

Zwinger Dresden: 250 Putten und Vasen gerettet



Die Balustrade des imposanten Bauwerks war bereits zum Schauplatz dramatischen Steinzerfalls der Figuren aus Cottaer Sandstein geworden, als jetzt die Rettung kam.

Im Rahmen eines Pilotprojektes, gefördert von der Deutschen Bundesstiftung Umwelt, haben

die Remmers Experten lange geforscht und experimentiert, wie ein Maximum an Lebendigkeit der Figuren und eine wasserabweisende Beschichtung zu erreichen ist.

Durch diverse anwendungstechnische Kunstgriffe kam auf die verwitterten Oberflächenberei-



AKTUELL

Für das Bau- u. Verlegehandwerk - Sept. 2005

WEITERBILDUNG



2006 gehts weiter!

Mit Prof. Dr. Helmut Weber und vielen anderen namhaften Referenten

Fast alle Termine für die IBB-Seminare, Fachpraxis-Seminare und Infotage 2006 liegen bereits vor, **siehe letzte Seite**. Programmhefte jetzt schon anfordern!



Darauf fahren die Iren in Dublin ab: Dundrum Car Park,

das Parkhaus der Superlative

Den Iren geht es wirtschaftlich so gut wie nie zuvor in ihrer Geschichte. Für sie hat sich der Beitritt zur EU gelohnt, das kontinuierliche Wirtschaftswachstum kann sich sehen lassen. Deswegen wird geklotzt und nicht gekleckert, wenn Infrastruktur ausgebaut wird. Dazu zählt auch das Parkhaus Dundrum Car Park, für das **Remmers United Kingdom** u.a. die Fußbodenbeschichtung geliefert hat.

Die Zahlen sind beeindruckend: 36.000 Liter Funcosil Betonacryl im Farbton RAL 9010 für die Beschichtung der Wände und Decken mit ca. 125.000 m² Fläche. Für die Beschichtung der Parkdecks wurden 20 t BS 2000 als Grundierung verarbeitet sowie 23,5 t BS 3000 als Endbeschichtung, was ungefähr einer Fläche von 100.000 m² entspricht. Um die Flächen und Fahrbahnen rutschhemmend auszurüsten, wurden 175 kg Acolan ADD 250 Polymerkugeln in die Endbeschichtung eingearbeitet. Weitere Remmers Produktsysteme werden voraussichtlich zum Einsatz kommen, da das Objekt noch nicht fertiggestellt ist.

VISCACID SYSTEM BS 2000 / BS 3000

Wasseremulgierbare, farbige, zweikomponentige Epoxidharz-Versiegelung.

Beständig gegen Tausalze, Benzine, verdünnte Säuren und Laugen. Streich- und rollfähig.

Oberflächenschutz im Boden- und Wandbereich. Für Untergründe wie Beton, Zementestrich etc.

Prüfzeugnisse vorhanden. Geeignet auch zur PCB-Sanierung.

Der größte Stuhl der Welt ...



... bricht alle Rekorde und wurde deshalb auch in das „Guinnessbuch der Rekorde“ aufgenommen: Vor der Nürnberger Filiale des Einrichtungskaufhauses „XXXLutz“ ragt das Kunstwerk in den fränkischen Himmel empor. Für das 25 Meter hohe und 35 t schwere Möbelstück in leuchtendem Rot wurden rd. 65 m³ Douglasienholz verbraucht. Der voluminöse Werbesessel soll kein kurzlebiger Werbegag sein, sondern auch für die Zukunft Bestand haben. Deswegen wurde das Holz mit 200 Liter Aidol Imprägniergrund GN, 200 Liter Rofalin Acryl Plus im Farbton RAL 300 und 100 Liter Aidol LW-703 farblos als Verschleißschicht über dem farbigen Belag geschützt.

SanReMo hat Konjunktur!



Matthias Lüllmann
Prokurist der Bernhard Kathmann Bauunternehmung GmbH u. Co. KG in Bremen.
Ca. 160 Mitarbeiter, 30 Mio. € Jahresumsatz.
Geschäftsfelder: Rohbau, schlüsselfertiges Bauen, SanReMo und Fensterbau.

