

W

EINBLICK



Kommunikation

mit unseren Kunden, mit den Mitarbeitern und untereinander, das soll heute und in Zukunft noch stärker als bisher unser Thema sein.

Kommunikation - das bedeutet Verständigung, Informationsübermittlung, Kontakte, Brückenschlag. Und was ganz wichtig ist: das Miteinander, die Gemeinsamkeit.

Kommunikation kann keine Einbahnstraße sein, sondern setzt immer auch eine Beziehung voraus. Miteinander reden bringt Verständnis füreinander, für die Bedürfnisse und Wünsche des anderen.

Informationen übermitteln - das wollen wir z. B. mit dieser Ausgabe vom Einblick, aber auch mit der neuen CD-ROM. Neue Technologien ermöglichen einen schnellen und einfachen Zugriff auf alle enthaltenen Angaben über Produkte und deren Einsatzbereiche. Einfache Handhabung und die Verknüpfung von Muster-Leistungsverzeichnissen, Technischen Merkblätter und Detailzeichnungen sind unverzichtbare Hilfestellung für Entscheider und Anwender. Die wesentlichen Anwendungen werden per Animation leicht verständlich dargelegt.

Anlässlich der BAU '97 in München erstmals vorgestellt, hat die SCHOMBURG-CD reges Interesse gefunden. Die Erstauflage war schon nach kurzer Zeit vergriffen. Dies bestätigt den eingeschlagenen Weg der Kommunikation.

Informationen, Tips und Anregungen sind uns jederzeit willkommen. Gemeinsam werden neue Ideen entwickelt und wo möglich in der Produktgestaltung und der Zusammenarbeit umgesetzt.

Ein Exemplar unserer CD-ROM schicken wir Ihnen gerne zu, Tel. 05231/953-131.

5/97

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

SCHOMBURG



UNTERNEHMENSGRUPPE

Detmold und Halle/S
SCHOMBURG & Co.KG

SCHOMBURG GmbH
TEUTOBURG GmbH
RETHMEIER GmbH

Christa Watermann

DIN EN ISO 9001 für 3 Produktions- stätten



Nach langer Vorarbeit erhielt am 17.06.1996 die SCHOMBURG & Co. KG mit ihren Vertriebsgesellschaften SCHOMBURG GmbH, TEUTOBURG GmbH, RETHMEIER GmbH für die Standorte Detmold und Halle/S und am 10.07.1996 die SCHOMBURG ROBOTEC AG Spreitenbach bei Zürich das Zertifikat zur Einführung der Qualitätsmanagementsysteme für Herstellung, Vertrieb und Handel von chemischen Systembaustoffen. Den Mitarbeitern noch einmal Dank für geleistete Mehrarbeit.

Ralf Letzel

Sportliches Vogelschießen mit Kunden und Mitarbeitern auf dem Landberg bei Dresden

- Dirk Kornmacher, Chef von Raab Karcher Dresden, hatte die Veranstaltung mit seiner Mannschaft gut vorbereitet. Das Wetter paßte, ebenso die Stimmung. Der Sport mit Armbrust und Pfeil wird seit "August dem Starken" (um 1700) gepflegt und hat seine Tradition in und um Dresden. "Erlegt" wird ein detailgetreues Holzmodell. Der Schützenkönig wurde Andreas Pott. Die Begegnung, zu der wir eingeladen waren, hat uns Freude gemacht und den Kontakt zu Kunden und unserem Marktpartner verstärkt. Herzlichen Dank!
Hubertus Kühn



links: Peter Jakob gratuliert dem Schützenkönig Andreas Pott
rechts: der Vogelschuß oben: Albert Schomburg, Dirk Kornmacher, Peter Jakob (v. l. n. r.)

