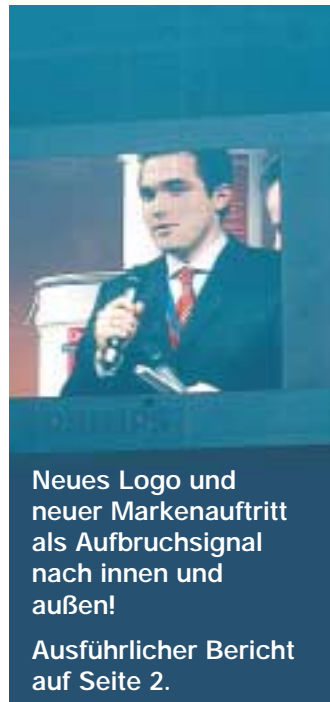


Eine starke Marke mit neuem Auftritt



Holz- und Bautenschutz ist
LEIDENSCHAFT
für eine gute Sache



Neues Logo und neuer Markenauftritt als Aufbruchsignal nach innen und außen!
Ausführlicher Bericht auf Seite 2.

Lesen Sie u.a. in dieser Ausgabe:

	Seite
Remmers neu erleben: eine starke Marke mit neuem Auftritt	2
Die Remmers System-Garantie als erfolgreiche Unternehmensstrategie einer Tischlerei	3
Nonstop und Nonblock vom Holz zum Fenster	3
Messeneuheiten der „fensterbau/frontale und Holzhandwerk“	4
Remmers Fachplanungsgesellschaft mbH - Expertenteam für komplexe Planungsaufgaben	5
Eröffnungsfeier der Bernhard Remmers Akademie	5
Nachrichten für das Verlegehandwerk: Key-Account-Management - der Schlüssel zum Erfolg	6
Zydril® - brillante Farben, faszinierende Tiefenwirkung	6

Rekordverdächtig schnelle Abdichtung mit SB Rapid Kellerabdichtung in 30 Sekunden regenfest

Garantiert schlagregendicht

Deutsche Bahn entscheidet sich für Fassadenschutz mit Funcosil®
Fassadencreme



Wasserabweisung n. DIN 52617
≤ 0,5 kg/m² h^{0,5} nach 10 Jahren
= schlagregendichte Fassaden

Objekt-Steckbrief: DB-Netz AG, "Schaltzentrale Norddeutschland", Hannover
Schadensbild (10 J. alter Neubau): Durchfeuchtung, Aussinterungen mit Tropfsteinbildung an den Fensterstürzen.
Schadensursache: Zu saugfähiger Fugenmörtel. **Problem:** Chemische Reinigung schlug selbst bei Verwendung sehr scharfer, saurer Reiniger nicht an.
Erstes Sanierungskonzept: Fugenerneuerung in den Aussinterungsbereichen.
Zweites Sanierungskonzept: Aussinterungen entfernen, Fassade hydrophobieren.
Instandsetzung: Reinigung mit Rotec-Wirbelstrahltechnik mit sehr gutem Ergebnis, 5.500 m² Wetterseiten mit Funcosil Fassadencreme hydrophobiert.
Ausführung: Fa. Bangert, 31715 Meerbeck

Die Remmers System-Garantie für Fassadenschutz durch eine hydrophobierende Imprägnierung garantiert 10 Jahre lang eine schlagregendichte Fassade = Einsparung von Heizkosten, Verbesserung der Optik und Werterhaltung der Fassade.

Bei offenporigen Baustoffen, die kapillar saugen, stellt die hydrophobierende Imprägnierung die beste Option dar, mit einem günstigen Preis/Leistungsverhältnis effektiven Bauten- und Fassadenschutz zu realisieren.

Eines der Kernprodukte ist die innovative **Funcosil® Fassadencreme**. Die cremige Konsistenz bewirkt eine **lange Kontaktzeit** auf der Baustoffoberfläche. Dies ermöglicht ein **tiefes Eindringen** in den mineralischen Baustoff und damit einen verbesserten Schutz gegen Wasser- und Schadstoffaufnahme.

Da die RSG eine besonders hohe Produkt- und Verarbeitungsqualität mit einer rechtlich verbindlichen Garantiezusage verknüpft, wird für alle im Rahmen der RSG instandgesetzten Fassadenobjekte ein individuelles Qualitätsdokument angefertigt: Die RSG-Urkunde.



Ein üblicher Wetterbericht: „In der Nacht zieht ein Tiefdruckgebiet heran ... Regenwahrscheinlichkeit im Laufe des Tages über 90% ...“
Deswegen jetzt Baustop wegen Schlechtwetter? Das wird immer weniger akzeptiert wegen Kosten- und Zeitdruck bei der Planung.

Muss auch nicht sein, wenn die Abdichtung von Kellerwänden, Fundamenten oder Bodenplatten auf dem Programm steht. SB Rapid ist bereits nach 20 bis 30 Sekunden regenfest und spätestens nach 24 Stunden unter allen Witterungsbedingungen durchgetrocknet, so dass auch bei schlechten Witterungsverhältnissen Ab-

dichtungsarbeiten möglich sind.

Der Sulfiton DS-Systemschutz kann schon kurz nach Beendigung der Abdichtungsarbeiten aufgebracht werden.

Kleine Sünden bestraft der liebe Gott sofort, große erst später. Nicht anders ist es bei einer lückenhaften Kellerabdichtung. Denn die fachgerechte Abdichtung eines Gebäudes ist der Garant dafür, dass auf Dauer keine wertmindernden und bedrohlichen Schäden an der Bausubstanz durch Feuchtigkeitseinwirkung entstehen können.

Bei der Verarbeitung von SB Rapid werden die zwei Kom-

ponenten (Bitumenemulsion und Reaktivflüssigkeit) der lösemittelfreien Spritzabdichtung denkbar einfach mit einer Spezialspritzpistole auf den Untergrund aufgetragen. Pro Minute kann so mindestens 1 m² abgedichtet werden. SB Rapid ist sehr schnell, einfach und wirtschaftlich zu verarbeiten. Durch Zusammenführen der beiden Komponenten im Verhältnis 10 : 1 wird eine unmittelbare Reaktion auf dem abzudichtenden Untergrund erreicht. Das Produkt ist bereits nach 20 bis 30 Sekunden regenfest und nach 24 Stunden durchgetrocknet.

SB Rapid ist ein weiterer Baustein im seit mehr als vier Jahrzehnten bekannten Aida Kiesel-System, als erstklassige Lösung für Abdichtungs- und Instandsetzungsprobleme am Bau.

Maschinelle Verarbeitung von SB Rapid

Die Spritzanlage der Oranienburger Firma Dittmann ist das ideale Gerät zur Verarbeitung der zweikomponentigen Abdichtung **SB Rapid**.

Mit ihr erhalten auf Bauwerksabdichtung spezialisierte Fachbetriebe eine sehr einfach zu bedienende, abgestimmte Systemlösung zum Einsatz von **SB Rapid**.



