

Das NMC-Magazin für Mitarbeiter und Geschäftspartner

Le magazine de NMC pour collaborateurs et partenaires commerciaux

The NMC magazine for employees and business partners

LIVE

N o . 6 5 - 0 6 / 2 0 0 7

Gemeinsam stark
L'union fait la force
Combined strength

S. 3
p. 3
p. 3

Ein Prospekt entsteht
Naissance d'un prospectus
The birth of a brochure

S. 4
p. 4
p. 4

Maßanzug für einen Tunnel
Habillage sur mesure d'un tunnel
Tailor-made for a tunnel

S. 22
p. 22
p. 22



we will succeed together

nmc

EDITORIAL



Liebe Leserinnen
und Leser,

Innovationen sind die Könige beim Bowling: Trifft man sie direkt, fallen auch die anderen Pins. Nach diesem Grundsatz arbeiten wir ständig an Innovationen, um Produkte, Verfahren und Leistungen kontinuierlich zu optimieren – bei uns, unseren Kunden und den Endabnehmern. Innovationen finden aber nicht nur in unserem Labor statt. Auch im Gespräch mit unseren Kunden werden zukünftige Produktlösungen erarbeitet. Konsequenz setzen wir diese in der Entwicklung und Produktion ebenso wie in Marketing und Vertrieb um. Kundenindividuelle Systemlösungen erschließen unseren Partnern konkreten Mehrwert durch zusätzlichen Nutzen und verbesserte Wertschöpfung. Diese aktive Markt- und Technologieforschung sichert sowohl die Wettbewerbsfähigkeit als auch das Wachstum der NMC-Gruppe. Innovation bedeutet aber auch die Erschließung neuer Marktareale. Dies stellen wir unter anderem in den Wachstumsmärkten Zentral- und Osteuropas unter Beweis.

Innovation und gelebte Marktnähe bilden den roten Faden der vorliegenden nmc-LIVE. Mit der namentlichen Integration unseres Standortes in Ettringen nutzen wir konsequent die Energie der Marke NMC. „Go East“ lautet der Einblick in die Entwicklung unserer Standbeine in der wirtschaftlichen Boom-Region jenseits von Elbe und Donau. Zwischen Anden und Pazifik setzt unsere Vertretung in Chile Maßstäbe für hochwertige Produktlösungen und Kundennähe. Für innovative Produkte stehen die eckigen Isolierprofile (S. 16/17) ebenso wie die Kollektion Art Déco nach dem Goldenen Schnitt (S. 20/21) oder die Distanzpolster mit Knick (S. 24/25). Mit dem vorgestellten Prospektkonzept beschreiten wir neue Wege des Marketings und der integrierten Kommunikation.

Auch die Menschen hinter den kleinen und großen Erfolgen kommen in dieser Ausgabe wiederum nicht zu kurz: Sie sind der Schlüssel für Innovation, Exzellenz und Wachstum. Unsere erfahrenen und neuen Mitarbeiter stellen sich laufend neuen Herausforderungen. Selbst Extremsituationen wie den Brand im April meisterten sie – gemeinsam mit der großen Schar externer tatkräftiger und kompetenter Helfer – mit Bravour. Hierfür gilt mein höchster Respekt unseren Mitarbeitern und den Menschen der Region, und ich danke allen für die aktive Hilfe und ihr Verständnis.

Hubert Bosten
CEO

Chères lectrices,
chers lecteurs,

L'innovation est la quille de tête du bowling : atteinte de plein fouet, elle abat les autres quilles. C'est ce principe qui nous fait innover constamment, pour optimiser nos produits, nos méthodes et nos services – chez nous, chez nos clients et chez le consommateur final. L'innovation ne voit pas seulement le jour dans nos laboratoires, c'est aussi dans le dialogue avec nos clients que naissent nos futurs produits. Nous en profitons systématiquement dans le développement et la production, tout comme dans le marketing et la distribution. Nos solutions personnalisées sous forme de systèmes offrent concrètement à nos partenaires une plus grande valeur ajoutée. Cette recherche active au niveau du marché et des technologies assure à la fois la compétitivité et la croissance du groupe NMC. Innover, c'est aussi conquérir de nouveaux marchés. Nous le prouvons notamment sur les marchés porteurs d'Europe centrale et d'Europe de l'Est.

L'innovation et le vécu des marchés constituent le fil rouge du présent numéro de nmc-LIVE. En intégrant notre nom dans celui du site d'Ettringen, nous mettons systématiquement à profit l'énergie de la marque NMC. « Go East » lève le rideau sur l'évolution de notre présence dans la région en pleine expansion économique située au-delà de l'Elbe et du Danube. Entre la cordillère des Andes et le Pacifique, notre partenaire chilien établit des références en matière de solutions haut de gamme. L'innovation se retrouve dans les tuyaux d'isolation de forme carrée (p. 16/17), dans la collection Art Deco inspirée du nombre d'or (p. 20/21) et dans les cales de protection prédécoupées (p. 24/25). Avec le concept de prospectus que nous présentons, nous nous engageons dans de nouvelles voies du marketing et de la communication intégrée.

Les gens qui figurent derrière ces petits et grands succès ne sont pas non plus oubliés dans ce numéro. Ce sont eux la clé de l'innovation, de l'excellence et de la croissance. Nos collaborateurs expérimentés ou nouveaux venus relèvent en permanence de nouveaux défis. Ils maîtrisent avec brio des situations extrêmes, comme l'incendie d'avril, avec l'aide active et compétente d'un grand nombre d'intervenants extérieurs. À ce titre, ces collaborateurs et les habitants de la région ont mon plus grand respect, et je les remercie tous de leur aide et de leur compréhension.

Dear Readers,

An innovation is like the kingpin in a bowling game: if you hit it right, all the other pins fall with it. This is the principle behind our on-going work on innovations. Our aim is to continuously improve our products, processes and services – for our own sake and for that of our customers. But it is not only in the laboratory that innovations are made. We also work out future solutions in direct dialog with our customers. Then we implement these ideas in development and production, and in marketing and sales. Customized solutions give our partners tangible added value through additional utility and improved net value. Such proactive research in the fields of marketing and technology is exactly what secures a competitive edge and continued growth for the NMC Group. But innovation also means opening up new market areas, as we are busy doing right now in the growth markets of Central and Eastern Europe.

Innovation and real market proximity form the central theme of this issue of nmc-LIVE. We have renamed our facility in Ettringen to make it clear that it is part of our Group so we can optimally exploit the power of the brand NMC. The article "Go East" reports on the progress we are making in establishing our position in the economic boom region east of the Elbe and the Danube. Between the Andes and the Pacific, our agent in Chile is setting standards for high-quality solutions and closeness to the customer. There are also articles on product innovations, like the square insulation profiles (p. 16/17), or the collection Art Deco based on the principle of the "golden ratio" (p. 20/21), or our new snap-off spacer pads (p. 24/25). And the brochure concept presented here illustrates the new ways we are exploring in marketing and integrated communications.

This issue also contains plenty of news about the people behind our successes, great and small. They are the key factor for innovation, excellence and growth. Our staff, whether they are old hands or new ones, are constantly rising to meet new challenges, and successfully so. They even dealt with such an extreme situation as the fire in April tremendously – thanks also to the vigorous and capable support of a host of external helpers. Our staff and the local inhabitants have my greatest respect and I would like to thank them all for their active help and their support.

Gemeinsam stark

Combined strength

„Mit der Umfirmierung der Schäfer Deckenplatten GmbH in NMC Schäfer GmbH verdeutlichen wir die Zugehörigkeit zur NMC-Gruppe“, unterstreicht Stéphane Dalimier, Geschäftsführer des zum 1. Januar 2007 umbenannten Unternehmens. Schwerpunkte des dortigen Sortiments sind Deckenplatten, Zierleisten und Isolationsmaterial aus expandiertem oder extrudiertem Polystyrol. Aber auch Trittschalldämmungen zur Verlegung unter Parkett oder Laminat werden hier produziert und über Baumärkte vertrieben.

1961 gegründet, gehört NMC Schäfer seit Sommer 2002 zur NMC-Gruppe. Eine Vielzahl unterschiedlicher Produkte wird in Ettringen an der Mosel hergestellt – Schnelligkeit und Flexibilität sind Markenzeichen der deutschen Fertigung. 60 Mitarbeiter sind hier beschäftigt. Durch die Umfirmierung der Firma sind sie nun auch formal in die NMC-Familie integriert. Und auch für die Kunden wird deutlich, dass NMC Schäfer den Erfolg der international aufgestellten NMC-Gruppe maßgeblich mitgestaltet.

« En changeant notre raison sociale de Schäfer Deckenplatten GmbH en NMC Schäfer GmbH, nous confirmons notre appartenance au groupe NMC », souligne Stéphane Dalimier, directeur général de l'entreprise rebaptisée au 1^{er} janvier 2007. La gamme actuelle est axée sur les dalles de plafond, les moulures et les isolants en polystyrène expansé ou extrudé. Des insonorisants à poser sous le parquet ou le plancher laminé sont aussi produits et distribués via les grandes surfaces de bricolage.

Fondée en 1961, NMC Schäfer fait partie du groupe NMC depuis l'été 2002. Un grand nombre de produits est fabriqué à Ettringen, sur la Moselle – rapidité et flexibilité étant les caractéristiques de la fabrication allemande. 60 personnes y travaillent. Suite au changement de nom de la société, elles sont désormais clairement intégrées à la famille NMC. Pour les clients aussi, il est clair que NMC Schäfer contribue pour une part essentielle au succès international du groupe.

L'union fait la force

“We have changed the name of Schäfer Deckenplatten GmbH into NMC Schäfer GmbH to underline the fact that it belongs to the NMC Group,” says Stéphane Dalimier, General Manager of the company, whose name was changed as of January 1st, 2007. The main product lines are ceiling tiles, decorative moldings and insulation materials made of expanded or extruded polystyrene. But the company also produces sound insulation for under-floor installation with parquet or laminates and sells this product through DIY outlets.

Founded in 1961, NMC Schäfer was acquired by the NMC Group in summer 2002. A wide range of products are manufactured at the Ettringen facility on the Mosel river. Speed and flexibility are the strengths of this German manufacturing facility. A staff of 60 are employed here. Through the change of company name, they have now all been formally integrated into the NMC group. It is also clear to the customers that NMC Schäfer contributes substantially to the success of the NMC Group on an international level.

Sitz der NMC Schäfer GmbH in Ettringen. Le siège de NMC Schäfer GmbH à Ettringen.
Site of NMC Schäfer GmbH in Ettringen.

Geschäftsführer Stéphane Dalimier. Directeur général, Stéphane Dalimier. General Manager Stéphane Dalimier.



Ein Prospekt entsteht

Naissance d'un prospectus

B **Munteres Gezwitscher aus einer raumhohen Voliere mit 15 Kanarienvögeln begrüßte das Team um Laurence Mennicken in einem Haus in Brüssel.** Monatelang hatte sie zuvor mit Stylistin Dominique Gringoire nach geeigneten Häusern für das Fotoshooting zum neuen Gesamtprospekt gesucht. Gefragt waren Häuser unterschiedlicher Lebensstile und Kulturregionen, die restauriert oder renoviert werden sollten und deren Eigentümer einer Gestaltung passend zum Prospektkonzept zustimmten. Im Stil einer Reportage werden dort auf 44 Seiten fünf Häuser nach der Gestaltung mit NMC-Produkten präsentiert.

Drei Monate erarbeiteten Stylist, Innenarchitekt und Handwerker in enger Abstimmung mit den Eigentümern Planung, Gestaltung und Umsetzung. Tägliche Absprachen unter allen Beteiligten sicherten den reibungslosen Ablauf. Parallel wurden Möbel, Bodenbeläge und Dekorartikel ausgewählt, reserviert und ihr termingerechter Transport zum Haus für das Shooting organisiert. Fotograf Christian Charlier, der seit 15 Jahren für NMC arbeitet, besichtigte und fotografierte die Räumlichkeiten zunächst in ihrem Urzustand.

Einen Tag vor dem Shooting der fertigen Objekte kamen Designer, Stylist, Maler und Handwerker, Fotograf und Assistenten, um die Aufnahmen im Detail mit Einrichtung und Beleuchtung vorzubereiten. Hier musste jeder Handgriff sitzen, denn wenige Tage später wartete das nächste Haus. Bis zu 20 Aufnahmen pro Einstellung waren manchmal erforderlich, bis ein Motiv mit allen Varianten im Kasten war. Konzentration aller war hier gefragt, um den engen Zeitplan zu erfüllen und der kreativen Umsetzung den gewünschten Charme der Leichtigkeit zu geben.

Entsprechend groß war der Schreck, als in einem der fünf Objekte am Shooting-Tag plötzlich der riesige Vogelkäfig mit seinen tirilierenden Insassen stand. Der Hauseigentümer hatte ihn wegen eines Wetterumschwungs gekauft und als Ersatzheimat für seine zuvor im Garten untergebrachten gefiederten Lieblinge in dem noch leeren Raum aufgebaut. Da der fertige Käfig nicht mehr durch die Türe passte, wurde er während des gesamten Shootings im Raum hin und her geschoben, damit er in den Aufnahmen nicht zu sehen ist.

Episoden wie diese sind Unwägsamkeiten, die das Team um Laurence Mennicken wiederholt meistern musste. Doch der Aufwand hat sich gelohnt: Rund 130 Aufnahmen wurden gemacht, 23

davon für den Prospekt letztlich verwendet. Das Ergebnis ist ein lebensnahes Nachschlagewerk, das zeigt, wie die neuen Produkte optimal eingesetzt werden können.