Nostalgisch, wie werblich wertvoll oder 70 Jahre Fliesen Jakob trotz DDR



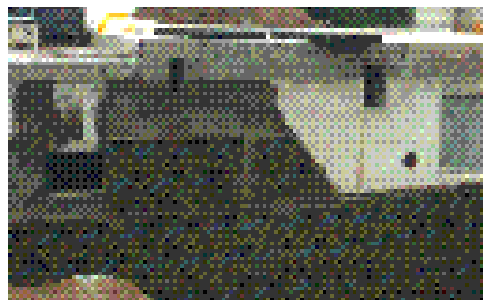
Eine Attraktion besonderer Art hat sich der Fliesenlegermeister Peter Jakob aus Kurort Hart-

ha bei Dresden zugelegt. Noch älter als das "Tempo 3-Rad" aus dem Jahre 1948 ist allerdings sein

Unternehmen, das bereits 1923 in Freital gegründet wurde und 40 Jahre DDR überlebt hat. Eine Auszeichnung ganz besonderer Art. Stolz sind wir schon, – wenn auch erst nach 70 Jahren – Systemlieferant geworden und dann auch noch mit unserem Logo so werbetätig plazierte zu sein.

Reinhold Volland

Systempartner- schaft mit FOAMGLAS oder "eine Schnittstel- le weniger"



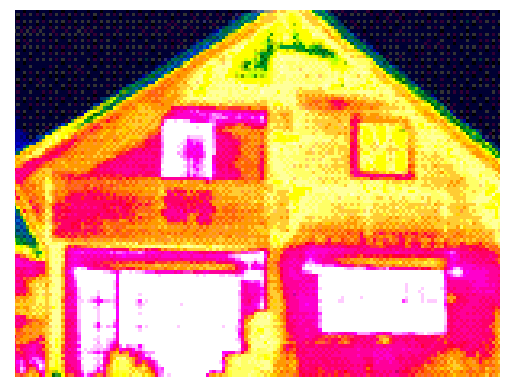
FOAMGLAS und COMBIFLEX-C2 als System. Sicherheit und Wirtschaftlichkeit in den Bau-Bereichen, in denen Dämmung druckfest, dampfdicht und dauerhaft sein soll, bietet das System.

Bevorzugte Bereiche, in denen es sich schon bewährt hat, sind Boden und Wand im Terrassen- und Schwimmbadbereich.

Johannes Bauer

Die Thermo- graphie als wert- volles Hilfsmittel zur Bauschadens- beurteilung

- Ursprünglich nur für den Beratungsservice im Bereich der Wärmedämm-Verbundsysteme gedacht, zeigt sich zwischenzeitlich, daß die Thermographie auch für Bauwerkstandsetzung oder -abdichtung wertvolle Dienste leistet. Die Anschaffung hat sich gelohnt. Feuchtigkeit als Bauschadensverursacher läßt sich in ähnlicher Weise lokalisieren wie sonstige Kältebrücken, vorzugsweise an Fassaden. Gegen Kostenerstattung stehen wir Ihnen kurzfristig zum Einsatz vor Ort zur Verfügung.
Wolfgang Grün, Halle/S



Neues Logistikzentrum mit Verkaufsbüro in Berlin-Lindenberg

■ Endlich ist es soweit. Nach langwierigem Bewilligungsverfahren 1996 begonnen, in diesem Jahr fertiggestellt. Für unsere Kunden in und um Berlin geht damit das Provisorium, das viele



hoffentlich nicht empfunden haben, zu Ende. Und wenn es gelegentlich doch der Fall gewesen sein sollte, danken wir für das Verständnis.



Torsten Hehner

Torsten Hehner

Kompetenz und Verantwortung gegenüber unseren Kunden

■ Unter dem Motto: "Verantwortungsvolles Beraten und Verkaufen"



Herbert Rackl, ein Trainer aus der Praxis

profitierten unsere Außendienst/Mannschaft sowie Teilnehmer aus Produktmanagement, Anwendungstechnik und Verkaufsleitung an drei Veranstaltungsorten in Schierke, Diez/Lahn und Wildbad/Wemding von der über 20-jährigen Markterfahrung des Herbert Rackl. Kundenorientiertes Handeln, Methoden der Gesprächsführung sowie Anregungen zur Arbeitsorganisation bildeten den Schwerpunkt der ersten Veranstaltungsreihe. Die hochmotiviert mitarbeitenden Teilnehmer können sich auf eine Fortsetzung der Seminarreihe mit neuen Inhalten in 1997 freuen. Alle, die 1996 nicht teilnehmen konnten, sind herzlich eingeladen.

