



DAS FACHBLATT

ISOLIERTECHNIK

spezial

5 **JAHRE**
FIT AN IHRER SEITE!



Allen Anforderungen gewachsen.

Das ISOVER Komplettdprogramm.



Minimale Energiekosten. Maximaler Brandschutz: ISOVER bietet ein komplettes Programm für die Technische Isolierung.

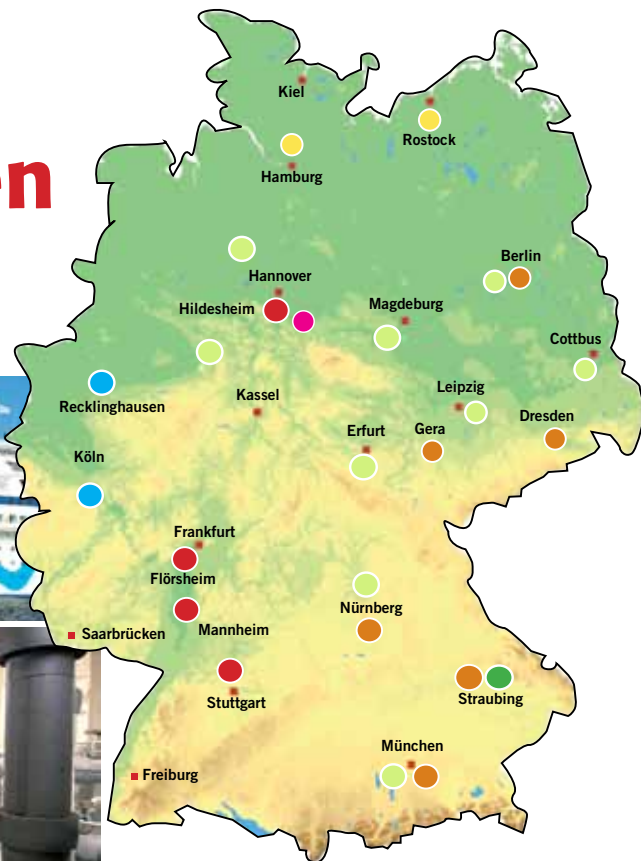
Ob in Wohngebäuden oder Industrieanlagen: Das ISOVER Komplettdprogramm aus Mineralwolle reduziert Energiekosten und CO₂-Emissionen konsequent – und bietet maximalen Brandschutz. Die innovativen ISOVER-Dämmstoffe sind die optimale Lösung für den Wärme-, Brand-, Feuchte- und Schallschutz: ISOVER – Ihr perfekter Partner für die Haus- und Betriebstechnik.

ISOVER Technische Isolierung. Sicher ist sicher.

ISOVER
SAINT-GOBAIN

Vorteil Kooperation: FIT lässt lokale Firmen bundesweit agieren

Gemeinsam stärker – nach diesem Prinzip handelt die hagebau Fachgruppe Fachhandel Isoliertechnik nun schon seit fünf Jahren. Bei den sieben derzeitigen Mitgliedern handelt es sich um Gesellschafter aus dem Mittelstand, allesamt hoch spezialisierte Fachhändler auf dem Gebiet der technischen Isolierung. Von Anfang an dabei: Otto Seidemann, Dämmstoffe Springer, IDV sowie Krüger & Scharnberg und die Jochen & Klaus Darmstädter Beteiligungs-GmbH mit ihren Tochterunternehmen Spezial-Baustoffe. Auch Kiese Wetter und DHT bekennen sich zur leistungsstarken FIT.



Nähe, Erfahrung und Unabhängigkeit führen zu gutem Service

Die zur FIT zählenden Unternehmen werden mindestens in der zweiten und zum Teil sogar in der fünften Generation geführt. Die zusammen an 25 Standorten vertretenen Firmen sind seit vielen Jahren mit ihren Kunden und Lieferanten verbunden. „Die Kombination aus lokaler Nähe, langjähriger Erfahrung und eigener Unabhängigkeit ermöglicht eine flexible und zuverlässige Zusammenarbeit mit den Kunden“, sagt Carsten Schmidt, Vertriebsmanager Fachhandel Isoliertechnik bei der hagebau. Dabei gehen die Leistungen der FIT häufig über den reinen Handel mit Baustoffen/Isolierprodukten hinaus. Die Fachgruppe bietet ein großes Angebot an nützlichen Dienstleistungs- und Serviceleistungen, die ausschließlich auf den Isolierer zugeschnitten sind.