REMMERS AKTUELL: Warum haben Sie sich bereits 2003 als RSG-Betrieb für den Bereich Bauwerksabdichtung zertifizieren lassen?

Lüllmann: Wir haben in unserem Unternehmen die Tradition des qualitativ hochwertigen Bauens ständig weiterentwickelt und damit auch Erfolg am Markt. Besonders mit dem

Bereich SanReMo der seit Jahren im Aufwärtstrend liegt. Dazu passt die Idee der Remmers System-Garantie ausgezeichnet.

REMMERS AKTUELL: San Remo ist das nicht ein leicht aus der Mode gekommener Badeort an der italienischen Riviera?

Lüllmann: Schon richtig. Bei uns ist das aber die Abkürzung für Sanieren-Renovieren-Modernisieren und für dieses Geschäftsfeld ist Remmers der richtige Partner.

REMMERS AKTUELL: War das immer so?

Lüllmann: Nein, wir sind vor einigen Jahren zu Remmers gewechselt und das war die richtige Entscheidung. Das Produktprogramm stimmt, die Unterstützung durch den örtlichen Fachberater ist sehr gut und die Remmers System-Garantie kann das entscheidende Argument bei der Auftragsvergabe sein.

REMMERS AKTUELL: Wie sieht das im konkreten Fall aus?

Lüllmann: Bei einer nachträglichen Keller- und Sockelabdichtung will der Bauherr den sicheren Erfolg auf Dauer. Da unsere Mitbewerber nur die üblichen fünf Jahre Gewährleistung anbieten, stehen ihre Chancen schlechter. Wenn wir dem Bauherren das Remmers-Abdichtungssystem, die Arbeitsabläufe, inkl. Dokumentation darlegen, mit abschließend überreichter Urkunde, haben wir die entscheidenden Pluspunkte. Denn der Bauherr erkennt, dass hier die Qualität an erster Stelle steht und nicht das schnelle Geschäft.

REMMERS AKTUELL: Wie ist die Auftragslage momentan?

Lüllmann: Wir sind gut ausgelastet. Im Bereich der Bauwerksabdichtung bearbeiten wir zur Zeit vier Objekte.

REMMERS AKTUELL: Herr Behrendt, Sie sind Bauleiter im Bereich SanReMo. Wie sind Ihre Erfahrungen im Bereich Bauwerksabdichtung mit RSG?

Behrendt: Gleich unser erstes Objekt war eine echte Herausforderung. Ein teilunterkellertes Flachdachbungalow mit erheblichen Durchfeuchtungsschäden im Keller. Hier war bereits



Dipl.-Ing. Michael Behrendt
Bauleiter, Bereich SanReMo, der Bernhard Kathmann Bauunternehmung GmbH u. Co. KG

von anderen Unternehmen versucht worden, durch Montage von Filterkrümen mit Pumpenanlage und den Einbau von Fliesen in einer Höhe von 60 cm den Wassereintritt zu verhindern. Das hat aber nicht funktioniert.

REMMERS AKTUELL: Wo lag das Problem?

Behrendt: Wir konnten nicht einfach auskoffern, sondern mussten einen Tunnel von ca. fünf Meter Länge unter dem Wohnbereich graben, um an die Kellerwand heranzukommen.

REMMERS AKTUELL: Was haben Sie dann entdeckt?

Behrendt: Beim Freilegen des Kellerhalses wurde festgestellt, dass die Sohlplatte seinerzeit nicht bis Außenkante Mauerwerk hergestellt wurde. Es war keine Hohlkehle vorhanden und das nachlaufende Schichtenwasser würde eine Grundwasserabsenkung erfordern, um Abdichtungsmaßnahmen durchführen zu können.

REMMERS AKTUELL: Aufgrund dieser Bauzustandsanalyse wurde die gesamte Leistung nach dem Aida Kiesol-System unter Verwendung von Sulfiton Profi Baudicht für den Lastfall drückendes Wasser ausgeschrieben. Sie haben den Zuschlag bekommen, weil sie einfach mehr Sicherheit bieten konnten. Wie ging es weiter?