L'équipe de Laurence Mennicken fût accueillie par le gazouillement de 15 canaris émanant d'une grande volière dans une maison bruxelloise. Pendant plusieurs mois, avec la styliste Dominique Gringoire, elle avait recherché des maisons se prêtant aux prises de vues destinées au nouveau prospectus. La difficulté était de trouver des maisons à rénover ou à restaurer de différents styles et de régions culturelles diverses. Par ailleurs, les propriétaires devaient être disposés à accepter un aménagement de leur intérieur avec des produits NMC en ligne avec le nouveau prospectus ; cinq maisons ont ainsi été présentées sous forme d'un reportage.

La conception, les études et la mise en œuvre ont demandé trois mois de travail au styliste, à l'architecte d'intérieur et aux artisans, en étroite concertation avec les propriétaires. Des réunions quotidiennes réunissant tous les intéressés assuraient le bon déroulement des travaux. Parallèlement, il s'agissait de sélectionner des meubles, des revêtements de sol et des articles de décoration, de les réserver et d'en organiser le transport, à la date voulue, sur les lieux du shooting. Le photographe Christian Charlier, qui travaille depuis 15 ans pour NMC, a d'abord visité et photographié les locaux dans leur état d'origine.

Un jour avant le shooting, designer, styliste, peintre et artisans, photographe et assistants se retrouvaient dans la maison pour donner la touche finale aux détails de l'aménagement et de l'éclairage. Il fallait faire vite et bien, car quelques jours plus tard, c'était déjà le tour de la maison suivante. Jusqu'à 20 prises de vues par scène étaient parfois nécessaires pour « mettre en boîte » un motif avec toutes ses variantes. La concentration de tous était donc impérative pour tenir le planning serré comme pour conférer aux créations le charme et la légèreté désirés.

D'où le grand effroi de tomber subitement le jour du shooting, dans l'une des cinq maisons, sur l'immense cage à oiseaux et ses pépiements. Le propriétaire l'avait achetée suite à un changement de temps pour abriter ses amis à plumes auparavant logés dans le jardin et l'avait tout simplement montée dans la pièce encore vide.

Step by step entsteht das Prospektmotiv: vorher ... Naissance pas à pas des illustrations du prospectus : avant ... The brochure motif evolves step by step: before ...



The birth of a brochure

Comme la cage, une fois montée, ne passait plus par la porte, il ne restait plus qu'à la déplacer dans la pièce durant tout le shooting pour qu'elle n'apparaisse pas sur les photos.

De tels épisodes font partie des impondérables que l'équipe de Laurence Mennicken a dû maîtriser à plusieurs reprises. Mais le travail en a valu la peine. Quelque 130 photos ont été prises, dont 23 ont finalement été retenues pour le prospectus. Le résultat est un ouvrage de référence, montrant dans un cadre de vie réel comment utiliser de manière optimale les nouveaux produits.

.....

The lively chirping of birds from a ceiling-high aviary containing 15 canaries greeted Laurence Mennicken and her team when they arrived at a house in Brussels.

For months before, she and her stylist Dominique Gringoire had been busy finding suitable houses for photo shootings for the new brochure. They were looking for houses representing a range of lifestyles and cultural regions, houses due for renovation or decoration whose owners would agree with a design in line with the concept of the brochure. The 44 pages of the brochure will contain a reportage-style presentation of five houses decorated with NMC products.

For three whole months, the stylist, the interior designer and a team of craftsmen worked in close cooperation with the owners on planning, design and implementation. The process was smooth thanks to daily coordination between all involved. At the same time, furniture, floorings and decorations were selected, ordered, and delivered to the houses on time for the shooting sessions. Photographer Christian Charlier, who has been working for NMC for 15 years, then took a first round of photos of the rooms in their original state.

On the day before shooting the finished rooms, the designer, the stylist, painters and craftsmen, and the photographer and her assistants arrived to set up the lighting and prepare the shots in detail. They had to work quickly and efficiently, as they only had a few days until the next house was on. Sometimes, up to 20 shots were needed to get all the versions of a particular motif. Everyone had to work with intense concentration to keep to the schedule while ensuring that the photos had the creative charm and ease envisaged in the concept.

So imagine the shock when the team arrived on the day of the shooting at one of the five houses to find the huge birdcage and its wildly warbling occupants standing in the middle of the room. The owner had bought the cage because of a change in the weather and had assembled it in the still empty room as alternative accommodation for the feathered friends he normally kept in the garden. Because the assembled cage would not fit through the door, the team had to move it backwards and forwards in the room during the whole photo session to keep it out of the shots.

Episodes like this are the sort of obstacles that Laurence Mennicken and her team have to deal with repeatedly. But it was well worth the effort. About 130 photos were taken, 23 of which were actually used for the brochure. The result is a true-to-life brochure that shows how to make best use of the new products.



... nachher. ... après. ... after.

21



22



23



21

22

23

Gesichter bei NMC

Les visages de NMC

Faces at NMC



Craig Maggs

GB

Produktion im Griff

Seit Anfang des Jahres ist *Craig Maggs* neuer Produktionsleiter bei NMC UK. Der gelernte Maschinenbauingenieur bringt langjährige Erfahrung im Bereich der Fertigung von Bauprodukten aus Kunststoff mit. Seine zwei Töchter im Alter von neun und elf Jahren sowie der fünfjährige Sohn halten ihn privat auf Trab. Daneben ist Mountainbiking in den walisischen Bergen für den 36-Jährigen sportlicher Ausgleich für beruflichen Stress.

Bretagne chez NMC UK. Fort de multiples expériences acquises dans ses activités précédentes, il se voue professionnellement au maintien et au développement des grands comptes nationaux ainsi qu'à l'instauration de nouveaux partenariats. Il aime consacrer ses loisirs aux randonnées avec sa femme, Rebecca, et sa fille de 21 mois, Daisy, dans sa commune rurale de Wiltshire.



Chris Barnes

Maîtrise de la production

Craig Maggs est depuis le début de l'année nouveau chef de production chez NMC UK. Cet ingénieur mécanicien de formation apporte une longue expérience dans le domaine de la fabrication de produits en plastique pour la construction. Ses deux filles, âgées de onze et neuf ans, et son fils de cinq ans le maintiennent en forme. Le VTT sur les massifs du pays de Galles constitue pour ce sportif de 36 ans une saine compensation face au stress professionnel.

Sales in the UK

Since October, *Chris Barnes* (36) has been with NMC UK as Sales Manager DIY for the United Kingdom. He comes well-equipped with plenty of experience from previous jobs in customer support in end-consumer oriented sales. His new position involves looking after and developing key national accounts and building up new partnerships. In his free time, he loves rambling through the countryside around his Wiltshire home with his wife Rebecca and their 21-month-old daughter Daisy.



Jean-Paul Adamski

A good grip on production

Craig Maggs has been the new Production Manager at NMC UK since the beginning of the year. This graduate mechanical engineer brings many years of experience with him in the manufacture of building products from plastics. His two daughters aged nine and eleven and his five-year-old son keep him on the go at home. In addition, the 36-year-old finds mountain biking in the Welsh mountains an excellent way to offset the stress of his demanding job.

B

Einstieg

Mit *Jean-Paul Adamski* (27) stieg zum 25. September ein frischgebackener Absolvent der RWTH Aachen bei NMC ein. Als Junior Product Manager Insulation ist der gelernte Betriebswirt für die Koordination aller Produktanfragen, die Pflege der bestehenden Produktsortimente und Förderung neuer Produkte zuständig. Seinen neuen Aufgaben begegnet er gemäß seinem Motto „Neue Herausforderungen annehmen heißt Neues lernen“. In seiner Freizeit wandert er gerne und spielt Fußball.



Claudia Fröhlich

GB

Vertrieb in UK

Als Verkaufsleiter DIY für Großbritannien ist *Chris Barnes* (36) seit Oktober für NMC UK aktiv. Vielfältige Erfahrungen als Kundenbetreuer im endverbraucherorientierten Vertrieb bringt er hierfür aus seinen vorherigen Tätigkeiten mit. Während er seine berufliche Energie für den Erhalt und die Weiterentwicklung der nationalen Großkunden sowie den Ausbau neuer Partnerschaften einsetzt, verbringt er seine Freizeit am liebsten bei Wanderungen mit Ehefrau Rebecca und der 21 Monate alten Tochter Daisy in seiner ländlichen Heimat in Wiltshire.

Arrivée

Avec *Jean-Paul Adamski* (27 ans), c'est un diplômé fraîchement moulu de l'Université d'Aix-la-Chapelle qui est arrivé chez NMC le 25 septembre. Au poste de Junior Product Manager Insulation, ce gestionnaire de formation est chargé de coordonner toutes les demandes sur les produits, de faire évoluer les gammes existantes et de promouvoir les nouveaux produits. Il s'attaque à ses nouvelles missions tout en restant fidèle à ses principes : « Relever de nouveaux défis, c'est continuer d'apprendre ». Ses loisirs favoris sont la randonnée et le foot.



Eddie Bornot

Ventes au Royaume-Uni

Chris Barnes (36 ans) est depuis octobre directeur des ventes DIY pour la Grande-

Newcomer

Jean-Paul Adamski (27) joined NMC on September 25th immediately after graduating from the Technical University Aachen.



Spotlight

As Junior Product Manager Insulation, this qualified management expert is responsible for coordination of all product enquiries, maintenance of existing product lines and promotion of new products. He approaches his new duties with the motto "Accepting new challenges means learning new things". In his free time he likes hiking and playing soccer.

D Aktiv

Getreu ihrem Motto „Take it easy, but take it!“ zeigt *Claudia Fröhlich* (28) Engagement auf ganzer Linie. So ist sie nicht nur als begeisterte Helferin bei der Weinlese aktiv, sondern vertritt als Mitglied im geschäftsführenden Vorstand des Stadtmarketingvereins auch die Interessen ihres Wohnortes Bensheim. Seit Mitte August ist sie bei NMC Deutschland als Marketing Services Managerin Ansprechpartnerin für Marketinganfragen aus dem deutschen Markt. Ihre vorhergehende Erfahrung im Marketing erklärungsbedürftiger Produkte ist wertvolle Basis für den neuen Aufgabenbereich der gelernten Marketing- und Kommunikationswirtin.

Active

Fidèle à son principe « Take it easy, but take it ! », *Claudia Fröhlich* (28 ans) fait preuve d'un engagement entier. Elle ne se contente pas de participer activement aux vendanges, mais défend également les intérêts de Bensheim, sa ville de résidence, en siégeant au comité directeur de l'association pour le marketing de la ville. Depuis la mi-août, son poste de Marketing Services Manager chez NMC Allemagne en fait l'interlocutrice de choix pour les questions de marketing sur le marché allemand. Son expérience antérieure dans la promotion et la connaissance des produits est une précieuse base pour les nouvelles fonctions de cette diplômée en marketing et communication.

Active

True to her motto "Take it easy, but take it!", *Claudia Fröhlich* (28) is involved in a range of activities. Not only is she an enthusiastic helper at the grape harvest, but she also represents the interests of her home community Bensheim as a member of the city marketing association's managing board. Since mid August, she has been Marketing Services Manager at NMC Germany, where she is the contact person for marketing inquiries from the German market. Her previous

experience in marketing products which require a lot of explanation is a valuable basis for the new duties facing this qualified marketing and communications manager.

F Kundenorientierung

Die Business Unit Architecture & Design wird seit März von *Eddie Bornot* (44) unterstützt. Als neuer Außendienstmitarbeiter ist er für die Region Südwestfrankreich zuständig. 25 Jahre Vertriebs Erfahrung im Dekorationsbereich sind gute Voraussetzungen für den ehemaligen Filialleiter und kaufmännischen Mitarbeiter, um die Ziele Umsatzsteigerung und Aufbau guter Kundenbeziehungen zu erreichen. Neben Schwimmen und Kinogängen verbringt der verheiratete Vater zweier Töchter (14 und sechs Jahre) die Freizeit am liebsten mit seiner Familie.

Orientation client

Eddie Bornot (44 ans) renforce depuis mars la Business Unit « Architecture & Design » en tant que technico-commercial pour le Sud-Est de la France. 25 ans d'expérience de la distribution dans le domaine de la décoration font de cet ancien chef de succursale et indépendant l'homme idéal pour faire augmenter le chiffre d'affaires et établir d'excellentes relations commerciales avec les clients de cette région. Marié et père de deux filles (14 et 6 ans), il préfère passer ses loisirs en famille, tout en ayant une passion pour la natation et le cinéma.

Customer orientation

The Business Unit Architecture & Design has a new member of staff as of March: *Eddie Bornot* (44). As the new field agent, he is responsible for the region south-eastern France. This former branch manager and operator of his own business brings 25 years of sales experience in the decoration business with him, an excellent qualification to achieve the goal of increasing sales and developing good customer relations. Apart from swimming and going to the cinema, this father of two daughters (14 and 6) likes to spend his free time with his family.

Insgesamt 19 Jubilare und zwei Pensionäre wurden Ende Januar zum Neujahrsempfang in Eynatten eingeladen. „Ich danke Ihnen allen. Ohne Ihre langjährige Treue und Ihren Einsatz stünde NMC nicht dort, wo es jetzt steht“, würdigte Hubert Bosten, CEO, Ihren Einsatz.

„Wir wollen unseren Mitarbeitern mit diesem Empfang unsere Anerkennung zeigen“, erläuterte Personaldirektor Roger Kniebs die von der Personalassistentin Micky Kalscheuer organisierte Feier. Odette Noël und Yves Noël ließen es sich nicht nehmen, den Jubilaren und Pensionären persönlich für ihre langjährigen Dienste zu danken.