Erklärtes Ziel der FIT ist es...

die Marktposition der Mitglieder an ihren jeweiligen Standorten zu stärken. Aus diesem Grund bieten die der Fachgruppe angeschlossenen Unternehmen zum Beispiel ein gemeinsames Kernsortiment an. Zu den Angeboten der FIT zählen unter anderem auf den Profihandwerker im Bereich der technischen Isolierung ausgerichtete Marketing- und Vertriebsaktivitäten.

Bundesweite Lieferung dank FIT-Kooperation

Letzteres versetzt die FIT-Unternehmen in die Lage, die ihre Baustellen ihrer Kunden auch dann zu beliefern, wenn diese eigentlich außerhalb des eigenen Einzugsbereichs liegen. Die Liste prominenter Projekte, an denen die Mitglieder der Fachgruppe beteiligt waren, ist imposant: Dazu zählen beispielsweise die MS AIDA, die Colorline Arena (O2 World) in Hamburg oder die SAP Arena in Mannheim.

Angebote zur Fortbildung der FIT-Mitarbeiter sind ein zentrales Anliegen der Fachgruppe. Dazu zählen zum Beispiel eine Ausbildung zur Brandschutz-Fachkraft TÜV sowie eine Weiterbildung zum Brandschutz-Fachtechniker TÜV. Das sichert die Qualität und Zuverlässigkeit der Produkte und Lösungen. „So intensiv und nachhaltig engagiert sich kein anderer Verbund, kein anderes Unternehmen in der Branche für die Qualifizierung der Mitarbeiter und Partner“, erklärt Carsten Schmidt. Dadurch sind alle Mitarbeiter innerhalb der FIT Profis auf ihrem Gebiet.

Für weitere Informationen über die FIT-Kooperation gehen Sie auf www.fachhandel-isoliertechnik.de

Wir sind bundesweit für Sie da:



Krüger & Scharnberg: Technische Isolierung zu Land und zu Wasser



Die Geschichte der Firma Krüger & Scharnberg beginnt im November 1893 als die Herren Hugo Krüger und Franz Scharnberg einen „Societäts-Vertrag zur Betreibung eines Baumaterialiengeschäftes“ schließen. Heute, also fast 120 Jahre später, ist das Unternehmen mit mehr als 100 Mitarbeitern an drei Standorten in Hamburg sowie mit einer Niederlassung in Rostock vertreten. Mit klarer Ausrichtung: „Wir sind Spezialisten für technische Isolierung“, sagt Geschäftsführer Felix Wendland.

Eine Stütze des Erfolges ist die enge Zusammenarbeit zwischen Innen- und Außendienst.

„Das macht eine schnelle Auftragsbearbeitung und fachgerechte Beratung auch sehr komplexer Vorhaben möglich“, sagt Wendland. Stolz ist man bei Krüger & Scharnberg außerdem auf die ausgefeilte Logistik: Mit Hilfe des über 30 Fahrzeuge zählenden Fuhrparks beliefert das Unternehmen seine Kunden im gesamten Norden Deutschlands

täglich nach einem festen Tourenplan. „Jeder Kunde ist bis auf wenige Minuten genau darüber informiert, wann seine Waren wo angeliefert werden“, erklärt Wendland. Darüberhinaus bieten wir unseren Kunden neben der Baustellenlogistik mit Hochkran oder entsprechenden Wollwagen, auch die Lieferung der Ware in entsprechenden ISO-Containern an.

Zusammen mit der FIT bietet Krüger & Scharnberg einen bundesweiten Schnell-Lieferservice an.

Das Unternehmen gehört seit 1977 zur hagebau-Kooperation und ist Gründungsmitglied der Fachgruppe Fachhandel Isoliertechnik. Neben der Möglichkeit, Kunden mit Hilfe der FIT bundesweit zu beliefern, hat die Fachgruppe Wendland zufolge eine Reihe weiterer Vorteile: „Gemeinsame Vertriebsaktivitäten wie die Brandschutzallianz, eine eigene Fachzeitschrift sowie unser fester Messestand auf der Messe ISO 2012 in Köln, gehören zu unserem Leistungsbild.“

Qualifiziertes Personal

Bei Krüger & Scharnberg wird viel Wert auf qualifizierte Mitarbeiter und somit auf die laufende Schulung gelegt. So werden zum Beispiel regelmäßig Mitarbeiter zu TÜV- und IHK-geprüften Brandschutz-Fachkräften oder qualifizierten Beratern fortgebildet.

