



EINBLICK

**SCHOMBURG** SYSTEM-BAUSTOFFE



## Ein Jahr des Wechsels mit tiefgreifenden Besonderheiten – nicht nur für SCHOMBURG

**16/2009**

In zwangloser Folge erscheinend.  
Informative Beiträge von Mitarbei-  
tern für Kunden, Mitarbeiter und  
Freunde der

Unternehmensgruppe

**SCHOMBURG**

Detmold und Halle/S.

Auch in schweren Zeiten war es gegen manch guten Rat immer mein Ziel, unser Unternehmen als Familienunternehmen zu erhalten und auf gesundem Fundament in die nächste Generation zu übergeben. Es ist aktuell eine Herausforderung von besonderer Qualität, gilt es doch für SCHOMBURG gegen einen international tätigen Wettbewerber aus der Großchemie Position zu beziehen, der bisher Rohstoffhauptlieferant unseres Hauses war und der sich in großem Stil in das Bauchemiegeschäft eingekauft hat. Seit Langem beschäftigt es mich, hierfür die nötigen Voraussetzungen zu

schaffen. Gleichberechtigt mit meinem Sohn Ralph ist Dr. Jens Hofele als Gesellschafter und Geschäftsführer in das Unternehmen eingetreten. Seine Fach- und Sozialkompetenz passen ins Unternehmen und seine Wertvorstellungen zu denen meiner Familie. Die Kompetenzen beider ergänzen sich zu einem Führungsduo. Eine Erweiterung der Führungsmannschaft ist vor dem Hintergrund der Herausforderungen nicht ausgeschlossen. Mein Sohn Albert-Johannes hat sich entschieden, im südostasiatischen Raum den Markt für SCHOMBURG zu entwickeln.



□ Familienunternehmen an sich stellen in Deutschland ganz aktuell einen Wert in sich dar. Er gibt unserer Volkswirtschaft Bodenständigkeit und Nachhaltigkeit. SCHOMBURG soll ein klassisch mittelständisches Unternehmen bleiben, das sich zum Standort Deutschland bekennt, jedoch international agiert, ja sogar agieren muss, wenn es weiter wachsen will. Und das will es.

Die globalen Veränderungen ökologischer und ökonomischer Art sehen wir als Chancen, die wir bereits bestmöglich nutzen. Den Schwund im deutschen Wohnungsbau, der in den letzten 10 Jahren bei 35% lag und der 8% unseres Um-

satzes ausmachte, haben wir kompensiert und sind damit in 2008 noch 2-stellig gewachsen. Das Programm für den gewerblichen und öffentlichen Bau haben wir ins Leben gerufen und das Netz der Auslandstöchter verdoppelt. Der Anteil des Umsatzes mit Auslandskunden und -töchtern hat sich von 35% auf 55% erhöht.

Die Finanzkrise wollten wir eigentlich in unserem Unternehmen nicht stattfinden lassen. In 1.000 Tagen werden wir wissen, ob uns das wirklich gelungen ist.

Albert Schomburg

## ■ Ein wichtiger Abschnitt im Leben von Albert Schomburg mit Feierlichkeiten und einem Tag der offenen Tür anlässlich seines 70. Geburtstages im Zusammenhang mit der Übergabe der operativen Geschäftsführung an seine Nachfolger Ralph Schomburg und Dr. Jens Hofele

### **Die Rede dazu im Rahmen eines Sommerfestes am 13. Juni 2008**

Vorab möchte ich Dank sagen, den Geschäftsführern der ausländischen Vertriebsgesellschaften für Wein aus 22 Provinzen der Welt, das Geschenk der Mitarbeiter des Standortes Detmold zugunsten des Kindergartens in unserer Nachbarschaft und die Geschenke der deutschen Vertriebsmannschaft, die mir gestern in einer separaten Runde mit bewegenden Worten von Kurt Förderer übergeben wurden.

Wenn es nach meinem Großvater gegangen wäre, wären wir heute auch eine Möbelfabrik, so wie es mehrere davon hier in Detmold und Umgebung gibt und noch mehr gab. Wir sind aber keine Möbelfabrik, sondern wir beschäftigen uns mit Bau-Systemen, die wir entwickeln, produzieren und heute international vertreiben. Als mein Vater nach dem Zusammenbruch der Carl Schomburg & Söhne Holzwerke Aktiengesellschaft in Bad Oeynhausen in den 30er Jahren in einer fremden Branche als Handelsvertreter und später als Großhändler neu begann bauchemische Produkte zu verkaufen, hätte er sicherlich gern den Blick in das heutige Jahr geworfen, so wie ich gern ein paar Jahrzehnte in die Zukunft sehen würde.

1954 entstand in der stillgelegten Ziegelei Pankoke an der Wittekindstraße in Detmold die erste Anlage zur Herstellung

von flüssigen Mörtelzusatz- und Bautenschutzmitteln. Die Rezepturen hatte er von dem befreundeten Chemiker Arthur Fischer aus Hiddesen bekommen.

Vier 1.000 l-Behälter und ein Rührwerk zum Umstecken wurden aufgestellt, notfalls reichte eine Dachlatte zum Rühren für den Herstellungsprozess. Noch heute sprechen wir bei einfachen Mischvorgängen vom Dachlattenmischprinzip. An die Dachrinne des Gebäudes wurde ein 20.000 l Lager-tank angeschlossen, um das preiswertere und besonders geeignete weiche Wasser für die Herstellung eines Mörtelzusatzmittels zu gewinnen.

Der einzige Wachstumsengpass für das Unternehmen war der Verkauf dieser Produkte im Direktgeschäft. Ich war mir nicht sicher, ob das wohl einmal mein Ding sein würde. Eigentlich wollte ich immer Bauingenieur werden.

Klammheimlich während meiner Bundeswehrzeit hat es mich dann gereizt, den Dingen auf den Grund zu gehen. Ich wollte wissen, ob es wirklich so schwer war, das Zeug zu verkaufen, wie mein Vater es immer behauptet hatte und ob ich an diesem Geschäft Spaß haben könnte. 1958 nach einer Tagesfahrt nach Osnabrück und Bramsche, ein Auftragsbuch und Prospekte hatte ich aus dem Büro entwendet, kam ich mit drei Aufträgen zurück – es waren die damals so bekannten und so wichtigen blauen Scheine -, zum Ärgernis einiger Mitarbeiter und zur größten Freude meines Vaters. Mein nicht sonderlich ausgeprägtes Interesse an schulischer Fortbildung kam meinem Vater recht. Er war zwischenzeitlich im Rentenalter, benötigte Hilfe, hatte nur den einen Sohn und ich hatte Spaß an dem Geschäft, nachdem ich erfahren hatte, wie der Markt funktioniert. Aus dem Bauingenieur wurde nun auch nichts mehr.





Am 01. Januar 1960 trat ich meinen Dienst in der Firma meines Vaters an. Die Begeisterung am Bauen musste ich mir dennoch nicht verkneifen. Lediglich 1987 gab es ein Jahr, in dem wir nicht irgendwo gebaut hatten. In all der anderen Zeit hatten wir wenigstens immer eine eigene Baustelle in Detmold oder sonst wo in der Welt.

In den 60er Jahren entwickelten wir uns dann langsam zu einem Anbieter von Systembaustoffen, also zu einem Hersteller von gebrauchsfertigen Baustoffen, die in Systemen funktionierten. Während bis dahin die Produktnamen mit den drei Buchstaben ASO für Albert Schomburg Oeynhaus stand, entstanden Markennamen wie COMBIFLEX®, UNIFIX® und AQUAFIN®. Den Namen AQUAFIN® trägt heute ein ganzes Programm von Fertigprodukten für die Bauwerkabdichtung unserer eigentlichen Kernkompetenz. Für die Bauwerkabdichtung ist AQUAFIN® schon so etwas wie ein Inbegriff.

Über das strikte Verbot meines Vaters, mich mit trockenen Produktionsprozessen zu beschäftigen, hatte ich mich nach langen Diskussionen hinwegsetzen können. Es folgten im Laufe der Zeit Produkte und Systeme für die Fliesen- und Industriebodenverlegung. Heute werden 90% aller Produkte auf Pulvermischern gefertigt.