Schadensbild: Fehlende Verbindung zwischen Kellerwand und der Betonsohle

Behrendt: Wir haben uns konsequent an die Vorgaben gehalten, die Bestandteil der Remmers System-Garantie sind. Das heißt, wir haben täglich bzw. zweitägig jeden Arbeitsschritt dokumentiert und von dem öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen Deitschun für Schäden an Gebäuden sowie dem Remmers Fachberater bestätigen lassen. Dazu gehörten Schichtdickenmessungen von Schlämme und Dickbeschichtung an einer Referenzprobe und dem Baukörper, Messungen der Haftzugfestigkeit etc.

Das Baustellentagebuch wurde sorgfältig geführt, da es nach Abschluss der Arbeiten zusammen mit dem Abnahmeprotokoll Bestandteil des RSG-Vertrages ist.

REMMERS AKTUELL: Haben Sie das Objekt in guter Erinnerung?

Behrendt: Es war eine gute Teamarbeit aller Beteiligten. Wenn ein Problem auftauchte, war sofort Ihr Fachberater Studt und der Sachverständige Frank Deitschun zur Stelle. Gemeinsam konnten wir alle Probleme mit dem geballten Sachverstand lösen, um den Bauherren zufriedenzustellen. Und das ist uns gelungen!

Aus Schaden wird man klug ...

„Wer das Problem nicht kennt, kann nicht erfolgreich sanieren!“ Der Weg zur Remmers-System-Garantie RSG



Frank Deitschun
Seit 1998 öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Schäden an Gebäuden.
Präsident des Landesverbandes Niedersachsen-Bremen öffentlich bestellter u. vereidigter Sachverständiger e. V.
In Partnerschaft mit

der Gesellschaft für Technische Überwachung mbH (GTÜ).
Mitglied u. a. im BDB und DHBV.
Büro mit 4 Mitarbeitern.

REMMERS AKTUELL: Kennen Sie den Ausdruck Kaputtisanierung?

Deitschun: Der Begriff muss erläutert werden. Wir werden ja meistens erst dann gerufen, wenn etwas schief gegangen ist.

REMMERS AKTUELL: Wie wäre es mit einem Fallbeispiel Bauwerksabdichtung?

Deitschun: Anfang 2003 wurden auf einem ehemaligen Werftgelände Arbeiterwohnungen umfangreich saniert. Ein über 100 Jahre alter Ziegelsteinbau, mit teilweise 40 cm dicken Aussenwänden. Bereits kurz nach Bezug, d. h. im Herbst 2003, beschwerten sich die Mieter über die Feuchtebelastungen in ihren Wohnungen.



REMMERS AKTUELL: Was war da die Ursache?

Deitschun: Vor Beginn der Maßnahme gab es keine Bauzustandsanalyse und weiterführende Untersuchungen des beauftragten Architekten zur Historie und Nutzung. Er hat dann durch zusätzliche Maßnahmen, wie Einbau einer Horizontalsperre und Aufbringen eines Sanierputzes außenseitig, versucht, Abhilfe zu schaffen; aber ohne Erfolg.

REMMERS AKTUELL: Wie groß ist der Schaden?

Deitschun: Mehr als 100.000,- Euro! Denn Ende 2004 hatte sich die Situation derart

verschlechtert, dass teilweise Wohnungen geräumt und Mietminderungen gegenüber dem Bauherrn und Vermieter geltend gemacht wurden. Jetzt stehen diverse Wohnungen leer.

REMMERS AKTUELL: Hätte dieser Schaden vermieden werden können?

Deitschun: Die nachträglich durchgeführte Bauzustandsanalyse, in Zusammenarbeit mit der Fa. Remmers Baustofftechnik ergab, dass erhöhte Feuchtigkeitsbelastungen bis in Höhen von zwei Metern vorliegen, die im Wesentlichen auf die erhöhte Salzbelastung zurückzuführen sind. Außerdem wurden mykotoxinbildende Schimmelpilze auf den Gipsputzoberflächen festgestellt. Bei der Recherche stellte sich heraus, dass das Gebäude während seiner Standzeit bereits als Gärtnerei benutzt wurde. Diese Untersuchungen hätten vor Beginn der Maßnahme den Schaden vermieden.