19 salariés fêtant une nouvelle décennie d'ancienneté et 2 retraités ont été invités fin janvier à la réception du nouvel an à Eynatten.

« Merci à tous. Sans votre fidélité et votre engagement, NMC ne serait pas où nous en sommes aujourd'hui », a souligné le PDG, Hubert Bosten.

« Nous voulons ainsi témoigner notre reconnaissance à nos salariés », a expliqué Roger Kniebs, directeur du personnel, le sens de cette petite fête organisée par son assistante, Micky Kalscheuer. Odette Noël et Yves Noël n'ont laissé à personne d'autre le soin de remercier les invités pour leurs longues années de bons et loyaux services.

19 people celebrating anniversaries and two retirees were invited to the New Year's reception in Eynatten at the end of January. "I would like to thank all of you.

Without your many years of loyalty and dedication, NMC would not be where it is today," said Hubert Bosten, CEO, acknowledging their commitment.

"This reception is an expression of our appreciation of our members of staff," says Personnel Manager Roger Kniebs, explaining the aim of the celebration. The event was organized by Personnel Assistant Micky Kalscheuer. Odette Noël and Yves Noël took the opportunity to extend their personal thanks to those celebrating anniversaries or retirement for their many years of service to the company.

Go East: Herausforderung Osteuropa

Go East : le défi de l'Europe de l'Est

Go East: meeting the challenge of Eastern Europe



Die Wirtschaft boomt in Russland, Polen, Tschechien und der Slowakei.

Kaufkraft und Lebensstandard entwickeln sich langsam in Richtung westliches Niveau. Mit einem speziell auf diese Märkte ausgerichteten Produktsortiment und drei eigenen Produktionsstätten ist NMC hier erfolgreich vertreten. Erklärtes Ziel ist es, durch steigende Präsenz und Produktverfügbarkeit die Marktchancen in Zentral- und Osteuropa konsequent zu nutzen. Roger Aussems, General Manager Central and Eastern Europe, sieht für alle Geschäftsbereiche der NMC-Gruppe enormes Wachstumspotenzial. Um dieses optimal auszuschöpfen, setzt er auf lokale Marktkenntnis: Die Geschäftsführer der NMC-Werke in Polen und Tschechien waren zuvor Kunden von NMC.

Im südpolnischen Zabrze produziert ein 30-köpfiges Team um Geschäftsführer Bogdan Kmiecik Isolationsprodukte. Grundstein für die offensive Wachstumspolitik in Zentraleuropa ist der Aufbau einer neuen Produktionsstätte und einer lokalen Verkaufsorganisation als Ausdruck der Gesamtkompetenz für alle Geschäftsbereiche. Hauptabsatzmärkte sind neben Polen die Ukraine, Tschechien, Rumänien, Russland, Ungarn, Serbien und Kroatien. Optimistisch blickt Bogdan Kmiecik in die Zukunft: „Mit der Investition in ein neues Werk mit integrier-

ter Lagerhalle rüsten wir uns mit modernsten Produktionsmethoden und Kapazitätsausweitungen für heutige und künftige Marktanforderungen.“

In Chomutov, 100 Kilometer nordwestlich von Prag, werden geprägte und extrudierte Deckenplatten produziert. Ein Team von 15 Mitarbeitern ist hier unter der Leitung von Pavel Sojka für die Hauptabsatzmärkte Tschechien, Ex-Jugoslawien und Polen im Einsatz.

80 Kilometer östlich von Bratislava liegt Sala. Hier unterhält NMC ein 500 m² großes Lager. Von hier aus werden die Hauptabsatzmärkte Slowakei und Ungarn mit einem siebenköpfigen Team bedient. Pavel Sojka, der sich mit Roger Aussems die Geschäftsführung in Tschechien und der Slowakei teilt, verfolgt ehrgeizige Ziele: „Durch die lokale Präsenz kann NMC künftig internationalen DIY-Baumarktketten einen globalen Service bieten.“

In Shugarova, 100 Kilometer südlich von Moskau, produziert NMC in einer 1.500 m² großen Produktionshalle Deckenplatten und PS-Leisten: sieben Tage pro Woche, 340 Tage im Jahr. Eine Druckanlage für PS-Schaumrollen sowie zwei Lagerhallen mit insgesamt 4.500 m² Lagerfläche verdeutlichen den Stellenwert dieses Werks:

134 Mitarbeiter unter der Leitung von Geschäftsführer Aleksej Leppänen haben große Pläne: Installation einer zweiten Extrusionslinie für extrudierte Leisten – angesichts des wachsenden russischen Marktes durchaus realistisch.

Auch in Budapest und Bukarest betreibt NMC Verkaufsbüros. Hier betreuen Tamas Nagy und Dorin Coman die südosteuropäischen Märkte. In Kiew ist NMC Ukraine der jüngste Standort in Osteuropa. Seit dem 1. Mai leitet dort der langjährige Verkaufsmitarbeiter der Business Unit Architecture & Design, Sergey Kamenski, 35, die Geschäfte. Unterstützt wird er von Gennady Zenchenko, Verkaufsmanager Insulation.

La Russie, la Pologne, la République tchèque et la Slovaquie sont en pleine expansion économique.

Le pouvoir d'achat et le niveau de vie s'y rapprochent progressivement de ceux des pays occidentaux. NMC y est représenté avec succès par une gamme de produits spécialement axée sur ces marchés et par trois sites de production. L'objectif déclaré est de mettre systématiquement à profit les opportunités qui s'offrent en Europe de l'Est par une plus grande présence et une meilleure disponibilité des produits. Pour Roger Aussems, General Manager Central



Der NMC-Messestand auf der MosBuild im April. Le stand NMC au salon MosBuild en avril.
The NMC exhibition stand at the MosBuild trade show in April.



and Eastern Europe, il y a dans ces pays un énorme potentiel de croissance pour toutes les divisions du groupe NMC. Pour le mobiliser de manière optimale, il mise sur la connaissance des marchés locaux : les directeurs des usines NMC de Pologne et de République tchèque étaient auparavant clients de NMC.

À Zabrze, dans le Sud de la Pologne, une équipe de 30 personnes réunies autour du directeur, Bogdan Kmiecik, fabrique des produits d'isolation. La politique offensive de croissance en Europe centrale s'appuie sur la mise en place d'un nouveau site de production et d'un réseau commercial local témoignant de la compétence de toutes les divisions. Les principaux marchés visés sont, outre la Pologne, l'Ukraine, la République tchèque, la Roumanie, la Russie, la Hongrie, la Serbie et la Croatie. C'est avec optimisme que Bogdan Kmiecik voit l'avenir : « En investissant dans une nouvelle usine intégrant un entrepôt, nous nous dotons de méthodes de production ultramodernes et d'extensions de capacités qui nous permettent de répondre aux demandes actuelles et futures des marchés. »

À Chomutov, à 100 km au nord-ouest de Prague, une unité produit des dalles de plafond extrudées et moulurées. Une équipe de 15 personnes est ici à pied d'œuvre sous la direction de Pavel Sojka, avec la République tchèque, l'ex-Yougoslavie et la Pologne pour principaux débouchés.

Sala est à 80 km à l'est de Bratislava. NMC y possède un entrepôt de 500 m². C'est de là qu'une équipe de 7 personnes approvisionne les marchés de la Slovaquie et de la Hongrie. Pavel Sojka, qui se partage avec Roger Aussems la direction des activités en République tchèque et en Slovaquie, poursuit des objectifs ambitieux : « Par sa présence locale, NMC pourra à l'avenir proposer un service global aux grandes surfaces internationales du DIY. »

À Shugarova, à 100 km au sud de Moscou, NMC produit dans un atelier de 1 500 m² des dalles de plafond et des moulures en PS : 7 jours sur 7 et 340 jours

par an. Une unité de production de rouleaux de mousse PS ainsi que deux entrepôts d'une superficie totale de 4 500 m² illustrent bien l'importance de cette usine. Les 134 personnes travaillant sous la houlette du directeur, Aleksei Leppänen, ont de grands projets : l'installation d'une seconde ligne d'extrusion de moulures – une approche parfaitement réaliste au vu de la croissance du marché russe.

NMC a également des agences commerciales à Budapest et à Bucarest. Tamas Nahy et Dorin Coman s'y occupent des marchés du Sud-Est de l'Europe. À Kiev, NMC Ukraine est la plus récente implantation en Europe de l'Est. Sergey Kamenski, 35 ans, collaborateur de longue date de la Business Unit « Architecture & Design », y dirige les affaires depuis le 1^{er} mai. Il est assisté de Gennady Zenchenko, responsable des ventes « Isolation ».

.....

The economies of Russia, Poland, the Czech Republic and Slovakia are booming, with buying power and standards of living slowly catching up to Western levels. NMC is well represented in these markets with three production facilities and a specially tuned product range. The explicit objective is to increase presence and availability of products in order to take advantage of the market potentials in Central and Eastern Europe. There is enormous growth potential in these markets for all divisions of the NMC Group, according to Roger Aussems, General Manager Central and Eastern Europe. He believes that local knowledge of the markets is the key to optimal exploitation of the chances. Accordingly, the general managers of the NMC works in Poland and the Czech Republic are both former customers of NMC.

In Zabrze in Southern Poland, insulation products are manufactured by a team of 30 under the leadership of general manager Bogdan Kmiecik. Growth strategy in Central Europe is based on the creation of a new production facility and a local sales network. This will reflect the all-round competence of all business units. In addition to Poland, the key markets include the Ukraine,

the Czech Republic, Rumania, Russia, Hungary, Serbia and Croatia. Bogdan Kmiecik sees a bright future ahead. "Investment in a new works with warehouse facilities will give us the latest production standards and the extra capacity we need to meet present and future market demands."

In Chomutov, 100 kilometers north west of Prague, the local facility produces embossed and extruded ceiling tiles. Here, the main markets catered for by Pavel Sojka and his staff of 15 are the Czech Republic, former Yugoslavia and Poland.

In the city of Sala, 80 kilometers east of Bratislava, NMC has a 500 m² warehouse from which a seven-strong team serves Slovakia and Hungary. Pavel Sojka, who co-manages operations in the Czech Republic and Slovakia with Roger Aussems, has ambitious goals. "Our local presence will enable NMC in future to provide a global service to international DIY chains."

In Shugarova, 100 kilometers south of Moscow, NMC maintains a 1,500 m² production hall where ceiling tiles and polystyrene moldings are produced seven days a week, 340 days a year. With a press for polystyrene foam rolls and two warehouses providing a total of 4,500 m² storage space, this is already a very important facility. But general manager Aleksei Leppänen and his staff of 134 are thinking even bigger. They plan to install a second extrusion line for extruded moldings – a realistic strategy considering the rapid growth rate of the Russian market.

NMC also has sales offices in Budapest and Bucharest, where Tamas Nagy and Dorin Coman serve the South-Eastern European markets. The latest location to be set up in Eastern Europe is NMC Ukraine in Kiev. Sergey Kamenski, 35, for many years a member of the Business Unit "Architecture & Design" sales team, has been running operations there since May 1st, supported by Gennady Zenchenko, Sales Manager Insulation.



Roger Aussems (2. von links) mit NMC-Mitarbeitern aus Zentral- und Osteuropa. Roger Aussems (2^e à gauche) en compagnie de représentants NMC d'Europe centrale et d'Europe de l'Est. Roger Aussems (2nd from the left) with NMC staff from Central and Eastern Europe.

Who is who?

Helmut Dericum

Die ersten Bäume pflanzte Helmut Dericum, 52, bereits vor 33 Jahren auf dem Betriebsgelände, da er schon zu Zeiten der Chocolaterie Jacques als Gärtner auf dem heutigen NMC-Gelände tätig war. Seit 24 Jahren gehört er zur großen NMC-Familie und ist mit jedem Strauch und Baum in Eynatten per Du. Seit einigen Jahren ist er eigenverantwortlich für den Unterhalt der Beete, das Schneiden der Bäume und Sträucher, den Winterdienst und alle Bepflanzungen zuständig. Von morgens früh bis in den späten Nachmittag arbeitet der gelernte Gartengestalter und Blumenbinder im Freien. Seinen Beruf hat er aus Liebe zur Natur gewählt, denn alle Jahreszeiten sind für Helmut Dericum schön und interessant. „Ich könnte nicht in einer Halle arbeiten“, sagt er und genießt sowohl die Stille als auch die unzähligen Geräusche der Natur. Er hält alle Vogelstimmen auseinander und beobachtet mit Freude regelmäßige Gäste wie Kraniche, Füchse, Rehe und Dachse auf dem Gelände.

Auch in seiner Freizeit ist der leidenschaftliche Hobby-Fotograf naturverbunden. Für seine Tier- und Naturmotive reist er im Urlaub mit Vorliebe in die italienischen Alpen, um zu wandern und mit seiner Kamera seltene Tiere und Pflanzen einzufangen. Aber auch in den Wäldern Ostbelgiens fotografiert er regelmäßig. Geduld ist bei der Ausübung seines Hobbys eine wesentliche Tugend des Junggesellen: Bereits bis zu sechs Stunden harrt er sogar vor einem Murmeltierbau aus, um das Tier zu fotografieren.

> Welches Buch liegt auf Ihrem Nachttisch?

Immer eine Naturzeitschrift sowie das Wald- und Wiesen-Lexikon.

> Welchen Film haben Sie zuletzt im Kino gesehen?

Ich schaue mir am liebsten interessante Naturfilme im Fernsehen an.

> Treiben Sie Sport? Welchen?