Zwischenzeitlich über 10 Jahre vollzogen wir dann einen aus heutiger Sicht marktstrategischen Umweg mit Fugen- und Konstruktionsdichtstoffen. Betriebswirtschaftlich war es sinnvoll, mit einem Umsatzanteil von 25% erwirtschafteten wir 40% unseres Gewinnes. Heute wird dieser Zweig der Bauchemie von meiner Schwester in der Baden Chemie bei Baden-Baden erfolgreich hergestellt und vermarktet.

Es folgte der Aufbau eines bundesdeutschen Vertriebsnetzes von fünf auf zeitweise bis zu 100 Werksvertretungen. Ich denke gern an all die Veteranen aus den 70er Jahren, die längst im Ruhestand sind. Einen, der heute noch mit seinem Sohn für uns tätig ist, möchte ich jedoch nicht unerwähnt lassen, Kurt Förderer, seit 1971 arbeitet er für uns an der Front. Herzlichen Dank für die immer konstruktive und erfolgreiche Zusammenarbeit.

Bis in die 80er Jahre beschränkte sich unsere Tätigkeit außerhalb Deutschlands auf Holland und die Schweiz. Mit der Öffnung nach Osten und dem Vorhandensein eines instrumentenflugtauglichen Flugzeuges einschließlich einer entsprechenden Instrumentenfluglizenz sind wir früher als der Wettbewerb ins Ostgeschäft gestartet. Es begann mit dem Bau eines Zweigwerkes in Halle an der Saale, mit einer Technik, dass die Detmolder Mitarbeiter neidisch wurden, bis sie auch eine vergleichbare Technik bekamen. Die weitere Ostmarkterschließung war zwangsläufig. In allen ca. zwölf osteuropäischen Ländern sind wir mit eigenen Vertriebs- und teilweise Produktionsstätten vertreten, voran in Polen, als dem stärksten ausländischen Markt für uns.

70 % unserer gesamten Auslandstätigkeiten finden in Osteuropa statt, dank besonders der südeuropäischen Flanke in der Verantwortung von Jitka Tietjen. Wir hatten es als unab-

hängiger Mittelständler geschafft, zu einem international agierenden, leistungsfähigen Anbieter von bauchemischen Produkten zu werden. Den Begriff „Systembaustoff“ haben wir zu der Zeit schon für die Branche geprägt.

Doch Erfolg ist keine Einbahnstraße, die rückläufige Entwicklung zu Beginn des 3. Jahrtausends auf dem Gebiet des Wohnungsbaus in Deutschland und in den neuen Bundesländern, in denen wir zuvor das größte Wachstum erreicht hatten, ließ vor sieben Jahren Wachstum nicht mehr zu, im Gegenteil, der extreme Umsatzeinbruch, den wir alle miterlebt haben, nachdem wir zuvor große Investitionen hier an der Aquafinstraße und an unserem Standort Hohenloh vorgenommen hatten, haben uns Kopfschmerzen bereitet.

Auch heute ist Wachstum im deutschen Wohnungsbau nur noch mit wirklichen Innovationen möglich. Es sind dies Innovationen auch mal auf der Grundlage alter und bewährter Baustoffe, wie zurzeit mit Lehm.

Echtes Wachstumspotenzial hingegen bietet uns in Deutschland und in der Welt der Gewerbebau, in den wir unsere ganze Kraft setzen. In einem ersten Großprojekt mit einer Investitionssumme von



30 Millionen Euro am Postplatz in Dresden wurden allein für 1 Millionen Verlege-Produkte von uns verbaut. Oder ein anderes Beispiel: Mit einer spitzenfrei elektrisch ableitenden Industriebodenbeschichtung für Reinraumböden in der Halbleiterindustrie sind wir erfolgreich. 10.000 m<sup>2</sup> einer hochmodernen Produktionsstätte





für die Halbleiterproduktion wurden erst kürzlich damit in Tunesien erstellt.



Der Außenumsatz unserer ca. 25 arbeitenden Vertriebsgesellschaften im Ausland beträgt heute 60 % und in Deutschland 40 % des Gesamtumsatzes. Vor drei Jahren war es noch umgekehrt. Der internationale Markt ist Chance und höchste Herausforderung zugleich für Unternehmen unserer Größe und Struktur. Unsere Wettbewerber sind erfahrene Globalplayer, voran die BASF, nach dem sie sich die Bauchemiesparte der Degussa im letzten Jahr zugelegt hat. Es lässt uns schon manchmal das Bildnis von David und Goliath aufkommen. Angst vor großen Tieren oder vor der eigenen Courage sollten wir nicht haben.



Ich bin oft gefragt worden, warum wir nicht längst auch an einen der Großen verkauft hätten bei dem allgemeinen Interesse an dieser Spezialbranche und den Personen, die gebraucht werden. Vielleicht hätten wir das auch bereits getan, wenn ich nicht an den Erfolg meiner Nachfolger und der Mitarbeiter glauben würde.



Wir haben die Chance, als mittelständisches Familien-Unternehmen im Wettbewerb zu Großkonzernen zu wachsen. Und Familien-Unternehmen sind aus gesellschaftlicher und volkswirtschaftlicher Sicht ohnehin die bessere Wahl. Wichtig ist nur, dass in den kritischen Phasen eines Generationswechsels das Wachstum erhalten bleibt.



Wachstum und Erfolg unseres Unternehmens sind jederzeit für alle Gesellschafter oberstes Ziel. Zu diesem Zweck ist in einer Charta der Familie Schomburg Einigkeit darüber gefunden, dass dieses hohe Ziel vor persönlichen Interessen Vorrang hat und dass mitarbeitende Familienmitglieder vergleichbare Leistungen zu erbringen haben wie Nichtfamilienmitglieder. Solange das so ist und wir eigenständig bleiben, solange bekennen wir uns auch zum Standort Deutschland und Detmold, auch wenn ein großer Teil des Umsatzes im Ausland stattfindet. Am deutschen Markt müssen wir uns mit Qualität und Innovationen profilieren, um unser hoch angesehenes Image als deutscher Produzent und Entwickler im Ausland nicht zu verlieren.



Wir sind in vielen Bereichen gut aufgestellt. Aber längst nicht in allen. Zur Erreichung unserer Ziele wird jedoch noch mehr nötig sein. Wir wissen wo und wie wir noch besser werden können und müssen. Ab 01. Juli 2008 in der operativen Verantwortung meines Sohnes Ralph und Dr. Jens Hofele wird sich sicherlich einiges ändern, und das ist auch gut so, doch auch ohne dass Bewährtes in Frage gestellt wird und darauf werde ich achten.

Wenn täglich all die kleinen Engpässe mit Tiefgang überwunden werden, kann es große in der Zukunft nicht geben. Es ist wie Unkraut, wenn es abgerupft wird, muss alle zwei Monate gerupft werden, und das ein Unkrautleben lang, - wenn es mit der Wurzel herausgeholt wird, bleibt dieses Problem ein Arbeitsleben lang gelöst.

Über Prinzipien und Werte sowie über wie einen Zeitplan zur schrittweisen Übergabe von Verantwortlichkeiten, beginnend ab 01. Juli 2008, haben wir uns verständigt und dies in einem Papier festgehalten, um es auch im Haus zu kommunizieren.

Gefreut habe ich mich über das 5-Jahres-Konzept meiner Nachfolger, das sie sich mit der Übernahme der operativen Führung des Unternehmens gesetzt haben. Das INDUTEC-Konzept bietet dazu das größte Potenzial. Ich möchte nicht vorgeifen, vielleicht sagt einer der beiden ja gleich noch etwas dazu. Das Ziel ist anspruchsvoll. In gut zehn Jahren Mitarbeit in unserem Unternehmen haben beide gelernt, was es heißt, Widerstände erfolgreich zu überwinden.