REMMERS AKTUELL: Was wäre passiert, wenn der Architekt sofort einen RSG-Fachbetrieb beauftragt hätte?

Deitschun: Der hätte eine ordentliche Bauzustandsanalyse an den Anfang gestellt. Denn erst daraus kann ein Instandsetzungs-

konzept mit entsprechendem Leistungsverzeichnis entwickelt werden.

REMMERS AKTUELL: Das muss aber auch bezahlbar sein.

Deitschun: Wer mit Sicherheit Bauschäden und Feuchtigkeitseintritt auf Dauer beseitigen will, sollte nicht an der falschen Stelle sparen. Bei unserem Beispiel ist ein Riesenschaden entstanden, der in keiner Relation zu den Kosten einer ordentlichen Bauwerksabdichtung im Aida Kiesol-System mit Remmers System-Garantie steht.

REMMERS AKTUELL: Neben Bauherr, Planer und Verarbeiter nehmen Sie als Bausachverständiger eine neutrale Position ein. Wie beurteilen Sie RSG-zertifizierte Unternehmen?

Deitschun: Es wird immer notwendiger, qualifizierte Unternehmen, die mit entsprechenden Referenzen ihre Leistungsfähigkeit bereits unter Beweis gestellt haben, mit der Ausführung der Aufgaben zu beauftragen. Das gewährleistet die Einhaltung von Qualitätsstandards, wie z. B. Einsatz von geprüften Produktsystemen, geschultes Fachpersonal, die Umsetzung mit begleitender Kontrolle und Dokumentation etc.



Nach Abschluss der Maßnahme bzw. bei wesentlichen Zwischenschritten werden Teilabnahmen durchgeführt und zum Abschluss eine Dokumentation der einzelnen Arbeitsschritte, der Verarbeitungsprotokolle und Bautageberichte dem Auftraggeber zur Verfügung gestellt. Hilfreich ist auch, das nach sechs Monaten das Sanierungsziel noch einmal gemeinsam mit dem Auftraggeber überprüft wird.

Die Remmers System-Garantie auf einen Blick:



- Garantierte Abdichtung für mindestens zehn Jahre
- Qualitätssicherung durch Systematik des Instandsetzungssystems und Einsatz von abgeprüften Qualitätsprodukten
- Fachgerechte Verarbeitung
- Transparenz der Arbeitsabläufe durch Ausführungsprotokolle
- Know-how Gewinn durch Schulung
- Gewinn an Wettbewerbsvorteilen
- Garantie für Erfolg und Dauerhaftigkeit der Maßnahme in Partnerschaft mit Remmers
- Unterstützung durch Remmers Fachberater

Unter Dach und Fach

Das hat den Messebesuchern und Malern gefallen: komplexe Fassaden in Größe 1:1 auf dem 120 m²-Remmers-Messestand, mit allen denkbaren Schäden und Untergründen sowie den dazugehörigen Fungosil-Instandsetzungssystemen. Das war Handwerk zum Anfassen und Begreifen ...

Viele fanden zum ersten Mal den Weg zu Remmers. Malerfachbetriebe, auf der Suche nach mehr Aufträgen und Verdienst. Daher das große Interesse für das neue Remmers Fassadenkonzept „100% Bautenschutz – vom Keller bis zum Dach“.

Ein einzigartiges Produktprogramm mit Systemlösungen für Reinigung, Imprägnierung, Bauwerksabdichtung, Reprofilierung bis hin zur Endbeschichtung.

Das ermöglicht Malern bei jeder Ausschreibung einen **ganzheitlichen Sanierungsansatz** anbieten zu können.

Gerade bei komplexen Mischfassaden aus Ziegel, Putz, Naturstein, Beton, Fachwerk etc. zeigt sich die ganze Kompetenz des Rem-



strich denkt, erzielt bestenfalls kurzfristig einen Erfolg. Wichtig ist das Zusammenwirken der Bauteile von der Kelleraußenwand über den Sockel zur eigentlichen Fassade. Hier kann die Feuchtigkeit aus dem Erdreich in den Fassadenbereich aufsteigen.

Deshalb integrieren wir alle Systeme für die verschiedenen Untergründe und Bauteile zu einer Gesamtlösung“.