Mark A. Reuter

Sichere Anwendungstechnik auch im Ausland



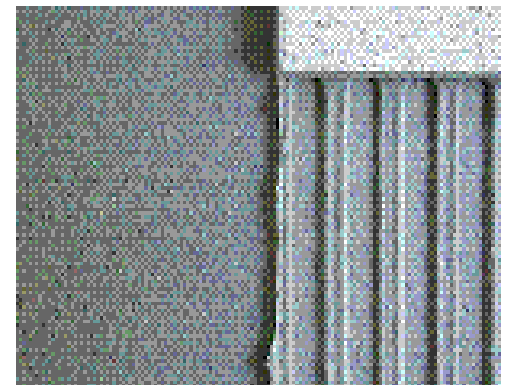
Ewgenij Fountov (Moskau), Richard Srouf (Prag), Andrejs Siesenis (Riga), Helmut Huneke (ATA-Detmold), Artur Tomczyk (Warschau) (v. r. n. l.)

Im Einblick 4/96 wurde über die erste Grundlage der Anwendungstechnik in Polen berichtet. Mitte August 1996 fand auf dieser Grundlage die erste "Techniker-Schulung" der TAG in Detmold statt. Während der einwöchigen Schulung wurden die Teilnehmer in Theorie und Praxis mit allen TAG-Produkten sowie deren Einsatzgebieten vertraut gemacht. Gute Argumente müssen schließlich kompetent überbracht werden.

Helmut Huneke

Neues ZDB-Merkblatt "Abdichtung unter Fliesen"

■ Auf der Jahrestagung des Fachverbandes des Fliesengewerbes im ZDB am 9. und 10.05.97 in München wurde das lang erwartete ZDB-Merkblatt für den Innen- und Außenbereich öffentlich präsentiert. Erstmals existiert damit für alle Fliesenleger und Abdichtungsspezialisten eine allgemein anerkannte Regel der Technik, die die Auswahl geeigneter Abdichtungs- und Verlegesysteme sowie die sichere Ausführung beschreibt. Dieses Regelwerk und unsere Kompetenz mit über 20 Jahren Erfahrung mit dem mineralischen Abdichtungssystem AQUAFIN-2K werden die Idee und die Technik der Abdichtung im Verbund mit Fliesen und Platten endgültig zum sichersten und gleichzeitig wirtschaftlichsten Feuchteschutz etablieren.



Wie gut, daß wir – und dies nicht nur in Deutschland – von Anfang an auf diesem Gebiet die Nase ganz vorn haben.

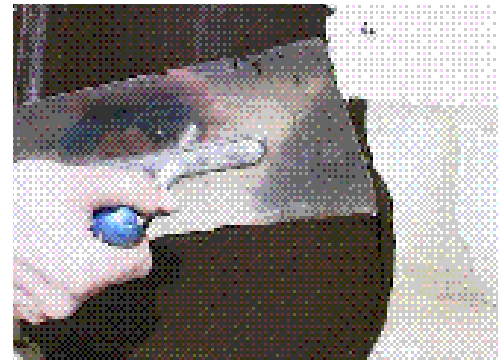
Holger Sass

SOLO-C1 erste 1-komp. kationische Dickbeschichtung

- Dem Wunsch nach einer einkomponentigen, COMBIFLEX-C2-vergleichbaren, dickschichtigen Abdichtung sind wir gefolgt. Nach einer 2-jährigen Entwicklungszeit können wir heute unsere Neuentwicklung vorstellen. Sie ist die erste kationische 1-komp. Dickbeschichtung, die nicht mit Polystyrol-Kugeln gefüllt ist. Die Trockenschichtstärke reduziert sich nach Erddruck nicht. Ein Voranstrich ist nicht erforderlich. Der Grund insbesondere dafür liegt in der Einmaligkeit unseres



kationischen Emulgiersystems, das übrigens auch im bewährten COMBIFLEX-C2 System angewendet wird. Die Reaktion mit dem alkali-



schen

Untergrund führt zu einer guten Verbindung und darüber hinaus zu einer Abbindeunterstützung unter Luftabschluß.