Ich gehe gerne spazieren oder fahre mit dem Fahrrad den Rhein entlang. Natürlich habe ich meine Kamera immer dabei.

> Welche Musik hören Sie gerne?

Mir gefällt insbesondere instrumentale und klassische Musik.

> Wenn Sie drei Wünsche hätten, was würden Sie sich wünschen?

Gesundheit, dass ich meinen Humor behalte und dass die Menschheit mehr auf die Natur achtet.

> Was möchten Sie in zehn Jahren tun?

Am liebsten möchte ich immer noch als Gärtner bei NMC arbeiten können.

> Worüber können Sie lachen?

Ich kann über alles lachen, sogar über mich selber.

> Wen hätten Sie gerne persönlich kennengelernt?

Andreas Kieling, Jugendbuchautor und Filmemacher, und Ferdinand



Helmut Dericum

von Raesfeld. Er schrieb 1899 die Biografie über Rotwild. Seine damaligen Erkenntnisse wurden heute durch die Gentechnik bestätigt.

> Ihre Wünsche für NMC?

Ich wünsche mir, dass alle Hand in Hand zusammenarbeiten, wie in der Natur, denn Wachstum braucht überall Pflege.

Les premiers arbres, Helmut Dericum, 52 ans, les a déjà plantés voici 33 ans sur le terrain de l'entreprise, car il travaillait déjà comme jardinier, à l'époque de la Chocolaterie Jacques, sur le site actuel de NMC. Il fait partie depuis 24 ans de la grande famille NMC et connaît depuis leur plus tendre enfance chacun des arbustes et des arbres d'Eynatten. Depuis quelques années, c'est lui qui est responsable de l'entretien des parterres, de la coupe des arbres et arbustes, du service hivernal et de toutes les plantations. De bon matin jusqu'à tard dans l'après-midi, ce jardinier-paysagiste et fleuriste de formation travaille à l'air libre. C'est par amour de la nature qu'il a choisi son métier, car pour Helmut Dericum, toutes les saisons sont belles et intéressantes. « Je ne pourrais pas travailler en atelier », dit-il, savourant à la fois le silence et les innombrables bruits de la nature. Il sait distinguer tous les chants d'oiseaux et observe avec plaisir les grues, renards, chevreuils et blaireaux rendant régulièrement visite à l'entreprise.

Dans ses loisirs également, le passionné de photo est proche de la nature. Ses vacances le mènent avec prédilection dans les Alpes italiennes, pour des randonnées et des prises de vues d'animaux et de plantes rares. Mais les forêts de l'Est de la Belgique sont aussi son terrain de chasse photographique. La patience est, dans l'exercice de son hobby, une qualité essentielle de ce célibataire : il lui est déjà arrivé de rester six heures à l'affût devant un terrier de marmotte pour photographier l'animal.



> **Quel est le livre que vous avez sur votre table de nuit ?**

Toujours une revue sur la nature ainsi que le dictionnaire des champs et forêts.

> **Quel est le dernier film que vous avez vu au cinéma ?**

Je préfère regarder les films intéressants sur la nature à la télévision.

> **Faites-vous du sport ? Lequel ?**

J'aime bien marcher ou faire du vélo le long du Rhin. Bien entendu, j'ai toujours mon appareil photo avec moi.

> **Quel genre de musique aimez-vous écouter ?**

Ce qui me plaît, c'est notamment la musique instrumentale et classique.

> **Si vous aviez trois vœux à formuler, quels seraient-ils ?**

La santé, que je conserve mon humour et que l'homme fasse davantage attention à la nature.

> **Qu'est-ce que vous aimeriez faire dans dix ans ?**

De préférence, pouvoir encore travailler comme jardinier chez NMC.

> **Qu'est-ce qui peut vous faire rire ?**

Je peux rire de tout, y compris de moi-même.

> **Qui auriez-vous aimer connaître personnellement ?**

Andreas Kieling, auteur de livres pour la jeunesse et cinéaste, ainsi que Ferdinand von Raesfeld. C'est lui qui a écrit en 1899 la biographie du cerf et du chevreuil. Ses découvertes de l'époque sont aujourd'hui confirmées par la génétique.

> **Vos vœux pour NMC ?**

Je souhaite que tous travaillent main dans la main, comme dans la nature, car pour faire grandir, il faut partout entretenir.

.....

It was 33 years ago that Helmut Dericum, 52, planted his first tree on NMC company grounds. Back then, he was already working as a gardener at a time when today's NMC premises were still the Chocolaterie Jacques. For the last 24 years he has been part of the great NMC family and knows every single shrub and tree in Eynatten by name. For a good few years now he has been in charge of looking after the flower beds, pruning the trees and shrubs, winter maintenance and all the planting. From early morning until late afternoon, this trained gardener and flower arranger is at work in the open air. Helmut Dericum chose his profession for love of nature. He has a deep appreciation of the beauty and fascination of all four seasons. "I could never work in a production hall," he says. What he really enjoys is the tranquility and yet also the countless sounds of nature. He can tell the difference between all the various birdcalls and delights in observing all the regular visitors to the grounds like cranes, foxes, deer and badgers.

In his free time, too, this passionate amateur photographer keeps in close touch with nature. In search of animal or landscape motifs, he loves holidaying in the Italian Alps, where he goes on

hikes to capture shots of rare fauna and flora with his camera. But he also goes on regular photo-safaris in the forests of eastern Belgium. Patience is a crucial virtue in the pursuit of this bachelor's hobby! He has been known to hold his position for up to six hours in front of a groundhog's den to get a shot of the animal.

> **What book is on your bedside table?**

Always a magazine on nature and my field-and-forest lexicon.

> **What was the last movie you saw at the cinema?**

I prefer to watch interesting movies on nature on the television.

> **Do you do any sports?**

I love going for walks or riding my bicycle along the river Rhine. And, of course, I always take my camera with me.

> **What kind of music do you like?**

I particularly like instrumental and classical music.

> **If you had three wishes, what would you wish for?**

Good health, that I keep my sense of humor, and that people show more respect for nature.

> **What would you like to be doing in ten years?**

Most of all I'd like to still be working as a gardener at NMC.

> **What makes you laugh?**

I can laugh about anything, even about myself.

> **What famous person would you like to meet or have met?**

Andreas Kieling, film maker and children's author, and Ferdinand von Raesfeld. In 1899, he wrote a biography of red deer. His findings at that time have now been confirmed by genetic sciences.

> **What do you wish for NMC?**

I would wish that everyone works hand in hand, just like in nature, because growth needs care, wherever it takes place.

Mit Blick nach vorne

Tourné vers l'avenir

„Für den Ernstfall gerüstet“ titelte die nmc-LIVE in Ausgabe 2 – nicht ahnend, wie schnell die Simulation Realität würde. Ein Großbrand vernichtete im April die Hälfte der Lagerhalle 10 in Eynatten. Mehr als 150 Feuerwehrleute aus elf Ortschaften waren dabei im Einsatz, zweieinhalb Stunden nach Ausbruch war das Feuer unter Kontrolle. Dank des perfekt funktionierenden Notfallplans und regelmäßiger Übungen der Feuerwehren bei NMC konnte ein Übergreifen der Flammen auf das benachbarte Lager und die unmittelbar angrenzenden Produktionsbereiche verhindert werden. Menschen kamen nicht zu Schaden und auch die Umwelt war zu keinem Zeitpunkt gefährdet. Nur vier Stunden nach dem Brand wurde die Produktion wieder aufgenommen.

6.000 Quadratmeter Lager mit Nomafoam-Produkten brannten vollkommen aus. Unmittelbar nach dem Ausbruch des Feuers wurden alle Mitarbeiter evakuiert. Dies funktionierte ebenso reibungslos wie die Löscharbeiten. „Unsere Sicherheitspläne haben sich hervorragend bewährt. Jeder wusste, was er zu tun hatte“, lautet das Fazit des zuständigen Geschäftsführers Benelux Bernd Vorhagen. Um kurz nach 11 Uhr brach das Feuer in der Halle aus, in der 2001 das 50-jährige Firmenjubiläum gefeiert wurde. Die enorme Hitzeentwicklung brachte die Decke zum Einsturz. Der durch eine Brandschutzwand getrennte zweite Hallenteil blieb dank des beherzten Einsatzes der Rettungskräfte unversehrt. Dennoch beträgt der durch den Brand entstandene Schaden mehrere Millionen Euro. Aus Sicherheitsgründen wurde die zerstörte Halle inzwischen abgerissen und mit dem Wiederaufbau begonnen. Bis zum Jahresende soll dieser abgeschlossen sein und die neue Halle – ausgestattet mit modernsten Warenwirtschaftssystemen – wieder komplett genutzt werden.

Yves Noël, Hauptaktionär und Präsident des NMC-Verwaltungsrats, dankte den Einsatzkräften und Mitarbeitern für ihre schnelle und umsichtige Unterstützung. „Unser wichtigstes Ziel war, dass niemand verletzt und die Umwelt geschützt wurde. Durch den tatkräftigen Einsatz aller Beteiligten ist dies gelungen.“ Auch den Anwohnern dankte er ausdrücklich für ihr Verständnis.

Hubert Bosten, CEO, erreichte die Nachricht vom Brand auf einer Dienstreise in den USA. Unverzüglich veranlasste er die Benachrichtigung von Kunden und Lieferanten. „Sie brachten viel Verständnis für die Situation mit“, dankt er den Geschäftspartnern für ihr Vertrauen. „Durch Rückgriff auf unsere Produktionskapazitäten in England und bereitwillig geleistete Überstunden unserer Belegschaft in Belgien konnten wir den Verlust des Lagerbestandes dann auch relativ zeitnah kompensieren.“

Im Rahmen der NMC-Strategie FUTURUM, wir berichteten, wurde im vergangenen Jahr der Servicegrad erheblich ausgeweitet. „Der Warenbestand bei NMC ist generell komfortabel. Auch das hat zur schnellen Entschärfung der Situation beigetragen“, erläutert Hubert Bosten. „Die Grundsteinlegung der Hallen 16/17, also weitere 10.000 Quadratmeter Produktions- und Lagerhalle, stellt den kontinuierlichen Ausbau unserer Kapazitäten auch weiterhin sicher: ein wichtiger Schritt zur Zufriedenheit unserer Kunden.“

« Parés à toute urgence », titrait le n° 2 de nmc-LIVE – sans imaginer que la simulation devait vite devenir réalité. Un grand incendie a, en effet, détruit en avril la moitié de l'entrepôt 10 à Eynatten. Plus de 150 pompiers de 11



Rauchwolken über Eynatten. Panaches de fumée sur Eynatten. Pall of smoke rising over Eynatten.



Die Löscharbeiten. L'intervention des pompiers. Firefighters at work.



Lagebesprechung vor Halle 10. Point de la situation devant l'atelier 10. Firemen discuss the situation in front of Hall 10.

Looking forward

localités étaient à pied d'œuvre pour combattre le feu, maîtrisé au bout de deux heures et demie. Le parfait fonctionnement du plan d'urgence et les exercices réguliers des pompiers chez NMC ont permis d'éviter que les flammes ne se propagent à l'entrepôt voisin et aux ateliers de production attenants. Aucun blessé n'a été à déplorer, et l'environnement n'a été à aucun moment en danger. La production a repris quatre heures seulement après l'incendie.

6 000 m² d'un entrepôt de produits Nomafoam ont été la proie des flammes. Le personnel a été évacué tout de suite après le départ du feu. Tout a parfaitement fonctionné, l'évacuation comme les travaux d'extinction. « Nos plans de sécurité ont fait la preuve de leur excellence. Chacun savait ce qu'il avait à faire », résume le directeur Benelux, Bernd Vorhagen. Le feu s'est déclaré peu après 11 heures dans le bâtiment dans lequel avait été fêté en 2001 le 50^e anniversaire de l'entreprise. L'énorme dégagement de chaleur a vite fait s'écrouler le plafond. La seconde partie du bâtiment, séparée par un mur coupe-feu, est restée intacte grâce à l'intervention courageuse des sauveteurs. Le sinistre se monte néanmoins à plusieurs millions d'euros. Pour des raisons de sécurité, le bâtiment détruit a été entre-temps démolit et est en cours de reconstruction. Les travaux doivent s'achever d'ici la fin de l'année, avec remise en service complète du nouveau bâtiment – équipé de systèmes de gestion de stocks ultramodernes.

Yves Noël, principal actionnaire et président du conseil d'administration de NMC, a remercié les pompiers et les salariés de leur aide à la fois rapide et efficace. « Notre objectif prioritaire était d'éviter tout blessé et de protéger l'environnement. Nous y sommes parvenus grâce à l'engagement de tous les participants. » Il a aussi remercié expressément les riverains de leur compréhension.

Hubert Bosten, CEO, a reçu la nouvelle de l'incendie au cours d'un voyage aux États-Unis. Il a immédiatement fait le nécessaire pour que les clients et les fournisseurs en soient avertis. « Ils ont fait preuve de beaucoup de compréhension pour la situation », indique-t-il en remerciement. « Le recours à nos capacités de production en Angleterre et aux heures supplémentaires que notre personnel a bien voulu accepter nous a permis de compenser assez vite le stock perdu. »

La stratégie FUTURUM de NMC – nous en avons parlé – a amélioré considérablement le degré de service l'année dernière. « Les stocks de NMC sont généralement confortables. Cela a aussi contribué à débloquer rapidement la situation », explique Hubert Bosten. « La pose de la première pierre des bâtiments 16/17, soit 10 000 m² supplémentaires de production et d'entreposage, continue d'assurer le développement continu de nos capacités : une étape importante vers la satisfaction de nos clients. »

.....