Die Messe FARBE 2005 war für Remmers sehr erfolgreich, gemessen an der hohen Zahl dokumentierter Anfragen, hinter denen konkrete Projekte und Wünsche

mers-Fassadenkonzeptes, mit dem der Malerfachbetrieb punkten kann. Dazu gehören selbstverständlich auch Bauzustandsanalyse, Laborservice und das Anlegen von Musterflächen, um dem Bauherren oder Planer sichere Konzepte empfehlen zu können.

Wolfgang Steurer, Bereichsleiter Unternehmenskommunikation: „Wer bei der Instandsetzung einer Fassade nur an An-

standen. Also z. B. dekorativen Bodenschutz, Schimmelinstandsetzung, Natursteinrestaurierung, das gesamte Gebiet der Baudenkmalpflege etc.

Das sind interessante Einsatzfelder für den Maler, weil sie neue Chancen bieten. Und deshalb war das Feedback von ihnen eindeutig: „Ihr habt das, was wir suchen und was wir brauchen!“

RSG FÜR DIE FLIESE



Wasserdichte Garantien für Feucht- und Nassräume

Vorsicht Bauherren! Die Freude an einem schönen neuen Badezimmer hält nicht lange an, wenn sich nach Jahr und Tag eine Etage tiefer an der Decke dunkle Flecken abzeichnen und Durchfeuchtung sichtbar wird.

Die sichere Antwort auf die zwei wesentlichen Herausforderungen bei der Abdichtung von Feucht- und Nassräumen – Formveränderungen und Feuchteempfindlichkeit unterschiedlicher Untergründe – gibt das **Relö Fliesenlegerprogramm** durch die neuartige Rezeptur der Systemkomponenten.

Und weil das so ist, gibt es dafür die **Remmers System-Garantie** auf 10 Jahre Abdichtungserfolg!

Infostichwort: RSG Fliese

KLEB DIR EINE



Sulfiton DS-Systemschutz + integriertem Klebestreifen

- Verrottings- und wurzelfeste Drän- und Anfüllschutzbahn.
- 3-Schichtenaufbau als kompakte Verlegeeinheit mit integriertem Selbstkleberand.
- Hohe Druckfestigkeit, 400 kN/m
- Durch den Anprallschutz mit Sicherheitsreserve bis zu Einbautiefen von 10 m einsetzbar.
- Sicherer Schutz der Hohlkehle und des Fußpunktes
- Optimaler Schutz erdberührter Bauwerksabdichtungen als senkrechter Teil einer Dränanlage nach DIN 4095 und als Anfüllschutz nach DIN 18195-10.
- Ermöglicht das Verfüllen und Verdichten des Arbeitsraumes mit dem Bodenaushub.

– Prospekt anfordern –

KELLERTROCKNUNG



Mauerwerk-trocknung und Horizontalsperre in 24 Std.

Der ideale Vorbereiter einer nachträglichen Horizontalabdichtung im Aida Kiesol-System heißt **Aida Therm Mauerwerk-trockner**.

Er setzt im Bereich der thermisch-konvektiven Trocknung von Mauerwerken neue Zeitmaßstäbe. Seine Heizkraft reicht aus, um eine 50 cm dicke Wand **innerhalb von nur 5 Stunden** von 90% auf unter 50% DFG abzusenken.

Dank seiner einzigartigen Modul-System-Konstruktion vereinfacht er darüber hinaus die Mauerwerk-vor-trocknung um ein Vielfaches.

- bis zu 8,5 m Arbeitslänge, auch über Eck
- einfaches Schnellsteck-System; Module einzeln steuerbar
- nur ein Packer für Trocknung, Injektion und Verfüllung

– Prospekt anfordern –

PELASTEREUGE



Stadträume gestalten mit Pflasterflächen

Es gibt keine Alternativen für unsere gepflasterten Straßen, Plätze und Wege. Wir selbst und unsere Fahrzeuge, vom Fahrrad und Kinderwagen bis hin zum LKW würden im Morast versinken, wir würden nicht mehr weiterkommen!

