



Gut aufgestellt

11/2004

In zwangloser Folge erscheinend.
Informative Beiträge für Kunden,
Mitarbeiter und Freunde der

UNTERNEHMENSGRUPPE

SCHOMBURG

Detmold und Halle/S.

Ist es doch der Leidensdruck, der Restrukturierung in allen Wirtschaftsbereichen erzwingt. Am Bau haben 3 Jahre Minuszahlen in Folge ihre Wirkung getan. Unternehmen, die die Chance aus der Restrukturierung heraus zu wachsen, nicht ergriffen haben oder es nicht schafften, gibt es heute nicht mehr.

Gut aufgestellt ist die deutsche Bauwirtschaft heute im allgemeinen. Schade nur, dass der für Deutschland nötige Leidensdruck für lange nötige Strukturreformen nachlassen wird, wenn die erkennbare weltwirtschaftliche Außenwirkung erst richtig einsetzt.

Gut aufgestellt ist auch SCHOMBURG heute, und das nicht nur, weil die Hausaufgaben in der ausgedehnten Leidensstrecke der letzten 1000 Tage sorgfältig gemacht wurden. Es wird sich auszahlen, in dieser Zeit gut gearbeitet zu haben, obwohl die materielle Gegenleistung in einem sehr ungünstigen Verhältnis zur eingesetzten Energie stand.

Gut aufgestellt ist die Unternehmensgruppe international. Der Name "AQUAFIN" ...die Marke"

ist zum Programm, zum Konzept geworden. Wir sind auf dem Weg zu einer Weltmarke.

Zugegeben, auch wir hatten unsere Reklamationen nach anspruchsvollen Systemberatungen. Nichts ist schließlich auf unserer Welt kostenlos. Umsonst war es allemal nicht. Nachhaltige Fortschritte gibt es selten ohne Rückschläge. Neue Ideen, Kampf- und Teamgeist entstanden aus dem richtigen Verständnis zu Rückschlägen.

Die Konzentration auf unsere unbestrittenen Fähigkeiten sind es, die Selbstbewusstsein und Kraft geben für einen Aufbruch mit neuen Chancen - auch ohne weltwirtschaftlichen Rückenwind.

Zu hoffen bleibt nur, dass auch Deutschland den Strukturwandel noch schafft, bevor die Politiker den Handlungsbedarf gegen alle Vernunft wieder als unnötig ansehen.

Es macht Spaß, gestärkt Begeisterung zu erfahren.

Albert Schomburg



Gut aufgestellt

Nach dem Ausscheiden von Heinfried Watermann aus dem Unternehmen wurden die Verantwortlichkeiten der SCHOMBURG GmbH neu verteilt:

- Marcus Kuczer, der am 01.08.1993 seine Ausbildung in der KG begann und seit dem 16.06.1996 für die GmbH arbeitet, übernimmt den Bereich Produktmanagement sowie die Gebietsverkaufsleitung Nord.
- Alexander Weber, der am 01.08.1991 seine Ausbildung in der KG begann und seit dem 11.01.1994 für die GmbH arbeitet, ist zuständig für die Vertriebsorganisation, Schlüsselkunden und die Gebietsverkaufsleitung Mitte.
- Ralph Schomburg, seit dem 01.03.1999 für die GmbH tätig, ist zuständig für das Marketing, die Koordination der Erfolgsfaktoren und die Gebietsverkaufsleitung Süd.



Als Gesamtprokuristen startet das Trio mit viel versprechenden Konzepten für SCHOMBURG und AQUAFIN im deutschen Markt.

Lutz Sundhoff

Marcus Kuczer, Alexander Weber und Ralph Schomburg (v.l.)

SCHOMBURG auf der BIG5 in Dubai

Erstmals stellte SCHOMBURG auf der BIG5 in Dubai, der größten Baumesse am Golf (über 27.000 Fachbesucher und

1.313 Aussteller), aus. Die Resonanz war größer als erwartet - über 200 Interessenten aus aller Welt, insbesondere aus den Golfstaaten besuchten den SCHOMBURG Messestand.