COMBIFLEX-C2 war und ist immer noch ein Produkt mit wesentlichen Alleinstellungsmerkmalen – SOLO-C1 ist es kaum weniger.

Dr. Mathias Straube

Den Umweltgedanken beim Thema Verpackungsmittel fortgesetzt

- Eine große Anzahl von Produkten, die bisher noch in Kunststoffkanistern oder sonstigen Eimern verpackt wurden, werden künftig in SSB-tainern



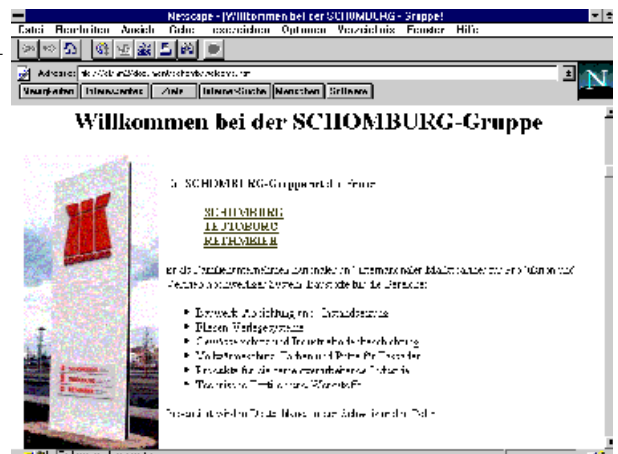
geliefert. Sie haben den Vorteil, daß sie sympathischer beim Einsatz sind, weil wahlweise ausgegossen oder geöffnet und dann entnommen werden kann. Das leere offene Gefäß wird dann raumsparend zurückgenommen und zur Wiederverwendung aufbereitet – genau wie es mit den COMBIFLEX-C2 - Gebinden seit 1995 geschieht - Vorteile für Verbraucher und Umwelt.

Andreas Tiemann

Mehr Informationen, weltweit

- Seit Mitte 1996 ist die SCHOMBURG Unternehmensgruppe unter <http://www.schomburg.de> im Internet erreichbar. Für 1997 ist der Aufbau eines umfangreichen Informationssystems in Vorbereitung, so daß Kunden und Interessenten auch diesen Kommunikationsweg nutzen können.

Marcus Kuczer



Die Unternehmensgruppe hat ein neues Mitglied

- Als INDUTEC GmbH firmiert der Unternehmensbereich Polyurethanprodukte der Witex AG Augustdorf mit seiner Betriebsstätte in Hövelhof. Seit März 1997 gehört die Firma zur Unternehmensgruppe. Vielfältige Synergien werden genutzt. Das eigene Marktkonzept sieht die Weiterentwicklung von PU-Systemen für den Dachbereich und den Industrieboden vor. Besondere PU-Produkte für den Bereich der



Bauwerkabdichtung sind eines der ersten Projekte in der neuen Konstellation.

Volker Helmdach

Thema S1 auf der 18th International Conference in Cement Microscopy, Houston/ USA

- Internationale Kontakte und neueste Informationen sind für innovative Unternehmen wichtig. Nach dem Vortrag über die Neuentwicklung S1 Superplasticizer durch Herrn Dr. Jun-Feng Wang in Houston – wir berichteten darüber in unserer Ausgabe 4/96 – entstanden Kontakte, die bereits heute wertvolle Kundenverbindungen darstellen.