Aber wenn es zur Pflasterung keine Alternative gibt, dann bitte umweltschonend mit attraktiver Optik! Das Remmers Pflasterfugen-Programm bietet hierfür die Möglichkeit.

Gegensätzliche Forderungen wurden hier vereint: einerseits ein Fugennetz welches drainfähig ist, also Regenwasser in den Untergrund einläßt und das andererseits so widerstandsfähig ist, dass die Flächen gereinigt werden können, ohne das Fugenmaterial ausgeschwemmt wird. Das ist der ökologische Fortschritt!

– Prospekt anfordern –



Wir stellen vor: Das neue Team VERTRIEB INLAND

Dank Bernhard Remmers unternehmerischem Geschick ist das von ihm gegründete Unternehmen heute ein international aufgestelltes, erfolgreiches Familienunternehmen mit hoher Akzeptanz im Branchenumfeld. Nach seinem Tod am 28.03.2004 wurde vom Vorstand eine Restrukturierung des Unternehmens beschlossen, um allen Anforderungen bei der Zukunftssicherung und Globalisierung gewachsen zu sein.

Eine wesentliche Änderung ist die Weiterentwicklung des Marketing zu einem Geschäftsbereich auf Vorstandsebene, der alle Unternehmensaktivitäten koordiniert. Die Leitung wurde Dirk Sieverding, 31, übertragen. Er ist ein Enkel des Firmengründers Bernhard Remmers. Wir werden über ihn, seine Ideen, Ziele und Konzepte in der nächsten Ausgabe berichten.

Ihm zur Seite steht Klaus Boog, als stellvertretendes Vorstandsmitglied und Geschäftsführer leitet er ab 01.07.2005 den Vertrieb Inland.

Wir stellen ihn und sein neues Team in dieser Ausgabe vor.



L. Overhageböck Geschäftsbereichsleiter Holzhandwerk
W. Hammelmann Geschäftsbereichsleiter Bauhandwerk
M. Grüneberg Geschäftsbereichsleiter Verlegethandwerk
K. Boog Geschäftsführer Vertrieb Inland

26.-28. Oktober 2005
Symposium der Immobilienverwalter in FISCHEN/Allgäu

IBB-SEMINARE

Ab Oktober 2005

- Planungssicherheit komplexer Sanierungsvorhaben
- Fachforum Schimmelsanierung

Ab November 2005

- Sanierung und Facilitymanagement
- Faszination Naturstein
- Methoden der Fassadensanierung
- Fachwerksanierung, Teil 1-5
- Integrierte Insektenbekämpfung
- Schwammsanierung für Praktiker

Ab Dezember 2005

- Kellersanierung für Planer und Entscheider

Ab Januar 2006

- Bauen im Bestand
- Sanierung von Holzoberflächen
- Technik sicher verkaufen
- Workshop MS Office

Kontakt: Andreas Paul, Institutsleiter IBB
Tel.: 0 54 32 / 83 234
Fax: 0 54 32 / 83 745
E-Mail: ibb@remmers.de

Infotage 2006

Ab Januar 2006

- Gebäudeinstandsetzung – Qualitätssicherung durch Fachkompetenz

Kontakt: Annette von Lipinski
Tel.: 0 54 32 / 83 221
Fax: 0 54 32 / 83 760
E-Mail: infotage@remmers.de

VORSCHAU

Innovationen aus dem Haus Remmers

- Kellerabdichtung an einem Tag
- Zydril, der hochwertige Belag mit Tiefenwirkung.
- Der erste dekorative Boden auf Dispersionsbasis

Personen, Konzepte, Ideen

- Dirk Sieverding, geschäftsführender Gesellschafter und Enkel des Unternehmensgründers Bernhard Remmers, spricht über die operative und strukturelle Neuausrichtung des Unternehmens

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

IMPRESSUM

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



Klaus Boog, 35

Seit 01.07.2005 Geschäftsführer Vertrieb Inland

Verheiratet, zwei Kinder. Will nach drei Grundsätzen arbeiten: *fair* im Umgang miteinander, *offen* in der Ansprache von Problemen und Sach-

verhalten und *klar* in der Formulierung von Zielsetzungen, Maßnahmen und Kontrollmechanismen.