In die Kollegen zu investieren, zahlt sich aus – so kann das Unternehmen die Mitarbeit an vielen großen Projekten vorweisen. Der Neubau der Terminals 2 und 4 des Hamburger Flughafens gehört ebenso dazu wie der Berliner Bogen, ein architektonisch ungewöhnlicher Bürokomplex in der Hansestadt. Sogar für das Kreuzfahrtschiff „MS AIDA“ hat Krüger & Scharnberg schon Material bereitgestellt. „Für ausländische Kunden kommen neben der Logistik auch internationale Prüfzeugnisse und sogar die Zollabwicklung als Extra-Service hinzu“, erläutert Wendland. So ist das Unternehmen als Lieferant, Berater und Dienstleister auch zu einem Partner für die Personen- und Berufsschiffahrt geworden.



Lieferung über Seeweg



Standort Hamburg



Berliner Bogen



Krüger & Scharnberg's LKW Flotte

Verstärkter Wettbewerb: Dämmstoffe Springer setzt auf Service

Dämmstoffe & Zubehör
Springer

In Niederbayern und der Oberpfalz ist die Firma Dämmstoffe Springer unterwegs.

„Unser Hauptgeschäft ist die technische Isolierung. In diesem Bereich sind wir auch mit der FIT-Gruppe verbunden“, erklärt Claudia Roider (Inhaberin). Zusammen haben der Hauptstandort in Straubing und zwei Außenlager eine Lagerfläche von 4500 Quadratmetern.



Dämmstoffe fürs Theater

Volumen erzielt Springer vor allem mit Kunden aus dem Bereich Sanitär und Heizung. „Das geht vom Einfamilienhaus bis hin zum Industriebau.“ Aber auch ungewöhnliche Aufträge gibt es: So orderte ein Kunde Dämmstoffe für die Bühnenkulisse am Deutschen Theater in München. „Leider haben wir es nicht geschafft, uns die Vorstellung anzusehen. Aber man sieht, Dämmstoffe sind vielfältig verwendbar“, sagt Claudia Roider schmunzelnd.

Um seine Kunden zuverlässig beliefern zu können, arbeitet Dämmstoffe Springer ausschließlich mit eigenem Fuhrpark. Acht Mitarbeiter sind mit LKW's unterwegs und bringen tagtäglich die Ware zum Endkunden auf die Baustelle oder ans Lager. Insgesamt zählt die Firma, die von Claudia Roider und ihrem

Mann Hermann in zweiter Generation geführt wird, 16 Angestellte: sechs im Außendienst, zwei im Büro sowie acht Fahrer.

Wettbewerb steigt

Es ist festzustellen, dass der Druck durch die Konkurrenz im heimischen Markt größer geworden ist, so Hermann Roider. „Wir können aber nicht nur mit fairen Preisen sondern vor allem mit gutem Service, mit Zuverlässigkeit und qualifizierten Mitarbeitern punkten. Und das ist uns bis dato erfolgreich gelungen.“

Dabei profitiert das Unternehmen auch von der FIT: Die Mitgliedschaft in der Fachgruppe hilft Claudia Roider zufolge ihrem Unternehmen, die eigene Marktposition zu stärken – über gemeinsame Vertriebskampagnen oder den strategischen Einkauf etwa. „Auch der Austausch mit anderen Händlern ist sehr wertvoll.“



Zuverlässig und pünktlich: Spezial-Baustoffe ist seit über 40 Jahren im Markt

**Spezial-
Baustoffe**

Die **Spezial-Baustoffe-Gruppe** zählt zu den führenden Fachgroßhändlern für **Isolierbaustoffe in Deutschland**. Die Unternehmensgruppe mit vier Standorten in den Regionen Frankfurt, Mannheim, Hannover und Stuttgart kann den Materialbedarf des gesamten WKSB-Bereiches abdecken. Dafür bevorraten die einzelnen Häuser auf rund 15.000 Quadratmetern Lagerfläche mehr als 2000 Artikel. Die Niederlassung Flörsheim bei Frankfurt befasst sich darüber hinaus mit dem Bereich Trockenbau, die Niederlassung in Sarstedt bei Hannover mit Fußbodenheizsystemen.