“Well prepared for emergencies” was the title of an article in the 2nd issue of nmc-LIVE – and who would have guessed that the simulation would so soon become reality. In April, a fire destroyed half of Warehouse 10 in Eynatten. More than 150 firefighters from eleven neighboring communities turned out in swift response and had the fire under control just two and a half hours after it broke out. The flames were prevented from spreading to adjacent production areas thanks to a superbly efficient emergency plan and the regular drills held by the fire brigade at NMC. There were no casualties and at no time was there a threat to the environment. Production was resumed just four hours after the fire.



Hubert Bosten

Yves Noël

The fire gutted 6,000 square meters of warehouse space with Nomafoam products. All the staff were evacuated immediately after the fire broke out. The evacuation went just as smoothly as the firefighting. “Our security plans worked brilliantly. Everyone knew what to do,” Bernd Vorhagen, the responsible works manager Benelux, sums up. It was shortly after 11 am when the fire broke out in the very hall where the company had celebrated its 50th anniversary in 2001. The enormous build-up of heat caused the roof to collapse. The other section of the hall, separated from the affected part by a fire wall, remained unscathed thanks to the valiant actions of the emergency services. Nevertheless, the damage caused by the fire amounts to several million euros. In the meantime, the damaged hall has been demolished for safety reasons, and construction has already begun on a new hall. Completion is scheduled for the end of the year, when the new hall, equipped with the latest inventory control systems, will go into full operation.

Yves Noël, principal shareholder and Chairman of the NMC Board, thanked the firemen and the staff for their swift and considerate response. “Our prime objective was that no-one should come to harm and that the environment be protected. The vigorous support of all involved made this possible.” He also thanks the local residents for their cooperation.

Hubert Bosten, CEO, received news of the fire while on a business trip in the USA. He immediately ordered that customers and suppliers should be informed. “They showed great sympathy for the situation,” he says, thanking the business partners for their loyalty. “Through recourse to our production capacities in England and thanks to the overtime our staff in Belgium readily provided we were able to make up for the loss of warehouse stock relatively quickly.”

As we reported, service level was substantially extended last year in the framework of the NMC strategy FUTURUM. “NMC generally has a comfortable margin of stock on hand, and that also helped to alleviate the situation quickly,” Hubert Bosten explains. “Laying the foundations for Halls 16/17, a further 10,000 square meters of production and storage area, is a clear signal that we are continually expanding our capacities: an important step towards customer satisfaction.”

Zwischen Anden und Pazifik

Entre les Andes et le Pacifique

Between the Andes and the Pacific

☉ **Als längstes Land der Welt ist Chile mit seinen vielfältigen Klima- und Vegetationszonen beehrtes Reiseziel für Abenteuer- und Naturreisende.** 6.880 Meter hohe Andengipfel, Wüste, Steppe, tropischer Regenwald – das Spektrum ist beeindruckend. Als weltweit führender Kupferlieferant, rund ein Drittel des Weltbedarfs kommt aus dem Andenstaat, und einer der sechs größten Weinproduzenten der Welt gilt Chile zugleich als Wirtschaftswunderland Lateinamerikas. 16,2 Millionen Menschen leben dort, 5,5 Millionen von ihnen in der Hauptstadt Santiago.

1983 wurde hier das Familienunternehmen Empresas Busel gegründet, mit 4,1 Millionen Euro Umsatz in 2006 einer der Branchenführer und erfolgreiche Vertretung von NMC in Chile. Mit einem eigenen Vertriebsnetz deckt Empresas Busel unter der Führung von Roberto Busel (48) das gesamte Landesgebiet ab. Alejandro Beaumont leitet den Vertrieb an Lieferanten und Verarbeiter, Claudio Mujica betreut den Einzelhandel. Regelmäßige Trainings mit Kunden und Mitarbeitern sichern die fachgerechte Anwendung der NMC-Produkte.

20 Container PS- und PU-Profilen markierten Ende 1990 den Beginn einer fruchtbaren Zusammenarbeit mit NMC. Schnell eroberten die dekorativen Leisten und Rosetten den chilenischen Markt. NOMASTYL®- und DECOFLAIR®-Zierprofile sind bis heute stark gefragt. Als kreativer Partner für Architekten und Innenarchitekten einerseits und fachkundiger Berater für den Heimwerkermarkt auf der anderen Seite ist Empresas Busel heute Chiles führende Adresse für hochwertige Profile. Ein mobiler Showroom betreut die Kunden in allen Fragen zu Produkt und Verarbeitung.

Mit COMFY® startet Empresas Busel nun mit einem weiteren Erfolgsprogramm der Schaumprofis aus Belgien. Insbesondere für die COMFY®- und FLORI®-Sortimente sieht Roberto Busel interessante Perspektiven im Andenstaat.

Pays le plus long du monde, s'étendant de la Terre de Feu aux tropiques, le Chili est une destination prisée des amateurs d'aventures et de nature par ses multiples zones de climat et de végétation. L'éventail des paysages est impressionnant : désert, steppe, forêt tropicale. Le Nevados Ojos del Saladoculmine culmine à 6 880 m dans la cordillère des Andes. Le Chili est le premier fournisseur mondial de cuivre pour environ un tiers des besoins, il fait partie des six premiers producteurs de vin au monde. Le Chili, peuplé de 16,2 millions d'habitants, dont 5,5 millions vivent dans la capitale, Santiago, est considéré en Amérique latine comme le pays du miracle économique.

C'est en 1983 qu'a été créée l'entreprise familiale Empresas Busel, l'un des leaders du secteur, avec un chiffre d'affaires de 4,1 millions d'euros. Cette entreprise est le représentant de NMC au Chili. Disposant de son propre réseau, Empresas Busel couvre sous la direction de Roberto Busel (48 ans) l'ensemble du territoire national. Alejandro Beaumont dirige le secteur des ventes aux grossistes et artisans, Claudio Mujica s'occupe des détaillants. Des sessions régulières de formation pour les clients et les employés assurent la bonne mise en œuvre des produits NMC.

20 containers de profilés de PS et PU ont marqué, fin 1990, le début d'une coopération fructueuse avec NMC. Les moulures et rosaces décoratives ont vite conquis le marché chilien. Les moulures NOMASTYL® et DECOFLAIR® sont jusqu'à ce jour très demandées. Partenaire créatif des architectes d'intérieur et d'extérieur, d'une part, et précieux conseiller technique des bricoleurs, d'autre part, Empresas Busel est aujourd'hui la première adresse au Chili pour les profilés haut de gamme. Un showroom mobile répond à toutes les questions des clients sur les produits et leur mise en œuvre.

Avec COMFY®, Empresas Busel se lance désormais dans une nouvelle gamme à succès des professionnels belges de la mousse. C'est en particulier pour les gammes COMFY® et FLORI® que Roberto Busel voit s'ouvrir des perspectives intéressantes au pays des Andes.



Blick auf die Skyline von Santiago de Chile. Vue de la « skyline » de Santiago du Chili. The skyline of Santiago de Chile.

It is the world's longest country. Chile has a wide variety of climatic zones and vegetation which make it a popular destination for travelers seeking adventure and natural beauty. Andean peaks up to 6,880 meters high, deserts, steppe, tropical rainforest – the geographical diversity is spectacular. This country in the Andes is the world's leading supplier of copper, providing about a third of world demand. It is also one of the world's six largest wine producers. Chile ranks as Latin America's economic miracle. 16.2 million people live there, 5.5 million of them in the capital city Santiago.

In 1983, the family business Empresas Busel was founded here, and with 4.1 million euros turnover in 2006, is now an industry leader and a successful NMC agent in Chile. Empresas Busel, led by Roberto Busel (48), has its own sales network covering the whole national territory. Alejandro Beaumont is in charge of distribution to suppliers and processors, while Claudio Mujica looks after retail business. Regular training sessions with clients and staff ensure that NMC products are applied properly.

20 containers full of PS and PU profiles delivered at the end of 1990 marked the beginning of this fruitful cooperation with NMC. The decorative cornices, covings, and ceiling centers swiftly took the Chilean market by storm. NOMASTYL® and DECOFLAIR® decorative moldings remain in high demand to this day. As a creative partner for architects and interior designers on the one hand, and as expert advisers for the DIY market on the other, Empresas Busel is Chile's leading address for high-quality moldings. A mobile showroom caters for all customers' questions about products and processing.

With COMFY®, Empresas Busel is now launching yet another successful product line of the extrusion experts from Belgium. Roberto Busel sees a very bright future, especially for the COMFY® and FLORI® lines, in this country in the Andes.



Der Präsidentenpalast in Chile. Le palais présidentiel chilien. The President's Palace in Chile.



Der Firmensitz von Empresas Busel. Le siège d'Empresas Busel. Company headquarters of Empresas Busel.



Geschäftsführer Roberto Busel. Directeur général, Roberto Busel. General Manager Roberto Busel.



Runde Rohre werden eckig

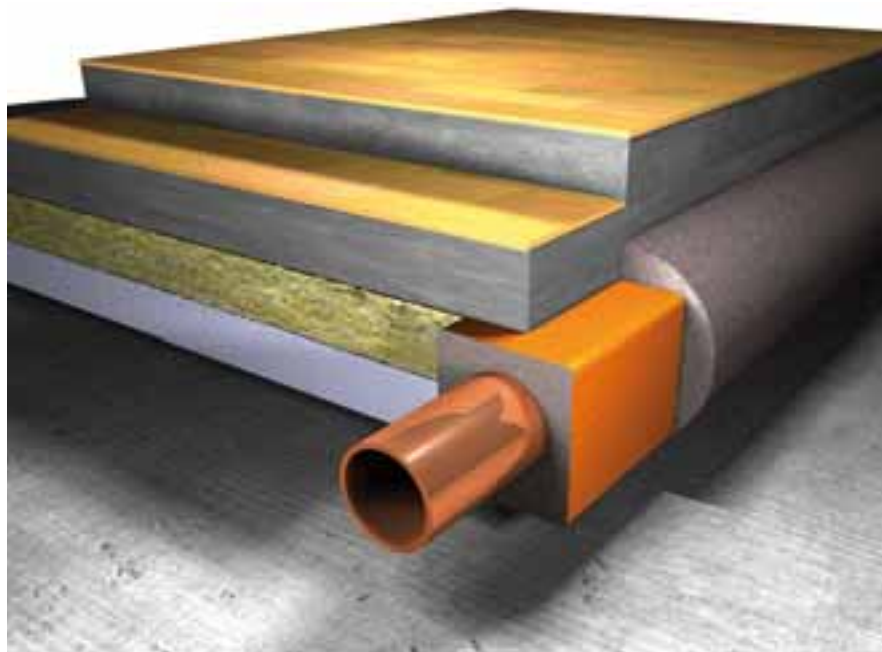
La quadrature du cercle

Round pipes get squared up

B Spontan überzeugt war Winfried Richter, Projektleiter der Firma Heika Heizungsbau in Köln, von exzentroflex® compact, der neuen exzentrisch extrudierten Rohr-Isolierung von NMC. Die Weiterentwicklung des bewährten Isolationsprodukts exzentroflex® punktet gleich mit einer ganzen Reihe von Vorteilen. Augenfälligster ist die rechteckige Form. Hierdurch passt sich das isolierte Rohr noch besser in den Estrichunterbau ein, wodurch das Risiko von Estrichschwachstellen, die zu Schallbrücken führen können, minimiert wird. Die exzentrische Form des Profils ermöglicht eine vollwertige Dämmung zur Kaltseite bei gleichzeitiger Reduktion der Aufbauhöhe des Fußbodens durch die zum Raum hin reduzierte Dämmschicht. Durch die geraden Außenkanten noch schmaler als das Vorgängerprodukt, erlaubt exzentroflex® compact eine deutlich engere, kippstabile Rohrverlegung. Zusätzliches Plus ist die noch weiter verbesserte Widerstandsfähigkeit der orangefarbenen Außenhaut gegenüber Beschädigungen auf der Baustelle. Anders als Wettbewerbsprofile wird exzentroflex® compact nicht aus mehreren Einzelschichten aufwendig hergestellt, sondern bei gleichzeitiger Ummantelung extrudiert. Das macht das neue Produkt wesentlich kostengünstiger und effizienter.

Zur Bau 2007 wurde das innovative Isolationsprofil erstmals in München präsentiert. Dort wurde auch Winfried Richter darauf aufmerksam. Im Gespräch mit dem Außendienstmitarbeiter Elimar Schlotbohm in der Niederlassung Köln überzeugten der Preis und die Leistung. Er spezifizierte es sofort in ein laufendes Bauprojekt in Duisburg ein. Dort entsteht im Süden der Stadt, nahe dem Erholungsgebiet Sportpark Wedau, zurzeit ein neues Seniorenzentrum. Bauherr ist die Arbeiterwohlfahrt (AWO) Duisburg. 104 Pflegezimmer und 16 Komfortwohnungen für Senioren sind im Bau. Ihre Fertigstellung ist für August 2007, der Erstbezug für September/Oktober 2007 geplant.

Die platzsparende Verlegemöglichkeit sprach vor allem für das neue rechteckige Isolationsprofil von NMC. 3.500 Meter exzentroflex® compact wurden in diesem ersten Referenzprojekt verarbeitet, hinzu kamen 650 Meter exzentroflex® 25 mm und 420 Meter CLIMAFLEX® STABIL. Neben der einfachen, problemlosen Verarbeitung bestätigten auch die erleichterte Estrichverlegung und verbesserter Trittschallschutz die Richtigkeit der kurzfristigen Entscheidung für das neue Produkt aus Belgien.