REMMERS AKTUELL: Sie haben sich bei Remmers als Controller profiliert. Ist das ein Vorteil bei Ihrer neuen Aufgabe als Geschäftsführer für den Vertrieb Inland?

Boog: Das Controlling bei Remmers war schon immer sehr strategisch, es bestand nicht nur aus reinen Zahlen. Es ging sehr stark darum, die verschiedenen Produktionsbereiche zu verknüpfen, um das Unternehmen weiterzuentwickeln. Im Rahmen dieses Controlling wurden sehr viele vertriebsnahe Projekte begleitet. Deshalb sehe ich mich gut gerüstet für die neue Aufgabe.

REMMERS AKTUELL: Jetzt in der neuen Position können Sie mehr bewegen und gestalten. Was wird sich verändern?

Boog: Geplant ist die Umsetzung der vielen Konzepte, die wir in der Schublade haben. Unsere Aufgabe ist jetzt, schon alleine aufgrund der Marktgegebenheiten, dass wir unsere Ziele ehrgeiziger verfolgen und in der Umsetzung konsequenter sind.

REMMERS AKTUELL: Das ist die Innensicht des Unternehmens. Was ändert sich für die Kunden?

Boog: Die erfolgreiche Umsetzung unserer Wachstumsstrategie gelingt natürlich nur, wenn wir besser sind als unsere Mitbewerber. Das bedeutet, dass wir noch besser auf Kundenwünsche eingehen werden. Zielsetzung ist die konsequente Kundenorientierung der Remmers Organisation. Es gibt Teilbereiche, wo der Kunde noch nicht an erster Stelle steht. Da wir Marketing und Vertrieb in den Mittelpunkt des Unternehmens rücken, werden die Kundenwünsche automatisch stärker berücksichtigt werden können als bisher.

REMMERS AKTUELL: Gibt es ein Beispiel?

Boog: Ja, die Optimierung der Reklamationsbearbeitung. Der Kunde braucht schneller Informationen und im Zweifel auch eine Problemlösung vor Ort an der Baustelle, bevor es darum geht, wer die Reklamation bezahlt.

REMMERS AKTUELL: Haben Sie noch weitere Beispiele?

Boog: Seit ca. einem Jahr arbeiten wir an einem sog. Kundenmanagementprozess.

Wir haben ca. 40.000 Kunden. Unsere Aufgabe ist es, die unterschiedlichen Bedürfnisse verschiedener Kundengruppen durch individuelle Ansprache und Betreuung besser zu erfüllen.

REMMERS AKTUELL: Und was wollen Sie intern verändern?

Boog: Einiges, das werden unsere Kunden ebenfalls als Verbesserung erkennen. Der Arbeitsaufwand des Fachberaters für vertriebsfremde Aufgaben, wie z. B. Logistik, Auftragsabwicklung oder EDV soll reduziert werden. Damit haben sie deutlich mehr Zeit für ihre Kunden, für Beratung und Verkauf.



Ludger Overhageböck, 57

Seit 01.01.2001 Geschäftsbereichsleiter Holzhandwerk, Prokurist. Verheiratet, eine Tochter.

Seit mehr als 20 Jahren bei Remmers im Holzschutz tätig.

REMMERS AKTUELL: Sie wissen alles über Holz und Remmers. Was sind Ihre zukünftigen Aktivitäten?

Overhageböck: Der Markt wandelt sich. Der traditionelle Holzschutz verliert an Bedeutung, die Holzveredelung ist Trend. Darin liegen große Chancen, die wir für unsere Ziele nutzen wollen.

REMMERS AKTUELL: Wie sehen die Chancen konkret aus?

Overhageböck: Der Trend geht vom traditionellen Holzschutzbereich hin zur Farb- und Lackindustrie. Wir haben das rechtzeitig erkannt und uns im Handwerk und in der Fensterlackindustrie sehr gut positioniert. Jetzt entwickeln wir Strategien für die Holzlackindustrie mit ihren Innen- und Möbellacken.

REMMERS AKTUELL: Warten die auf Remmers?

Overhageböck: Nein, aber wir überzeugen durch die Qualität und Anwendungsvorteile unserer neuen Produktlinien für die Holzoberflächenbeschichtung. Der Wettbewerb kennt überwiegend nur die Oberfläche. Wir gehen den Weg von unten/innen nach oben.

REMMERS AKTUELL: Und was kommt danach?

Overhageböck: Wir haben genügend Ideen für die Zukunft. Ein weiteres Gebiet ist das Thema „Holz im Garten“, Hobelwerk-Profilbeschichtungen und die industrielle Holzoberflächenbeschichtung.

Weiterhin werden wir die sehr erfolgreiche Remmers System-Garantie für 10 Jahre intakte Beschichtung von Holzfenstern auf weitere Bereiche ausbauen.



Werner Hammelmann, 38

Seit 01.02.2005 Geschäftsbereichsleiter Bauhandwerk

Verheiratet, vier Kinder. War sieben Jahre bei einem Hersteller von Abdichtungsprodukten als Vertriebsleiter Deutschland tätig.

REMMERS AKTUELL: Was haben Kunden und Mitarbeiter von Ihnen zu erwarten?

Hammelmann: Ich komme aus Rheinland-Pfalz und da gehen die Menschen freundlich miteinander um. Sie haben Spaß an der Arbeit. Das möchte ich auch auf Kunden und Mitarbeiter übertragen.

REMMERS AKTUELL: Kann man so auch Geschäfte machen?

Hammelmann: Anders geht es doch gar nicht. Remmers war und ist ein bodenständiges, mittelständisches und personenbezogenes Unternehmen. Für mich ist es wichtig, dass wir einen verstärkten Wir-Gedanken im Unternehmen bekommen und den Kunden als Partner verstehen.

REMMERS AKTUELL: Wie soll es weitergehen?

Hammelmann: Remmers ist Marktführer in den Bereichen Bauwerkserhaltung und -abdichtung. Aber damit das so bleibt, müssen wir in naher Zukunft deutlicher in unseren Vertriebs- und Marketingaktivitäten am Markt auftreten.

REMMERS AKTUELL: Wo sehen Sie die Prioritäten?

Hammelmann: Das sind die Bereiche Bauwerkserhaltung und -abdichtung, schwerpunktmäßig die Innen- und Neubauabdichtung, die Baudenkmalpflege, der Fassadenschutz bzw. -instandsetzung und alles rund um die Fliese.

REMMERS AKTUELL: Wann merken die Kunden etwas davon?

Hammelmann: Wir haben einige interessante Sachen in der Pipeline, ich denke 2006 können wir das Jahr mit einem Produktinnovations-Feuerwerk beginnen.



Michael Grüneberg, 54

Seit 01.07.2005 Geschäftsbereichsleiter Verlegethandwerk.

Verheiratet, drei Kinder. Seit 01.10.1998 bei Remmers tätig.

REMMERS AKTUELL: Mit welchen Ideen wollen Sie das Verlegethandwerk voranbringen?

Grüneberg: Um diesen Geschäftsbereich erfolgreich weiterzuentwickeln, verfolgen wir zwei Strategien: Erstens, Pflege und Ausbau der qualifizierten Verlegethandwerk-Betriebe und zweitens, Aufbau einer Key-Account-Organisation für die Betreuung der Industriekunden.

REMMERS AKTUELL: Bringt den Kunden das Vorteile?

Grüneberg: Die Bearbeitung des Marktes von „zwei Seiten“ gewährleistet einen Know-how-Transfer von potenziellen Auftraggebern mit technisch anspruchsvollen Bedarfsprofilen auf der einen Seite hin zu den qualifizierten Verarbeitern auf der anderen Seite. Davon profitieren alle.

REMMERS AKTUELL: Wie geht das?

Grüneberg: Wir lernen von beiden, dass nicht nur die Produktsysteme „funktionieren“ müssen, sondern das Service- und Dienstleistungsfunktionen genauso wichtig sind. Diesen Anforderungen stellen wir uns. Eine konsequente Objektverfolgung begleitet diesen Prozess. Unser Ziel ist ein angemessenes Wachstum in den nächsten Jahren. Es gibt trotz Baukrise ungenutzte Potenziale in der Industrie, da ein ständiger Bedarf latent vorhanden ist.