Die Unternehmensgruppe kann eine Vielzahl von Referenzobjektvorweisen. Dazu gehören zum Beispiel der Flughafen Frankfurt, die Rhein-Neckar Arena Sinsheim, und die Meyer-Werft sowie die BASF-Werke Ludwigshafen.

Gelebte Philosophie und eigener Fuhrpark

Um die Wünsche der Kundschaft zu erfüllen, leben die 52 Mitarbeiter den Wahlspruch des Unternehmens „Pünktlich, Zuverlässig, Vollständig“. „Um unserem Wahlspruch gerecht zu werden, arbeiten wir mit einem eigenen Fuhrpark“, erklärt Denis Ende, zuständig für Controlling und Einkauf. Der Lieferradius beträgt rund 200 Kilometer um jeweiligen Standort herum. Durch seine Mitgliedschaft im Fachhandel Isoliertechnik (FIT) der hagebau kann das Unternehmen darüber hinaus aber auch Baustellen in ganz Deutschland

beliefern. Der Kunde kann also bundesweit tätig sein und dabei auf die Qualität setzen, die er von seinem Stammhändler gewohnt ist. Das stärkt die langfristigen Kundenbeziehungen der Firma.

Die Spezial-Baustoffe GmbH sieht die Mitgliedschaft in der FIT insgesamt sehr positiv. „FIT ist eine große Hilfe hinsichtlich des Marketings. Das stärkt uns in vielerlei Hinsicht“, so Denis Ende. Hinzu kommen spürbare Vorteile aus der Einkaufsbündelung und auch die durch die FIT organisierten Schulungsmaßnahmen wirken sich positiv aus.

Weiterbildung auch abseits des Tagesgeschäfts

Der Markt stellt wachsende Anforderungen an die Kompetenz des Fachhandels. Dem begegnet Spezial-Baustoffe durch Investition in die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter.

Fortbildungen im fachlichen Bereich oder die Teilnahme an von der Industrie angebotenen Schulungen werden deshalb offensiv unterstützt. Das gilt auch dann, wenn es nicht unmittelbar ums Tagesgeschäft geht. Denis Ende zum Beispiel hat die Ausbildung zum Handelsfachwirt und daran anschließend die zum Betriebswirt im Abendstudium erfolgreich absolviert. „Das hat die Firma alles gefördert“, sagt Ende.

Wie wichtig die Aus- und Weiterbildung für das Unternehmen ist, wird auch daran deutlich, dass solche Maßnahmen gezielt für die Kunden in den einzelnen Häusern angeboten werden. Zumeist werden mit den Partnern der Industrie Produktneuheiten vorgestellt, überarbeitete Grundlagen geschult, sowie praktische Anwendungen vermittelt.



Seidemann Dämmstoffe: Partner für die Isolierbranche



Seidemann Dämmstoffe hat sich als erster Partner für alle Isolierfachbetriebe auf die Wärme-Kälte-Schall- und Brandschutzisolierung von betriebstechnischen und gebäude-technischen Anlagen spezialisiert. Das 1970 gegründete Traditionsunternehmen war Pionier, als es darum ging, den ersten spezialisierten Fachgroßhandel rein für die technische Isolierung aufzubauen.

Heute unterhält das Unternehmen sechs Standorte im Bundesgebiet; neben dem Stammhaus in München werden in Straubing, Nürnberg, Gera, Dresden und Berlin auf mehr als 8.000 m² Lagerfläche über 5.000 verschiedene Artikel vorgehalten. Zudem werden mit

den eigenen 15 Lkw's die tägliche „just-in-time“ Belieferung der bundesweiten Baustellen unserer Kunden und Partner flexibel und verlässlich sichergestellt. „Besonders stolz sind wir auf unsere 40 langjährigen, markterfahrenen und geschulten Mitarbeiter, die tagtäglich unsere Kunden mit technischer Beratung und logistischen Lösungen unterstützen. Sie stehen für den nunmehr 40-jährigen Erfolg von Seidemann.“, so Geschäftsführer Vertrieb Sven Seidemann. „Der Kern unserer Firmenphilosophie liegt bei der kompetenten Marktbearbeitung und einem günstigen Preis-Leistungsverhältnis zum Vorteil unserer Kunden. Unser Fokus liegt auf Produkt- und Servicequalität.“

Seidemann Dämmstoffe ist seit 2006 Gründungsmitglied der Fachhandel Isoliertechnik (FIT)...