Mein Sohn Albert-Johannes, mit seiner Vorliebe für die asiatischen Schwellenländer und seinem Talent, jungfräuliche Märkte zu erschließen, wird sich dort damit beschäftigen, eine Vertriebs- und vielleicht auch eine Produktionsgesellschaft in Vietnam und Malaysia zu errichten. Unsere Unternehmensberaterin Michaela Zielinska wird ihn dabei begleiten. Dass er verkäuferisches Talent mitbringt, das hat er im letzten Jahr unter Beweis gestellt. Andererseits ist es ihm schließlich auch in die Wiege gelegt. Nur leider verkauft er sich selbst manchmal etwas schlecht.

Ich bin froh darüber, dass wir Mitarbeiter und eine Mitarbeitervertretung haben, mit der wir Nöte und Zwänge stets einvernehmlich lösen konnten.

Seit Jahrzehnten gehören wir keinem Arbeitgeberverband mehr an. Der Dialog mit unserem Betriebsrat war stets konstruktiv, besonders in schweren Zeiten. Wir haben immer verständnisvoll unseren eigenen Weg gesucht und gefunden. Zu Zeiten, in denen wir vor ca. fünf Jahren in Deutschland bis zu 30 % an Umsatz verloren hatten, sind wir - etwas zum Unverständnis einer unserer Haus-Banken - mit so gut wie keinen betriebsbedingten Kündigungen ausgekommen, weil wir moderat und nicht hektisch gehandelt haben, wohl wissend, dass es auch wieder andere Zeiten geben wird. Und sie sind gekommen. Es hat sich gelohnt.

Wir stützen uns auch in diesem Jahr bei den Lohngesprächen nicht auf Empfehlungen irgendwelcher Tarifpartner.



Mit Wirkung ab 01. Juli dieses Jahres erhöhen wir in erster Linie für die geringeren und mittleren Lohngruppen das Entgelt überdurchschnittlich über den allgemein üblichen Rahmen hinaus. In der Zukunft werden die Zuwächse über die seit drei Jahren eingerichtete Gewinnbeteiligung gesteuert sein, mit dem Ziel, vergleichbare oder höhere Lohnaufbesserungen wie in diesem Jahr zahlen zu können.

Ich weiß, dass den Gewerkschaften diese Denkweise nicht gefällt, aber, und davon bin ich überzeugt, sie werden sich daran gewöhnen müssen. Gäbe es nicht Großkonzerne, könnten wir auf die Gewerkschaften nach unserer Erfahrung eigentlich ganz verzichten.

Bitte gestatten Sie mir einen kurzen Exkurs: Es steht zwar nur im indirekten Zusammenhang und wäre auch mehr von politischer Seite zu regeln, aber es ist unerträglich und wird von den Normalbürgern ebenso empfunden. Wenn sich das Top-Management der Konzerne auf höchstem Niveau selbstbedient, in dem es Nieten des Managements mit einem goldenen Handschlag so verabschiedet, dass die Messlatte für die eigene Verabschiedung wieder ein Stück höher liegt.

Besser verdienen können Unternehmen und Mitarbeiter immer nur gemeinsam oder im Einzelfall auch besser, wenn es auf der Grundlage von erfolgreich umgesetzten Zielvereinbarungen geschieht.

Seit Anfang dieses Monats steht das Angebot zu einer Beteiligung der Mitarbeiter an unserem Unternehmen. Die Bedingungen, einschließlich der Beteiligung durch das Unternehmen und die sich verbessernden steuerlichen Rahmenbedingungen, sind sehr interessant. Unsere Betriebsratsvorsitzende hat mir dies nach Konsultation mit dem Betriebsrat der Firma GOLDBECKBAU bestätigt. Ortwin Goldbeck ist Beiratsvorsitzender bei uns im Unternehmen und hat das Beteiligungsmodell bei sich in seinem Unternehmen seit Jahren erfolgreich implantiert. Ein zweites Bein für die Altersvorsorge wird schließlich für jeden in der Zukunft wichtiger werden.

Die Weichen sind gestellt, eigentlich könnte ich nun damit beginnen mein Handicap im Golf zu verbessern, allein mir fehlt der Spaß daran. Ich werde weiterhin an der Aquafinstraße helfen, wo Hilfe gewünscht ist. Baustellen im doppelten Sinn wird es auch in der Zukunft reichlich geben. Und schließlich ist erfolgreiche Arbeit mit Menschen Lebensqualität.

Meinen Nachfolgern will ich mit der Übergabe nicht nur ein Unternehmen mit Erfolgspotenzial und einer gesunden Struktur, sondern Unternehmertum in Mitarbeiterverantwortung übergeben.

Kürzlich sagte mir ein Mitarbeiter auf dem Hof: Wir bei SCHOMBURG sind eigentlich eine tolle Truppe, es macht Spaß hier zu arbeiten – die Aussage gefiel mir gleich aus zwei Gründen.

Das Unternehmen SCHOMBURG, so wie es heute international steht, ist schließlich das Werk aller Mitarbeiter.

Herzlichen Dank.



## Mit neuem Standkonzept auf der BAU 2009 in München

Vom 12.-17. Januar 2009 fand die internationale Baufachmesse BAU in München statt, die mit insgesamt 211.000 Besuchern erneut einen Rekord aufstellte. Der weltweiten Krisenstimmung wurde somit beeindruckend getrotzt, was sich auch durch den hohen Andrang auf dem SCHOMBURG-Stand deutlich bemerkbar machte. Geprägt von einer positiven Grundstimmung, konnten eine Vielzahl an neuen Kontakten geknüpft und bestehende gepflegt und ausgebaut werden.

Im Wesentlichen dazu beigetragen hat ein neues Standkonzept, das zum Wohlfühlen und Inspirieren einlud. Ganz im Zeichen der Schwerpunkt-Themen THERMOLUT® (energetische Sanierung) und AQUAFIN®-2K/M & UNIFIX®-S3 (Balkensystem mit 10 jähriger Garantie), boten zwei wohnliche Lounge-Bereiche die Möglichkeit, sich gezielt für intensivere Gespräche zurückzuziehen und sich durch multimediale Un-



Das neue Stand-Konzept überzeugte und stach mit der Wohlfühl-Lounge und der Black-Box als im Vordergrund stehende Elemente ins Auge.

terstützung detaillierter zu informieren. Im Außenbereich wurde an einzelnen Produkt-Ständen über das weitere Produkt-Sortiment informiert und unsere neuen Folien-„Säcke“ für Klein- und Großgebäude, die seit Januar im Einsatz sind, präsentiert.

Eine große Black-Box als zweites im Vordergrund stehendes Element, diente dazu, das diesjährige Siegel-Konzept vorzustellen. Die integrierte Wasserwand aus Natursteinen trug zur einladenden Atmosphäre bei, sodass sich unsere Besucher gerne und lange an unseren Verweilplätzen aufhielten. Ein deutliches Zeichen dafür, dass Wasser als zentrales Element unseres Schaffens an der richtigen Stelle gut tut, jedoch an der falschen Stelle besser vermieden werden sollte...

Stark zum Gelingen der allgegenwärtigen Wohlfühlatmosphäre am Stand trug ebenfalls unser Stand-Team bei, das unseren Besuchern mit hoher Motivation kompetent und informativ zur Seite stand und für das leibliche Wohl sorgte.

Ein Dank an unsere Kunden, Besucher und all diejenigen, die unseren Messe-Auftritt zu einer gelungenen Veranstaltung haben werden lassen.

Ralph Schomburg



Der wohnliche Lounge-Bereich lud zu konstruktiven Gesprächen ein.

## Neues Erscheinungsbild von [www.schomburg.de](http://www.schomburg.de)

Frischer, moderner, kundenorientierter – der Internet-Auftritt der SCHOMBURG GmbH erschien zur BAU 2009 im Januar in München im neuen Layout!

Eine benutzerfreundliche Menüführung sowie eine modernere Gesamterscheinung waren die primären Ziele des Relaunches. Darüber hinaus finden sich weitere hilfreiche Neuerungen wie z. B. ein intelligenter Verbrauchsrechner, eine nützliche pdf-Ausgabe der Referenzen als "pdf on the fly" sowie ein Produkt-Schnelleinstieg, der es von jeder Position aus ermöglicht, sich jederzeit in den umfangreichen Produktbereich zu klicken. [www.schomburg.de](http://www.schomburg.de) – ein Besuch, der sich auch weiterhin lohnt!