Dr. Werner Güth



Leistungsverbesserung durch innovative Programm-erweiterung

- Mit Beginn des Jahres haben wir unser RENOSTAR-Innenprogramm um die Produkte hochwertige Anstrichstoffe im System mit einer "Glastapete" erweitert. Das RENOSTAR-Programm bietet somit exklusive und zugleich wirtschaftliche Möglichkeiten der Innenraumgestaltung. Neben der besonders leichten Verarbeitung zeichnen sich unsere Innenprodukte durch hohe Ergiebigkeit und Strapazierfähigkeit aus. So liegen wir mit unseren RENOSTAR-Beschichtungsstoffen weit über den von der DIN geforderten Richtwerten. Selbst waschbeständige Innendispersionsfarben wie RENOSTAR-"elegance" übertreffen die nach der DIN 53778 geforderten Mindestwerte um mehr als 400 %. Ähnliches gilt für unsere RENOSTAR-Profi Produkte.



Waschbarkeit und Scheuerprüfgerät nach DIN 53 778 in Aktion
Lieferbar in allen Glanzgraden schaffen wir somit alle Voraussetzungen einer innovativen, robusten und zugleich anspruchsvollen und preisgerechten Beschichtungsmöglichkeit im Innenbereich.

Heinrich Plogmann

Erfolgreiche Systempartnerschaft mit dem Fertiggeller-Produzenten Veit-Dennert



AQUAFIN-2K – insbesondere heute, nachdem auch die Verspritzung der mineralischen Kellerabdichtung maschinell funktioniert – wurde zum System-Bestandteil des Veit-Dennert-Fertiggellers. Eine umfangreiche Mitarbeiterschulung auf beiden Seiten für den Vertrieb in Deutschland ist erfolgt. Für die Kooperation herzlichen Dank.

Ein neues, sozialpolitisch willkommenes Arbeitszeitmodell erhöht die Flexibilität

- Betriebsrat und Geschäftsleitung einigten sich auf ein zukunftsweisendes Arbeitszeitmodell. Für jeden Mitarbeiter wird ein Stunden-Konto geführt; Überstunden und Zuschläge werden in Freizeit zur Verfügung gestellt. Je nach Auftragslage kann bis zu 60 h wöchentlich gearbeitet werden. Je nach Gesamt-Freizeit-

stundenpolster erfolgen Neueinstellungen im Bereich Produktion.

In der Verwaltung und dem Bereich F + E ergibt sich durch eine weitere Flexibilisierung im Rahmen der bestehenden Arbeitszeitgestaltung eine für beide Seiten verbesserte Situation.

Rolf Beinke

München auf der internationalen Bauausstellung BAU 97

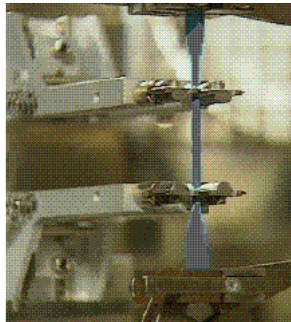


Die Messe in München war wieder ein voller Erfolg. Viele von Ihnen haben die Gelegenheit genutzt, sich an unserem Stand über das aktuelle Angebot zu informieren. Dafür herzlichen Dank. Danke auch an unsere Mitarbeiter am Stand, die sich bemüht haben, allen Wünschen nach Information und Kommunikation gerecht zu werden. Sollte es dennoch vereinzelt zu Engpässen bei der Betreuung gekommen sein, so bitten wir Sie hiermit herzlich um Verständnis.

Vorstellung einer Neuentwicklung für den Bereich der Kellerabdichtung

■ Es ist nur konsequent, wenn wir neben AQUAFIN-2K – vorzugsweise als Becken- und Terrassenabdichtung genutztes und bewährtes System – und unserer bituminösen Kellerabdichtung nun auch noch eine mineralische Abdichtung speziell für den Keller entwickelt haben und anbieten.