Dr. Jens Hofele (rechts) mit Messe-Besuchern

Es gab Interesse an Partnerschaften sowie Vertriebs- und Produktions-Joint-Ventures mit SCHOMBURG in den Vereinigten Arabischen Emiraten sowie in verschiedenen anderen Golfstaaten. Das Bauvolumen in den V.A.E., insbesondere in Dubai mit zweistelligen Wachstumsraten und Großprojekten wie "Palm Island" (siehe www.thepalm.ae), "The World" und "Marina", ist vielversprechend. Der hart umkämpfte Markt stellt eine neue, große Herausforderung für das Unternehmen da, der sich SCHOMBURG stellen will.

Albert-Johannes Schomburg

Neuer offenporiger Betonschutz - Schmutz abweisend und lösemittelfrei

Remisil heißt eine Produktgruppe der SCHOMBURG-Tochter RETHMEIER. Die Imprägnierung Remisil ist lösemittelfrei. Hervorragende Abweisung von Wasser und verschiedenster Verschmutzungen wie z.B. Wein, Kaffee, Cola, Öl, Eis, Kaugummi etc. zeichnen die Produkte der Remisil-Gruppe aus. Sie erhöhen die Lebensdauer von Terrassen und Hofeinfahrten, sind ideale für saugende Untergründe und einfach in der Anwendung. Neue Rohstoffkombinationen bieten eine langanhaltende Wirkung.

Marcus Meier



Remisil im Einsatz - Wasser wird konsequent abgewiesen

40 Jahre bei SCHOMBURG

Auf der Weihnachtsfeier 2003 ehrte Albert Schomburg Schlosser Heinz Kerkhoff für seine 40-jährige Betriebszugehörigkeit. Heinz Kerkhoff trat seine Stellung am 28.08.1963, nach seiner Ausbildung zum Betriebsschlosser, bei SCHOMBURG an. In 40 Jahren hat er die technische Entwicklung des Unternehmens entscheidend mit geprägt. Etliche Detaillösungen



40 Jahre Schomburg - Heinz Kerkhoff

gen für produktionsspezifische Anforderungen entstanden aus seiner handwerklichen Kreativität. Ob die Umgestaltung von Brotteigknetern oder Betonmischmaschinen zu brauchbaren Produktionsmischern, alles wurde von ihm für Zwecke des Unternehmens nutzbar gemacht. So manche Ingenieurstunde konnte durch Heinz Kerkhoffs erworbene Handfertigkeit eingespart werden.

In der Anfangszeit des Unternehmens wurden viele Projekte allein zwischen Heinz Kerkhoff und Albert Schomburg abgewickelt - eine unschlagbare Symbiose. Mit 40 Jahren Betriebszugehörigkeit ist Heinz Kerkhoff der dienstälteste Mitarbeiter im Bereich der Produktion/Instandhaltung. Albert Schomburg dankte ihm für sein persönliches Engagement und wünschte ihm weiterhin alles Gute und dem Unternehmen noch weitere Jahre eine so effektive Arbeitskraft.

Andreas Tiemann

Betriebsmannschaft wieder im Kommen

Nach zwei erfolglosen Jahren mit miserabler Torausbeute konnte Coach Andreas Tiemann die Betriebsmannschaft von SCHOMBURG wieder auf Erfolgskurs bringen. Mit der Taktik „Die Null muss stehen“ wurde auf dem Turnier in Diestelbruch ein dritter Platz erreicht. Leider stand in drei von vier Spielen die Null auch im Angriff, eine bessere Platzierung blieb dem Team daher versagt. Für 2004 steht damit schon fest, wo der Hebel angesetzt werden muss.