Jens Danke





## SCHOMBURG "besiegelt" Bau. Dicht. Kompetenz.

Seit 1937 befasst sich SCHOMBURG mit bauchemischen Produkten. Eine stolze Leistung über Jahrzehnte, die Handelspartner und Anwender überzeugte und überzeugt!

Forschung und sehr viel systematische Entwicklung sorgen für leistungsfähige und qualitativ hochwertige Produkte und Produktsysteme, die weltweite Anerkennung finden. Hierbei setzt SCHOMBURG nicht nur auf eine durchgängige Qualitätssicherung sondern auch auf die Kooperation mit externen Prüfinstituten.

So ist letztendlich eine Marke wie **AQUAFIN®** von SCHOMBURG zum Synonym für "Bauwerkabdichtung" geworden und unterstreicht ebenso in hohem Maße die Kernkompetenzen des Unternehmens in den Bereichen der Bauwerkabdichtung und -instandsetzung sowie der Fliesenverbundabdichtung. Innovative Produkte mit unverkennbaren Alleinstellungsmerkmalen kennzeichnen das Produktportfolio - Entwicklungen aus dem Hause SCHOMBURG stehen für Markt- und Technologieführerschaft.

Die SCHOMBURG-Spezialisten zeichnen sich durch kundenorientiertes, partnerschaftliches Denken und Handeln aus - Planungs- und Ausführungssicherheit vermitteln sie durch ihre anwendungstechnische Beratungskompetenz. Findige Ideen auf fast allen Ebenen tragen zur überzeugenden Vermarktung bei. Jahr für Jahr erfüllen sie die Ansprüche der unterschiedlichen Zielgruppen und bauen auf eine zuverlässige Handelspartnerschaft. SCHOMBURG hat Ideen, die ankommen, weil sie ungewöhnliche Akzente setzen.

### Qualität. Sicherheit. Kompetenz. Garantie.

Leistungsversprechen, die SCHOMBURG mit dem aktuellen Markenauftritt auch optisch "besiegelt"! In 2009 wird das rote SCHOMBURG-Siegel das öffentliche Erscheinungsbild im In- und Ausland prägen und diverse Marketing-Aktionen begleiten.



Auf der Jahresabschlussstagung aller Auslandspartner im Dezember in Detmold stellten Britta Welker (links) und Elena Kessi (rechts) das Siegelkonzept vor. Ganz dem internationalen Anlass entsprechend kamen hierbei Siegel-Banner in 20 unterschiedlichen Sprachen zum Einsatz.



Es ist gleichzeitig Symbol für ausgezeichnete Produkte und Systeme. Mit dem Versprechen

### "Sie können sich auf uns verlassen, auf unsere Produkte - verbrieft und besiegelt!"

trifft das Unternehmen eine bindende Aussage, die selbstverständlich auch für Tradition und Fortschritt steht. Die erfolgreiche Fortführung des Familienunternehmens hat Albert Schomburg am 1. Juli 2008 in die Hände von Ralph Schomburg und Dr. Jens Hofele übergeben. Auch dieser Führungswechsel in die 3. Generation wird durch das Bild des Siegels dokumentiert und unterstrichen.

Seit 70 Jahren hat SCHOMBURG nicht auf Sand gebaut, steht fest und sicher als Garant für die besondere **Bau. Dicht. Kompetenz.** – "verbrieft und besiegelt!"

Der Mut zu Neuem gehört zu den Impulsgebern, die auch den Erfolg von Morgen bestimmen! Basierend auf Systemen zum sicheren Bauen. Beispielhaft hierfür ist die 10-Jahresgarantie auf die Funktionssicherheit von Produktsystemen für Vertragsverarbeiter, das durch eine Funkeninduktorprüfung zerstörungsfrei kontrollierbare Abdichtungssystem DENSARE®-2002 oder das System THERMOLUT® zur energetischen Sanierung in Verbindung mit Lehmputzen.

Britta Welker

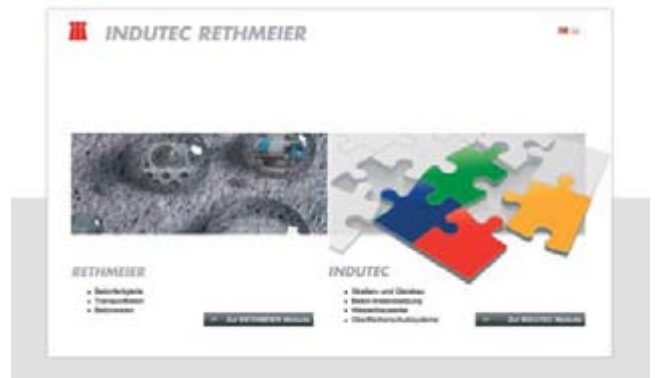


## INDUTEC RETHMEIER GmbH – Synergien aus Programm und Vertriebsnetz optimal nutzen

"Der Zusammenschluss bedeutet für unsere Kunden, den Markt, vorhandene Potenziale aus dem Vertriebsnetz und Produktprogramm optimal zu verknüpfen und aus den gemeinsamen Ressourcen die Kundenbetreuung und Marktbearbeitung zu optimieren", sagte Albert Schomburg, im Zuge eines Strategiemeetings im März 2008, "mit einer Fusion der Vertriebsbereiche erhöhen wir die Beratungskompetenz und damit den Service für unsere Kunden" ergänzte Geschäftsführer Dr. Jens Hofele.

Seit dem 01. November 2008 ist es vollzogen, die bisher als eigenständige Vertriebsgesellschaften geführte INDUTEC GmbH und RETHMEIER GmbH sind zur INDUTEC RETHMEIER GmbH verschmolzen.

Der Vertriebsbereich INDUTEC ist spezialisiert auf Bauverlege- und -Instandsetzungssysteme. Der Name RETHMEIER steht für moderne und praxismgerechte Produkte und Lösungen für die zementverarbeitende Industrie. Gemeinsam versorgen sie den Markt mit Produkt- und Systemlösungen für den Straßen- und Gleisbau, für die Beton- und Kanal-Instandsetzung sowie die Trinkwasserbehälter-Instandsetzung und für die Industriebodenbeschichtung für chemische und mechanische hoch beanspruchte Bereiche - Gewässerschutzsystem -, ferner mit leitfähigen und ableitfähigen ESD-Bodenbeschichtungen (Volumenleiter der neuesten Generation), mit Spezialbaustoffen für die Herstellung von Betonfertigteilen, Transportbeton und Betonwaren.



INDUTEC RETHMEIER als Mitglied der UITP (International Association of Public Transport) ist Innovationspartner vieler Verkehrsbetriebe national und international. Produktsysteme wie MONOLITH und FSD haben maßgeblich zur Verlängerung von Lebenszyklen und damit zur Reduzierung von Kosten im Straßen- und Gleisbau beigetragen.

Um den hohen Anforderungen eines sich ständig weiter entwickelnden Marktes gerecht zu werden, investieren wir kontinuierlich in die Forschung und Entwicklung neuer und bereits bestehender Produkte. Dies garantiert eine ständig hohe Produktqualität zur Zufriedenheit unserer Kunden. Weitere Informationen unter [www.indutec-rethmeier.de](http://www.indutec-rethmeier.de).

Ralph Schomburg

## Schnell, sicher und kontinuierlich – perfekte Betoninstandsetzung im System

Korrosionsschutz, Reprofilierung und Egalisierung schadhafter Betonflächen mittels Handverarbeitung ist sicher kein Kunststück. Anders ist es da schon bei der Formulierung maschinengängiger Mörtel. Dies ist uns vor einiger Zeit mit der Entwicklung des INDUCRET®-BIS-Systems gelungen.

Um die Maschinenverarbeitung unserer anspruchsvollen Mörtel besonders rationell und vor allem verlässlich im Alltagsbetrieb sicher zu stellen, hat sich Michael Hölscher ganz intensiv mit dieser Aufgabe befasst. In Zusammenarbeit mit dem niederländischen Spritztechnik-Hersteller G. Rossenaar entstand so in nicht einmal einjähriger Entwicklungszeit ein ganz besonderes Misch- und Förderaggregat für das vollautomatische Anmischen und Fördern der INDUCRET®-BIS- sowie KIS- (Kanalinstandsetzung) Mörtel. Eine Strecke von bis zu 40 m Schlauchlänge sind kein Problem.