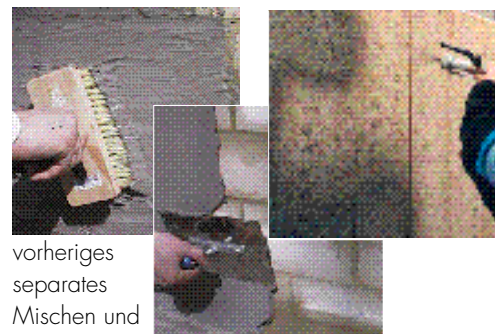
Das 2-komp. System zeichnet sich dadurch aus,



daß in **nur einem Arbeitsgang** die gewünschte Schichtstärke aufgespachtelt werden kann. Daneben ist auch eine Verarbeitung im Spritz- oder Streichverfahren möglich. Es hat ins-

besondere dort seinen Sinn, wo der Erdverlauf am Gebäude noch nicht festliegt und wo dann gleich im später sichtbaren Bereich ein tragfähiger Putz- oder Streichgrund geschaffen werden

soll. Mit dem System erhält der Verarbeiter auch die Möglichkeit, nicht vollfugig erstelltes Mauerwerk vorzubereiten. Bisher einmalig ist die Möglichkeit der maschinellen Verarbeitung von AQUAFIN-KA ohne



vorheriges separates Mischen und das Auftragen von Schichtstärken bis 5 mm in 1 Arbeitsgang.

Unserem Anspruch, im Bereich der Bauwerkabdichtung der Anbieter mit der eindeutigen Fachkompetenz zu sein, wollen wir auch damit gerecht werden.

Dr. Jens Hofele

THERMOPAL-SR22 aus polnischer Produktion



Seit August 1996 produziert die SCHOMBURG Polska sp.z o.o. in Krepna (Oppeln) den Sanierputz in der gewohnten Qualität. Erstmals wurde für die Sanierung zweier Gebäude THERMOPAL-SR22 aus polnischer Produktion verwendet. Am Einsatzort "Alter Markt" in Plock veranstaltete der Bürgermeister eigens zu diesem Zweck eine Feierlichkeit.

Von besonderer Bedeutung für alle Politiker in Polen ist es, wie weltweit fast überall, im Lande verkaufte Produkte möglichst auch durch Landsleute zu produzieren.

Dr. Peter Gutowski

Kommunikation schlägt Brücken

■ In der Seminarreihe "Know-how Transfer" informieren wir gezielt über den Einsatz und die Anwendung unserer qualitativ hochwertigen und innovativen Produkte und Systeme.

Durch den engagierten Einsatz unserer Referenten ist uns dies bisher erfolgreich gelungen. Dies zeigt sich durch die zahlreiche Teilnahme und die sehr positiven Rückmeldungen vieler Teilnehmer.

Unser Ziel ist es auch weiterhin, das Vertrauen unserer Kunden in unser Unternehmen zu stärken und die sichere Anwendung unserer Produkte und Systeme im Rahmen unserer Möglichkeiten zu gewährleisten.

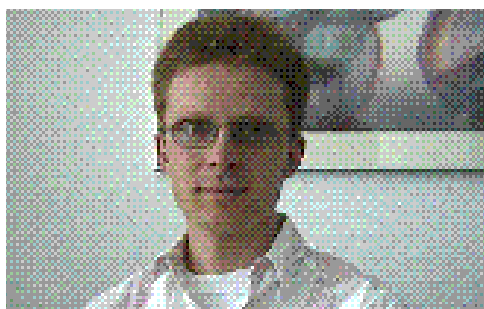


Über eine ebenso große Resonanz des "Know-how Transfers" auch im kommenden Wintersemester würden wir uns freuen.

Den Terminplan halten wir gern für Sie bereit, Tel. 05231/953-137.

Carmen Bernhardt

Verstärkung aus der nächsten Generation



Albert Johannes Schomburg trat am 1. April ins Unternehmen ein.

Er hat es sich zum Ziel gesetzt, mit neuen, jungen Ideen in der RETHMEIER GmbH erfolgreich zu sein.

Zum Start in eine zukunftsweisende Unternehmerlaufbahn wünschen die Mitarbeiter der Unternehmensgruppe viel Erfolg.