Produkt-Steckbrief SB Rapid

- Schnelle Durchtrocknung für Anfüllung mit Sulfiton DS Systemschutz nach 24 Stunden = hohe Wirtschaftlichkeit
- Amtliches bauaufsichtliches Prüfzeugnis vom Materialprüfungsamt (MPA) Nordrhein-Westfalen
- Abdichtung gegen Bodenfeuchte und nichtstauendes Sickerwasser in einem Arbeitsgang (DIN 18195-4). Auch für Lastfälle nach den Teilen 5 und 6 ohne Gewebeeinlage.
- Überdurchschnittliche, rissüberbrückende und dehnfähige Eigenschaften gegenüber einer normalen KMB
- Algen-, fäulnis- und streusalzfest nach DIN 4030

Remmers neu erleben: eine starke Marke mit neuem Auftritt

Mit Teamgeist die Zukunft gewinnen

Fußball fasziniert Millionen. Einer Ihrer Erlebnistempel ist die Arena „AufSchalke“, von der UEFA mit fünf Sternen ausgezeichnet, eins der modernsten und schönsten Stadien Europas. Diesen Ort, wo Begeisterung und Teamgeist zu Hause sind, wählte die Geschäftsleitung der Remmers Baustofftechnik GmbH aus, um am 19.03.2006 ihren Mitarbeitern und der Öffentlichkeit den neuen Markenauftritt mit neu gestaltetem Unternehmenslogo vorzustellen.

Gerd-Dieter Sieverding, Sprecher der Geschäftsführung, begrüßte etwa 700 Gäste bzw. Mitarbeiter, die aus dem Hauptproduktionsstandort Lönningen, der Niederlassung Heidelberg und fast allen angrenzenden europäischen Staaten sowie Weißrussland angereist waren.



„In dieser besonderen Atmosphäre wollen wir Ihnen wichtige Informationen über die Zukunft unseres Unternehmens geben, denn wer bewahren will, muss verändern.“ Sieverding rief mit Nachdruck seine Mitarbeiter dazu auf, sich an der notwendigen Weiterentwicklung der Firma aktiv zu beteiligen. Es gelte, sich auf die rasanten Veränderungen der Märkte und auf den Preiskampf mit einer eigenen Strategie einzustellen, um die Marktanteile noch weiter auszubauen.

Instandsetzen, schützen, erhalten. Vom Keller bis zum Dach.



Dazu werde sich Remmers als Premiummarke in seinen Kompetenzbereichen Bauwerksabdichtung/Mauerwerksanierung, Fassadenschutz/Instandsetzung, Baudenkmalpflege, Bodenbeschichtungssysteme, Holzschutz und Holzveredelung weiterentwickeln, Technologie- und Qualitätsführer bleiben. Oberstes Ziel sei, als unabhängiges Familienunternehmen zu bestehen.

Den Worten folgt die Tat ...



Montag, 20. März 2006:

Die Umstellung auf das neue Firmenlogo beginnt mit der Auswechslung der Schilder an Firmengebäuden in Lönningen.

Es wird ca. zwei Jahre dauern, ehe die Riesenaufgabe bewältigt ist, das neue Logo auf allen Fahrzeugen, Gebinden und Beschilderungen etc. anzubringen. Bei Broschüren, Drucksachen und Anzeigen wird die Umstellung dagegen schnell vonstatten gehen.

7% Umsatzplus im Vorjahr

Die Remmers Baustofftechnik GmbH, wichtiger Arbeitgeber mit ca. 500 Arbeitsplätzen am Firmensitz und europaweit etwa 1000 Mitarbeitern, meldet positive Geschäftszahlen für das vergangene Jahr. Sie erzielte 2005 mit 143 Millionen Euro den höchsten Umsatz der Firmengeschichte. Ein Plus gegenüber dem Vorjahr von sieben Prozent, entgegen dem Trend der schwächelnden Baubranche.

Auch für das laufende Jahr wird ein Umsatzplus erwartet, auch wenn das kalte Frühjahr die Arbeit an vielen Baustellen ruhen ließ, ist Optimismus angesagt.



Zwischenspiel: das beliebte Torwandschießen für alle.



Mehr als 700 Mitarbeiter zeigten sich von dem Event restlos begeistert. Besonders von der stimmungsvollen Präsentation des bis zu diesem Zeitpunkt streng unter Verschluss gehaltenen Logos mit zünftigem Feuerwerk bei der Enthüllung.

Präsentation des neuen Markenauftritts



Das Führungsteam der Remmers Baustofftechnik (von rechts):

Gerd-Dieter Sieverding, (Sprecher des Vorstands), Klaus Boog (Geschäftsführer Vertrieb Inland), Dirk Sieverding (Geschäftsführer Marketing), Seniorchefin Hilde Remmers, Hermann Niemann (Vorstand Finanzen), Franz-Josef Schewe (Geschäftsführer Export Ost), Dr. Jörg Rathenow (technischer Leiter) und Peter Körfer-Schün (stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender)

Aufbruchsignal nach innen und außen



Dirk Sieverding, 32

Verheiratet, zwei Kinder.

Studium der Betriebswirtschaft in London und Rotterdam mit MBA-Abschluss

Seit 01.01.2004 verantwortlich für den Vertrieb Ausland-West

Seit 01.07.2005 Geschäftsführer Marketing und Vertrieb Ausland-West

REMMERS AKTUELL: Das Unternehmen Remmers stellt sich neu auf, wo sind die Schwerpunkte?

Sieverding: Wir befassen uns intensiv mit der strategischen Weiterentwicklung unseres Unternehmens. Dieser Strategieprozess erfasst Vertriebsstrukturen, Produktsortimente, Logistikkonzepte und unsere internationale Expansion. Ein zentraler Punkt bei der Weiterentwicklung unseres Unternehmens ist insbesondere die Marke „Remmers“.

REMMERS AKTUELL: Haben Sie sich deshalb für einen neuen Unternehmensauftritt entschieden?

Sieverding: Wir haben den aktuellen Auftritt der Marke Remmers intensiv analysiert, weil er von entscheidender Bedeutung ist. Das Ergebnis war, dass das einzigartige Remmers-Leistungsspektrum von dem bisherigen Markenauftritt nur unzureichend kommuniziert wurde. Tatsächliche Leistungsfähigkeit und Markenbild klappten auseinander. Darum war die Zeit reif für einen zeitgemäßen und international durchsetzungsfähigen Markenauftritt, um die ambitionierten Ziele in der Zukunft durchzusetzen. Deswegen verstehen wir den neuen Markenauftritt als Aufbruchsignal nach innen und außen.

REMMERS AKTUELL: Prägnant am neuen Logo ist die vereinfachte Grafik eines Hauses. Was soll das signalisieren?

Sieverding: Das Firmenzeichen oder Logo ist das erste und wichtigste sichtbare Signal eines Unternehmens. Im Idealfall drückt es bereits aus, wofür das Unternehmen steht. Besonders eindringlich und merkfähig sind einfache, charakteristische Symbole, die die Kernkompetenz augenfällig machen. Welches Symbol könnte in besserer Weise die Markenwerte von Remmers darstellen als das Haus. Es symbolisiert Schutz und Sicherheit, und zeigt ganz einfach, wofür wir stehen: für ganzheitliche Lösungen „vom Keller bis zum Dach“.

REMMERS AKTUELL: Wofür steht die Marke Remmers?