Im Frühsommer 2009 wird das komplette System mit allen technischen Daten, verschiedenen Düsen für unterschiedliche Spritzbilder sowie allen Angaben zu den spritz- und förderfähigen SCHOMBURG- und INDUTEC-Mörteln vorgestellt. Wer schon jetzt nähere Angaben haben oder sogar eines



Betoninstandsetzung im Spritzverfahren über eine Strecke bis zu 40 m Schlauchlänge – eine neu entwickelte Maschine mit besonderem Misch- und Förderaggregat macht dies möglich.

der ersten Geräte bestellen möchte, wendet sich für weitere Informationen bitte an Michael Hölscher unter der Durchwahl -544.

Holger Sass



## Moderne, hochseetüchtige Pulververpackungen für mehr Qualität bei längerer Lagerzeit

Hygroskopische und vor allem schnell abbindende Zementprodukte benötigen eine saubere, dichte und vor allem vor Feuchtigkeit schützende Verpackung. Innen beschichtete, mehrlagige Papiergebilde sind in den letzten Jahren immer besser und sicherer geworden, können aber qualitativ mit den Eigenschaften von modernen Folienverpackungen in vielen Punkten nicht mithalten. Ein Engpass war hier in den vergangenen Jahren, dass es zuverlässige und wirtschaftlich akzeptierbare Abfüllautomaten am Markt so noch nicht gab. Dieses hat die Maschinenindustrie ändern können und so haben wir uns frühzeitig für die Anschaffung eines entsprechenden Systems von einem deutschen Traditionsbetrieb entschieden.



Die Trockenmörtelprodukte, wie hier der Flexkleber AK7P, werden seit Januar 2009 über eine neue Maschinenteknik in PE-Folien-Säcken abgefüllt.

Seit Januar 2009 wird bei der Produktion von Trockenmörtelprodukten, zunächst bei einer Auswahl wie Fliesenkleber, Fugenmörtel, Spachtelmasse, Dichtungsschlämme etc. die Verpackung von Papier auf PE-Folie umgestellt. Diese Neuerung bietet viele Vorteile bei dem Befüllprozess selbst, während der Lagerung und Lieferung und auch im Handling auf der Baustelle. Da es sich um ein geschlossenes Anlagen-System handelt, wird die Staubbildung in der Produktion auf ein Minimum reduziert. Das Eindringen von Feuchtigkeit und somit entstehende Verklumpungen von Produkten sind nahezu ausgeschlossen, bzw. es wird stark verhindert. Durch undichte Ventile verursachte staubige Lagerung in den Lagerhallen entfällt und die Gefahr von Beschädigungen der Papierbeutel beim Transport wird auf ein Minimum reduziert. Hohe Haltbarkeitszeiten sowie eine lange Beibehaltung der Produkteigenschaften sind mit den neuen, recycelbaren Folienbeuteln garantiert und bringen folglich einen großen Kundennutzen, der sich besonders nach einer langen Seereise von großem Vorteil erweist.



Andreas Tiemann

## Kellerfolie – die nächste Generation

Vor gut 10 Jahren haben wir damit begonnen, Sonderkonstruktionen im Abdichtungssegment mit ihren speziellen Anforderungen mit der ADF®-Kellerfolie-P bedienen zu können. Die speziell vliesbeschichtete, bitumenverträgliche PVC-Folie wurde erfolgreich in solch renommierten Projekten wie der Weimarer Herzogin-Anna-Amalia-Bibliothek zur Abdichtung gegen drückendes Wasser eingesetzt (wir berichteten im Einblick 9/2001).

Auch hier haben wir über die Jahre wertvolle Erfahrungen sammeln können, Materialien und Regelwerke haben sich parallel weiterentwickelt und aus diesen Erkenntnisse heraus haben wir entschieden, uns hier zukünftig etwas anders und besser aufzustellen. Das Resultat ist die neue Folie ADF®-KE-F, eine Folie in ECB-Qualität (Ethylen-Copolymer-Bitumen), ebenfalls einseitig vlieskaschiert und mit einem Randstreifen für die sichere Verschweißung im Überlappungsbereich ausgestattet. Das weichmacherfreie und hoch kältebeständige, auf Wurzelfestigkeit nach FLL-Richtlinien geprüfte Produkt ist natürlich bitumenverträglich und ohne weitere Hilfsstoffe, nur mittels Heißluft, absolut sicher zu verschweißen. Prüfzeugnisse und CE-Kennzeichnungen für den Einsatz gemäß der Normen DIN EN 13956 und DIN EN 13967 liegen vor und sind auf Anfrage erhältlich.



Die neue Kellerfolie ADF®-KE-F kam bereits bei mehreren Objekten, hier eines in Tallinn, Estland erfolgreich zum Einsatz.

Der besondere Vorteil liegt nach wie vor in der Möglichkeit einer mineralischen Verklebung, z. B. mit dem hydrophobierten ADF®-Systemkleber, auf der vliesbeschichteten Seite oder der direkten Aufbetonung auf das Vlies, wenn die Folie in die Schalung gelegt wird.

Holger Sass

## Alte Schiffe erobern die Hamburger Hafencity



Inmitten der Hamburger Hafencity, die im Moment wohl größte Baustelle Westeuropas, zeigt sich der Sandtorhafen in neuem Gewand. Von den Magellan-Terrassen aus führt eine historische Brücke zu der 8 m breiten und 340 m langen, aus acht Pontons bestehenden Anlage, die Platz für bis zu 25 historischen Schiffen bietet.

Nach knapp achtmonatiger Bauzeit im Lehmann Kai in Lübeck sowie auf der Flenderwerft in Kiel (wir berichteten darüber im letzten Einblick), wurden die Pontons über die Ostsee durch den Nord-Ostseekanal die Nordsee hinunter nach Hamburg geschleppt, wo der Endausbau erfolgte. Verkaufspavillons und sanitäre Anlagen wurden installiert.



Die Decks der Pontons zieren jetzt seewasserbeständige Edelhölzer. Federführend beim Bau der Pontons war die Firma August Prien, ein alteingesessenes Hamburger Bauunternehmen, das mit seiner betontechnologischen Abteilung unter Leitung von H. Bock einen selbstverdichtenden WU-Beton mit einem Größtkorn von 8 mm unter Verwendung von BETOCRETE-C17 (BV) kreierte. Die kristalline Abdichtung, die in Verbindung mit Wasser zu unlöslichen Kristallen reagiert, soll im Falle einer Rissbildung in den Pontonwänden die Wasserdichtheit garantieren. Risse von bis zu 0,4 mm werden zuverlässig geschlossen. Jeder Ponton hat eine Grundfläche von ca. 1.200 m<sup>2</sup>, die Bodenplatten ein Volumen von 123 m<sup>3</sup>. Pro Ponton werden bei einer Höhe von 3 m etwa 600 m<sup>3</sup> Stahlbeton verbaut. Das ergibt ein Gewicht von 1.800 t pro Ponton. Mit der Pontonanlage als Referenzobjekt konnten in den letzten Monaten weltweit weitere größere Objekte realisiert werden.

Thomas Beyer

Das Bild oben zeigt die Pontons kurz nach dem Stapellauf. Das untere Bild die Edelhölzer auf den Decks.

## Gesundheit und Arbeitsschutz der Mitarbeiter



Unter dem Motto "Deine Haut, die wichtigsten Quadratmeter deines Lebens" oder "Hau(p)tsache gesund" fanden am 13./14. Januar diesen Jahres erstmalig die Tage des Arbeitsschutzes der Unternehmensgruppe SCHOMBURG statt.

Organisiert und begleitet wurde die Veranstaltung durch die zuständigen Sicherheitsbeauftragten in Zusammenarbeit mit der BG-Chemie, die den Mitarbeitern Wissenswertes rund um den Arbeitsschutz präsentierten. An unterschiedlichen Themen-Ständen wurde u. a. mit Hilfe von interaktiven Medien und praktischen Vorführungen über die Themen Lärm, PSA (Persönliche-Schutz-Ausrüstung) und ergonomische Büroarbeitsplätze informiert und zum Mitmachen aktiviert. Erworbenes Wissen konnte in einem Gewinnspiel unter Beweis gestellt werden. Aufgrund der hohen Resonanz und positiven Rückmeldungen sind weitere Projekte in Planung.

