

„Man muss sein Premium-Konzept leben“

Mit diesen vielversprechenden Worten beschreibt Guido Glatt seine Erfolgsstrategie. Bei dem Gründer und Inhaber des ‚KFZ-Technologie-Zentrums, Glatt Autoservice‘ in Inzlingen ist alles Premium: die gepflegten Räumlichkeiten, die freundlichen Mitarbeiter, Größe und Ausstattung der Werkstatt, die technische Kompetenz und der vorbildliche Kundenservice.

Im August 2008 feierte Inhaber Guido Glatt an der Schlossstraße in Inzlingen die Neueröffnung seines ‚KFZ-Technologie-Zentrums‘. „Zweimal mussten wir schon umziehen, weil wir stetig gewachsen sind,“ bilanziert er stolz. Zurzeit kümmern sich 10 Mitarbeiter und der Chef persönlich um die mehr als 2.000 Kunden, die im badischen Dreiländereck auch aus der Schweiz und sogar aus Frankreich nach Inzlingen kommen.

Technologie-Kompetenz für Neufahrzeuge.

Seinen Kunden bietet Guido Glatt ein umfassendes Leistungsspektrum in Werkstatt und Verkauf, ergänzt durch einen vom Vater übernommenen US-Car-Service. Auf 10 Hebebühnen arbeiten die Mechaniker an Fahrzeugen aller Typen und Marken, darunter viele Neufahrzeuge. „Ja“, bestätigt Guido Glatt, „unsere Fahrzeuge sind durchschnittlich nur 3,5 Jahre alt. Die Inhaber wissen, dass wir sämtliche Steuergeräte auslesen können und ihnen die gleiche Gewährleistung bieten wie eine markengebundene Werkstatt.“ Softwarekosten von 10.000 Euro pro Jahr sind der Preis dafür. Klug investiertes Geld, findet Guido Glatt. Er weiß: „Als Chef eines KFZ-Betriebes muss ich heute unternehmerisch denken und handeln. Dazu gehört, dass ich neueste Technologie einsetze und mich und meine Mannschaft kontinuierlich fortbilde. Diesen Anspruch setze ich um und drücke das im Namen ‚KFZ-Technologie-Zentrum‘ aus. Ich bin sicher, nur auf diesem Niveau können wir

als Freie Werkstätten langfristig konkurrenzfähig bleiben und attraktive Kundengruppen gewinnen.“

Ausführliche Beratungsgespräche bei Kaffee und Sekt.

Klingt ambitioniert und nicht gerade nach einem Routinejob. „Oh nein, diese Zeiten sind längst vorbei,“ bestätigt Guido Glatt, „heute sind neue Ideen gefragt, um die Kundenfrequenz zu erhöhen.“ So belohnte er treue Kunden zu Weihnachten mit einem kostenlosen Ölwechsel. War das Fahrzeug erst einmal auf der Bühne, ergaben sich zahlreiche Folgeaufträge. Holt ein Glatt-Kunde sein Fahrzeug ab, geht es ausschließlich um seine Zufriedenheit. Die Rechnung folgt mit der Post.

Viel Zeit nimmt sich Guido Glatt für den Dialog mit seinen Kunden. Dafür hat er extra einen komfortablen Beratungsbereich eingerichtet, in dem er frischen Cappuccino oder ein Glas Sekt serviert. „Ich gehe davon aus, dass sich die meisten Kunden über Preise im Internet informiert haben oder bereits bei einer anderen Werkstatt waren,“ analysiert Guido Glatt. „Deshalb steige ich mit einem günstigen Angebot in das Gespräch ein. Danach zeige ich auf, welche Vorteile der Einbau eines Ersatzteils in Premium-Qualität hat und überzeuge damit fast alle KFZ-Besitzer, denn ihr Auto ist für sie immer noch ihr ‚heiliges Blechle‘, wie man bei uns sagt.“ Kann der Kunde den Gesamtbetrag nicht sofort bezahlen, bietet Guido Glatt eine Finanzierung an.



ASP-Konzept in Kooperation mit Kfz.-Teile-Großhändler Busch.

Dieser Service ist ein Baustein des ASP-Konzepts, das Guido Glatt in Kooperation mit seinem Großhändler Busch in Lörrach bietet. Rolf Keller, Verkaufsleiter und Prokurist der Busch Handelsgesellschaft mbH mit Stammsitz in Freiburg, ist ein Vordenker des ASP-Konzepts und erläutert die Idee: „Ziel von ASP



ist es, den Freien Werkstätten die gleichen Bausteine zur Verfügung zu stellen, über die markengebundene und System-Werkstätten verfügen.“ Damit stärkt Busch seine Kunden vor allem auf dem kaufmännischen Sektor, der für Freie Werkstätten immer wichtiger wird. „Die Auto-Reparatur,“ so Rolf Keller, „steht in Konkurrenz zum neuen Fernseher, den die Elektronikmärkte mit einer 0%-Finanzierung anbieten. Auch wir müssen diesen Service bieten, denn ein deutscher Durchschnittshaushalt hat nur 110 Euro zur freien Verfügung. Zu wenig für eine aufwendige Reparatur.“

Erfolgreich mit starken Partnern.

Rolf Keller und Guido Glatt sind sich einig: Der Trend im Reparaturmarkt geht klar zu mehr Professionalität und Dienstleistung. Wer da mithalten will, braucht starke Partner. Guido Glatt hat sie und signalisiert das durch die ERNST- und ASP-Fahnen vor seinem Firmengebäude. Dass ERNST das ASP-Konzept als Industriepartner mit trägt, gibt Guido Glatt zusätzliche Sicherheit. „Zumal ich weiß, dass bei ERNST alles Premium ist: der Service, die Abgasanlagen, sogar die Montage-teile. Da zählt jedes Detail, genau wie bei mir. Ich lebe mein Premium-Konzept konsequent, das ist meine Erfolgsstrategie.“ Die geht offenbar auf, denn mit 15 bis 20 Neukunden pro Monat erweist sich das ‚KFZ-Technologie-Zentrum‘ Glatt in Inzlingen als beneidenswert krisenfest.

■ Ulrike Volkmann



KFZ-Technologie-Zentrum Glatt

- Gegründet 1993 in Schallbach
- Seit August 2008 in Inzlingen
- 11-köpfiges Team, Mechaniker ausgebildet und übernommen
- 10 Hebebühnen
- 17 kostenlose Ersatzfahrzeuge
- Mehr als 2.000 Kunden aus D, CH, F
- 2009 zum 4. Mal „Werkstatt des Vertrauens“ (von Kunden gewählt)
- „Werkstatt des Jahres 08/09“, Sonderpreis Marketing (von KFZ-Service-Markt)

Mehr Infos: www.autotechnologie.de

Busch Handelsgesellschaft mbH

- Fachhandel für hochwertige Auto- und Maschinensatzteile sowie Werkstattbedarf
- Alleiniger Gesellschafter und Geschäftsführer: Michael Busch
- Regionaler badischer Marktführer mit 5 Standorten
- 100-köpfiges Team
- Mitglied der Select Handelsgruppe
- ASP-Konzept für Freie Werkstätten

Mehr Infos: www.busch.ag

Auto Service Partner (ASP)

- Dienstleistungs-Konzept für Freie Werkstätten
- Getragen von Werkstätten, Händlern und Industriepartnern
- System-Bausteine: einheitliche Signalisation, umfangreiche Marketingleistungen, EDV-Werkstatt-Komplettlösung, Mitarbeiterqualifikation, günstige Konditionen für Kundenersatzfahrzeuge etc.

Impressum

Herausgeber:
ERNST-Apparatebau GmbH & Co. KG
Wandhofener Straße 2
D-58099 Hagen
Tel. 0 23 31/36 00-0
Fax 0 23 31/36 00-10
info@ernst-hagen.de
www.ernst-hagen.de

Redaktion:
Andrea Harder
Ulrike Volkmann

Realisierung:
Weispfennig Werbeagentur GmbH,
Wuppertal

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck oder elektronische Verbreitung nur mit Zustimmung des Herausgebers.
Copyright 2007
ERNST-Apparatebau GmbH & Co. KG



Langjährige vertrauensvolle Partnerschaft auf Augenhöhe: Guido Glatt (rechts) mit Rolf Keller (Busch GmbH).

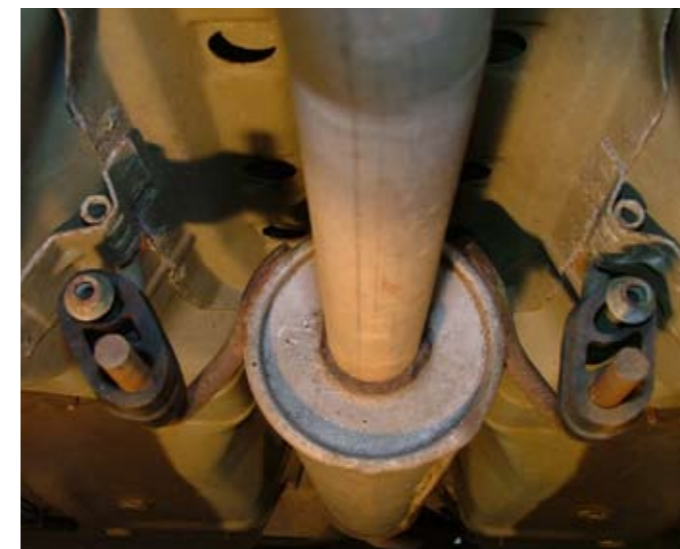
REFLEXIONEN

Ausgabe 01.2009

Nie mehr poröse Gummiformteile:

ERNST stellt auf EPDM um.

Original-Montageteile gewährleisten die Premium-Qualität der ERNST-Abgasanlagen. Das gilt für Flexrohre sowie Rohrverbinder und jetzt auch für die neuen Gummiformteile in konkurrenzloser EPDM-Qualität. Kein anderer Kautschuk ist so beständig – und sorgt beständig für höchste Kundenzufriedenheit.



Naturkautschuk (links) und EPDM (rechts) im direkten Vergleich und Langzeittest beim Mittelschalldämpfer Opel Corsa C

Ob Rohrverbinder mit minimalen Leckluftraten oder asbestfreie Dichtungen – Montagetechnik in Premium-Qualität steht bei ERNST seit Jahren im Fokus. Die Umstellung der gängigsten Gummiformteile auf EPDM ist ein weiterer konsequenter Schritt in diese Richtung.

Keine Reklamationen mehr.

Immer häufiger klagten Werkstätten über aufwendige Reklamationen, verursacht durch poröse und gerissene Gummiformteile. ERNST analysierte das Problem und fand eine erstklassige Alternative zum gängigen Naturkautschuk: den Hochleistungswerkstoff

und synthetischen Kautschuk Ethylen-Propylen-Dien-Kautschuk, kurz: EPDM.

EPDM überzeugt mit ausgezeichneten Produkteigenschaften:

- höhere Temperaturbeständigkeit bei Minus- und Plusgraden
- ausgezeichnete Witterungs- und Ozonbeständigkeit
- hohe Elastizität

Konkurrenzlose Premium-Qualität, die sich auszahlt.

Nun galt es, Kosten und Nutzen abzuwägen. Rechtfertigen die ausgezeichneten Produkteigenschaften die doppelten Produktionskosten?

Die Antwort fiel eindeutig positiv aus. Mit Gummiformteilen aus EPDM bietet ERNST konkurrenzlose Premium-Qualität, die sich auszahlt:

- keine porösen Gummiformteile mehr
- keine zeitaufwendigen Reklamationen
- erhöhte Produktivität
- höchste Kundenzufriedenheit

Sichtbare Qualitätsunterschiede.

Entscheidend für die Qualität der Gummiformteile ist die Härte Shore A. Sie sorgt für ein optimales Schwingungsverhalten und einen dauerhaft sicheren Sitz der Abgasanlagen.

3-Monats-Vergleich: Herkömmliche Gummiformteile und EPDM.

- Beim herkömmlichen Produkt sind bereits erste Risse an der Oberfläche sichtbar und das Gummi ist von ca. 58 auf 70 Shore (A) ausgehärtet. Das führt unweigerlich zu Nebengeräuschen.



- Beim Gummiformteil aus EPDM sind keine optischen Schäden vorhanden und die Gummihärte beträgt dauerhaft 52 Shore (A).



■ Ulrike Volkmann

Der Reparaturmarkt 2008/2009: Tendenzen und Prognosen.



Hans-Gerhard Schmidt, Geschäftsführer von ERNST Apparatebau, findet klare Worte über das „Wachstum“ des Freien Marktes und die „zeitwertgerechte Reparatur“.

Redaktion: Herr Schmidt, schauen wir zunächst auf den Reparaturmarkt im Jahr 2008. Wie sieht Ihr Fazit aus?

Schmidt: Insgesamt ein noch relativ gutes Jahr für den Freien Markt. Sagen wir mal, er ist noch „mit einem blauen Auge davon gekommen“. Bei den Werkstätten waren vor allem jene Betriebe erfolgreich, die einer klaren Strategie folgten.

Redaktion: Und Ihre Prognose für dieses Jahr? Krisenstimmung?

Schmidt: Nach einem schleppenden Beginn sind die Werkstätten zurzeit gut ausgelastet, die Händler verzeichnen eine gute Nachfrage. In die zweite Jahreshälfte blicke ich allerdings mit einiger Sorge, auch weil dann die negativen Folgen der Abwrackprämie am Freien Markt voll durchschlagen.

Redaktion: Der DAT-Report 2009 erklärt die Freien Werkstätten zu den großen Gewinnern des letzten Jahres. Bei Verschleißreparaturen

Fortsetzung auf der nächsten Seite

soll ihr Marktanteil von 33% auf 38% gestiegen sein, das wäre ein Zugewinn von 5%.

Schmidt: Ja, das habe ich auch gelesen. Eine sehr pauschale Aussage, die ich nicht bestätigen kann. Überlegen Sie mal: Von dem Aufschwung bei den Werkstätten müsste ja auch der Freie Teilehandel profitieren. Dort verzeichnet man aber keine derart signifikante Nachfragesteigerung. Nein, die Aussage erscheint mir nicht schlüssig. Ich zweifle die Zahl von 5% an.

Redaktion: Diese Meldung ging aber durch die gesamte Fachpresse.

Schmidt: Ja, offensichtlich hat da niemand genauer nachgefragt. Es

mag ja triftige Gründe dafür geben, die Situation des Freien Marktes positiv darzustellen, zum Beispiel um angesichts der Bankenkrise eine drohende Kreditklemme in der Branche zu verhindern. Aber auch wenn eine gute Absicht dahinter steckt, diese Äußerungen sind gefährlich!

Redaktion: Gefährlich, inwiefern?

Schmidt: Durch solche Positivmeldungen fordern wir die Automobilindustrie zum Gegenschlag auf. Mit aggressiver Endverbraucherwerbung werden gezielt die Fahrer älterer Autos in die Vertragswerkstätten gelockt. Freie können da gar nicht mithalten und verlieren am Ende ihre Hauptkundengruppe. Dann hat das Gerede vom angeblichen Wachstum

der Branche das Gegenteil bewirkt. Deshalb warne ich eindringlich vor solchen Provokationen.

Redaktion: Kommen wir zu einem anderen viel diskutierten Thema: der zeitwertgerechten Reparatur.

Schmidt: Einer meiner „Lieblingsbegriffe“. Ich frage mich, wer den eigentlich erfunden hat? Die Autofahrer sicher nicht.

Redaktion: Was meinen Sie? Wer oder was steckt dahinter?

Schmidt: Mit dem Begriff „zeitwertgerecht“ soll den Autofahrern suggeriert werden, dass sich eine aufwendige Reparatur für ältere Fahrzeuge nicht mehr lohnt. Das ist im Interesse der Automobilindustrie, aber sicher nicht im Interesse der Autofahrer. Viele möchten ihr gut erhaltenes 6 oder 10 Jahre altes Fahrzeug gerne noch eine Weile fahren und wünschen sich, dass ein hochwertiges Ersatzteil eingesetzt wird.

Redaktion: Aber darüber wird in der Werkstatt meist nicht gesprochen. Der Autofahrer gibt seinen Wagen ab und zahlt hinterher die Rechnung.

Schmidt: Das ist das Problem. Allein die Werkstatt entscheidet, was eingebaut wird. Der Autofahrer ist in diesen Entscheidungsprozess nicht eingebunden. Er weiß also gar nicht, ob bei der Reparatur ein billiges oder ein hochwertiges Ersatzteil eingesetzt wurde. Die markengebundenen Werkstätten werben dagegen ganz offen für ihre „Originalteile“.

Redaktion: Wofür plädieren Sie? Soll die Werkstatt mit dem Kunden über

die Qualität der Ersatzteile sprechen?

Schmidt: Ja, da muss ein Umdenken stattfinden. In der offenen Kommunikation liegt die Zukunft. Ich bin sicher, wenn Kunden gut beraten werden, entscheiden sie sich für Premium-Qualität, weil sich das am Ende auszahlt, und zwar für den Autofahrer und für die Werkstatt.

Redaktion: ERNST bietet Premium-Qualität „made in Germany“. Könnte das auch ein gutes Verkaufsargument für die Werkstätten sein?

Schmidt: Ich meine schon. Gerade beim Auto ist Qualität ein starkes Sicherheitsargument, das viele überzeugt.

Redaktion: Sie sind der einzige Hersteller der Branche, der noch in Deutschland produziert.

Schmidt: Ja, und das wird auch so bleiben. Unser Bekenntnis zum Standort Deutschland steht. Wir schaffen und bewahren damit Arbeitsplätze. Andere jammern nur, aber das bringt unser Land nicht nach vorne. Im Übrigen spüren wir eine große Zustimmung. Verantwortungsbewusste Werkstätten und Händler nehmen unsere Produkte aus Überzeugung in ihr Programm auf. Das gilt für unser gesamtes Sortiment, auch für die Montageteile. Werkstätten erhöhen damit ihre Produktivität und ihre Kundenzufriedenheit, das zahlt sich aus.

Herr Schmidt, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Das Interview mit Herrn Schmidt führte für die Redaktion Ulrike Volkmann.



Hans-Gerhard Schmidt ist überzeugt: Der Einbau von Abgasanlagen in Premium-Qualität ist zeitwertgerecht, auch bei älteren Fahrzeugen.

Ausgezeichnet!

Am 27.11.2008 erhielt ERNST von FORD den Q1-Award für hervorragende Qualität. Diese sichert ERNST über sein ISO/TS 16949 zertifiziertes Qualitätsmanagementsystem. Das ISO 14001:2004-Umweltzertifikat bestätigt, dass ERNST nachhaltig wirtschaftet.



Stolzer Moment: Hans-Gerhard Schmidt präsentiert die Q1-Auszeichnung von FORD. Mit ihm freuen sich Hildemarie Teuber-Ernst (links neben H.-G. Schmidt), das ERNST-Team und Vertreter der Ford Customer Division – Europe.

Seine besten Zulieferer zeichnet FORD mit dem Q1-Award aus. ERNST gehört zu den Besten. Der Abgasspezialist erfüllt die strengen Anforderungen des Automobilherstellers an Qualität, pünktliche Lieferung sowie Materialwirtschaft und bietet darüber hinaus den geforderten hohen

technischen Standard. Seit 2007 ist ERNST für FORD Full Service Supplier für alle europäischen Depots. Auch ERNST-Partner im freien Aftermarket profitieren von dieser Zusammenarbeit: ERNST bietet das vollständigste Ford-Lieferprogramm.



Weltweit anerkanntes Qualitätsmanagementsystem.

Sämtliche Unternehmensprozesse werden in einem Qualitätsmanagementsystem (QMS) erfasst, das ISO/TS 16949 zertifiziert ist. Damit ist ERNST weltweit als Premium-Partner der Automobilproduzenten und -zulieferer anerkannt.

Nachhaltiges Wirtschaften mit Premium-Produkten.

Dass ERNST Verantwortung für eine lebenswerte Zukunft übernimmt, gehört zur Unternehmensphilosophie. Die Abgasanlagen und Katalysatoren werden ressourcenschonend in Deutschland produziert und sind äußerst langlebig. Belohnt wird dieses Engagement mit der ISO 14001:2004 Umwelt-Zertifizierung.

Ulrike Volkmann

Der erste Transporter-Katalog ist da!

Premiere auf 160 informativen Seiten: Im neuen Transporter-Katalog präsentiert ERNST das aktuelle Lieferprogramm für Nutzfahrzeuge.

Die übersichtliche Struktur macht die Teile-Identifikation inklusive der erforderlichen Montageteile schnell und einfach. ERNST konzentriert sich weiter auf das Transporter-Segment und bietet dem freien Aftermarket bereits jetzt das kompletteste Lieferprogramm.



ERNST zur Abwrackprämie

Redaktion: Herr Schmidt, Sie sind sicher kein großer Freund der Abwrackprämie?

Schmidt: Nein, ich halte sie für eine der schlechtesten Entscheidungen der Bundesregierung überhaupt. Mit der Prämie werden dem Reparaturmarkt 2 Mio. ältere Fahrzeuge entzogen. Freie Betriebe sind davon besonders betroffen und wir mit unseren Abgasanlagen. Denn erst im Segment 3 und 4 ist der Markt für uns interessant.

Redaktion: Die Prämie ist also ein echter Schlag ins Kontor.

Schmidt: Volltreffer! Und das vor dem Hintergrund, dass sich der Gesamtbedarf des Marktes auf Stückzahlbasis halbiert hat! Warum sich der Präsident des ZDK, Herr Rademacher, für die Prämie stark gemacht hat, will mir da nicht recht einleuchten.

Redaktion: Zumal die neu gekauften, oder besser: finanzierten, Autos ja erst einmal in die Marken-Werkstätten fahren.

Schmidt: So wird es sein. Frühestens in 4 Jahren sehen wir einige dieser preiswerten Kleinwagen in den Freien Werkstätten, sofern Kundenbindungsprogramme das nicht von vornherein verhindern. Die Automobilindustrie wird ihre Marketingaktivitäten weiter verstärken – zurzeit sogar mit freundlicher Unterstützung unserer Regierung und finanziert mit den Steuergeldern der Inhaber und Angestellten der Freien Werkstätten und Teilehändler.



Ihre Meinung ist gefragt: reflexionen@ernst-hagen.de

Online-Shop startet durch!

Die ERNST-„Classics“ sind künftig auch online erhältlich. Auf der neuen Domain www.auspuff-lagerverkauf.de werden Autofahrer Auslaufmodelle direkt von ERNST beziehen können.

Der Online-Shop geht voraussichtlich Mitte 2009 online.

Feuer und Flamme für praktische Grilltipps!



Lust auf Fleischgenuss

- Wählen Sie zarte, marmorierte Fleischstücke
- Fleischsaft/Fett und Öl dürfen nicht in die Glut tropfen (Achtung: gesundheitsschädlicher Rauch entsteht!)
- Deshalb: Aluminiumschale unter das Fleisch stellen, mariniertes Fleisch vorm Grillen mit Küchenpapier abtrocknen
- Gepökeltes Fleisch (z.B. Fleischwurst, Leberkäse, usw.) niemals grillen (Achtung: gesundheitsschädliche Nitrosamine)

Optimale Grillstrategie

- Rindfleisch kurz von beiden Seiten bei starker Hitzezufuhr angrillen, bis sich die oberflächlichen Poren geschlossen haben. Danach langsam durchgaren
- Schweinefleisch langsam von beiden Seiten grillen, mit dem Wenden jeweils warten bis sich auf der Oberseite der Fleischsaft angesammelt hat
- Geflügel immer gut durchgaren
- Grillgut immer mit einer Grillzange wenden, nicht einstechen!

Frische Kräuter

- Ganze, nicht gemahlene, Kräuter am Ende der Garzeit zum Grillgut geben oder kurz in der Pfanne ohne Fett anrösten und dann im Mörser zerstoßen

Richtig marinieren

- Marinaden machen das Fleisch würzig und zart. Bis zu 12 Stunden zugedeckt im Kühlschrank ziehen lassen (keine Gefäße aus Aluminium, Kupfer oder Gusseisen verwenden)
- Oder das Fleisch während des Grillens mit der Marinade bestreichen

Saubere Sache

- Grillroste über Nacht ins feuchte Gras legen, am nächsten Morgen mit Küchenkrepp abwischen
- Oder die noch warmen Roste mit Zeitungspapier abreiben, dann in feuchtes Zeitungspapier einwickeln und später mit Spülwasser abwaschen

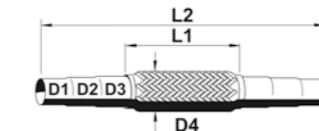
Ulrike Volkmann

MONTAGETIPP

Universal-Flexrohre: Flexteil exakt dimensionieren!

Universal-Flexrohre zeichnen sich durch ihre variablen Durchmesser aus. Dadurch sind sie extrem flexibel und eben universell einsetzbar. Aber Achtung, bei unsachgemäßem Einsatz können technische Probleme entstehen.

Nicht selten werden Flexrohre eingebaut, deren Flexteile falsch dimensioniert bzw. einfach zu klein sind.



Geachtet wird hauptsächlich auf die Gesamtlänge inklusive der Anschlussrohre. Die Folge: Die Abgasanlage wird nicht mehr optimal von den Schwingungen des Motors entkoppelt, so dass störende Nebengeräusche auftreten.

ERNST empfiehlt: Achten Sie beim Austausch stets auf die richtige Größe des Flexteils. Das unterstreicht Ihre technische Kompetenz und verhindert zeitaufwendige Reklamationen.

Ulrike Volkmann

ERNST Art.-Nr.	Außen Ø D1/D2/D3 (mm)	Außen Ø D4 (mm)	Länge L1 (mm)	Länge L2 (mm)	Ø Abgasrohr (mm)
460 30 9	42,0/45,0/48,0	79,0	100	400	42,0/45,0/48,0
460 31 6	42,0/45,0/48,0	77,5	200	400	42,0/45,0/48,0
460 32 3	50,0/52,0/55,0	84,0	100	400	50,0/52,0/55,0
460 33 0	50,0/52,0/55,0	83,0	200	400	50,0/52,0/55,0

Alle ERNST-Flexrohre sind komplett aus Edelstahl und mit aufwendigem Innenaufbau inklusive Wellrohr und -schlauch.