Platzsparende Rohrverlegung durch quadratische Isolierung. Pose peu encombrante des tuyaux grâce à leur gaine carrée. Space-saving pipe-laying thanks to square insulation.

Winfried Richter, chef de projet chez Heika Chauffage à Cologne, a tout de suite été conquis par l'exzentroflex® compact, le nouvel isolant extrudé au profil excentré de NMC. Le perfectionnement du produit d'isolation éprouvé exzentroflex® marque d'emblée des points par toute une série d'avantages. Le plus marquant est sa forme rectangulaire. Grâce à cette forme, le tuyau rond isolé s'intègre mieux dans la chape, minimisant de ce fait les risques de points faibles susceptibles de créer des ponts sonores. La forme asymétrique du profilé a été étudiée de manière à accroître l'épaisseur de l'isolant entre la canalisation et la partie extérieure de la construction, de manière à obtenir une parfaite isolation tout en amincissant la partie tournée vers l'intérieur pour limiter l'encombrement total. Encore plus étroit que son prédécesseur grâce à ses arêtes droites, l'exzentroflex® compact permet une pose nettement plus dense et parfaitement stable des tuyaux. L'amélioration de la résistance de la gaine orange aux risques de détériorations sur le chantier est un atout supplémentaire. À la différence de profilés concurrents, l'exzentroflex® compact se fabrique non pas en plusieurs couches déposées dans un processus complexe, mais par une opération unique combinant extrusion et gainage. Ce qui rend le nouveau produit bien plus économique et plus efficient.

Ce profilé d'isolation novateur a été présenté pour la première fois au salon Bau 2007 de Munich. Suite à ce salon, Winfried Richter, vite convaincu par les arguments prix et performances exposés par Elimar Schlotbohm, technico-commercial de l'agence de Cologne, l'a immédiatement prescrit dans un projet en cours à Duisburg. Une nouvelle résidence senior voit actuellement le jour dans le sud de la ville, à proximité du complexe sports et loisirs de Wedau. L'association « Arbeiterwohlfahrt » (AWO) de Duisburg est le maître d'œuvre de cette résidence de 104 chambres pour personnes dépendantes et 16 appartements de confort pour seniors. L'achèvement est prévu pour août 2007, et l'inauguration pour septembre/octobre 2007.

Le principal argument en faveur du nouveau profilé d'isolation rectangulaire de NMC était le gain de place à la pose. 3 500 m d'exzentroflex® compact ont été mis en œuvre dans ce premier projet de référence, plus 650 m d'exzentroflex® de 25 mm et 420 m de CLIMAFLEX® STABIL. Outre la simplicité de mise en œuvre, le coulage plus facile de la chape et la meilleure insonorisation ont aussi confirmé le bien-fondé de la décision rapide d'opter pour le nouveau produit d'origine belge.

Winfried Richter, Project Manager at the company Heika Heizungsbau in Cologne, was immediately won over by exzentroflex® compact, NMC's new eccentrically extruded pipe insulation. This further development of the proven insulation exzentroflex® offers a whole range of advantages, the most conspicuous being its square form. Because of this, the insulated pipes fit even better into the concrete substructure, thus minimizing the risk of weak spots in the concrete which might create acoustic bridges. The off-center form of the profile ensures ample insulation towards the cold side while at the same time reducing the construction height of the floor due to the thinner insulation layer towards the room. Thanks to its straight outer edges, exzentroflex® compact is even narrower than its predecessor product and allows pipes to be laid tip-resistently and more closely together. An additional bonus is the orange-colored outer skin's improved resistance to damage on the construction site. In contrast to rival products, exzentroflex® compact is not produced from several individual layers, a costly process, but extruded with simultaneous sheathing. This makes the new product substantially more cost-effective and efficient.

The innovative insulation profile was premiered at the Bau 2007 trade show in Munich. This is where it caught Winfried Richter's attention. A conversation with field agent Elimar Schlotbohm at the Cologne branch convinced him of the product's cost-effectiveness. He immediately ordered the product for use in a construction project in Duisburg where, in the southern part of the city near the recreational area Sportpark Wedau, a new home for the elderly is currently being built. The client is the German workers' welfare association Arbeiterwohlfahrt (AWO) Duisburg, which is creating 104 care rooms and 16 comfort apartments for senior citizens. Completion is scheduled for August 2007, with first occupancy planned for September/October 2007.

The space-saving benefit for pipelaying was the main argument for choosing NMC's new, square insulation profile. 3,500 meters of exzentroflex® compact were used in this first reference project, along with 650 meters of exzentroflex® 25 mm and 420 meters of CLIMAFLEX® STABIL. The product is not only easy to handle, it also simplifies concrete laying and ensures improved sound insulation. All

this confirmed that the spontaneous decision for the new product from Belgium was indeed the right one.



Die Isolierung vor Montage der Rohre ...
L'isolation des tuyaux avant leur montage ...
Insulation before pipe-laying ...



... ermöglicht eine schnelle Verlegung.
... permet une pose rapide.
... makes for speedy installation.



Anschlussstücke werden leicht nachisoliert. Les raccords s'isolent facilement une fois confectionnés.
Subsequent insulation of joints is no problem.



Deutlicher Vorteil der Aufbauhöhe. Net avantage en termes de hauteur. Significant advantage in terms of construction height.



Sterne für Decoflair

B **Rund 3,5 Sekunden braucht ein Verbraucher im Schnitt, bis er sich für ein Produkt im Geschäft entscheidet.** Dabei trifft er fast 60 Prozent aller Kaufentscheidungen erst dort. Von hoher Bedeutung sind folglich die Verpackungen, die neben den zentralen Markeninhalten schnelle Orientierung und für den Kunden wichtige Unterscheidungsmerkmale vermitteln. Im Rahmen einer Studie befragte NMC Endverbraucher in den Beneluxländern und Frankreich nach ihren konkreten Erwartungen an Verpackungen von Zierleisten.

Entscheidungshilfe stand bei ihnen ganz oben auf der Wunschliste: aussagekräftige und übersichtliche Informationen zu Produkt, Material, Einsatzmöglichkeit und Befestigungsart. Das große Zierleistensortiment von NMC bietet viele Varianten bei Material und Montageverfahren. Klare Segmentierung, eindeutige Symbole und das Wichtigste in Kürze zum unmittelbaren Vergleich waren deshalb gefragt. Mit einem intelligenten Kennzeichnungssystem setzt NMC diesen Wunsch nun bei Decoflair-Zierleisten und -Rosetten um.

Sterne zeigen das Qualitätsniveau: Polystyrol-Leisten mit optimalem Preis-Leistungs-Verhältnis tragen auf ihrer Verpackung künftig einen Stern, gemusterte Polystyrol-Design- und -Lichtleisten zwei Sterne. Die hochdichte „Top Resistant Quality“ ist mit drei Sternen und die Polyurethan-Leiste als Premiumprodukt mit vier Sternen gekennzeichnet. Diese eingängige Unterscheidung erleichtert dem Heimwerker eine sichere Wahl.

Strichmännchen verdeutlichen in Piktogrammen den Einsatzzweck: Je nach Verwendungsort zeigt das muntere Kerlchen zur Decke, in die obere Ecke, zur Wand oder auf den Boden. So genügt ein Blick, und das richtige Produkt ist zur Hand. Auch erkennt der Verbraucher sofort, dass er hier eine Komplettlösung erhält – die eine vollständige Serie von Fußleisten umfasst.

Die positive Resonanz der Kunden auf das neue Verpackungssystem bestätigt dies. Gregory Becel, Bereichsleiter bei Brico Plan-it in Anderlecht (B), lobt: „Unsere Kunden sind begeistert von der Klarheit und Übersichtlichkeit der neuen Verpackungen, die den Kauf der Produkte wesentlich vereinfachen.“ So steht jetzt schon bei NMC fest: Überall dort, wo das System effizient und übertragbar ist, soll es sukzessive auch für andere Produktreihen eingesetzt werden. Denn für Thomas Martin, Marketing Manager bei NMC, gilt: „Wir werden unsere Produkte und deren Verpackungen auch weiterhin maßgeschneidert auf die Bedürfnisse unserer Kunden anpassen.“

Stars for Decoflair

Il faut en moyenne 3,5 secondes à un consommateur pour choisir un produit en magasin. Et c'est là que sont prises près de 60 % des décisions d'achat. Les emballages ont donc une grande importance, non seulement pour faire passer les valeurs fondamentales de la marque, mais aussi pour permettre au client de s'orienter rapidement et d'appréhender les caractéristiques distinctives importantes. Dans le cadre d'une enquête, NMC a interrogé des consommateurs du Benelux et de France sur leurs attentes concrètes en matière d'emballages de moulures.

L'aide à la décision figurait tout en haut de la liste des souhaits, dont des informations pertinentes et claires sur le produit, le matériau, les possibilités d'utilisation et le mode de fixation. La vaste gamme de moulures de NMC offre de multiples variantes de matériaux et de techniques de montage. Une segmentation claire, des symboles évidents et l'essentiel en bref aux fins de comparaison directe étaient donc demandés. NMC répond désormais à ce souhait par un système intelligent d'identification des moulures et rosaces Decoflair.

Des étoiles sur l'emballage indiquent le niveau de qualité :

- une étoile pour les moulures en polystyrène, au rapport prix/performance optimal,
- deux étoiles pour les moulures design et lumineuses ornementées en polystyrène.
- trois étoiles pour la « Top Resistant Quality » à haute densité,
- quatre étoiles pour la moulure en polyuréthane, produit haut de gamme.

Cette distinction claire permet au bricoleur de faire le bon choix

Un pictogramme symbolisant un petit bonhomme indique l'endroit d'utilisation du produit : selon le lieu d'utilisation, il montre du doigt le plafond, le coin supérieur, le mur ou le sol. Un simple coup d'œil suffit donc à trouver le bon produit. Le consommateur voit aussi tout de suite s'il s'agit d'une solution complète – comprenant, par exemple, toute une série de plinthes.

L'écho positif réservé par les clients au nouveau système d'emballage le confirme. Gregory Becel, chef de secteur chez Brico Plan-it à Anderlecht (B), est plein d'éloges : « Nos clients sont enchantés par la clarté des nouveaux emballages, qui simplifient considérablement l'achat des produits. » La décision est donc déjà prise chez NMC : partout où le système est efficace et transposable, il sera progressivement étendu à d'autres gammes de produits. Car pour Thomas Martin, directeur marketing de NMC, c'est clair : « Nous continuerons à adapter sur mesure nos produits et leurs emballages aux besoins de nos clients. »



★★★★ top resistant quality



★★★★ premium quality



Des étoiles pour Decoflair

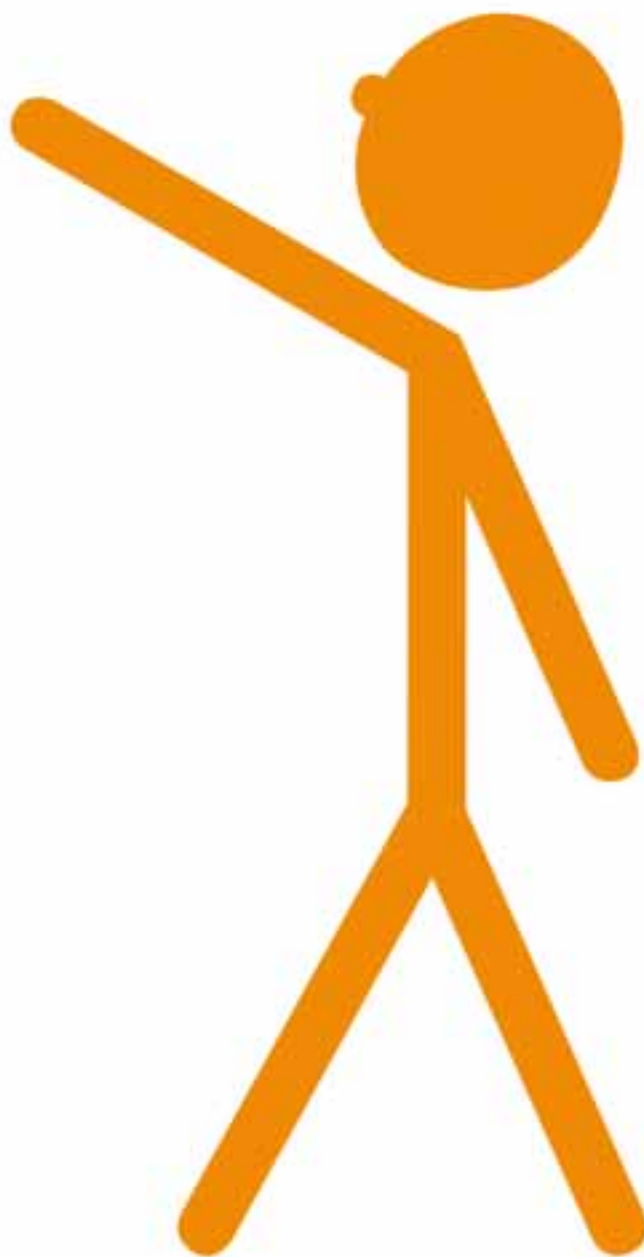
It takes a consumer 3.5 seconds on average to decide to buy a product in a shop. And it is in the shop that almost 60 percent of purchasing decisions are made. This makes packaging a crucial factor. In addition to giving central information on brand contents, it also helps customers to orient themselves quickly and provides important distinguishing features. In the framework of a study, NMC asked end-consumers in the Benelux countries and in France what exactly they expected from the packaging of decorative moldings.