Olaf Klinkmann



An unterschiedlichen Themenständen wurden die Mitarbeiter zum aktiven Mitmachen animiert und konnten sich mit Hilfe von interaktiven Medien über verschiedene Themenbereiche rund um den Arbeitsschutz informieren.



## Natursteinpflaster im Schwerlastbereich - 12.000 m<sup>2</sup> INDUCRET®-VK-Monolith nach zweitem Bauabschnitt Wilsdruffer Straße fertiggestellt



Dresden, eine imponierende Stadt mit Ausstrahlung, Weitblick und dem Gefühl für bauliche Veränderungen, zum richtigen Zeitpunkt und am richtigen Ort.

Im Zentrum der Stadt, am Altmarkt, entstand dank eines Investors in 2008 eine moderne, großzügige Tiefgarage mit natürlicher, einladender Oberflächenpflasterung. Einladend deshalb, weil die Grundfläche für unterschiedliche Veranstaltungen genutzt wird (Stadtfeste, Beach Volleyball Turniere, Open-Air-Veranstaltungen bis hin zum berühmten Dresdner Striezelmarkt und vieles mehr). Die Wilsdruffer Straße wurde durch die Ein- und Ausfuhrampen eingebunden.

Das bedeutete den kompletten Abriss des alten Straßenzuges einschließlich aller Gleisanlagen der Dresdner Verkehrsbetriebe AG (DVB AG). Für die Wiederherstellung des Straßenzuges stand alternativ die ursprüngliche Konstruktion "Querschwellengleis mit ungebundener Pflasterendeckung" oder die Konstruktion "Feste Fahrbahn mit Pflastermonolith" zur Wahl. Die Entscheidung fiel, trotz Mehraufwand, für unser System INDUCRET®-VK-Monolith (Feste Fahrbahn mit Pflastermonolith).

Die Mehrkosten wurden von der DVB AG übernommen, weil die DVB AG auf sehr gute Erfahrungen mit unserem Produktsystem zurück blicken konnte. Erfahrungen, Nutzungseigenschaften und der sich anschließende Postplatz, ebenfalls schon mit unserm System ausgebaut, rechtfertigten den Zuschlag für INDUTECH. Das System hatte sich bereits im Zusammenhang mit dem Neubau des Postplatzes nach nun mittlerweile drei Jahren der Nutzung im Schwerlastbereich absolut bewährt.

So wurde im Zeitfenster August – Oktober 2008 die gesamte Gleisanlage der Wilsdruffer Straße auf ca. 400 m Länge mit INDUCRET®-VK-Monolith verlegt. Die eingedeckte Verkehrsfläche entspricht heute mehr als 12.000 m<sup>2</sup>. Eine stolze Leistung!

Die Nutzungserfahrungen des Postplatzes verdeutlichten, dass nicht nur eine hochwertige und optisch zeitlose Ver-

kehrsfläche für permanente Schwerlastbelastungen entstanden war, sondern auch die Abrollgeräusche der Busse beachtlich leiser geworden sind. Die Anwohner und zahllosen Touristen danken es Dresden. Selbst das Laufen mit normalem oder leichtem Schuhwerk ist angenehmer.

Die Auswertung dieses Projektes wird noch viele wertvolle Hinweise für die Weiterentwicklung des Systems und seiner Verarbeitung bringen. Die DVB AG mit Prof. Jordan und natürlich auch unsere Spezialisten werden in enger Zusammenarbeit diese für weitere Objekte zu nutzen wissen.

Und so wollte es der Zufall, dass Albert und Renate Schomburg mit Freunden eine Dresdenreise unternahmen. Konspirativ haben wir Vorbereitungen getroffen, beide mit ihren Freunden zu diesem Objekt zu lancieren, an dem der Objektverantwortliche Lutz Keller von der DVB AG wartete, um der Gruppe im Fahrschulwagen der Dresdner Verkehrsbetriebe kreuz und quer durch Dresden Fahrunterricht zu erteilen. Leider waren die Schienen nicht ganz bis zum Mittagstaurant verlegt...

Den Beteiligten hat es einen Höllenspaß bereitet, der Dank war entsprechend.



Foto: Dr. Christian Wenz

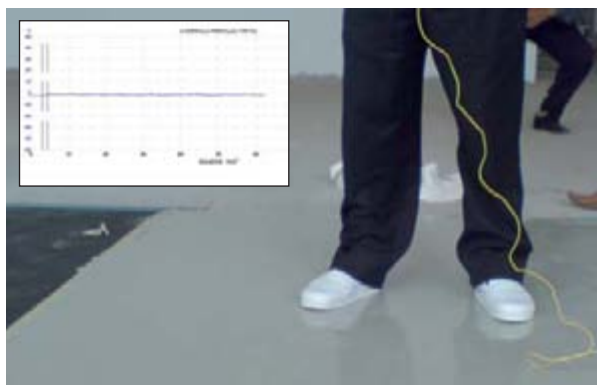
Alexander Weber

## Entwicklung einer neuen leitfähigen Bodenbeschichtung

■ Wann darf man von Innovation sprechen? Innovation heißt wörtlich „Neuerung oder Erneuerung“. Um Neues zu schaffen, muss man die Funktionsweise des Alten verstehen! Auf der Basis intensiver Forschung entwickelte die INDUTECH RETHMEIER GmbH ein innovatives, leitfähiges Beschichtungssystem, das den Anforderungen des Marktes in Qualität und insbesondere Wirtschaftlichkeit in jeder Beziehung nachkommt: INDUFLOOR®-IB3350-VC2.

Hohe Kosten für ein EPA-Flooring-System, um die geforderte hohe Systemsicherheit in einer ESD-Schutzzone (EPA) sicherzustellen, gehören mit IB3350-VC2 der Vergangenheit an. Die perfekte Abstimmung der einzelnen Systemkomponenten gewährleistet die Funktionssicherheit und erfüllt die Anforderungen der ESD-Normen, der Normenreihe DIN EN 61340 bzw. IEC 61340 (Teil 4-1 und 4-5, Teil 5-1/5-2).

Somit ist für den EPA-Bereich (ESD Protected Area), durch Anwendung der leitfähigen Beschichtung INDUFLOOR®-IB3350-VC2 die Voraussetzung für die notwendige Prozesssicherheit gegeben. Das generierte Spannungspotenzial durch den Begehtest = „Walking Test“ unterschreitet die Anforderungen von <100V mit einem Wert von <10V weit.



Zu den weiteren VC2-Systemeigenschaften gehören die hohe Sicherheit für rissgefährdete Untergründe (Rissüberbrückung bis 0,2 mm). Außerdem enthält VC2 keine Karbonfasern/Volumenleiter. Eine hohe Druck- und Biegespannung, eine hohe Schlagzähigkeit, eine hohe Verschleißfestigkeit und eine hohe chemische Beständigkeit sind weitere hervorzuhebende Eigenschaften. VC2 ist mit Quarzsand bis 50% füllbar und ohne zusätzliche Versiegelung verarbeitbar. Neben der Standardvariante ist es möglich, VC2 durch Zugabe von INDU-Faserfüllstoff als Strukturbeschichtung zu verarbeiten.

INDUFLOOR®-IB3350-VC2 wird vorwiegend auf mineralischen Untergründen im Neubau oder zur Instandsetzung (Überarbeitung) bestehender, nicht funktionsgerechter ESD-Beschichtungen eingesetzt,



wie z. B. in der Elektronik-Industrie, der Mikrochip-Produktion, der Leiterplattenfertigung, der Automobil-Industrie, in Krankenhäusern und in Computerräumen.

Der IB3350-VC2-Systemaufbau besteht aus der Grundierung INDUFLOOR®-IB1250, der Leitschicht INDUFLOOR®-IB2115, dem INDU-Leitband und der Deckschicht INDUFLOOR®-IB3350-VC2.

