

Malerblatt

meinungsstark | fundiert | multimedial

08 | August 2021



HISTORISCHE BAUWERKE

Wandoptiken

Matte und glatte Oberflächen,

Werkzeuge

Airless, Spachtel, Absaugung und Co.

Denkmalpflege

Gestaltung mit historischen Pigmenten



Foto: Linz

Meilenstein: der Messeauftritt bei der Monster-Einführung auf der FAF 2019

Monster erschaffen

Schon mit 14 Jahren testete Jürgen Linz als Sohn des Unternehmerehepaares Sieglinde und Gottlieb Linz verschiedene Airlessgeräte, die im Familienunternehmen seiner Eltern verkauft wurden. Linz' Faszination für diese Maschinen hält bis heute an.

Fotos: Linz

Vertrieben wurden im elterlichen Betrieb exklusiv die Geräte der Marke Hübner. Damals waren Membrangeräte „state of the art“. Elektrische Kolbengeräte im Malerhandwerk waren noch nahezu unbekannt.

Nachdem erste Versuche, eigene Airlessgeräte zu produzieren, scheiterten, fanden einige Jahre später erste Gespräche über den Vertrieb der amerikanischen Marke Titan statt. Ab 1987 führte die Linz GmbH die ersten elektrischen

Kolben-Airlessgeräte als Titan-Leithändler in Süddeutschland ein. Schnell wurde der Absatz ausgebaut und bis 1993 wurden mehrere hundert Geräte im Malerhandwerk platziert. Durch eine neue strategische Ausrichtung von Titan wurde die Zusammenarbeit beendet.

Kolben-Airlessgeräte

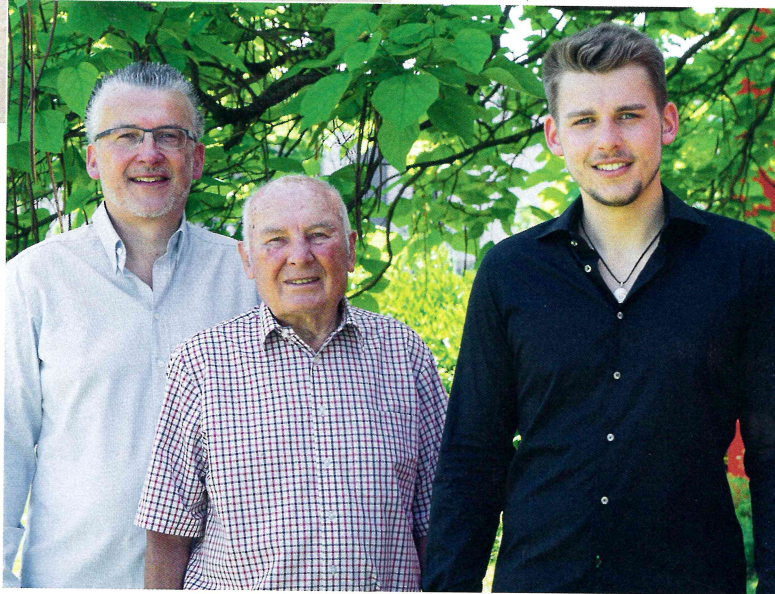
Unter der Eigenmarke PaintMaster führte die Linz GmbH erstmalig Kolben-Airlessgeräte ein. Im Jahre 2001, bot Titan

USA Jürgen Linz die Generalvertretung der Marken Titan und Speeflo für Deutschland und Österreich an. Unter dem neu dafür gegründeten Unternehmen PaintMaster begann der Aufbau eines Händlernetzes.

2016 wurden die Planungen für eine eigene Airless-Marke verstärkt. Nach intensiven Gesprächen, Produkt- und Markttests entstand eine erste Modellpalette mit acht Kolben-Airlessgeräten von 1,4 bis 7,0 l/min. Förderleistung.



Der Firmensitz in Metzingen



Drei Generationen Linz: Links ist Jürgen Linz zu sehen.



Verschiedene Monster-Modelle in der Zentrale.

Anekdotenhaft ist die Namensfindung der neuen Airlessmarke abgelaufen: „Er entstand bei einem Telefonat mit einem befreundeten Händler, der die ersten Geräte testete.“ Besagter Händler fragte nach erfolgreichem Test: „ab wann sind diese Monster-Geräte lieferbar“, seien. Somit war der Name für die bis dahin namenlosen Geräte geboren.

Auf der FAF 2019 wurden nicht nur die neuen Geräte präsentiert und Kontakte zu mehreren deutschen und europäischen Händlern geknüpft, sondern auch die bis dahin in der Branche unbekannt Service-Dienstleistungen vorgestellt: Linz bietet einen 48-Stunden-Express-Reparatur-Service in der haus-eigenen Maschinenklinik an. Das Angebot rundet ein deutschlandweiter Hol-

und-Bring-Service im Reparaturfall ab. Auf Wunsch können die Kunden auch auf einen Mietpark zurückgreifen.

Auf die erste EasySpray-Modellreihe, die auf besonders leichte und kompakte Airlessgeräte fokussiert ist, folgte 2020 die LuckySpray-Modellreihe mit weiteren sechs Geräten, darunter auch einer hydraulisch gesteuerten Anlage für die härtesten Einsätze. Hier reicht das Leistungsspektrum von 2,0 bis 8,2 l/min. 2021 wird die Modellpalette zudem mit den beiden kompakt-hydraulischen (Membran-) HappySpray-Geräten ergänzt.

Firmenphilosophie

Jürgen Linz: „Wir hören auf unsere Kunden und bauen Geräte, die robust und

einfach zu bedienen sind. Dabei verzichten wir bewusst auf jeglichen Schnickschnack. Dies war immer der Wunsch unserer Kunden und diesem wollen wir gerecht bleiben. Wir haben einen intensiven Austausch mit unseren Händlern und den Endanwendern. Gemeinsam entwickeln wir unsere Service-Angebote weiter. Beispiele sind Reparaturpauschalen, Leasing oder Mietkauf. Wir haben nicht die Marktmacht der beiden großen Anbieter. Wir wollen die angenehmere Alternative sein und unsere Kunden begeistern.

» Techniktipps von Jürgen Linz auf: www.malerblatt.de