...und organisiert für seine Kunden Schulungsangebote, Marketing & Pressearbeit, sowie Fachveranstaltungen wie die Brandschutzforen oder die Isoliertechnik-Messe.



Von Gipskarton bis Kautschuk: DHT ist Experte für Ausbaumaterial



Die technische Isolierung ist ein weites Feld. Das lässt sich auch am Beispiel der DHT Dämmstoff Handel + Technik GmbH sehen. Das Unternehmen hat mit dem Schiffbau ebenso schon zu tun gehabt wie mit der Automobilindustrie. So haben die Lkw von DHT zum Beispiel die Meyer-Werft in Papenburg und MAN in München angesteuert.

Das eigentliche Einzugsgebiet von DHT liegt nun weder im Norden noch im Süden der Republik, sondern eher dazwischen. Das Unternehmen hat Standorte in Hildesheim, Minden, Wolfen und Stockstadt und Unna. Doch wie die anderen FIT-Mitglieder kann DHT dank der Kooperation in der Fachgruppe seine Kunden bundesweit bedienen.



Zur Kundschaft des insgesamt 151 Mitarbeiter zählenden Unternehmens gehören neben dem Fachhandel und dem Verarbeiter auch große Baumärkte. DHT hat sich dabei auf den Handel mit Dämm- und Ausbaumaterialien spezialisiert. Das Sortiment umfasst rund 6.000 Ausbauprodukte – von Mineralfaserdämmstoffen über Gipskarton- und Gipsfaserartikel bis hin zu Metallprofilen, Polystyrol- und PU-Schaum sowie Kautschuk.



„Alle Standorte verstehen sich auch als Dienstleister“, sagt Daniel Bender, Verantwortlicher im Bereich technische Isolierung. Das bedeutet vor allem zu beraten. Da geht es um Hilfestellung bei der Produkt- und Systemwahl, um das Aufzeigen von Alternativen, die Mengen- und Massenermittlung ebenso wie um das Aufmaß auf der Baustelle.

„Guter Service heißt für uns, dass wir unseren Kunden ein zuverlässiger und flexibler Partner sind“, erklärt Bender. Hilfreich ist da auch die Mitgliedschaft in der FIT. „Hinzu kommt der Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten. Zudem ergeben sich durch die Kooperation bessere Einkaufsmöglichkeiten, was letztlich auch den Kunden zugute kommt.“

Viel Beratung für den Kunden: Kiesewetter setzt auf Kompetenz



Die Firma Kiesewetter zählt zu den traditionsreichsten Anbietern von Dämmstoffen für die Technische Isolierung in Deutschland. Das mittelständige Unternehmen mit Sitz in Franken zählt 70 Mitarbeiter. In den Niederlassungen München, Baiersdorf/Erlangen, Arnstadt, Leipzig, Magdeburg, Cottbus, Nienburg/ Weser, Bielefeld und Berlin setzt man konsequent auf Spezialisierung, um für alle Bereiche des WKSB ein kompetenter Ansprechpartner zu sein.



Kunden frühzeitig über Gesetzesänderungen informieren

„Unser Anspruch ist es, alles aus einer Hand zu bieten und dabei eine gleichbleibend hohe Produktqualität zu liefern“, sagt Geschäftsführer Pedro Kiesewetter. Das Unternehmen bietet laut Kiesewetter hierfür eine in der Branche einzigartige Leistung: eine erweiterte Gewährleistung für Produkte ihrer Hauptlieferanten. Außerdem hat sich das Unternehmen die umfangreiche individuelle Beratung auf die Fahnen geschrieben. Das bedeutet unter anderem, Kunden rechtzeitig über neue Normen und Gesetzesänderungen zu informieren: „Mehr als 500 Isolierbetriebe erhalten regelmäßig unsere Newsletter.“