Sieverding: Die Kurzformel steht direkt am Markenzeichen: „Remmers schützt Werte am Bau“. Dafür treten wir an. Die Markenwerte, für die wir stehen und die uns Identität geben, lassen sich in sechs Punkten fassen:

1. Remmers ist in einzigartiger Weise der Experte für hochwertige Produktsysteme zur Instandsetzung, zum Schutz und für den Erhalt von Werten am Bau.
2. Remmers überzeugt durch ganzheitliche Lösungen „vom Keller bis zum Dach“.
3. Remmers ist absolut kundenorientiert und bietet einen herausragenden Beratungsmehrwert.
4. Remmers ist in seinen Kernbereichen jeweils der Technologie- und Qualitätsführer.
5. Remmers verbindet als mittelständisches Familienunternehmen Tradition mit Innovation.
6. Remmers konzentriert sich auf Produkte und Systeme des Holz- und Bautenschutz in sechs Kompetenzfeldern:
 - Bauwerksabdichtung/Mauerwerkssanierung
 - Fassadenschutz/Instandsetzung
 - Baudenkmalpflege
 - Bodenbeschichtungssysteme
 - Holzschutz
 - Holzveredelung

REMMERS AKTUELL: Wie sehen jetzt die nächsten konkreten Schritte aus?

Sieverding: Alles Sichtbare unseres Hauses wird mittelfristig konsequent ein neues, einheitliches und prägnantes „Remmers-Design“ erhalten: von der Visitenkarte bis zur Verpackung. Die Schwerpunkte liegen insbesondere auf den Broschüren und den Verpackungen. Bei den Broschüren ist mit der neuen Unternehmensbroschüre der Anfang gemacht. Ziel ist es, die nun folgenden System- und Kompetenzbroschüren der einzelnen Bereiche in einem frischen, klar strukturierten Stil noch anwendungs- und kundenorientierter zu gestalten. Die neue Verpackungsgestaltung zielt mit einem plakativen und reduzierten Design auf Fernwirkung und Dominanz an der Baustelle. Die komplette Umstellung wird uns sicherlich zwei Jahre begleiten. Diese Übergangsphase ist leider unvermeidlich, sie wird jedoch schließlich dazu führen, dass unsere Marktpartner uns zukünftig noch eindeutiger und einprägsamer identifizieren können. Eben unverwechselbar Remmers!

Die Remmers System-Garantie als erfolgreiche Unternehmensstrategie

Bernd Schröder, Juniorchef der Tischlerei Schröder GmbH & Co. KG, 21702 Ahrstedt-Ottendorf, 20 Mitarbeiter
1913 gegründet, familiengeführtes Unternehmen in vierter Generation
Schwerpunkte: Holzfenster und -türen, Treppen, Innenausbau



Remmers Aktuell: Sind Sie eine typische Tischlerei?

Schröder: Ja. Wir bieten unseren Privatkunden die übliche Komplettleistung einer Tischlerei mit der Fertigung von Fenstern und Türen, dem Innenausbau, Treppen etc. Aber unser wichtigstes Standbein ist die Herstellung und Belieferung von Holzfenstern und -türen an mehr als 40 Tischlereien und Zimmereien. Sie sind Wiederverkäufer bzw. Einbaubetrieb. Mit ihnen realisieren wir 60 bis 70% unseres Umsatzes.

Remmers Aktuell: Wie lange baut die Fa. Schröder schon Holzfenster?

Schröder: Von Anfang an, also seit 1913. Mein Uropa ist damit angefangen.

Remmers Aktuell: Wenn es früher bei Holzfenstern Reklamationen gab, worauf konnten die zurückgeführt werden?

Schröder: Der RAL-Holzbeizbereich, soweit ich das mit zurückverfolgen kann, war gekennzeichnet durch ein geschlossenes System. Die alten Fenster, die nach aussen aufgingen, mit Sturmhaken und allem was dazugehörte, sind in den 60er Jahren „pottdicht“ gestrichen worden. In der Auffassung, wenn nichts reinkommt, kommt auch nichts raus. Das war ein grober Fehler. Die lösemittelhaltigen Farben haben eine gewisse Verbesserung gebracht. Es gibt Fenster die 25 Jahre alt und heute nach wie vor in Ordnung sind. Als dann der Gesetzgeber wegen der Umweltbelastung die ersten lösemittelfreien Acryllacke auf den Weg brachte, gab es Probleme.

Remmers Aktuell: Wo traten die auf?

Schröder: Wenn durch mangelnde Rundum-Behandlung bei der Herstellung ungeschützte Eckbereiche hingenommen wurden, konnte nach dem Einbau schnell Feuchtigkeit eindringen, die dort zu Quell- und Schwindverhalten führt mit den Folgen von Bläue, Fäulnis etc. Wir hatten bereits 2000 in eine Flut-anlage investiert und mit einem Mitbewerberprodukt gearbeitet, mit dem wir schlechte Ergebnisse erzielten.

Remmers Aktuell: Sie haben dann Kontakt mit Remmers aufgenommen und 2004 die Fensterproduktion umgestellt auf das INDULINE-Verfahren mit der 10-jährigen Remmers System-Garantie. Wie lief die Umstellung?

Schröder: Ihr INDULINE-Fachberater Herr Appelhans hat sich sofort für uns eingesetzt und zunächst eine zweiwöchige Versuchsreihe im Weißbereich gestartet mit deutlichem Erfolg. Daraufhin haben wir die weiteren Systeme und die Holzverfestigung eingeführt. Das hat sich seit-

dem mehr als gut bewährt.

Remmers Aktuell: Haben Sie Reklamationen?

Schröder: Nein, absolut keine. Zufällig ging die erste Fertigung nach vier-stufigem RSG-Standard mit Holzverfestigung am Einzelteil an eine befreundete Familie in der Nachbarschaft. Bei Besuchen freue ich mich immer über den super Zustand der Fenster.



Zusammenarbeit bis ins kleinste Detail zwischen der Fachvertretung Thomas Appelhans, INDULINE Nord und der Tischlerei Schröder GmbH & Co. KG

Remmers Aktuell: Hatten Sie durch die Umstellung auf die RSG einen höheren Kosten- oder Personalaufwand?

Schröder: Nein, im Gegenteil. Die Systemumstellung hat eher den Arbeitsablauf beschleunigt. Es gibt beim Verfestigen und Fluten wesentlich weniger Probleme. Der Holzverfestiger rauht das Holz nicht so auf wie die alte herkömmliche Grundierung, der Schleifaufwand fällt geringer aus.

Remmers Aktuell: Und was sagt der Kaufmann zur RSG?

Schröder: Das Preis-/Leistungsverhältnis unserer Holzfenster wurde deutlich verbessert, die Reklamationen im Bereich Beschichtung auf Null gebracht. Den Vierschichtaufbau kann man als Verkaufsargument nutzen, weil andere den nicht haben, auch die Anstrichfreiheit für einen Zeitraum von 10 Jahren.

Remmers Aktuell: Wurden Sie von Remmers unterstützt bei der Umstellung?

Schröder: Wir nutzen gelegentlich auch den Samstag als Arbeitstag um termingerecht zu arbeiten. Selbst dann war Herr Appelhans morgens um 7.00 Uhr im Betrieb, um Abläufe zu kontrollieren bzw. Einstellungsunterstützung zu geben.