Support in making a choice was right at the top of their list. Explicit and clearly presented information on the product, the material, where to use it and how to attach it. NMC's huge decorative molding range offers many variants in terms of material and methods of attachment. So what was called for was clear segmentation, distinct symbols and all the important information presented briefly for immediate comparison. NMC is now responding to these wishes with an intelligent labeling system for Decoflair cornices, covings and ceiling centers.

Stars indicate the quality level. Polystyrene moldings with an optimal cost-benefit ratio will from now on carry one star on their packaging; patterned polystyrene design and lighting profiles two stars. The high-density "Top Resistant Quality" is identified by three stars, and the polyurethane molding as the premium product by four stars. This easy differentiation will help DIY enthusiasts make the right choice.

Matchstick men in pictograms illustrate the purpose of the product. Depending on where it is designed to be used, the cheery little fellow points to the ceiling, the upper corner, the wall or the floor. So the right product can be identified at a glance. Consumers can also immediately see that they are getting an allround solution here – one that encompasses a complete range of baseboards.

The positive resonance of customers to the new packaging system proves the point. Gregory Becel, Division Manager at Brico Plan-it in Anderlecht (B) is full of praise: "Our customers are thrilled by the clear organization of information on the new packaging. It makes buying the product so much easier." At NMC one thing is sure: the system will now be implemented successively for other product ranges wherever feasible. As Thomas Martin, Marketing Manager at NMC emphasizes: "We will continue to tailor our products and their packaging to the needs of our customers."



Ideale Proportion als Inspiration

Inspired by ideal proportions



Einfachheit und Geometrie der Formen. Formes géométriques épurées.
Simplicity and geometry of forms.

ⓑ **Die Cheopspyramide in Ägypten, der Parthenon-Tempel auf der Athener Akropolis, Notre-Dame in Paris oder der Dom von Florenz:** Weltberühmte Bauwerke mit faszinierender Ausstrahlung, denen das Prinzip des Goldenen Schnitts zugrunde liegt. Sein Geheimnis ist die ideale Proportion im Verhältnis von exakt 1:1,618, dies entspricht in etwa 3:5. Diese Art der Teilung von Strecken oder Flächen gilt als Inbegriff von Ästhetik und Harmonie – in der Natur ebenso wie in Architektur und Kunst. Der berühmte Schweizer Architekt und Maler Le Corbusier (1887 – 1965) war Mitte des letzten Jahrhunderts eine der treibenden Kräfte zur Systematisierung dieses Teilungssystems. Sie war für ihn „das Maß aller Dinge“. In den goldenen zwanziger und dreißiger Jahren des 20. Jahrhunderts entstand als Antwort auf die üppigen Verzierungen des Jugendstils der Art déco-Stil mit linearen, funktionalen Formen und der Tendenz zur Abstraktion.

Diese schlichte Eleganz, gepaart mit der Ästhetik des Goldenen Schnitts, erlebt in der neuen Kollektion Art Déco von NMC eine Renaissance. Über ein Jahr dauerte die Entwicklung dieser modernen Kollektion, die im April zur Kölner Messe „Farbe“ erstmals der Fachwelt präsentiert wurde. Asymmetrische Profile, inspiriert vom Art déco und ausgerichtet nach dem Goldenen Schnitt, erlauben in ihrer edlen, reduzierten Optik eine zeitlos gültige, luxuriöse Raumgestaltung.

Entwickelt wurde diese Kollektion in Zusammenarbeit mit dem Designer Philippe Olbrechts. Ausgangspunkt war die Bewertung des bestehenden Produktsortiments im Rahmen einer Design-Management-Analyse. In dieser kristallisierte sich der Bedarf nach einer Kollektion mit größeren, designorientierteren, asymmetrischen Produkten für anspruchsvolle Innenarchitektur heraus. Die Business Unit Architecture & Design bietet also Innenarchitekten mit der Kollektion Art Déco, orientiert an der Logik des Goldenen Schnitts, perfekte Planungshilfe. Sechs Zierprofile und zwei Fußleistentypen stehen zur Auswahl. Ihre unterkühlte Ästhetik unterstreicht mit selbstbewusstem Understatement exklusives Interieur: zeitgemäß und variantenreich.

Reduziert auf Grundformen nach der idealen Teilung, folgt die Kollektion gradlinig und souverän den Gegebenheiten der Räumlichkeiten. Ihre natürliche Schönheit ist sinnliche Kulisse für eine Einrichtung mit Design-Klassikern.

„Mit der Kollektion Art Déco verdeutlichen wir unser unermüdliches Streben nach der Exzellenz im Design“, fasst Nicolas Lenz, der verantwortliche Projektleiter, die ehrgeizige Zielsetzung zusammen. Einige der Zierprofile sind sogar wendbar – eine zusätzliche Option für Innenarchitekten auf der Suche nach einem kreativen Baustoff für exklusive Raumgestaltung.

Inspirée des proportions idéales

La pyramide de Kheops en Égypte, le Parthénon d'Athènes, Notre-Dame de Paris ou la cathédrale de Florence : autant d'édifices mondialement célèbres au rayonnement fascinant, tous basés sur le nombre d'or. Son secret est celui des proportions idéales, dans un rapport d'exactement 1:1,618, soit environ 3:5. Ce mode de division des longueurs ou surfaces est considéré comme le canon de l'esthétique et de l'harmonie – dans la nature tout comme en architecture et dans l'art. Le célèbre architecte et peintre français d'origine suisse Le Corbusier (1887 – 1965) a été, au milieu du siècle dernier, l'un des moteurs de la systématisation de ce système de division. C'était pour lui « la mesure de toute chose ». Les années folles ou années vingt et trente du 20^e siècle ont vu naître, en réponse à l'ornementation luxuriante de l'art nouveau, le style art déco, avec ses formes linéaires et fonctionnelles et sa tendance à l'abstraction.

Cette stricte élégance, alliée à l'esthétique du nombre d'or, connaît aujourd'hui une renaissance dans la nouvelle collection Art Deco de NMC. La création de cette collection moderne, présentée pour la première fois aux professionnels en avril, au salon « Farbe » de Cologne, a duré plus d'un an. Des moulures asymétriques, inspirées de l'art déco et du nombre d'or, permettent par leurs formes nobles réduites à la plus simple expression un habillage luxueux et intemporel de l'espace.

La mise au point de cette collection est le fruit d'une coopération avec le designer Philippe Olbrechts. Elle est partie d'une évaluation de la gamme de produits existante, dans le cadre d'une « design management analysis ». Cette analyse a fait apparaître la nécessité d'une collection de produits asymétriques davantage axés sur le design, pour l'architecture intérieure haut de gamme. Avec la collection Art Deco, inspirée de la logique du nombre d'or, la Business Unit « Architecture & Design » propose donc aux architectes d'intérieur une aide parfaite à la conception de leurs projets. Six moulures et deux types de plinthes sont disponibles. Leur esthétique sobre souligne le caractère de l'intérieur contemporain.

Réduite à des formes élémentaires selon les règles de la division idéale, la collection épouse résolument et avec brio l'agencement des locaux. Sa beauté naturelle est le décor sensuel dans lequel s'inscrit l'aménagement de classiques du design.

« La collection Art Deco témoigne de notre infatigable aspiration à l'excellence dans le design », résume Nicolas Lentz, responsable du projet, l'ambition de l'objectif. Certaines moulures sont même retournables – une option de plus pour les architectes d'intérieur en quête d'un matériau créatif pour l'aménagement haut de gamme.

The Pyramid of Cheops in Egypt, the Parthenon on the Acropolis in Athens, Notre-Dame in Paris or Florence Cathedral: all world famous buildings whose aura of fascination comes from the principle of the golden ratio. The underlying secret is the ideal proportion of exactly 1:1.618, roughly 3:5. This method of dividing up lengths or surfaces is considered the quintessence of aesthetics and harmony – both in nature and in architecture and art. In the mid-20th century, one of the driving forces behind the systematization of this principle of division was the famous Swiss architect and painter Le Corbusier (1887 – 1965). For him, it was “the measure of all things”. In the golden 20s and 30s of the last century, an answer to the lavish decorativeness of Art Nouveau emerged in the form of Art Deco style, with its linear, functional forms and its tendency towards abstraction.

Such unadorned elegance, combined with the aesthetics of the golden ratio, is experiencing a renaissance in NMC's new collection Art Deco. It took over a year to develop this modern collection, which was premiered in April at the Cologne trade show “Farbe”. Asymmetrical moldings inspired by Art Deco and proportioned according to the golden ratio have a noble, minimalist look about them which is perfect for room designs with a sense of timeless luxury.

The collection was developed in cooperation with the designer Philippe Olbrechts. It all started with an evaluation of the product line in the context of a design management analysis. What emerged was a clear need for a collection of larger, more design-oriented, asymmetrical products for high-quality interior design. With the collection Art Deco, the Business Unit Architecture & Design is now providing interior designers with the perfect planning aid, in the logic of the golden ratio. Six decorative moldings and two types of baseboard are available. Their cool aesthetics are a self-confident understatement which underlines the exclusiveness of the interior design in a contemporary and versatile way.

Reduced to minimal forms conforming to the ideal division, the collection follows the shape of the room with confident, straight lines. Its inherent beauty creates a sensual backdrop for classic designs of furniture.

“Our collection Art Deco proves that we are constantly striving for excellence in design,” says Nicolas Lentz, the responsible project manager, summarizing the ambitious goal. Some of the decorative moldings are even reversible – an additional option for interior designers seeking a creative component for exclusive room design.



Maßanzug für einen Tunnel

Habillage sur mesure d'un tunnel

Tailor-made for a tunnel

Mehr als eine halbe Million Finnen wohnen und arbeiten in Helsinki, der kulturellen, wirtschaftlichen und politischen Metropole in Südfinnland. Auch die meisten finnischen Konzerne und zahlreiche internationale Unternehmen haben sich hier angesiedelt. Nach Helsinki ist das an der Südwestküste gelegene Turku die bedeutendste Stadt des Landes. Die „Wiege der finnischen Kultur“ ist zugleich Finnlands älteste Stadt. Turku verbindet mittelalterlichen Charme mit einem hochmodernen Zentrum für gewerbliche Wirtschaft und Handel. Beide Städte werden durch die Europastraße E 18 verbunden. Ein aufwendiges Tunnelprojekt aus insgesamt sieben einzelnen Tunneln wird dort zurzeit gebaut. Ende 2008 soll die Straße ihrer Bestimmung übergeben werden.

NMC Termonova Oy, spezialisiert auf Tunnelisolierung, erhielt den Auftrag, diese Autotunnel abzudichten. Eine Isolierung ist von entscheidender Bedeutung für die Sicherheit und dauerhafte Gebrauchstauglichkeit des Tunnels. Jede Röhre ist in ihrer Konstruktion einzigartig: Je nachdem, wie das Material am Stein befestigt wird, muss es in mehreren verschiedenen Stärken produziert werden. Die Abdichtung hat dabei die Funktion einer Drainage: Das Wasser zwischen gebirgs- und tunnelseitiger Schicht muss ablaufen können und darf nicht gefrieren.

Normalerweise folgt der Schaum hierfür der Form des Steines. Bei dem Tunnel zwischen Helsinki und Turku wurde jedoch die Tunnelinnenschale mit einem umgekehrten U-Profil aus NOMALEN™-Schaum vom Typ 30 kg/m³ geformt. Hierbei handelt es sich um 70 mm dicken Schaum, auf dessen Rückseite so genannte „Flips“ längsseitig an den Kantenüberlappungen auflaminiert sind. Diese 8 mm dicken NOMALEN™-Flips dienen als Dichtungsband und schließen die Übergänge der Bahnen thermisch und mechanisch zuverlässig.

Rund 100.000 qm NOMALEN™ werden hier verarbeitet. Die Dicke der Bahnen wurde zuvor unter Berücksichtigung der klimatischen Bedingungen des Tunnels exakt berechnet. Hierbei fließen



Spezialist für Tunnelisolierung von NMC Termonova Oy. Un spécialiste de l'isolation des tunnels de chez NMC Termonova Oy. Tunnel insulation specialist from NMC Termonova Oy.



Präzision ist unabdingbar. La précision est un impératif. Precision is essential.

Parameter wie erwartete Extremwerte der Lufttemperatur innerhalb und außerhalb des Tunnels, Wassertemperatur im Gebirge, Windgeschwindigkeit und die durch die Isolierung angestrebte Temperatur mit ein. Nur so können die erforderlichen Eigenschaften zur Wärmedämmung, Drainage und Abdichtung verbindlich bestimmt werden.

Sune Lindberg, verantwortlicher Projektleiter bei NMC Termonova Oy, weiß, welche Herausforderung dieses Projekt für sein Team bedeutet: „Dies ist ein sehr wichtiges Projekt für unser Haus. Aber wir haben schon viele andere Tunnelprojekte realisiert. Hierdurch hat unser Team die notwendige Flexibilität und das erforderliche Fachwissen für solch große Projekte.“ Die NMC-Spezialisten sind auch weiterhin gefragt: Bereits in naher Zukunft folgen neue Projekte dieser Art.