Mitarbeiterschulung bei Kiesewetter

Dazu müssen sich die Kollegen von Kiesewetter selbst stets auf dem neuesten Stand halten – durch regelmäßige Schulungen oder interne Telefonkonferenzen zum Beispiel. So kommen die Fortbildungen der FIT bei den Mitarbeitern gut an: „Ich bin begeistert von der Brandschutzallianz“, sagt Sabine Ziegler vom Kiesewetter-Standort im thüringischen Arnstadt. Aber auch andere Weiterbildungsangebote werden angenommen. „Unser Unternehmen zeichnet sich durch geschultes Fachpersonal aus: Isoliermeister und Brandschutzfachkräfte aber auch kaufmännische und logistische Fachkräfte etwa“, erklärt Pedro Kiesewetter.

Was bringt die FIT der Kiesewetter GmbH noch?

„Der Austausch mit Gleichgesinnten ist ein wichtiges Detail.“



Langfristig statt einfach: IDV setzt auf nachhaltiges Geschäft



Die IDV Isolier- und Dämmstoffvertriebsgesellschaft mbH ist Gründungsmitglied der FIT. „Durch die Arbeit mit der FIT sind wir auf Augenhöhe mit der Industrie, da wir nicht als Einzelunternehmen im Markt auftreten“, nennt Markus Rakowski, Leiter des Bereiches Technische Isolierung, einen Vorteil der Mitgliedschaft in der Fachgruppe.

Mit 30 Kollegen für Kunden im Rhein-Ruhr-Gebiet

Das Stammhaus der IDV befindet sich in Recklinghausen. 2009 eröffnete das Unternehmen einen zusätzlichen Standort für Technische Isolierung in Köln. „Das überdurchschnittliche Bauvolumen und eine hervorragende Infrastruktur in der Region Köln gaben den Ausschlag für diese Entscheidung“, so Geschäftsführer Michael Reichel über das jüngste Projekt des Unternehmens. Mit insgesamt 15.000 Quadratmeter Lagerfläche und einem leistungsstarken LKW-Fuhrpark, betreuen die mehr als 30 Kollegen der IDV die Kunden im Rhein-Ruhr-Gebiet. Zu den prominenteren Referenz-Objekten zählt neben der Schalcker Fußball-Arena auch der Neubau der RTL-Hallen in Köln. Hier lieferte das Unternehmen einen Großteil der Dämmstoffe.



Neben der langjährigen Spezialisierung in den Fachbereichen WKSB und Estrich-Fußbodenbau zählen heute auch die Segmente Bauen und Sanieren sowie ein eigenes Wärme-Dämm-Verbundsystem (WDVS) zu den Umsatzträgern des Unternehmens. Doch mit dem Entschluss ein WDV-System in das Sortiment aufzunehmen, standen die Geschäftsführer Thomas und Michael Reichel vor einer großen Herausforderung. Denn das seit zwei Generationen familiengeführte Unternehmen fand keinen zuverlässigen industriellen Hersteller der eine strategische Partnerschaft eingehen wollte. „Der Markt schien wie abgeriegelt“, erinnert sich Michael Reichel. Und so entwickelte die IDV das eigene WDV-System „DEKORTHERM“.

Nicht den einfachsten, sondern einen kontinuierlichen Weg einschlagen

Heute ist die Marke „DEKORTHERM“ im Markt erfolgreich etabliert. „Sind wir erst einmal vom Erfolg eines Produktes überzeugt, halten wir auch daran fest“, erklärt Michael Reichel. Die zukünftige, positive Markteinschätzung in diesem Bereich Umsätze nicht nur mit Neubauten, sondern auch bei der Fassadensanierung zu erzielen, gaben den Ausschlag, an der schwierigen und kostenintensiven Produktentwicklung festzuhalten. Ganz nach dem traditionellen Firmenmotto, nicht den einfachsten und schnellen Erfolg zu suchen, sondern einen nachhaltigen und kontinuierlichen Weg einzuschlagen.