Weitere Informationen sowie einen umfangreichen Prospekt-Download finden Sie auf unserer Internet-Seite [www.indutech-rethmeier.de](http://www.indutech-rethmeier.de).

Volker Helmdach





## Bundesweite Fachseminare mit hoher Akzeptanz

Gerne sind wir dem Wunsch unserer Kunden, Architekten, Planern sowie anderen wissbegierigen Interessenten gefolgt, Informationsveranstaltungen in größeren Rahmen nicht nur im Hauptwerk in Detmold, sondern auch überregional in ganz Deutschland, anzubieten. So konnten wir in 2008 ca. 1.500 interessierte Teilnehmer in mehr als 20 Veranstaltungen über aktuelle Themen wie "Bauen im Bestand" und "Die sichere Natursteinverlegung" von Rostock bis zum Bodensee informieren. Beim kleinen Imbiss im Anschluss der Veranstaltungen konnten zahlreiche interessante Kontakte geknüpft und Gespräche geführt werden. Nach dem erfolgreichen Start wollen wir auch in 2009 wieder unterschiedliche Regionen ansteuern. Termine und Veranstaltungsorte finden Sie regelmäßig im Veranstaltungsbereich unter [www.schomburg.de](http://www.schomburg.de).

Holger Eweler/Nadine Hoffmann



Die bundesweiten Fachseminare stießen auf sehr hohes Interesse. Im Hintergrund Hilmar Zittlau aus der Anwendungstechnik bei einem Vortrag zum Thema "Energetische Sanierung und Naturbaustoffe".

## Mit Anteilsschein zum Mitunternehmer

Am 25. August 2008 wurde im Rahmen einer Betriebsversammlung die zwischen dem Betriebsrat und der Geschäftsleitung ausgearbeitete Mitarbeiterbeteiligung an der SCHOMBURG GmbH & Co. KG offiziell den Mitarbeitern vorgestellt.



Dr. Jens Hofele, Michael Hölscher und Lutz Sundhoff (v.l.) bei der Übergabe des ersten SCHOMBURG-Anteilsscheins in Höhe von 480,- €.

Ein Anteilsschein kostet 480,- €. Der Betrag kann einmalig, oder in Raten á 40,- € monatlich (auch im Rahmen der Vermögensbildung) eingezahlt werden. Der Mitarbeiter erhält vom Unternehmen einen steuerfreien Zuschuss in Höhe von 45,- € pro Anteilsschein. Dieser Zuschuss ist auf maximal drei Anteile je Mitarbeiter und Kalenderjahr begrenzt. Die Verzinsung der Anteilsscheine ist abhängig vom Unternehmenserfolg und kann maximal 18% pro Jahr betragen. Mit diesem Konzept soll den Mitarbeitern die Möglichkeit des Vermögensaufbaus gegeben und die Bindung zum Unternehmen gefördert werden. Michael Hölscher, Mitarbeiter aus dem technischen Produktmanagement, war der erste SCHOMBURG-Mitarbeiter, der am 17. September 2008 insgesamt drei Anteilsscheine erworben hat. Die allgemeine Resonanz bei der Belegschaft ist positiv, mittlerweile haben sich bereits mehr als 10% der Mitarbeiter an dem Modell beteiligt und wir gehen davon aus, dass die Zahl im Jahr 2009 weiter steigen wird.

Lutz Sundhoff

## Betriebsmannschaft im neuen Look

Zur angestrebten Titelverteidigung auf dem Turnier für Betriebsmannschaften auf dem AH-Sportfest des TuS Eichholz lief die SCHOMBURG-Elf im neuen Look auf. Nach einer glücklich überstandenen Vorrunde wurde im Halbfinale Quad Abt souverän mit 2:0 ausgeschaltet. Auch das Endspiel gegen das Team der Coko-Werke endete mit einem etwas glücklichen aber verdienten 2:1 für die Rot-Weißen. Damit konnte der Remmighauser Cup zum dritten Mal von Coach Andreas Tiemann in der Aquafinstraße abgeliefert werden. Hoffentlich dürfen wir nächstes Jahr noch mal teilnehmen...

Jens Hofele



Unaufhaltsam auf Erfolgskurs – die SCHOMBURG-Betriebsmannschaft.

## Sonder-Produktentwicklung für unsere Kunden – Lärmschutzwände aus Holzbeton

■ Im Spätsommer 2006 wurden wir von der Firma Betonwerk Schuster in Cunewalde vor die interessante Aufgabe gestellt, die Verfahrenstechnik und Rezepturen zur Herstellung von Holzbeton als Vorsatzschale von Lärmschutzwänden zu entwickeln.

Nachdem die ersten Holzschnitzel in Detmold angekommen waren, wurden bei der Firma Maier in Bielefeld erste Zerkleinerungsversuche durchgeführt und auf dieser Basis die Rezeptur inklusive der notwendigen Zusatzmittel konzipiert.

Die Problematik bestand darin, dass Holzspäne in der Matrix eingelagerte Zucker und Gerbsäuren beinhalten, die Abbindestörungen des Zementes hervorrufen. Zusätzlich wurde die Haftung des Zementes an den Spänen optimiert. Durch Einsatz neuer Additive, die nacheinander dosiert eine Gelbildung auf den Spänen erzeugten, konnte das Problem gelöst werden. Nach Herstellung der ersten Labormuster und nach Freigabe des Kunden wurden mehrere Big Bags Hackschnitzel zerkleinert und nach Cunewalde in die Oberlausitz gebracht. Kurz darauf konnten großtechnisch die ersten Mischungen und Endprodukte hergestellt werden. Die extern vergebenen Untersuchungen der fertigen Mischung auf Lärm-



Bis jetzt wurden ca. 7.000 m<sup>2</sup> Lärmschutzwände hergestellt. Das kleine Bild zeigt aufbereitete Holzspäne, die bei der Fertigung zum Einsatz kamen.

absorption wurden bestanden und anschließend ca. 7.000 m<sup>2</sup> Lärmschutzwände hergestellt. Von der ersten Aktion bis zur Serienreife wurden ca. zwei Monate benötigt.

Thomas Beyer

## Know-How-Transfer mal andersrum

■ Vorstellungen von Produkten, Innovationen, Regelwerken und Technikstandards finden inzwischen regelmäßig zentral im Werk Detmold als auch in den Verkaufsregionen selber statt. In der Regel werden die Vorträge und Präsentationen von den Mitarbeitern des Produktmanagements, des Vertriebs und der Anwendungstechnik durchgeführt und die Veranstaltungen erfreuen sich inzwischen großer Beliebtheit, zum Teil musste die Teilnehmerzahl begrenzt werden. Am letzten Technik-Seminar für ausländische Partner und Interessenten im Oktober nahmen 45 Teilnehmer teil.



Mohamed Al Alwani, Vertriebsleiter SCHOMBURG Gulf, stellte in Detmold die neuen Ankermörtelsysteme INDUCRET®-VK4060, -VK4065 und -VK4070 vor.

Als Novum haben wir in diesem Jahr bereits mehrfach „Gast-Dozenten“ aus unseren internationalen Partnergesellschaften gewinnen können, ihr Know-How für die gesamte Unternehmensgruppe persönlich einzubringen. Besonders freut uns dies natürlich dann, wenn gleichzeitig innovative Produkt- und System-Lösungen vorgestellt werden können, die bisher noch nicht im deutschen Produkt-Sortiment geführt wurden. Die Vorstellung der neuen INDUTEC-Ankermörtelsysteme (INDUCRET®-VK4060, -VK4065 und -VK4070) vor internationalem Publikum erfolgte bereits zweimal im letzten Jahr im Rahmen von Fachtagungen in Detmold durch Mohamed Al Alwani aus Katar, Vertriebsleiter unseres dortigen Joint-Ventures SCHOMBURG Gulf.

Die Komponenten der Ankermörtel-Systeme bestehen aus Epoxy-Acrylat-Harzen sowie gießfähig aus einem Polyesterharz. Die schnell aushärtenden Mörtel sind einfach in der Handhabung für alle Anwendungen zur Ankerbefestigung.