Remmers Aktuell: Das RSG-Zertifikat bekommen nur Betriebe, die Herstellung und Beschichtung ihrer Holzfenster exakt protokollieren, dokumentieren und ihre Mitarbeiter einem Qualifizierungs-

prozess inkl. schriftlicher Kenntnisprüfung unterziehen. Ist das nicht viel Bürokratie?

Schröder: Durch das RAL-Gütezeichen erfassen wir bereits alle wichtigen Daten, die RSG-Protokolle sind praktisch Mitläufer. Wichtig ist, dass die RSG uns bei harten Verhandlungen zusätzliche Verkaufsargumente liefert, weil wir uns damit vom Wettbewerb abgrenzen und unser Preis-/Leistungsverhältnis sich anders darstellt. Den Kompetenzgewinn spüren wir deutlich, da wir auch von Generalunternehmern und Architekten zu Rate gezogen werden.

Wir verdanken der RSG einen enormen Imagegewinn ...

Die Ergebnisse haben uns eine wachsende, exklusive Stammkundschaft eingebracht

fehlt. Dennoch beschichten wir auch diese Fenster mit bestem Erfolg in dem fortschrittlichen vierstufigen INDULINE-Verfahren und kommen dadurch insgesamt zu steigenden Stückzahlen. Auch in diesem Bereich hatten wir bisher keine Reklamationen. Diese Ergebnisse haben uns u. a. eine wachsende exklusive Stammkundschaft, auch im Bereich der Wiederverkäufer eingebracht. Durch sie stehen wir immer wieder vor neuen Herausforderungen durch einzigartige Bauprojekte.

Remmers Aktuell: Vielen Dank für das Gespräch.



Mehr als 70 der bedeutendsten Hersteller von Holzfenstern und Fassadenelementen in Europa haben sich bereits als RSG-Fachbetrieb zertifizieren lassen.

Das Verfahren und der festgelegte vierfache Beschichtungsaufbau garantieren dem Bauherren mit einer Urkunde den einwandfreien Zustand der Fenster für einen Zeitraum von 10 Jahren ohne Renovierungsanstrich.

Wahlweise kann das entsprechende physikalisch trocknende oder das UV-vernetzende INDULINE-System eingesetzt werden.

Merkmale für Herstellerbetriebe sind die Zertifizierung, festgeschriebene Anwendungen und Produkte, jährliche Schulungen, Marketingunterstützung, die Abnahme der Leistung durch die regionale Remmers-Fachvertretung und die Mitunterzeichnung der objektbezogenen Urkunde für den Bauherren.

Sprechen Sie mit Remmers über Ihren Zertifizierungsantrag!

Kontakt: Frau Berghaus, rsg@remmers.de

INDULINE UV-härtendes Beschichtungssystem für Holzfenster

Nonstop und Nonblock vom Holz zum Fenster

Die Suche der Fenster- und Türenbauer nach dem perfekten, langlebigen Holzfenster beinhaltet eine lange Wunschliste für ein neues Beschichtungssystem.

Auf Wasserbasis, schnellere Produktionsabläufe durch sofortige Weiterverarbeitung nach jedem Farbauftrag und frühbelastbare Beanspruchung der Oberfläche, um Transport- und Montageschäden zu vermeiden. Diese Kriterien und mehr erfüllt das innovative UV-vernetzende INDULINE System.

Im Unterschied zu konventionellen Systemen, die mehrere Wochen Aushärtezeit benötigen, sind UV-Lacke nach der Bestrahlung in sekunden-schnelle fertig ausgehärtet. Das ermöglicht schnelle Taktzeiten bei der Beschichtung, denn die Elemente verkleben nicht miteinander, sie sind sofort blockungsfrei.

Es gibt auch keine nachträgliche Wasserquellung des Systems und damit treten weniger Probleme bei Winterbaustellen auf durch Schwitzwasser. Das Risiko durch Abfrieren des Anstrichs nach dem Einbau entfällt.

Alle diese Vorteile werden erreicht ohne Umstellungen in der Applikationstechnik gegenüber konventionellen Lacken.

Die Vorteile liegen auf der Hand. Alle Holzprofile können jetzt sechsseitig vor Eindringen von Feuchtigkeit geschützt werden. Bei Eckverbindungen z.B. kann durch Quell- und Schwindverhalten keine Feuchtigkeit mehr auf unbehandeltes Holz einwirken, auch nicht durch Hinterwanderung.

Vorteil für den Bauherren ist eine Verlängerung der Wartungsintervalle auf mindestens das Doppelte. Ein gutes Verkaufsargument, denn die Hersteller von PVC-Fenstern argumentieren zu unserem Nachteil, dass Holzfenster ca. alle vier Jahre auf Lackschäden geprüft und evtl. renoviert werden müssen.

Vorteile für den Fensterbauer sind u.a. Minderung der Produktionskosten (z.B. Ausschluss der Schleifphase) und des Energieverbrauchs sowie



Sie wollen die Qualität Ihrer Holzfenster verbessern? Sie wollen dem Markt zukünftig noch hochwertigere und langlebige Holz- und Holzmetallfenster anbieten und Sie erkennen die neuen Perspektiven der INDULINE UV-Technologie?

Remmers steht Ihnen zur Verfügung und bietet jede denkliche Unterstützung an für die betriebliche Einführung der Beschichtung mit UV-härtenden Lacksystemen.

U.a. bei der Entwicklung der technischen Konfiguration Ihres Anlagenkonzeptes und der betriebliche Ablaufplanung.

höhere Qualität des lackierten Werkstücks. Damit verbunden ist ein umweltfreundlicher Ersatz für lösemittelhaltige Reaktivverdünner und die Eliminierung von ungesättigten acry-

lischen Verdünnern. Damit werden auch die Forderungen der sog. EU-Decopaint-Richtlinie in der ersten (2007) und zweiten Stufe (2010) bereits jetzt erfüllt.



fensterbau
frontale 2006

Ein Feuerwerk an Produktinnovationen:

Mehr als zufrieden sind die Holzspezialisten von Remmers mit der Resonanz auf der diesjährigen „fensterbau/frontale“ und Holzhandwerk in Nürnberg. Die Neuheiten-Palette leitete viele Fensterbauer und Möbeltischler auf den Stand.

Das neue Logo zog auch durch die Beschichtung viele Blicke auf sich. Der eigentlich für Holzfenster und Haustüren vorgesehene Metallic-Lack brachte in Nürnberg das neue Erkennungszeichen zum strahlen.



Flutlackierung ohne Tropfen und Läufer: Kosten runter, Qualität rauf

Neuheiten für Holz/Alu- und Holzfensterbauer

Eine alte Idee verwirklichen der Maschinenbauer Range & Heine, Winnenden, und Remmers Baustofftechnik als Beschichtungshersteller: Das Holzfenster in einer Art Flutanlage fertig zu beschichten. Die INDULINE-Serie erlaubt es, das Fenster in dem "Spraycomat" ohne Tropfen und Läufer mit einer bislang nicht gekannten Nassschichtstärke von über 225µ „fertig zu fluten“.

Neben der hohen Oberflächenqualität steht bei diesem Verfahren die Senkung der Produktionskosten im Vordergrund: Statt meist mehr als 50% Overspray nur noch Reinigungs- und Verdampfungsverluste mit einstelligen Prozentzahlen; weniger Ausschuss durch gleich bleibende Qualität, unabhängig vom Personal an der Lackierwand; keine teureren Spritzkabinen mit aufwendigen Robotern und Bilderkennungssystemen.

Wie exakt die Produkte auf das neue Verfahren abgestimmt sind, erkennt der Fachmann bereits daran, dass die Fenster waagrecht aufgehängt werden. Eine ablaufsichere Aufhängung ist nicht notwendig, ebenso wenig wie Konstruktionsänderungen (z.B. Soft-Line-Profil), um einen besseren Ablauf der Beschichtung zu garantieren.

Bohrungen stellen keine Fallen für Abläufer mehr dar, der Holzrahmen wird optimal benetzt. Kontinuierlich sprühen die Düsen die Farbe auf das Fenster. Überschüssiges Material folgt einfach der Schwerkraft und wird vom Sammelbecken wieder zu den Düsen gepumpt. Das Material kann im Gegensatz zu

Spritzkabinen vollständig wieder verwendet werden.

Tests bei Range & Heine haben gezeigt, dass das Material selbst nach einer Acht-Stunden-Schicht nicht an Viskosität verliert. Die zum Beschichten notwendige minimale Schaumbildung hat die Holzforschung Austria dem deutschen Holzschutz-Spezialisten bereits 2003 bescheinigt.

Remmers empfiehlt das „Fertigfluten“ für Betriebe mit hohem Anteil von weißen Fenstern oder Holz-Aluminium-Fenstern. Hierfür kann die farbige Grundierung konventionell aufgetragen und für die farblose Endbeschichtung das neue System eingesetzt werden. Betriebe, die anspruchsvollere Holzarten wie Lärche, Merbau oder Meranti verarbeiten, werden das Verfahren schätzen, da die hohe Schichtdicke der isolierenden Beschichtungen Durchschläge der Holzinhaltsstoffe und Verfärbungen verhindert. Vom deutlich reduzierten Overspray profitieren Fensterbauer, die komplexe Konstruktionen wie Sprossenfenster bei geringer Farbvielfalt produzieren.



Fenster waagrecht: Wie gut sich die Remmers-Produkte zum Fertigfluten eignen, erkennt der Profi an der waagerechten Positionierung in der Flutanlage - eine ablaufsichere Aufhängung ist nicht notwendig.



Eckverbindung: Dank Fertigfluten ist auch in den neuralgischen Eckverbindungen genügend Beschichtungsmaterial aufgetragen. Neben der Kostenreduktion beim Overspray eines der wichtigsten Argumente für das Fertigfluten.

Holzbeizen-Baukasten für brillante Farbtonvielfalt

Neuheiten für Schreiner und Möbelbauer

Mit der Aidol® dur Aqua-Holzbeize präsentierte Remmers auf der „fensterbau/frontale“ ein Beizkonzept nach dem Baukasten-Prinzip. Die Beize auf Wasserbasis eignet sich universell zur farbigen Gestaltung von Hölzern im Innenausbau. Der Baukasten besteht aus 14 lichtechten Pigment- und Farbstoffbeizen als Basistöne.



Durch Abmischen der Basisfarbtöne untereinander wird die gewünschte Beize auf jede Holzart abgestimmt. Auch unterschiedliche Färbungen einer Holzart lassen sich egalisieren, denn die Holzbeize kann den wässrigen Aidol Innenlacken beigegeben werden, um lasierende Farbtöne zu erhalten. Die gebeizten Oberflächen werden wahlweise mit den NC/DD-Innenlacken, den wässrigen Innenlacken oder auch mit dem

Aidol® Hartwachs-Öl von Remmers endbehandelt. Dadurch kann der Verarbeiter flexibel auf Kundenwünsche eingehen und Vorlagen aufgrund der vorhandenen Eichreihen für das Beizen-Mischsystem über moderne Farbmessköpfe einlesen und nachstellen. Der Kunde bekommt innerhalb kürzester Zeit entweder die Mischrezeptur oder gleich die fertig abgemischte Beize.

NEU: Aidol® Imprägniergrund GN

● weniger Verbrauch

Bei Gefährdungsklasse 2 (statisch beanspruchter Hölzer gem. DIN 68800-3) statt bisher 250-300 ml/m² jetzt nur noch 150 ml/m² - Bei Gefährdungsklasse 3 statt bisher 250-300 ml/m² jetzt nur noch 200 ml/m²

● weniger Geruch

Geruchsschwache Einstellung auch für die farbigen Varianten hell- und dunkelbraun

● weniger Produkte

Ersetzt die bisherigen Produkte Aidol® VR-Echtbraun und Aidol® Fertigbau 100

● mehr Holzschutz

Moderne Wirkstoffkombination gegen Faulnis, Bläue und Insektenbefall

Allg. bauaufsichtliche Zulassung

● mehr Wirtschaftlichkeit

Verbesserung der Wirtschaftlichkeit um 40% bzw. über 30%, je nach Gefährdungsklasse

● mehr Einsatzbereiche

Zulassung für die Verarbeitung in den Verfahren Trogränkung, Streichen, Spritzen, Tauchen und Sprühen in stationären Anlagen

... riecht gut, spart gut ...

Mit Lack und Härter für Decopaint-Richtlinie der EU gerüstet

Neuheiten für Treppenbauer und Parkettleger

Es gibt keine Ausreden mehr - mit dem verbesserten Härter für ein- und zweikomponentige Aqua-Lacke erreicht Remmers das Qualitätssegment der lösemittelhaltigen DD-Lacke.

Alle neuen Wasserlacke von Remmers erfüllen bereits die Decopaint-Richtlinie der Europäischen Union. Prämien für Gebäudeversicherungen und Kosten für Verdünnungen und deren Entsorgung können hierdurch reduziert bzw. eingespart werden.

stoffen abzusperren. Sowohl auf mitteldichten Faserplatten (MDF) als auch bei Eiche oder Tropenhölzern zeigt die Kombination Wasserlack plus Härter sehr gute Ergebnisse.

Das A & O ist die Einarbeitung des Härters. Je feinteiliger das Material im Lack verteilt wird, desto besser ist die Vernetzung über chemische Verbindungen zwischen Härter und Wasserlack. Der von Remmers neu entwickelte Patentdisperser stellt das bisherige Rühr-Prinzip auf den Kopf. Statt wie bei her-



Der Aidol® dur Aqua-Härter reduziert die Notwendigkeit, lösemittelhaltige DD-Lacke einzusetzen bis auf wenige Spezialanwendungen. Profis können die Wasserlacke nun für alle Nutzungsklassen von Treppen und Parkett einsetzen. Die Abriebfestigkeit liegt hier auf dem Niveau der herkömmlichen Beschichtungen mit Lösemitteln.

Auch der Schutz für z.B. Ess-tische oder andere Massivholzplatten vor den üblichen Haushaltschemikalien ist mit Wasserlacken kein Problem mehr. Durch Zugabe des Härters zum Wasserlack erfüllen die Möbel die Chemikalienbeständigkeit nach DIN 68.861, wie sie bislang nur von DD-Lacken erreicht wurden. Selbst Handläufe von Treppen sind vor den aggressiven Inhaltsstoffen von Handcremes sicher geschützt.

Besondere Eigenschaften hat der Härter, wenn es gilt, den Lack gegenüber Holzinhalt-

kömmlichen Rührwerken das Material von oben einzuziehen und damit viele Luftblasen zu verursachen, saugt der Patentdisperser den Lack von unten an. Der Härter lässt sich dadurch schaumfrei einarbeiten und die Komponenten werden gleichmäßig verteilt. Damit sind die Voraussetzungen für optimale Oberflächenqualität gegeben.



Mit den Aqua-Lacken von Remmers sind die Verarbeiter für die Decopaint-Richtlinie gut gerüstet. Die auf wässriger Basis formulierten Lacke können mit einem speziellen Härter für höchste Beanspruchungen noch weiter aufgewertet werden.



Die optimale Einarbeitung des Härters erfolgt dabei mit dem speziell entwickelten Patentdisperser. Dieser saugt das Material von unten an und garantiert so eine luftblasenfreie Vermischung und eine gleichmäßige Verteilung.

Weiterbildung als Eckpfeiler der Remmers Unternehmensphilosophie

Eröffnungsfeier der Bernhard Remmers Akademie



In einer Feierstunde am 28.03. d.J., dem zweiten Todestag des Unternehmensgründers, wurde die Bernhard Remmers Akademie geladenen Gästen aus Politik, Wirtschaft und Handwerk vorgestellt.

Für alle an der Bauwerkserhaltung beteiligten Berufsgruppen, also Handwerker, Architekten, ausschreibende Ingenieure und Denkmalpfleger, wurde in Lönningen diese Einrichtung mit neuen Seminarräumen geschaffen, um einer qualifizierten Fort- und Weiterbildung den entsprechenden Rahmen zu geben.

„Diesen Tag möchten wir zum Anlass nehmen, unseren Unternehmensgründer Bernhard Remmers in besonderer Weise zu ehren und dabei einige Trends und Entwicklungen im Unternehmen der Öffentlichkeit vorstellen“, so Gerd-Dieter Sieverding, Sprecher der Geschäftsführung der Remmers Baustofftechnik.

Weiterbildung sei in dem Unternehmen nicht neu, führte er weiter aus und verwies auf Bilder aus den 50er Jahren, auf denen Außendienstmitarbeiter und Kunden zu sehen sind, wie sie im Wohnzimmer der Unternehmensgründerfamilie an

Schulungen teilnahmen.

Den Namen "Bernhard Remmers Akademie" habe man als Anspruch und Verpflichtung gewählt, um Wissensgenerierung, Wissensvermittlung und Wissensnutzung zu verdeutlichen.

„Die Möglichkeiten, sich in den Einrichtungen weiterzubilden, nutzen jährlich etwa 10.000 Interessenten“, so Gerd-Dieter Sieverding. „Der Name des Unternehmers Bernhard Remmers wird sich immer mehr zum Markennamen unseres Hauses entwickeln, zu einem Markennamen, mit dem sich Leistungen und Werte verbinden.“

Akademie als Denkmal für Bernhard Remmers



Bild links:

Hilde Remmers und Cloppenburgs Landrat Hans Eveslage enthüllen eine von der Hamburger Künstlerin Gesine Rothmund geschaffene Büste des Unternehmensgründers im Foyer der Akademie.

Mit diesem Seminargebäude werde einem der bedeutendsten Unternehmer der Region ein würdiges Denkmal gesetzt, erklärte Landrat Eveslage in seiner Ansprache. „Dankbar blicken wir auf das Lebenswerk. Seine unternehmerische

Kraft wirke auch über seinen Tod hinaus in seiner Heimat und an vielen Stellen in Deutschland und Europa. Wenn es um den Erhalt des Kulturerbes geht, ist das geballte Know-how mittlerweile überall auf der Welt gefragt.“



Verleihung des Bernhard Remmers Preises auf der „denkmal“ 2006

Europäische Messe für Restaurierung, Denkmalpflege und Stadterneuerung

25. Oktober 2006

Der Festakt zur Preisverleihung ist in ein internationales Kolloquium eingebettet. Gewürdigt werden herausragende Leistungen in der handwerklichen Baudenkmalpflege.

Wer an dieser Feierlichkeit teilnehmen möchte, setze sich bitte mit Frau Annette von Lipinski in Verbindung.

Kontakt: Tel. 05432/83-221
Avlipinski@remmers.de

Langjährige Erfahrung für objektspezifische Konzepte

Expertenteam für komplexe Planungsaufgaben



Von Dr. Georg Hilbert, Geschäftsführer der neuen Remmers Fachplanungsgesellschaft mbH

Die komplexe Objektbearbeitung mit ganzheitlichem Ansatz beinhaltet nicht nur die Qualität der Baustoffe, sondern in großem Maße auch die Qualität der vorbereitenden Planung.

Vor allem in der Königsklasse der Bauwerkserhaltung, der Baudenkmalpflege, bedeutet das in vielen Fällen das Erarbeiten objektspezifischer Lösungen, inklusive teilweise neu rezeptierter Materialien.

Vor diesem Hintergrund wurde 1993 auf Grund spezieller Erfordernisse zur Steinkonservierung am Stephansdom / Wien die Zentrale Objekt Abteilung (ZOA) gegründet, die schnell im Markt bekannt wurde. In den vergangenen Jahren war die ZOA an einer Vielzahl von kleinen und großen Objekten tätig. Exemplarisch hierfür stehen bekannte Objekte wie das **Brandenburger Tor**, das **Museum Auschwitz / Polen** oder der **Reichstag Berlin**. Momentan ist neben anderen Objekten die **Große Kolonnade in Potsdam Sanssouci** in Bearbeitung. Ein Projekt in Zusammenarbeit mit der **Deutschen Bundesstiftung Umwelt (DBU)**.

Die Zielsetzung ganzheitlich konzipierte Lösungen anzubieten, basiert auf den im Hause Remmers verfügbaren Kapazitäten, zusätzlich erfolgt eine enge Kooperation mit Spezialisten für Theorie und Praxis im In- und Ausland.

So können ganzheitliche Arbeitspakete aus einer Hand angeboten werden, die unterschiedlichste Aspekte von der kunsthistorischen Befunduntersuchung und/oder Kartierung, über die Materialanalyse bis hin zur Erstellung von Musterachsen und der

Gestaltung von Leistungstexten reicht – ein echter Mehrwert für den Bauherrn.

Im Rahmen der jüngst realisierten Neuorientierung des Hauses Remmers wurde die ZOA zur **Remmers Fachplanungsgesellschaft** umfirmiert und als dritte Säule neben dem Vertrieb von hochwertigen Produkten und der Weitergabe von Fachwissen durch die **Bernhard Remmers Akademie** in der Remmers Organisation installiert – ein Zeichen für den Stellenwert, dem diese Aufgabe innerhalb der Remmers Gruppe beigemessen wird.