Standort Recklinghausen



Standort Köln





RAL Gütezeichen für Dämmstoffe aus Schaumkunststoffen

Hohe Sicherheit für Anwender; Vereinfachung des Gütesicherungsprozesses

Führende Hersteller von technischen Dämmstoffen aus Schaumkunststoffen haben Gütebedingungen für ihre Produkte verabschiedet und im März das RAL Gütezeichen FEF/PEF eingeführt. Charakteristisch für das RAL Gütezeichen ist eine strenge Überwachung der Güte- und Prüfbestimmungen. Sie stellt sicher, dass das Gütezeichen eine sichere Orientierung für den Anwender darstellt. Mit dem RAL Gütezeichen wollen die Dämmstoffhersteller ein für alle Branchenteilnehmer sicheres und zugleich einfaches Überwachungssystem schaffen.

Der Arbeitsausschuss FEF/PEF war im Mai vergangenen Jahres auf Initiative der Firma Armacell unter dem Dach der Güteschutzgemeinschaft Hartschaum e.V. ins Leben gerufen. Gründungsmitglieder waren neben Armacell die Dämmstoffhersteller Kaimann, NMC und Firo. Inzwischen ist auch die Firma Union Foam zur Gruppe hinzugestoßen. Damit vertritt das Gremium die überwiegende Mehrheit der europäischen Hersteller von elastomeren und Polyethylen-Produkten für die technische Isolierung.

Sachgerechte Umsetzung des CE-Zeichens

Vorrangiges Ziel des Arbeitsausschusses war zunächst die Erarbeitung von Gütebedingungen für FEF- und PEF-Dämmstoffe. Diese wurden im Januar dieses Jahres vorgestellt. Sichtbarer Ausdruck der Übereinstimmung mit dem Güte- und Überwachungssystem ist das RAL Gütezeichen FEF/PEF, das die Güteschutzgemeinschaft im März eingeführt hat. Aktuell steht die Umsetzung der europäischen Normen für „Wärmedämmstoffe für die technische Gebäudeausrüstung und für betriebstechnische Anlagen in der Industrie“ auf der Agenda. Im Arbeitsausschuss werden offene Punkte im Zusammenhang mit der Erlangung des CE-Zeichens diskutiert und bestehende Fragen geklärt.

Europäisches Sprachrohr der Branche

Aktuell beschäftigt sich die Arbeitsgruppe beispielsweise mit der neuen Bauverordnung in Schweden, mit der Situation der europäischen Brandklassifizierung in Frankreich und mit den Fragestellungen des Komitees CEN/TC 351.



Seit 1925 vergibt RAL Deutsches Institut für Gütesicherung und Kennzeichnung e. V. Gütezeichen. Die ersten Gütezeichen wurden für Produkte im Baubereich geschaffen. Im Laufe der Jahre wurden Gütezeichen in der Land- und Ernährungswirtschaft, für Dienstleistungen und sonstige Produkte initiiert. Träger der Gütezeichen sind die von RAL anerkannten Gütegemeinschaften. Zurzeit gibt es über 130 Gütegemeinschaften und nahezu 170 Gütezeichen aus fast allen Lebensbereichen. Über 9.000 deutsche und ausländische Unternehmen verwenden RAL Gütezeichen im deutschen, europäischen und auch weltweiten Markt.

Für weitere Informationen senden Sie uns bitte das Antwortfax auf der Rückseite ausgefüllt zurück.

JA, ich will weitere Informationen!

Bitte senden Sie mir Informationsmaterial zu den unten angekreuzten Themen!

HIER
ANKREUZEN



SEITE 02: **ISOVER** – Das ISOVER Komplettprogramm

SEITE 11: **ARMACELL** – RAL Gütezeichen

IMPRESSUM: Herausgeber: hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG, Celler Straße 47, 29614 Soltau, DAS FACHBLATT erscheint 4 x jährlich, Ausgabe 2/2011
Verantwortlicher Redakteur: Carsten Schmidt, Tel. 05191 802-913, verantwortlich für Anzeigen: Carsten Schmidt, Tel. 05191 802-913
REALISATION: KONKRET GmbH, Dinslaken/Bayreuth, Tel. 0921 5073748-0
Alle Angaben ohne Gewähr. Abweichungen/Änderungen der Produkte durch die Lieferanten vorbehalten. © hagebau

Weitere Anforderungen:

Firma, Inhaber:

Telefon:

Telefax:

E-Mail: