seidenmattlack mindestens 24 Stunden trocknen.

IMPRESSUM:

Herausgeber: SÜDWEST Lacke + Farben GmbH & Co. KG, Iggelheimer Straße 13, D-67459 Böhl-Iggelheim
Redaktion: Jeannine Bieth, SÜDWEST Senior Referent Werbung & Events;
bfw tailored communication GmbH, 67434 Neustadt
Konzeption und Gestaltung: bfw tailored communication GmbH, 67434 Neustadt
Druck: DRUCKZONE GmbH & Co. KG, Cottbus

Das Werk einschließlich aller Inhalte ist urheberrechtlich geschützt.
Möchten Sie die Malerzeitung nicht mehr zugesandt bekommen?
Dann informieren Sie uns bitte einfach per E-Mail an schwarzaufweiss@suedwest.de.