**Pressemitteilung**

### Top-Team in Kassel

### Bei der Wahl seiner Vertriebspartner hat Standox oft ein „gutes Händchen“ bewiesen. Mit einigen verbindet die Wuppertaler Lackmarke bereits eine jahrzehntelange ununterbrochene Partnerschaft. Ein gutes Beispiel dafür ist Autolack Klauss, der Standox Leitgroßhändler in Kassel.

### 23. November 2021. Bei Klauss legt man großen Wert auf den Human Factor. „Wir haben Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die schon seit dreißig und mehr Jahren im Unternehmen sind“, sagt Geschäftsführer Jürgen Noll. „Gleichzeitig hat sich das Team gerade in den letzten zwei Jahren verjüngt, sodass wir auch für die Zukunft gut gerüstet sind.“ Die motivierte Belegschaft hat gerade unter den besonderen Umständen der Lockdowns der vergangenen anderthalb Jahre tolle Arbeit geleistet. Der Lieferservice war immer zuverlässig, und auch die Kundenkontakte wurden weiter gepflegt. Und inzwischen gibt es auch wieder Besuche vor Ort, natürlich unter strenger Einhaltung aller Distanzregeln. Dass Autolack Klauss recht gut durch die Pandemie gekommen ist, betont Noll, verdanke es vor allem seiner „Top-Mannschaft“.

### Gegründet als Tapetenhandel

### Gegründet wurde das Unternehmen 1934, und damals hatte es mit der Automobilbranche noch rein gar nichts zu tun: Es war ein Tapetenhandel. Der Schritt auf den Automotive-Markt folgte erst 1963, als das Unternehmen (das damals noch unter seinem ursprünglichen Namen Landgrebe firmierte) den Vertrieb der Reparaturlackmarke Standox im nördlichen Hessen übernahm. 1980 übernahm Manfred Klauss das Unternehmen, das Mitte der 90er-Jahre schließlich seinen heutigen Namen erhielt.

### Die fast 60 Jahre währende Verbindung mit Standox ist noch heute ein Schwerpunkt des Klauss-Geschäfts. Doch abseits davon hat sich vieles verändert. Heute bietet der Groß- und Einzelhändler ein Vollsortiment an. Es umfasst neben Auto- und Industrielacken und den dazu gehörigen Komponenten auch Zubehör und Nebenartikel renommierter Marken, von Klebeband und Abdeckfolien über Schleif- und Poliermittel bis hin zu Werkzeug, Maschinen und Arbeitsschutzausrüstung. Dazu zählt auch das Sortiment der Unternehmensgruppe Carat, einer der größten deutschen Einkaufskooperationen im Autoteilegroßhandel, an der Autolack Klauss als Mitgesellschafter beteiligt ist. Das Vertriebsgebiet umfasst längst nicht mehr nur Nordhessen, sondern mittlerweile auch Regionen im südlichen Niedersachsen, in Thüringen, Sachsen-Anhalt und im östlichen Nordrhein-Westfalen. Neben der Unternehmenszentrale in Kassel unterhält Klauss seit über 25 Jahren eine Zweigniederlassung in Thörey bei Erfurt.

### Top-Service als Erfolgsformel

### Doch Autolack Klauss versteht sich längst nicht mehr nur als Lieferant. „Wir wollen unsere Kunden dabei unterstützen, mit Top-Leistungen erfolgreich zu sein“, sagt Jürgen Noll, der das Unternehmen seit 1997 leitet. „Dazu gehört selbstverständlich Produktqualität auf dem höchsten Stand der Technik, aber auch erstklassiger Service. Und dabei vertrauen wir auf das Können und Engagement unserer Mitarbeiter und Zuliefererpartner.“ Ein Vertrauen, das nicht enttäuscht wird: Viele Kunden loben ausdrücklich den guten Service der insgesamt 22 Klauss-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. „An der Zusammenarbeit mit Autolack Klauss schätzen wir am meisten die Kompetenz und Freundlichkeit der Mitarbeiter“, schreibt beispielsweise Silvio Behnke vom Lackierfachbetrieb Behnke aus Kassel. Und Ingolf Wäscher von der Wäscher GmbH in Bad Arolsen ergänzt: „Wann immer Problemstellungen da sind, können wir sicher sein, dass Autolack Klauss uns weiterhilft.“ Eine weitere Stärke ist eine umfassende Beratung. Jürgen Noll: „Das Spektrum beginnt bei Farbton- und Produktberatungen und reicht bis hin zu Betriebswirtschaft, Qualitätsmanagement, Arbeitssicherheit, Umweltschutz und Werkstattplanung.“

### In den vergangenen Jahren hat Noll zusammen mit seinen Kolleginnen und Kollegen zielstrebig an der Weiterentwicklung des Unternehmens gearbeitet. „Wir haben unser Sortiment erweitert und große Teile unserer Administration systematisch digitalisiert“, erklärt er. „Darüber hinaus haben wir unseren Vertriebsaußendienst personell aufgestockt und eigene Anwendungstechniker eingestellt.“ Auch die Nutzung von digitalen Kommunikationskanälen ist längst etabliert. Auf Facebook, Instagram und Co. werden seit einigen Jahren regelmäßig aktuelle Beiträge gepostet. Jürgen Noll blickt optimistisch in die Zukunft. „Wir sind für die Zukunft gut aufgestellt. Fachkompetenz hat uns schon immer ausgezeichnet – ich bin mir sicher, dass wir damit wir auch die Herausforderungen durch neue Technologien und Werkstoffe meistern werden.“

### Über Standox

### Standox, eine globale Reparaturlackmarke von Axalta, ist die beste Wahl für professionelle Fahrzeuglackierer. Standox Werkstattkunden erzielen jederzeit zuverlässig, präzise und schnell hochqualitative Ergebnisse. Als in Wuppertal, Deutschland, hergestellte Marke stellt Standox sicher, dass alle Kunden für eine digitale Zukunft ausgestattet sind, indem Arbeitsabläufe und Arbeitsprozesse mit digitalen Tools optimiert werden. Als führender Partner der Automobilindustrie unterstützt Standox seine Kunden mit wertvollen Brancheninformationen und dank der Freigabe von führenden Fahrzeugherstellern, Flottenbetreibern, Leasinggesellschaften und Versicherungen auch bei der Auftragsgewinnung. Standox – die Kunst des Lackierens.

### ###

### 650 Wörter

**Fotos:**

** **

** **

**BU:** Seit fast 60 Jahren Vertriebspartner von Standox: Autolack Klauss in Kassel. Oben links: Geschäftsführer Jürgen Noll.

[Die Fotos können Sie hier herunterladen.](http://www.k1-agentur.de/presseservice/standox/)

|  |
| --- |
| **PRESSEKONTAKT****Yasmin Armbruster**Standox GmbHTel.: +49 (0)202 529-2577E-Mail: yasmin.armbruster@axalta.comwww.standox.de |