Birgit Möllenbrock

Mit neuem PPS-System gut vorbereitet für qualifiziertes Wachstum

■ Nach konsequenter Vorbereitung fiel Ende 1996 die Entscheidung für das chargenorientierte PPS-System "Charisma" der Firma GUS aus Köln. Zum 1.10.97 soll die Einführung abgeschlossen sein. In Arbeitskreisen laufen abteilungsbezogen die Umstellungen. Nur mit reichlich Überstunden ist dies möglich. Den hochmotivierten Mitarbeitern schon jetzt herzlichen Dank.

Ralf Letzel - Projektleitung -



Partnerschaft führt zum Erfolg

■ In den Genuß einer Incentive-Reise nach Dresden kam im Frühjahr '97 unser Handelspartner Heinrich Taxis GmbH, Heilbronn, für das Erreichen des gemeinsam gesteckten Umsatzzieles in 1996. Ebenfalls zu den Gewinnern einer Incentive-Reise für 1996 gehört unser Handelspartner Decorama aus Bornheim bei Landau, betreut durch unseren Fachberater Jürgen Bollenbacher.

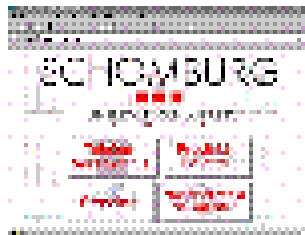
Torsten Hehner



Taxis Verkaufsmannschaft mit unserem Fachberater Klaus Budde vor der Semperoper

Herausforderung und Chance zugleich – das SCHOMBURG Intranet

■ Seit Anfang 1997 steht zunächst für die Bereiche ATA, PM und CTA mit dem Intranet ein neues Informationsmedium zur Verfügung. Das Intranet nutzt das aus dem Internet bekannte Hypertextsystem, welches lediglich eine Softwareanwendung, einen sog. Internetbrowser (z.B. Netscape) benötigt und nur mit der Maus bedient wird.



Hypertextsystem, welches lediglich eine Softwareanwendung, einen sog. Internetbrowser (z.B. Netscape)

Derzeit stehen bereits zu den meisten Produkten Informationen, technische Darstellungen und Merkblätter zur Verfügung. Neben diesen Produktseiten liegen viele nützliche Informationen bereit, die bei der täglichen Arbeit genutzt werden können. Auch der EINBLICK befindet sich in einer Online-Version im Intranet, die im Bereich Nachrichten & Neuigkeiten abgerufen werden kann. Für die zweite Hälfte dieses Jahres ist die Ausweitung des Intranets auf die bisher noch nicht berücksichtigten Bereiche des Unternehmens geplant.

Dr. Jens Hofele

Fassaden Ton in Ton aus 160 Tönen

■ Für 10 verschiedene Produkte im Fassadenbereich werden je 160 Farbtöne angeboten, wie z. B. REVA-DRESS-Decorputze, TAGOSIL - Silikat- und Decorputze oder auf Siliconharzbasis die TAGOCON - Produkte, so daß fast jede objektbezogene Anforderung bauphysikalisch optimal im gewünschten Farbton zu realisieren ist.



Bei der Entwicklung der Farböne wurde besonders auf die Verwendung im Fassadenbereich eingegangen, so daß

die "Neue Farbtonkarte" zum ersten Mal zu jeder Farbtonreihe "gedämpfte" Pastellöne enthält, welche eine aussagekräftige und besonders harmonische Farbgestaltung von Fassaden ermöglicht.

Rolf Pott

ibh - Arbeitskreis 3.2 "Rund um die Fliese"

■ Die Zahlen der neuesten ibh-Statistiken belegen eindeutig, daß die Fliesenkleber im Bereich des ibh den größten Umsatzanteil haben. Um der Bedeutung gerecht zu werden, wurde im April 1997 dieser Arbeitskreis ins Leben gerufen.



Aufgrund seiner langjährigen Erfahrungen wurde Adolf Nagel als leitender Obmann zur Wahl vorgeschlagen und mehrheitlich gewählt. Schwerpunkt wird die Zusammenarbeit zwischen Untergrundherstellern (Estrich, Beton etc.), dem Fachverband Fliesen im ZDB und der keramischen Industrie sein.

Holger Sass

