

Dit heeft als voordeel dat de zakken stabiel zijn en steviger op een pallet liggen. Van deze nieuwe zakken gaan er 42 stuks op een pallet. (voorheen 40 stuks).

**Klant tevredenheids onderzoek.**

Kiwitz Megchelen BV is ISO 9001 gecertificeerd. Een onderdeel hiervan is het klant tevredenheids onderzoek waarbij onze klanten worden gevraagd naar hun mening over diverse aspecten over ons bedrijf.

Uit het laatste onderzoek blijkt dat klanten erg tevreden zijn over de nieuwe duidelijke verpakkingen en uitermate ter spreken zijn over de ventielzakken met schenktuit.

Hieruit blijkt weer dat KIWITZ MEGCHELEN BV er hard aan werkt om te staan voor zijn motto: kwaliteit – zekerheid – service.

Bent u geïnteresseerd om deze nieuwe afvultechniek te zien, of wilt u meer weten over onze producten, dan kunt u contact opnemen met uw rayon vertegenwoordiger of het kantoor in Megchelen.

**KIWITZ MEGCHELEN BV**

Telefoon: 0315- 270 620

Telefax: 0315- 270 621

E-mail: info@kiwitz.nl

**Schlüter Systems**

**Het origineel viert zijn verjaardag: Schlüter-SCHIENE is 30 jaar**

De tegelzetter wordt regelmatig geconfronteerd met problemen, die hem vaak slapeloze nachten bezorgen. Het is meestal in zo'n situaties dat men aan het denken gaat. Sommige ideeën die daarbij opborrelen, zijn op zijn minst geniaal. Weinig ervan zijn echter zó baanbrekend dat ze in een bepaalde sector uitmonden in ingrijpende vernieuwingen. Dertig jaar geleden, meer bepaald op 24 juni 1975, deed er zich zo een revolutie voor, toen Werner Schlüter bij het Duitse octroobureau een 'vloerrail' als gebruiksmodel indiende.

Enkele weken eerder zat de jonge gediplomeerde tegelzetter met de handen in het haar. Hij moest namelijk

ter hoogte van vier deuren een zuivere overgang van de tegels op de aangrenzende bekledingen zien te maken; die overgang diende bovendien de snijranden van de in tegelijm te leggen Florentijnse mozaïek te beschermen. 'Een aangepast afsluitprofiel bestond niet', blikt Werner Schlüter terug. Er was dus geen pasklare oplossing voor een probleem waarmee hoogstwaarschijnlijk vele duizenden collega's af te rekenen kregen.

De jonge tegelzetter liet zich echter niet uit lood slaan en begon na te denken over hoe zo een profiel eruit moest zien opdat het in de dunbedspecie zou kunnen worden verankerd en tegelijkertijd de tegelrand beschermt. Volgens hem was dat een L-profiel met een breed en zo dun mogelijk geperforeerd vlak dat zich in het lijmbed laat inbedden en verankeren, en een korter, dikker vlak waarvan de hoogte is afgestemd op de tegeldikte.

Werner Schlüter vroeg een schoolvriend – een gereedschapsmaker – om op basis van zijn schets een prototype uit metaal te vervaardigen. Dat laatste slaagde in een proefstand met vlag en wimpel voor de eerste praktijktest.

De pientere gereedschapsmaker zag al gauw het potentieel van zijn innovatie in. Nu kwam het eropaan de 'uitvinding' in een commercieel jasje te steken. De volgende stap bestond erin via een juridisch octrooigemachtigde



*Dertig jaar geleden kwam Werner Schlüter op het idee van een afsluitprofiel en gaf zo de aanzet tot een gloednieuw segment in de tegelsector.*

productnaam met veel tekst. Veel tekst wordt in de bouw als onplezierig ervaren en wordt vaak niet goed gelezen. Het komt daarom wel eens voor dat de verwerker het verkeerde product naar zijn werk meeneemt, met alle gevolgen van dien.

De leverancier krijgt dan wel eens te horen dan dat 'al die zakken ook allemaal op elkaar lijken'.

Om dit te voorkomen zijn de zakken nu voorzien van een foto.

De foto geeft in één oogopslag weer:

- wat er in die zak zit.
- de toepassing ervan.
- hoe het verwerkt moet worden.

**Ventielzak**

Het afvullen van de zakken gebeurt bij Deitermann op een geheel nieuwe wijze.

Een gevolg daarvan is dat ook de zakken zijn aangepast; de zakken hebben een speciale ventielsluiting. Voor de verwerker hebben deze zakken het grote voordeel dat ze zijn voorzien van een schenktuit. Na het verwijderen van een plakstrip is de schenktuit eenvoudig uit te klappen. Door deze schenktuit is het poeder eenvoudig te doseren.

Daarnaast zijn de zakken nu langwerpig ten opzichte van de oude zakken.



Hoe flexibel het allereerste Schlüter-profiel was, blijkt uit dit model, dat Werner Schlüter gebruikte om zijn collega's de inzetgebieden ervan te tonen.

de aangifte van de octrooirechten te beschermen, hetgeen werd bezegeld met het registratieattest van 23 oktober 1975.

Daarnaast werd de eerste profielreeks van messing met vijf maten samengesteld en productieklaar gemaakt. 'In een volgend stadium werd samen met een reclame-expert een folder opgesteld en de productnaam 'Schlüter-SCHIENE' boven de doopvont gehouden', gaat Werner Schlüter voort. Terloops, de producttypes van de eerste reeks - M60, M80, M100, M125 en M150 - gelden ook nu nog als referentie voor afsluitprofielen in de sector.



Met deze folder uit de winter van 1975 - hier het ontwerp - maakte het pas opgerichte bedrijf Schlüter-Schiene GmbH reclame voor zijn nieuw product.



In de loop der jaren veranderde de Schlüter-rail van een gewone L-vormige hoek in een technisch doordacht profiel met voegrib.

'Het nieuws van mijn rails ging als een lopend vuurtje rond', herinnert Werner Schlüter zich de begindagen van zijn nieuwe carrière. Hoewel de jonge ondernemer geen enkele ervaring had met de verkoop, koos hij onmiddellijk ervoor zijn producten via de groothandel 'aan de vakman te brengen'. Bij zijn eerste grootschalige reclamecampagne liet hij al in november 1975 een bijlage inlassen in het grootste tegelvakblad van Duitsland. In januari 1976 mocht Werner Schlüter als gast



Ondertussen telt het assortiment van Schlüter-Systems KG ongeveer 4.000 producten, waarmee u voor „Meer plezier met tegels!“ zorgt.

op de stand van Villeroy & Boch op de 'BAU 76'-beurs zijn nieuwe product voorstellen aan een gespecialiseerd publiek.

Het distributieconcept - 'De tegelzetter moet overal waar hij zijn tegels en lijm koopt ook Schlüter-SCHIENE aantreffen' - werd gelanceerd. Het magazijn van het eigen tegelbedrijf in het Duitse Iserlohn-Letmathe werd al gauw te klein om de vraag te kunnen bijhouden. Langs de Schmölestraße in Iserlohn vond hij in 1979 een geschikte locatie met een nieuwe hal voor het uit zijn voegen barstende bedrijf. De oorspronkelijk in 5 messing varianten verkrijgbare Schlüter-SCHIENE werd inmiddels in extra hoogten alsmede in aluminium en kunststof aangeboden. 'Uit de praktijk voor de praktijk', luidde

toen al het devies van Werner Schlüter, die als zaakvoerder van Schlüter-Schiene GmbH behalve het nastreven van een constante verbetering van zijn producten ook probleemoplossende innovaties voor de tegelzetter op de markt bracht. Voor de in 1981 aangepaste Schlüter-SCHIENE - de kop van het profiel werd breder gemaakt en kreeg een speciale vorm - werd een nieuw octrooi aangevraagd én verkregen.

In 2002 werd het profiel een voorlopig laatste keer herzien en kreeg het een gepatenteerde voegrib mee. De sedert 1981 toegepaste trapeziumvormige perforatie is inmiddels als internationaal handelsmerk geregistreerd. Andere profielen voor tegelbekledingen, zoals Schlüter-JOLLY, Schlüter-ROUNDEC, Schlüter-RENO, Schlüter-TREP, Schlüter-DILEX en Schlüter-BARA pikten in op de bedrijfs slogan 'Innovaties met profiel'.

De ontwikkeling van de oppervlakte drainage Schlüter-TROBA als basisproduct van een balkonsysteem met de bijhorende Schlüter-BARA-profielen lag aan de basis van het huiseigen systeemconcept van Schlüter-Schiene GmbH. Een andere belangrijke stap werd in 1987 gezet met de ontkoppelingmat Schlüter-DITRA als universele ondergrond, die de eigenschappen ontkoppelen, afdichten en



Wat in 1975 begon in een ambachtelijk bedrijfje in Iserlohn-Letmathe is nu een wereldwijd actieve onderneming.



*Het hoofdkantoor van Schlüter bevindt zich sinds 1979 in de Schmölestraße in het Duitse Iserlohn, waar ongeveer de helft van de 400 over de wereld verspreide medewerkers is tewerkgesteld.*

dampdruknivellering in zich verenigt. Ook de met tegellijm te plaatsen afdichtingsstrook Schlüter-KERDI hoort thuis in dit rijtje.

Na de vele verbeteringen en uitbreidingen van het assortiment, waaronder de brede waaier profielen van roestvast staal, concentreert het bedrijf zich momenteel op de verkoop van het vloerconstructiesysteem Schlüter-BEKOTEC-THERM. Het gaat hier om een klimaatregelende tegelvloer, die de tegelsector nieuwe afzetmogelijkheden biedt.

‘De concurrentie altijd een stapje voor zijn, verder kijken dan je neus lang is, en problemen herkennen, oplossingen ervoor uitdokteren en aanbieden’, zo vat Werner Schlüter het recept voor zijn succes samen. Het assortiment van Schlüter-Systems KG – de huidige firmanaam – omvat ondertussen ongeveer 4.000 verschillende producten.

Dit bedrijf met zijn hoofdkantoor in Iserlohn keek al vanaf het begin over de Duitse landsgrenzen heen en bouwde ook in het buitenland zijn activiteiten uit. In Groot-Brittannië, Frankrijk, Spanje, Italië, Turkije, Canada en de VS wordt Schlüter-Systems vertegenwoordigd door eigen maatschappijen.

De Europese buurlanden en de overige buitenlandse markten worden

beleverd vanuit Iserlohn en ter plaatse door medewerkers van de buitendienst opgevolgd.

Schlüter-Systems heeft voor de tegelzetter een gloednieuw marktsegment met technische producten en systeemoplossingen aangeboord en is marktleider in dit domein. De filosofie van het bedrijf en het nauwe contact met de tegelsector weerspiegelen zich in het meest recente motto van Schlüter-Systems KG ‘Meer plezier met tegels’.

Wereldwijd zetten zich meer dan 400 medewerkers in voor de technische verbetering van de tegelbekledingen, voor de promotie van de producten en voor het succes van Schlüter-Systems, dat 30 jaar geleden begon met de ontwikkeling van de Schlüter-SCHIENE.



*Al meer dan 30 jaar hun deugdelijkheid bewezen: de profielen van Schlüter.*