Christoph Jende



Eine erfolgreiches Team - Die Betriebsmannschaft von SCHOMBURG

ASOCRET®-RS überzeugt mit super Werten

ASOCRET®-RS heißt ein neuer Reparaturmörtel aus dem Hause SCHOMBURG, der sich vor allem durch seine schnelle Erhärtung und seine enorme Festigkeitsentwicklung auszeichnet. Ca. drei Stunden nach der Verarbeitung erreicht er bereits eine Druckfestigkeit von ca. 40 N/mm² - dieses entspricht in etwa einem Beton der Festigkeitsklasse C25/30. Die Ein-Tages-Druckfestigkeit erreicht ca. 55 N/mm² (= C35/45),



Mit ASOCRET®-RS beschichtete Rampe

nach 28 Tagen liegt die Endfestigkeit im Bereich eines C45/55 (ca. 70 N/mm²). Der Verarbeitungszeitraum von ASOCRET®-RS liegt bei 15-20 Min. Eine relativ lange Zeit im Vergleich zu anderen Reparaturmörteln, die bereits ein Verarbeitungsende nach zehn Minuten erreicht haben.

ASOCRET®-RS schwindet kaum, ist bei richtiger Verarbeitung bereits nach ca. einer Stunde begeh- und nach drei Stunden voll belastbar, also auch von Schwerlastverkehr befahrbar. Einsatz findet das Material in allen Bereichen, in denen horizontale Betonflächen in kurzer Zeit repariert und umgehend wieder belastet werden müssen.

Werkstätten, Produktionsbereiche, Rampen, Kanaldeckelumrandungen und natürlich auch Außenflächen sind prädestinierte Einsatzbereiche für ASOCRET®-RS. Eine riss- und hohlagenfreie Ausbesserung von horizontalen Ausbrüchen und Löchern ist auch ohne Sandzusatz in einem Arbeitsgang bis 60 mm möglich.

Michael Hölscher

AQUAFIN® ...die Marke



...die Marke ist Programm

■ „Unsere Produkte und die Leistungsfähigkeit unserer Mitarbeiter/innen müssen aktiv, dynamisch, informativ und glaubwürdig transportiert werden, um den Markt von heute und morgen zu festigen und auszubauen. Und gerade deshalb setzen wir auf Markenkampagnen wie die von AQUAFIN®. Unsere Kommunikation nach außen muss an Kontinuität und Schlagkraft gewinnen“. Diese Vorgabe war der Startschuss von Albert Schomburg für die AQUAFIN®-Kampagne im Sommer 2003. Die Kampagne bedeutet einen weiteren Schritt, gemeinsam mit den Handelspartnern und der „Mannschaft“ des Unternehmens, die Kernkompetenzen entsprechend darzustellen.

Seit über 30 Jahren genießt AQUAFIN® einen äußerst guten Ruf in der Baubranche. Grund genug von nun an Markenwerbung mit AQUAFIN® zu betreiben. Ein Programm, das national und international in der Bauwerk- und Fliesenverbundabdichtung stark eingesetzt wird. Gesucht und gefordert wurden von Albert und Ralph Schomburg

- eine möglichst unverwechselbare Werbekampagne sowie
- ein dynamischer Marktauftritt, durch Maßnahmen aufzufallen, die insgesamt national, europäisch und wie es beabsichtigt ist, weltweit auf sich aufmerksam machen.

Bereits nach einem Monat lag das Werbekonzept der Werbeagentur WAS vor, das auf Antrieb überzeugte. Mit einem

neuen, frischen Werbeauftritt setzt sich AQUAFIN® richtig in Szene. In Fachzeitschriften wie z. B. „baustoffmarkt“ und „FLIESEN UND PLATTEN“ wurden bereits diverse Anzeigen geschaltet. Durch die Verkehrszeichensymbolik wird adäquat zu den unterschiedlichen Produktnutzen eine AQUAFIN®-Dachkampagne auf den Weg zur Marke gebracht. Anwendungsbezogen orientiert wurde eine inhaltsbezogene Übereinstimmung zwischen AQUAFIN®-Produkt und Verkehrssymbolik gefunden - AQUA steht für Wasser und Feuchtigkeit, FIN für dessen Ende.

Die Unternehmenspartner, der einschlägige Baustoffhandel und deren Kunden, wissen um die Produkt- und Beratungsqualität von SCHOMBURG und schätzen neben den vielen anderen Produktsystemen besonders die AQUAFIN®-Reihe.

Die sich überlappenden Verkaufsförderungskampagnen des Hauses werden 'gesteuert' durch die sympathisch gestalteten Smart-Cabrios. Händler, die auf SCHOMBURG setzen, haben in Kürze die Möglichkeit vor Ort mit den 'SCHOMBURG-Smarties' auf sich, und damit auch auf das Unternehmen, aufmerksam zu machen (siehe auch Seite 6, "Das ist es, was uns noch stärker macht...").

Ralph Schomburg

Neue Spachtelmasse mit beeindruckendem Fließverhalten

■ Im letzten Jahresdrittel 2003 in den Markt eingeführt erhält SOLOPLAN®-30 von SCHOMBURG-Kunden bereits beste Resonanzen. Das Fließverhalten der neuen Spachtelmasse ähnelt dem der bekanntermaßen gut laufenden Spachtelmassen auf Alphasalhydrat-Basis. Auf großen Flächen wird die Arbeit, durch den Einsatz von Mischpumpen wie z.B. PFT G4, rationell erleichtert. So konnte der Absatz im Segment zementäre, wasserfeste Spachtelmassen bereits um ca. 30% gesteigert werden.

Wilhelm Kreiling-Dreyer



Auftragen der Spachtelmasse SOLOPLAN®-30 auf den Untergrund

SCHOMBURG goes middle east

Erstmals in dieser Form führte SCHOMBURG vom 15.01. – 17.01.2004 eine Schulung für Interessenten und Anwender von SCHOMBURG-Produkten aus dem Mittleren Osten sowie den Vereinigten Staaten durch. Für drei Tage trafen sich Teilnehmer aus elf verschiedenen Nationen, darunter unter anderem Thailand, Iran, Ägypten und Pakistan, in Detmold.



Bei praktischen Vorführungen, hier durchgeführt von Stefan Flügge, konnten individuelle Probleme gelöst werden. Links: Albert-Johannes Schomburg und Dr. Jens Hofele

Ziel der Veranstaltung war es, informative Aufklärung sowohl in der Theorie als auch in der praktischen Anwendung zu betreiben. Nach einer Betriebsbesichtigung wurde den Teilnehmern in diversen Seminar-Beiträgen theoretische Grundlagen und Hintergründe von mineralischen sowie bituminösen Abdichtungen, Industrieharzen und Fugenabdichtungssystemen vermittelt. In Praxisversuchen wurden anschließend die neu gewonnenen Kenntnisse veranschaulicht. Hierbei konnten die Teilnehmer selbst Hand anlegen und Lösungen für individuelle Fragen gefunden werden.

Auch der gesellige Teil kam bei dem Aufenthalt in Detmold nicht zu kurz. An zwei Abenden stand ein gemeinsames Essen auf dem Programm, wo in lockerer Atmosphäre Erfahrungen und unterschiedliche Sichtweisen aus den verschiedenen Ländern ausgetauscht werden konnten. Arabisch/amerikanische Berührungspunkte gab es dabei in keiner Weise.

Sowohl SCHOMBURG als auch die Teilnehmer waren mit dem Verlauf der Veranstaltung sehr zufrieden. Ein Grund dafür, dass die erste Veranstaltung dieser Art nicht auch die letzte gewesen sein sollte.

Jens Danke

“Fuge x Fläche” = Dichtes Bauwerk

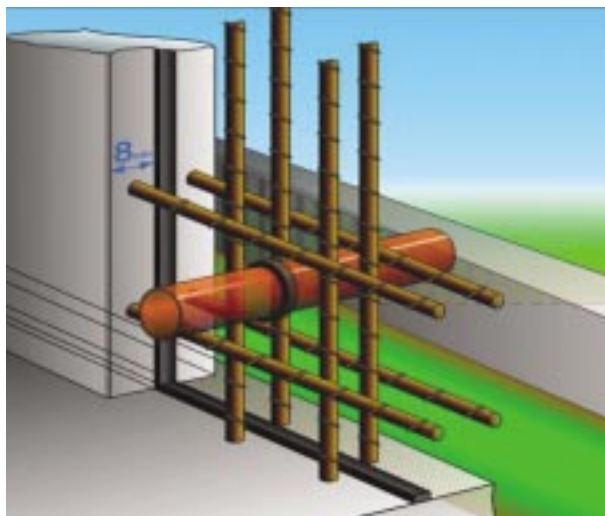
Im Frühjahr 2004 erhält die AQUAFIN®-Familie lange erwarteten Nachwuchs. Das System AQUAFIN®-CJ ergänzt die mit mehr als 25 Jahren Erfahrung eingesetzten Flächenabdichtungen aus dem COMBIFLEX®- und AQUAFIN®-Sortiment im Bereich der konstruktiven Fuge für einen abgerundeten Gesamtschutz vor Feuchtigkeit in allen Lastfällen.

Die Arbeitsfuge im Betonbau ist eine bekannte und häufig vernachlässigte Schwachstelle, die oft zu Problemen wie z. B. das Eindringen von Wasser führen kann. Dieses Problem entsteht besonders dann, wenn die Belastungen falsch eingeschätzt wurden oder Ausführung und Systemauswahl nicht bedarfsgerecht erfolgten.

Das neue AQUAFIN®-CJ-System besteht unter anderem aus einem Quellband mit spezieller Regenschutzbeschichtung und einem patentierten Injektionsschlauch mit abgestimmten Injektionsmaterialien, wie z.B. hochleistungsfähigen PU-Injektionsharzen, die baustellenspezifisch einzustellen und zu steuern sind. Diese beiden Produkte – alleine oder in Kombination – verhindern das Eindringen von Wasser durch die Arbeitsfuge. Der besondere Vorteil für alle Planer und Bauausführenden besteht darin, dass zukünftig in allen Fragen der Abdichtungstechnik nur ein einziger Ansprechpartner notwendig sein wird. Die offizielle Präsentation des AQUAFIN®-CJ-Systems erfolgt

auf der BAUMA 2004 vom 29.03. - 04.04.2004 in München, zu der SCHOMBURG und RETHMEIER schon jetzt recht herzlich auf den gemeinsamen Messestand in Halle C1, Stand 417 einladen.

Holger Sass



AQUAFIN®-CJ sorgt für dichte Arbeitsfugen

“Das ist es, was uns noch stärker macht...”

...sagte Alexander Weber, als ihm die Präsentation für die Kampagne „SCHOMBURG in action“ von den Werbeexperten und der SCHOMBURG Marketingabteilung vorgestellt wurde. Bedürfnisse darstellen, um damit Markt zu machen, unter Einbindung des einschlägigen Handels, war die Aufgabe.

„SCHOMBURG in action“ passt in die Zeit, weil sie Lösungsangebote bietet und gleichsam motiviert. Es gilt mit starken Handelspartnern die Umsatzsteigerung in 2003 von nahe 10% auch in 2004 erfolgreich fortzusetzen. Dafür stehen Produkte, Mannschaft, Marketing und Werbung von SCHOMBURG.

Der Markt von heute erwartet nicht nur hervorragende Produkte, sondern auch vertrauensbildende Vermarktungsmaßnahmen. Mit 180 Marktpartnern



– oder mehr – wird SCHOMBURG eine Umsatzoffensive eröffnen. Dabei wird auf die Qualität der Produkte gesetzt, die Kundenzufriedenheit auslösen muss, um

damit den Wiederverkauf zu steigern. Ziel ist es, sich mit der Kampagne „SCHOMBURG in action“ weiter vom Wettbewerb abzusetzen und Markt zu machen! Voraussetzung für das Mitmachen ist das Installieren einer SCHOMBURG-Verkaufsinself in den Verkaufsräumen der bundesweit vertretenen Partnern. Pro Quartal wird sich das Szenario durch

unterschiedliche SCHOMBURG-Produktsysteme verändern. Das wirkt verkaufsfördernd und belebt die Szene. Zudem fordern werbewirksame Displays die Zielgruppen zum Mitmachen und gewinnen auf. Gewinnchancen haben diejenigen, die sich für die präsentierten Produkte entscheiden, eine dafür zur Verfügung gestellte Postkarte ausfüllen und diese an die Marketingabteilung von SCHOMBURG, z. Hd. Tanja Rose, zurückschicken. Denn sie ist es, die unter „juristischem Beistand“ die „Glücksfee“ bei der Auslosung spielt.

Alles steht unter dem Motto: „Setzen Sie auf SCHOMBURG. Machen Sie mit und gewinnen Sie“ z. B.:

- Drei Smarts im typischen SCHOMBURG Tropfen-Design für ein Jahr
- Drei Erlebnis-Wochenenden in Berlin im Hotel „Adlon“ oder eines von
- 33 Rotwein-Sets vom „Feinsten“.

Verlost werden zusätzlich pro Quartal Warengutscheine im Gesamtwert von 15.000,- Euro die bei den Marktpartnern einzulösen sind. So sieht diese Kampagne für 2004 aus. Sie ist verkaufsfördernd und erzielt am „Point of sale“ entsprechende Aufmerksamkeit, Umsatz und Rendite für alle. Noch Fragen? Die SCHOMBURG-Mannschaft steht gerne für weitere Informationen zur Verfügung.

Übrigens:
Erfolg hat nur der, der sich Besonderes einfallen lässt...!

Alexander Weber

Ausblühverhalten reduziert

Das Eindringen von Wasser in Bauteile stellt immer wieder Probleme für die Nutzer der damit hergestellten Bauwerke dar. Werden beispielsweise Natursteine wegen der Gestalt Ihrer Rückseite im Dickbett verlegt, so können aus dem Mörtelbett



Deutlich zu erkennen: ASO®-EZ4 reduziert das Ausblühverhalten

erhebliche Mengen an Ausblühungen entstehen. Bislang konnte durch Verwendung von Trasszement als Bindemittel eine Verbesserung erreicht werden. In einem einfachen Laborversuch, der von SCHOMBURG durchgeführt wurde, zeigte sich nun, dass bei Verwendung des Wasser abweisenden Spezialzementes ASO®-EZ4 als Bindemittel eine deutliche Verbesserung des Ausblühverhaltens und eine wesentlich frühere Begehbarkeit als bei Trasszement erreicht wird.

Eindringendes Wasser ist auch beim Setzen von Rinnensteinen in Schwimmbädern nicht gefragt. Beim Bau eines Spaßbades in Arnsberg konnte ASO®-EZ4 hierfür beispielsweise bereits erfolgreich eingesetzt werden.

Um das Mischen des Bindemittels mit Zuschlag einzusparen und Unwägbarkeiten bei der Beschaffenheit und Dosierung des Zuschlages auszuschließen, wird ASO®-EZ4 seit einiger Zeit – genau wie die Bindemittel ASO®-E22 und 6 – auch komplett formuliert als ASO®-EZ4 plus angeboten.

Dr. Werner GÜth

Geschäftsführer der SCHOMBURG Ausland-Töchter in Detmold

Vom 17.11. - 19.11.2003 fand ein Erfahrungsaustausch mit Auslandsvertretern von SCHOMBURG im Werk Detmold statt. Mit Vertretern aus 11 Ländern wurden in zweitägigen Arbeitstagungen technische Lösungen aus verschiedenen Baukulturen besprochen. Die zahlreichen in 2002/03 vorgestellten Produktneuerungen wurden intensiv vorgestellt und deren Besonderheiten erläutert. Ebenfalls zum Programm gehörten gesellige Abendveranstaltungen, bei denen die Erfahrungen aus den verschiedenen Ländern vertieft werden konnten.

Dr. Jens Hofele



Albert Schomburg (3.v.l.) mit Teilnehmern

Neuer Einsatzbereich für COMBIFLEX®-C2/S im Straßenbau



Die neue Untertunnelung der B31 in Freiburg wurde teilweise durch bebauten Gebiet durchgeführt. Für die Abdichtung der Tunneldecke hatte sich die ARGE B31 für die Bitumendickbeschichtung COMBIFLEX®-C2/S von SCHOMBURG entschieden. Dies bedeutete den ersten Einsatz dieses Produktes im Straßenbau. Eine weitere Herausforderung die sich

bei der Umsetzung dieses Projektes darstellte, war die Flächengröße von 50.000 m². Hierfür bot sich eine maschinelle Verarbeitung an. Voraussetzung dafür war, dass die anliegenden Häuser nicht durch die Verwirbelung von Bitumen bei der Verarbeitung verschmutzt wurden. Die Abdichtungsarbeiten mit COMBIFLEX®-C2/S und ASO®-Systemvlies-02 wurden von der Fa. Gero Keller GmbH, Waldshut-Tiengen, ausgeführt. Die Verarbeitung erfolgte direkt aus 1000 L Containern, die auf einem LKW standen. Zusätzliches Umsetzen mit einem Kran oder Stapler waren so nicht mehr notwendig.

Da für das ganze Bauvorhaben eine Bauüberwachung durch ein Ing.-Büro bestand, wurde die Abdichtung auch in mehreren Bauabschnitten auf die geforderte Schichtstärke sowie Ausführung überprüft. Diese Maßnahme gab allen eine Sicherheit über die ordnungsgemäße Ausführung der Arbeiten.

Georg Gräter

Neue Fugendichtstoffsysteme als Ergänzung zu Gewässerschutzsystemen

Für den Anlagenbereich zum Lagern, Abfüllen und Umschlagen wassergefährdender Flüssigkeiten (LAU-Anlagen), werden zunehmend zur Sicherstellung der Flächendichtheit zugelassene Fugendichtstoffsysteme eingesetzt. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden und um das WHG-Programm abzurunden, bietet SCHOMBURG hierfür die Fugendichtstoffsysteme ASODUR®-LAU-TKF25 gießfähig (Z-74.6-44) und ASODUR®-LAU-TKF25 standfest (Z-74.6-45) mit den entsprechenden allgemeinen bauaufsichtlichen Zulassungen an. Zu den genannten Fugendichtstoffsystemen gehören die Haftvermittler/Primer ASO®-Primer TKF und ASO®-1K-Primer TKF. Diese Fugendichtstoffe ergänzen in diesen Bereichen die Gewässerschutzsysteme.

Volker Helmdach



Verarbeitung von ASODUR®-LAU-TKF25 durch die Druck-Pistole

Alle Jahre wieder...

...hieß es auch im Jahr 2003 im Hause SCHOMBURG. Die Belegschaft wurde in diesem Jahr zur Weihnachtsfeier in den „Germanenhof“ der Familie Seidensticker in Sandebeck eingeladen. Ein festlich geschmückter Saal sowie ca. 200 Mitarbeiter aus dem Innen- und Außendienst sorgten für eine vorweihnachtliche Stimmung.



Präsentierten die T-Shirts der „AQUAFIN“-Kampagne: Alexander Weber, Holger Sass, Markus Kuczer, Christa Schäfers und Ralph Schomburg (v.l.)

In seiner Begrüßungsrede sprach Albert Schomburg von einem befriedigendem Geschäftsjahr 2003, in dem der Ergebnisplan eingehalten werden konnte. Gleichzeitig machte er aber auch deutlich, dass auch in 2004 Anstrengungen in allen Bereichen notwendig sind, um die Ziele, die sich das Unternehmen in dieser schwierigen Zeit gesetzt hat, zu erreichen.

Ein weiterer Schwerpunkt seiner Rede war die Wortkombination „AQUA“ und „FIN“, die in Zukunft zum Konzept gemacht wird. Ab 2004 werden die Auslandsaktivitäten in der AQUAFIN International Holding gebündelt. Ziel des neuen Konzeptes und der neuen Struktur ist es, die formulierte Vision der Marke „AQUAFIN®“ schrittweise umzusetzen und auf dem Fachgebiet Entwicklung und Vermarktung von Bauwerkabdichtungen im Ingenieurbau Weltbedeutung zu erlangen. Die Voraussetzungen dafür seien bestens. „Wenn wir keine groben Fehler machen, ist der Erfolg auch in der Zukunft nicht zu verhindern“, sagte Albert Schomburg zum Ende seiner Begrüßungsrede und zeigte sich zuversichtlich für kommende Aufgaben und die Zukunft. Ein passender Abschluss als Einstieg in einen gelungenen Abend.

Jens Danke

Mit SSB-CCC auch auf anderen Kontinenten SCHOMBURG-Qualität

Mit der SSB-CCC Technologie ist SCHOMBURG jetzt in der Lage Pulverprodukte nahezu überall mit regional verfügbaren Rohstoffen zu produzieren. Aus Detmold kommt nur noch ein 5%iges Konzentrat, Sand und Zement werden lokal beschafft. Durch eine speziell für dieses Konzept ausgelegte Produktionstechnik können mit einer vergleichsweise kleinen Investition schon bei geringen Absatzmengen Hauptprodukte von SCHOMBURG gefertigt werden.

Aus „Made in Germany“ wird „Engineered in Germany“ – und das ohne Abstriche an die hohen Qualitätsansprüche.

Dr. Jens Hofele



„Engineered in Germany“ - die SSB-CCC Anlage

U N T E R N E H M E N S G R U P P E S C H O M B U R G

SCHOMBURG GmbH

System-Baustoffe
Wiebuschstraße 2 · 8
D-32 760 Detmold
Telefon 052 31/9 53-00
Telefax 052 31/9 53-3 33
e-mail info@schomburg.de
web www.schomburg.de

Werksniederlassung Halle

mit Produktion, Auslieferungslager und Verkaufsbüro
Deutsche Grube 5
D-06 116 Halle/S.
Telefon 03 45/5 71 80-0
Telefax 03 45/5 71 80-78

TEUTOBURG GmbH

Systeme für den Bautenschutz
Wiebuschstraße 2 · 8
D-32 760 Detmold
Telefon 052 31/9 53-789
Telefax 052 31/9 53-8 40
e-mail info@teutoburg.de
web www.teutoburg.de

RETHMEIER GmbH

Beton-Spezial-Baustoffe
Wiebuschstraße 2 · 8
D-32 760 Detmold
Telefon 052 31/9 53-02
Telefax 052 31/9 53-2 66
e-mail info@rethmeier.de
web www.rethmeier.de

TEXTEC Construct GmbH

Technische Textilien und Werkstoffe
Charles-Lindbergh-Ring 1
D-32 756 Detmold
Telefon 052 31/9 53-7 60
Telefax 052 31/9 53-8 20
e-mail info@textec.net

Vertriebs- und teilweise Produktions-Gesellschaften in:

Brasilien, Estland, Frankreich, Griechenland, Island, Italien, Kroatien, Lettland, Litauen, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Polen, Portugal, Rußland, Schweiz, Slowakei, Spanien, Tschechische Republik, Türkei, Ukraine, Ungarn, USA