Kontakt: fachplanung@remmers.de

Dr. Georg Hilbert:

Studium der Geologie/Paläontologie in Münster und Bern, Doktorarbeit zum Verwitterungsverhalten des Soester Grünsandsteins an der Universität Münster

1990

Erstes Forschungsprojekt im Hause Remmers "Putze auf feuchte- und salzbelastetem Untergrund"

1992

Erste Objektarbeit am Stephansdom Wien

1993

Gründung der Zentralen Objektabteilung (ZOA)

bis 2006

Objektarbeit und zahlreiche Forschungsprojekte sowie Vortragstätigkeit im In- und Ausland

2006

Übernahme der Geschäftsführung der neu gegründeten Remmers Fachplanung

Zukünftige

Arbeitsschwerpunkte:

1. Ganzheitliche Fachplanung mit den Schwerpunkten Historische Fassade, Bauwerksabdichtung, Schwammanierung, Schimmelsanierung
2. Allgemeine Objektberatung mit dem Schwerpunkt Historische Bausubstanz
3. Forschungsprojekte im Bereich Baudenkmalpflege



Die Großen Kolonnaden in Potsdam, Schloß Sanssouci: Blick durch den Triumphbogen der halbkreisförmigen Kolonnade, die das Ensemble der Communs verbindet, zum Haupteingang des Neuen Palais.

DAS UPDATE



STAR-CD - jetzt kostenlos für alle Remmers-Kunden, mit aktualisierter Software:

- S** = Sicherheitsdatenblätter
- T** = Technische Merkblätter
- A** = Ausschreibungstexte
- R** = Remmers System-Garantie

Kontakt Verena Tönnies: info@remmers.de

Neuaufrichtung im Bereich Bodenschutz hin zum Key-Account-Management

Der Schlüssel zum Erfolg



Klaus Boog, 36

Verheiratet, zwei Kinder.

Seit fünf Jahren Remmers Mitarbeiter

Seit 01.07.2005 Geschäftsführer Vertrieb Inland

Remmers Aktuell: Sie haben das neue Vertriebskonzept für das Verlegehandwerk entwickelt. Welche Überlegungen lagen dem zugrunde?

Boog: Flüssigkunststoffe sind ein bedeutendes Geschäftsziel für die Remmers-Gruppe.

Unser bisheriger Marktanteil ermöglicht es, dass wir mit den guten Produkten die wir haben, auch unabhängig vom Markttrend wachsen können.

Dekor- und Industrieböden haben in unserem Geschäftsbereich Bauhandwerk stets eine große Rolle gespielt. Wir haben aber die Großverleger, die ein besonderes Betreuungskonzept brauchen, nicht immer erreicht. Gleichzeitig hatten wir auch nicht flächendeckend den Zugang zu den Entscheidern und Endkunden im Industriebereich.

Vor diesem Hintergrund haben wir uns für den Aufbau einer Key-Account-Organisation entschieden, die Objekte generiert und Großverleger betreut. Durch diese Kombination aus Flächenvertrieb und Key-Account-Management werden wir den Markt vollständig abdecken können.

Remmers Aktuell: Wie sind die ersten Erfahrungen mit dem neuen Konzept?

Boog: Der Kontakt mit den Großverlegern hat sich gut entwickelt durch die ganzheitliche Betreuung und auch die Generierung von Objekten bzw. der Kontakt mit Industriepartnern nimmt stetig zu.

Remmers Aktuell: Der Start ist also gelungen, wie geht es weiter?

Boog: Strategisch ist vorgesehen, dass wir im Geschäftsbereich Verlegehandwerk

mit 10 bis 15 Key-Accountern alle bedeutenden Branchen erreichen.

Was bedeutet eigentlich KEY-ACCOUNT?

Ziel ist die Professionalisierung und qualitative Verbesserung der Kundenbeziehungen - auf allen Ebenen.

Der allgemeine Globalisierungsprozess hat für Unternehmen u.a. die Folge, dass ein immer größer werdender Umsatzanteil auf die marktstarken Großabnehmer und Kooperationspartner entfällt: Meist sorgen weniger als 20 Prozent der Kunden für mehr als 80 Prozent des Umsatzes.

Deshalb gewinnt die professionelle Betreuung der Schlüsselkunden immer stärker an Bedeutung.

Genau hier ist der Key-Account-Manager gefordert, der systematisch und professionell strategisches Kundenmarketing betreibt und Erfolgspartnerschaften mit Schlüsselkunden aufbaut.



Dr.-Ing. Peter Scharf, 44

Verheiratet, zwei Kinder.

Seit 01.04.2006 Geschäftsleiter Verlegehandwerk
Zuvor 14 Jahre im Schlüssel-fertigbau von Technikgebäuden. Erfahrung in der Planung und im Einsatz von Remmers Produktsystemen

Remmers Aktuell: Seit acht Wochen in führender Position bei Remmers, da gilt doch der Spruch „Neue Besen kehren gut“. Was sind Ihre Konzepte?

Scharf: Wir wollen das perfekte Key-Account-Management als mittel- bis langfristiges Ziel und mit strategischen Partnern in Kontakt treten, die spezielles Know-how haben sowie mit Volumenkunden, die heute schon große Flächen beschichten oder das Potential dazu haben zu wachsen.

Remmers Aktuell: Und was ist mit den anderen Kunden?

Scharf: Die flächendeckende Handelsvertreterorganisation bleibt selbstverständlich erhalten.

Remmers Aktuell: Um zu überzeugen, müssen auch Service und Produkte top sein. Gibt es da neue Ideen?

Scharf: Unser Geschäft wird immer temporeicher.

Wir werden stärker von der Produkt- hin zu einer Markt- bzw. Kundenorientierung gelangen.

Um das zu erreichen ist das Key-Account-Management genau das richtige Instrument. Wir kommen schneller an Informationen, weil unsere Key-Account-Manager mit den maßgeblichen Entscheidungsträgern, Planern und Großverlegern im Gespräch sind. Wir können Produkte schneller entwickeln, erkennen Marktbewegungen und kommunizieren diese mit unseren Partnern aus dem Handwerk.

Remmers Aktuell: Hat das nicht auch früher schon funktioniert?

Scharf: Wir haben in der Vergangenheit überwiegend regionale Märkte gehabt. In Teilbereichen dehnen sich diese in den Be-

sorgungswegen national und international immer weiter aus, wobei die Strukturen zunehmend schlanker werden. Das führt zu folgender Situation: Ein Bedarfsträger will z.B. in Berlin bauen, der Architekt sitzt in München, der Investor residiert in Frankfurt, der Generalunternehmer in Köln und der Verlegerbetrieb in noch einer anderen Stadt. Das kann von unserem traditionellen Flächenvertrieb nicht mehr abgedeckt werden. Von daher ist es zwingend notwendig, das Key-Account-Management auszubauen.



Michael Müller, 43

Verheiratet, zwei Kinder.

Seit 15 Jahren Remmers Mitarbeiter, Stationen:

- Innendienst Verlegehandwerk
- Verkaufsleitung West
- seit Jan. 06 Key-Account-Manager für den Bereich produzierende Industrie

Remmers Aktuell: Industrie und Gewerbe sind sehr umfassende Begriffe. Welche Branchen zählen zu Ihren Kunden?

Müller: Schwerpunkte bilden die Papier-, Metall- und Maschinenindustrie sowie Logistikunternehmen.

Remmers Aktuell: Wollen alle das gleiche oder gibt es Unterschiede?

Müller: Gefragt ist der mechanisch hoch belastbare Boden, evtl. rutschhemmend, elektrostatisch ableitfähig oder chemikalienfest nach WHG § 19 ausgeführt.

Und für diese Anforderungsprofile haben wir seit Jahren ein hervorragendes Lieferprogramm.

Remmers Aktuell: Viele Unternehmen können es sich nicht leisten, werktags zu schließen, um einen neuen Boden einzubauen. Wie schnell sind Sie?

Müller: Unsere Systeme sind so schnell, dass uns das Wochenende reicht.

Remmers Aktuell: Auf welches neue Produkt warten Sie besonders dringlich?

Müller: Auf die PU-Beschichtung, die jetzt in Kürze von Remmers auf den Markt gebracht wird. Sie ist optimal geeignet bei Asphaltuntergründen, für Ladenpassagen, Filialketten etc.



Regina Grulke, 53

Verheiratet, zwei Kinder.

Seit 10 Jahren Remmers Mitarbeiterin, Stationen:

- Export Ost
- VL Verlegehandwerk Ost
- seit Jan. 06 Key-Account-Managerin für den Bereich Nahrungsmittel-Industrie

Remmers Aktuell: Key ist englisch und bedeutet Schlüssel. Welche Türen öffnen sich für Sie?

Grulke: Mein Bereich sind die Produzenten unserer Nahrungsmittel die deutschlandweit industriell hergestellt werden.

Remmers Aktuell: Wie gestalten Sie Ihre Geschäftsbeziehungen?

Grulke: Der Unterschied zur normalen Objektausee der Fachvertreter ist, dass wir

bundesweit Beziehungen zu Entscheidungsträgern der Industrie herstellen, um eine Vertrauens- und Informationsebene herzustellen.

Uns geht es um die Positionierung als kompetenter Ansprechpartner, der Probleme löst und Hilfe leistet.

Remmers Aktuell: Mit welchen Schadensfällen werden Sie in der Praxis konfrontiert?

Grulke: In der Nahrungsmittelindustrie gibt es typische Schadensbilder aufgrund von hohen Temperatureinflüssen, von Wasser und Chemikalien, die bei der Produktion und Reinigung eingesetzt werden. In Kombination zerstört das fast jeden Boden.

Remmers Aktuell: Welche Bodenbeläge sind betroffen?

Grulke: In erster Linie Fliesen. Deren Schwachstelle ist die erforderliche Verfugung und dagegen kann ich mit unseren nahtlosen, pflegeleichten und robusten Systemen von Wand zu Wand gut argumentieren.



Andreas Döring, 40

Verheiratet, ein Kind.

Seit 2005 Key-Account-Manager für die Bereiche Automobile, Supplier und Electronic

Remmers Aktuell: Was war die härteste Nuß, die Sie je zu knacken hatten?

Döring: Die Ausrüstung des Kundencenters der Volkswagen AG in Wolfsburg, mit einem Dekor-Kiesbelag. 5.500 m² ohne Fugen und Ansätze als vollkommen homogene Fläche.

Remmers Aktuell: Die deutsche Automobilindustrie ist Exportweltmeister dank fortschrittlicher Technik, Belastbarkeit und Design. Werden Sie auch mit diesen Begriffen konfrontiert?

Döring: Da kann man Parallelen ziehen. Gefordert wird der technisch und optisch funktionierende Fußboden, der unterschiedliche Belastungskriterien erfüllt.

Remmers Aktuell: Welche Betriebsbereiche sind das?

Döring: Alle Prozessabläufe der Fertigung von Kfz- und Nutzfahrzeugen sowie zunehmend der Bereich der Elektroindustrie.

Remmers Aktuell: Sind die Anforderungen unterschiedlich?

Döring: Zu 90% werden Epoxidharzbeschichtungen in den unterschiedlichen Auslegungen eingebaut. Z.B. als Beschichtungen nach § 19 und als elektrostatisch ableitfähige Beschichtungen.

Remmers Aktuell: Welche Autohersteller haben bereits Remmers Böden einbauen lassen?

Döring: Opel, Karmann, Daimler Chrysler, Ford und Volkswagen.

Remmers Aktuell: Werden auch Dekorböden für repräsentative Räume wie Foyers, Verkaufsräume, Büros etc. nachgefragt?

Döring: Ja, vielfach auch für Betriebsrestaurants und Ausstellungsbereiche.

Remmers Aktuell: Womit überzeugen Sie Ihre Gesprächspartner?

Döring: Mit der Breite des Lieferprogramms für jedes Anforderungsprofil und vollständige Problemlösungen aus einer Hand.

Z.B. Service, Anwendungstechnik, Prüflabor; nicht zu vergessen die Partnerschaft zu qualifizierten Verlegebetrieben.

TERMINE

Messen:

NordBau 06
Neumünster
07.09. - 12.09.2006

denkmal 2006
Leipzig
25.10.-28.10.2006

Veranstaltungen:

Verleihung Bernhard Remmers Preis 2006, Leipzig - 25.10.2006

Vorschau:

- Nachlese **denkmal 2006**

- Bericht Verleihung Bernhard Remmers Preis

- Objektmanagement von Remmers, Struktur und Personalien

IMPRESSUM

Herausgeber:
Remmers Baustofftechnik GmbH
Bernhard-Remmers-Str. 13
49624 Lönigen
Tel.: 49 (0) 5432/83-0 - Fax
/3985www.remmers.de

Redaktion, Realisation:
Werbeagentur WORT + BILD
Rüdiger Brüggemann
28205 Bremen - Osterdeich 98
Tel. 0421-442 447 - Fax 44 13 97

Ihre Meinung, Leserbriefe,
Hinweise und Anregungen:
bitte an Melanie Tönies,
E-Mail: aktuell@remmers.de

ANTWORTCOUPON

JA, wir sind an REMMERS AKTUELL interessiert und bitten um weitere Zusendung.

Firma: _____

Herr/Frau: _____

Straße, Nr.: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon: _____

Fax: _____

e-mail: _____

Fax-Antwort an 05432-83 708

Zydrit®: brillante Farben, faszinierende Tiefenwirkung

Der neue dekorative Design-Bodenbelag Zydrit ist ideal für die ganzheitliche Farbgestaltung von Innenräumen. Mit 15 Standard-Farbtönen und ihren Abmischungen können alle kreativen Ideen umgesetzt werden für Verkaufs- und Ausstellungsräume, Messestände, gastronomische Räume oder Großflächen mit starkem Publikumsverkehr.

Bei der Applikation setzt sich der Füllstoff nicht am Boden ab, sondern „schwebt“, was einen besonderen optischen Effekt ergibt: die einzigartige Tiefenwirkung. Auch für Renovierungen ist dieser System-Boden gut geeignet, u.a. wegen der geringen Auftragshöhe von < 2 mm und der Schnelligkeit. Einfach Anschleifen und Versiegeln, innerhalb 24 Stunden! Weitere Merkmale:

- wasserunempfindlich und pflegeleicht
- fugenlos von Wand zu Wand
- erfüllt schon heute die strengen VOC-Normen