Weitere Informationen unter [www.indutec-rethmeier.de](http://www.indutec-rethmeier.de) oder bei der zentralen Anwendungstechnik.

Holger Sass



## Neu im Programm der INDUTEC RETHMEIER GmbH – DIBT zugelassene Kanalschachtsanierung mit GEPOTECH®-11/22



INDUTEC startete Mitte 2008 mit dem neuen System GEPOTECH®-11/22 zur Kanalschachtsanierung mit DIBT-Zulassung im kommunalen Bereich. Bereits im Jahr 2003 wurden die ersten Schritte in Zusammenarbeit mit Prof. Dr. O. Selle vom Deutschen Institut für Bautechnik begonnen. Die chemischen und physikalischen Anforderungen an die Schachtsanierung, insbesondere im Abwasserbereich, wurden gemeinsam formuliert. Das System gehört zu einer neuen Generation hochwertiger Sprühbeschichtungen, wobei schadhafte Schächte nahtlos und vollflächig von Innen mit einem speziell für diese Belastungsklasse entwickelten Polyharnstoffsystem in Kombination mit einem Spezialprimer beschichtet werden.

Entsprechend der besonderen physikalischen und chemotechnischen Eigenschaften von GEPOTECH®-11/22 darf es nicht mit handelsüblichen Polyharnstoffen verwechselt werden. GEPOTECH®-11/22 zeichnet sich unter anderem durch eine hohe Oberflächenhärte, eine große Elastizität, eine hohe Reißfestigkeit sowie gute Abrieb- und Kratzfestigkeit in Kombination mit einer ausgezeichneten Hydrolyse- und Säurebeständigkeit aus.

Im Vergleich zu herkömmlichen Mineralischen-, Epoxidharz-, oder Polyurethan-Systemen konnten mit dem GEPOTECH®-11/22-System die entscheidenden Punkte, wie eine extrem hohe Rissüberbrückung und dauerhafter Ausschluss von rückseitiger Durchfeuchtung, gelöst werden. Die Produkteigenschaften und damit die besondere Eignung im hoch belasteten Abwasserbereich wurde durch die DIBT-Zulassung Ende 2007 bestätigt.

Mit dem GEPOTECH®-11/22 System können Schächte schon nach sechs Stunden wieder in Betrieb genommen



Applikation von GEPOTECH®-11/22 im Heißspritzverfahren.



GEPOTECH®-11/22 kommt, wie hier zu sehen, in Kanalschächten aber z. B. auch in Faultürmen, Kläranlagen und Rückhaltebecken zum Einsatz.

werden - ein enormer Vorteil zu herkömmlichen Sanierungssystemen. Das Verfahren selbst unterscheidet sich zu Beginn der Arbeiten nicht wesentlich von anderen Verfahren. Reinigungs- und Ausbesserungsarbeiten, sofern notwendig, sind auch hier erforderlich, um eine dauerhafte Beschichtungsanhaftung zu garantieren. Die Beschichtung des Primers GEPOTECH®-EP-11/22 kann im Spritz- oder Rollverfahren erfolgen. Je nach Witterungsbedingungen kann schon nach vier Stunden mit dem Auftrag des zweikomponentigen Polyurea GEPOTECH®-11/22 im Spritzverfahren begonnen werden. Kleinere Risse können problemlos überarbeitet werden und bedürfen keiner gesonderten „Vorbehandlung“.

Ein erster Feldversuch bei den Stadtwerken Krefeld Anfang 2003 wies nach eingehenden Prüfungen Haftwerte auf, die höher waren, als die der bisherigen Sanierungsmethoden. Auch in extremen Bereichen sind nach nun mittlerweile fünf Jahren noch keine Veränderungen festzustellen. In Zusammenarbeit mit der Stadt Detmold, Fachbereich 5, Uwe Säck, wurden 2008 die ersten Schächte in Detmold saniert und dabei die Verarbeitungstechnik weiterentwickelt und die Systemfunktionalität bestätigt.

Die Markteinführung des Systems begann Mitte 2008 nach 5-jähriger Entwicklungs- und Testphase. Ein Produktsystem, das in diesen Anwendungsbereichen enorme Potenziale bzgl. Beschichtungen von Kanalschächten, Faultürmen, Kläranlagen und Rückhaltebecken bietet.

Alexander Weber

## AQUAFIN Inc. in Elkton, USA erweitert Produktions-Kapazitäten

Durch die Installation eines Silo-Rohstofflagers hat die AQUAFIN Inc. ihre Produktions-Kapazitäten erweitert. Die Anlage wird zur Lagerung von Sand und Zement für die Herstellung von Pulverprodukten wie z. B. AQUAFIN®-2K/M und AQUAFIN®-IC genutzt.

Seit Oktober 2004 befindet sich die AQUAFIN Inc. in einer 5.000 m<sup>2</sup> großen Immobilie, die nun nach vier Jahren um die Silos erweitert wurde. Die jetzt vollautomatische Produktion ermöglicht neben einer fünf Mal schnelleren Produktionszeit ebenfalls kürzere Lieferzeiten und höhere Lagerkapazitäten, da die Rohstoffe keinen Platz mehr im Lager einnehmen. Die Inbetriebnahme der Silos ist ein bedeutsamer Schritt um zukünftige Erfolge zu sichern und weitere Marktpotenziale zu erschließen. Um dem steigenden Absatz Rechnung tragen zu können, sind in absehbarer Zukunft weitere Silos geplant.

Elena Kessi



Mit Hilfe eines Krans wurden die Silos über das Dach in das Firmengebäude der AQUAFIN Inc. eingelassen.

## Sicher und zuverlässig "abgedichtet"

Abdichten - dieser Begriff steht nicht nur ganz oben, wenn es um die Grundeigenschaften unserer Produkte geht. Bei der Jahresabschlussstagung aller Auslandspartner im Dezember in Detmold galt der Begriff allerdings nicht nur im Zusammenhang der vorgestellten Produktneuheiten, sondern auch zum Schutz der eigenen Haut und Kleidung.

Bei einer Heiß-Spritzvorführung von GEPOTECH®-11/22, dem neuen, lösungsmittelfreien 2-Komponenten-Flüssigstoff auf Polyureabasis von INDUTECH, galt es ca. 40 Personen mit Hilfe von weißen Schutzanzügen, Atemschutzmasken und Schutzbrillen vorschriftsmäßig "einzupacken" und zu schützen - und das sicher, zuverlässig und zu guter Letzt auch erfolgreich!

Jens Danke



Sicher abgedichtet - 40 Auslandspartner wurden bei einer Heiß-Spritzvorführung von GEPOTECH®-11/22 vorschriftsmäßig geschützt.

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  
Aquadinstraße 2 – 8  
D-32760 Detmold  
Telefon +49-5231-953-00  
Telefax +49-5231-953-333  
web www.schomburg.de

### Werksniederlassung Halle

mit Produktion- und  
Auslieferungslager  
Deutsche Grube 5  
D-06116 Halle/S.  
Telefon +49-345-57180-0  
Telefax +49-345-57180-77

### INDUTECH RETHMEIER GmbH

Bauverlege- und -Instandsetzungssysteme  
Beton-Spezial-Baustoffe  
Aquadinstraße 2 – 8  
D-32760 Detmold  
Telefon +49-5231-953-380 /-02  
Telefax +49-5231-953-390 /-266  
web www.indutech-rethmeier.de

### TEUTOBURG GmbH

Farbenfachhandel  
Charles-Lindbergh-Ring 1  
D-32756 Detmold  
Telefon +49-5231-953-789  
Telefax +49-5231-953-840  
web www.teutoburg.de

AQUAFIN International GmbH als Holding der Vertriebs- und teilweise Produktionsgesellschaften in:

Ägypten, Brasilien, Bulgarien, Estland, Frankreich, Großbritannien, Guinea, Indien, Iran, Island, Kaliningrad, Kasachstan, Katar, Kroatien, Lettland, Litauen, Luxemburg, Marokko, Nepal, Niederlande, Norwegen, Pakistan, Polen, Rumänien, Russland, Schweiz, Serbien, Slowakei, Tschechien, Tunesien, Türkei, Ukraine, Ungarn, USA, Vereinigte Arabische Emirate, Weißrussland