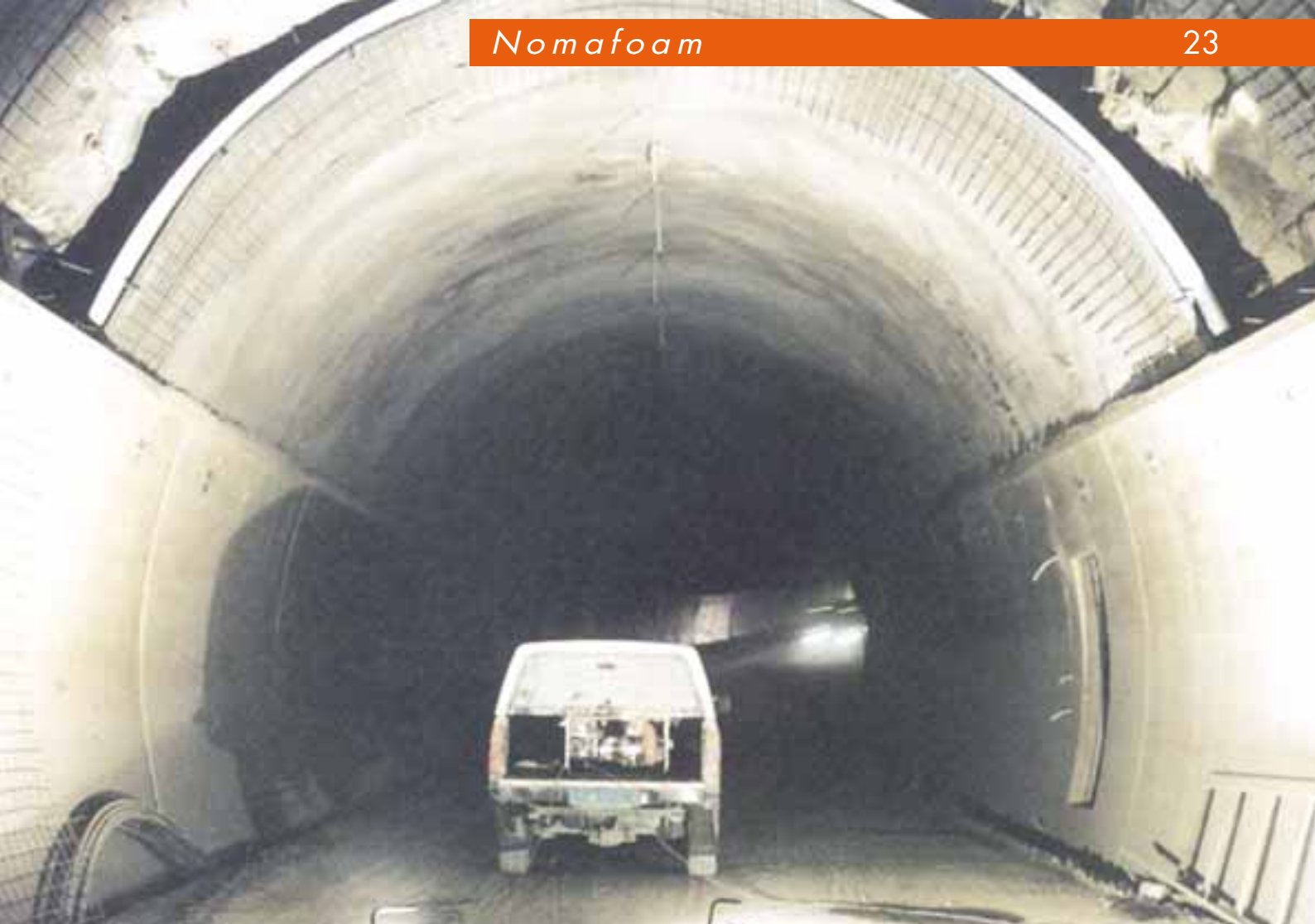
Plus d'un demi-million de Finlandais vivent et travaillent à Helsinki, métropole politique, économique et culturelle du Sud de la Finlande. C'est là que sont implantés la plupart des grands groupes finlandais et de nombreuses entreprises internationales. Après Helsinki, la ville la plus importante du pays est Turku, située sur la côte sud-ouest. Turku, « berceau de la culture finlandaise », est en même temps la plus vieille ville de Finlande. Cette cité allie son charme médiéval à un centre économique et commercial ultramoderne. Les deux villes sont reliées par la route européenne E18. Un projet complexe de sept tunnels est actuellement en construction. L'inauguration de la route est prévue pour fin 2008.

NMC Termonova Oy, spécialisée dans l'isolation des tunnels, a été chargée de l'étanchéité de ce tunnel routier. L'isolation est d'une importance capitale pour la sécurité et la pérennité du tunnel. Pour chaque galerie, l'étanchéité doit répondre à une conception unique en son genre. Selon le mode de fixation du matériau d'étanchéité sur la roche, il est nécessaire de le fabriquer en plusieurs épaisseurs. L'étanchéité assure une fonction de drainage : l'eau présente entre le massif et le revêtement intérieur du tunnel doit pouvoir s'écouler sans geler.

Normalement, la mousse épouse à cet effet la forme de la roche. Dans le tunnel situé entre Helsinki et Turku, toutefois, la coque intérieure du tunnel est garnie d'un profilé en U inversé de mousse NOMALEN™ du type 30 kg/m³. Il s'agit de lés de mousse de 70 mm d'épaisseur, au dos desquels sont laminés longitudinalement, sur les bords, des cache-joints ou « flips ». Ces « flips » de NOMALEN™ de 8 mm d'épaisseur servent de bandes d'étanchéité et assurent en toute fiabilité la continuité thermique et mécanique des lés.

Quelque 100 000 m² de NOMALEN™ ont été mis en œuvre. L'épaisseur des lés a été préalablement calculée avec précision en fonction des conditions climatiques du tunnel. Ce calcul fait intervenir des paramètres comme les extrêmes attendus de la température de l'air à l'intérieur et à l'extérieur du tunnel, la température de l'eau dans le massif, la vitesse du vent et la température visée par l'isolation. C'est le seul moyen de déterminer avec fiabilité les propriétés nécessaires à l'isolation thermique, au drainage et à l'étanchéité.

Sune Lindberg, responsable du projet chez NMC Termonova Oy, sait quel défi cela représente pour son équipe : « C'est un projet très important pour notre société. Mais nous avons déjà réalisé bien d'autres projets de tunnels. Notre équipe a ainsi la



Der Schichtenaufbau des Tunnels zwischen Helsinki und Turku. La structure multicouche du tunnel entre Helsinki et Turku. The layered lining of the tunnel between Helsinki and Turku.

flexibilité voulue et le savoir-faire nécessaire à de tels grands projets. » Les spécialistes NMC continuent d'ailleurs d'être très demandés : de nouveaux projets de ce type sont déjà prévus dans un proche avenir.

.....

More than half a million Finns live and work in Helsinki, the cultural, economic and political metropolis of southern Finland. Most Finnish companies and countless international corporations are located here, too. Next to Helsinki, the most important city in this country is Turku on the southwest coast. Known as the "cradle of Finnish culture", it is also Finland's oldest city. Turku blends medieval charm with an ultramodern center of industry and commerce. The two cities are connected by the European Route E 18. An elaborate tunnel project consisting of altogether seven individual tunnels is currently under construction there. The route is scheduled to open to traffic at the end of 2008.

NMC Termonova Oy, which specializes in tunnel insulation, won the contract to insulate this car tunnel. Insulation is of crucial importance for the safety and long-term usability of the tunnel. Each tube is unique in its construction. The material has to be produced in several different strengths, depending on how it is to be attached to the rock. The sealing has the function of a drainage system. Water must be able to run off between the layers on the mountain and tunnel sides, and must not freeze.

Normally this is achieved by having the foam follow the shape of the rock. However, in the case of the tunnel between Helsinki and Turku the tunnel's inner shell was formed with an inverted U-profile of NOMALEN™ foam type 30kg/m³. This is 70 mm thick foam with so-called "flips" laminated onto its reverse side lengthwise along the edge overlaps. These 8 mm thick NOMALEN™ Flips serve as

sealing band and ensure reliable thermal and mechanical closure of the joints between the strips.

Around 100,000 square meters of NOMALEN™ are being processed here. The thickness of the strips was calculated precisely in advance, taking the climatic conditions of the tunnel into account. This involves parameters like anticipated extreme values of air temperature inside and outside the tunnel, water temperature in the rock, wind speed and the temperature aimed at by means of the insulation. Only in this way can the required properties for heat insulation, drainage and sealing be exactly determined.

Sune Lindberg, the responsible project manager at NMC Termonova Oy knows what sort of challenge this project poses for his team: "This is a very important project for our company. But we have already managed lots of other tunnel projects. So our team has already developed the flexibility and the know-how required for such large-scale projects." And the NMC specialists are in further demand, with new projects of this kind lining up in the near future.

Der Trick mit dem Knick

A snappy solution

ⓑ **Einfach genial sind die neuen Distanzpolster von Nomapack®:** Rechteckig, permanent klebend oder abnehmbar und auf die gewünschte Länge von einer Stange abbrechbar. Damit beantwortet NMC eine Forderung des Marktes nach individuell einsetzbaren Pads zum Schutz gerader Flächen.

Transportschutzsysteme von Nomapack® aus PE-Schaum sind aus dem Verpackungs- und Lagerbereich zahlreicher Branchen nicht mehr wegzudenken. Die Automobilindustrie setzt ebenso auf sie wie Möbelhersteller oder auch Verarbeiter von Metall und Glas. Als Kantenschutz oder Distanzhalter erfüllen die Pads ihre Funktion zuverlässig in diversen Formen.

Die neue 1,15 Meter lange, rechteckige, angeschlitzte Stange bietet eine Menge Mehrwert. Das einteilige Produkt erleichtert das Handling gegenüber einzelnen kleinen Stücken. Neben der platzsparenden Lagerung spricht die individuelle Konfektionierbarkeit für die neue Lösung. In jedem Anwendungsfall kann der Nutzer mit einem einzigen Knick ein Polster in exakt benötigter Länge abbrechen. Die rechteckige Form eignet sich dabei ideal als platzsparender Abstandhalter zum Beispiel beim Transport von Glasscheiben oder Spiegeln. Sollen die Produkte aufeinander gestapelt werden, empfiehlt sich das wieder abnehmbare Pad, zum sicheren Transport im Karton die dauerhaft klebende Variante.

Große Herausforderungen stellte das Pad an die NMC-Entwicklung: In zahlreichen Laborversuchen wurde in enger Zusammenarbeit mit Spezial-Klebstoffherstellern ein Kleber für die abnehmbare Variante entwickelt. Galt es doch, einen Klebstoff zu finden, der auf dem PE-Schaum sehr gut haftet, sich aber vom jeweiligen Produkt wieder problemlos ablösen lässt. Auch das Schneideverfahren wurde komplett neu entwickelt. Um die Pads in der gewünschten Form anzuschneiden, wurden neue Werkzeuge benötigt. Die Projektleiter bei Nomafoam bringen die anspruchsvolle Aufgabenstellung auf den Punkt: „Die Schwierigkeit bestand darin, eine serienproduktionstaugliche Kombilösung für Kleber und Vorstanzung zu finden.“

Zum Jahresbeginn wurden die neuen Stangen-Pads eingeführt. Ihre Vielseitigkeit und robuste Qualität sind Erfolgsgaranten für perfekten Schutz und Effizienz.

Les nouvelles cales Nomapack® sont tout simplement géniales : rectangulaires, avec adhésif permanent ou repositionnable et en barre sécable selon la longueur désirée. NMC répond ainsi à un besoin du marché, qui requiert des cales personnalisables pour la protection de biens à surfaces planes.

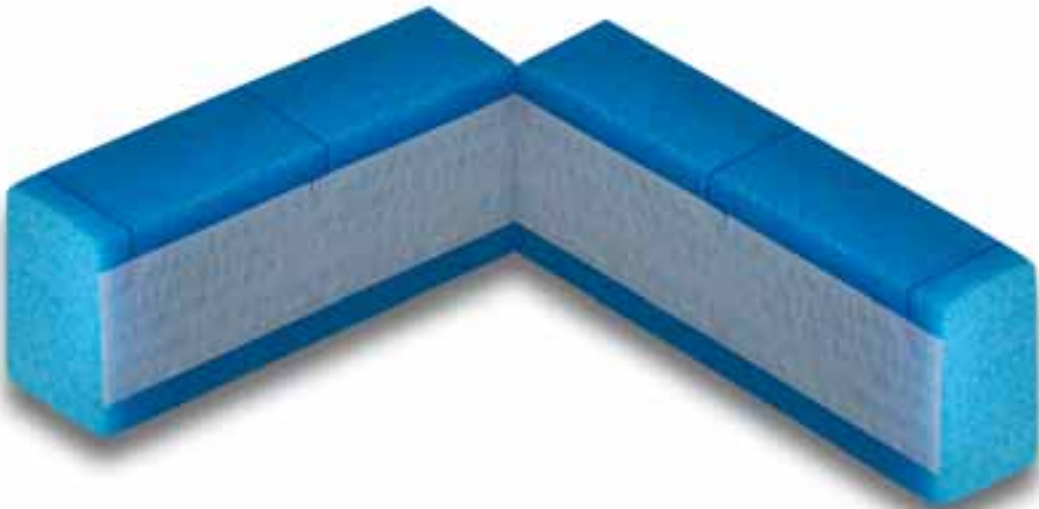
Les systèmes de calage Nomapack®, en mousse de PE, font partie intégrante du paysage de l'emballage et du stockage dans de nombreux secteurs. L'industrie automobile leur fait confiance, au même titre que les fabricants de meubles et les transformateurs de verre et de métaux. Utilisées pour la protection des arêtes ou comme intercalaires, ces cales remplissent leur fonction en toute fiabilité sous diverses formes.

La nouvelle barre de 1,15 m de long, rectangulaire et prédécoupée, offre un maximum de valeur ajoutée. Ce produit monobloc facilite les manipulations par rapport aux petites cales détachées. Outre le gain de place au stockage, cette nouvelle solution apporte une plus grande liberté d'application. Un simple pliage permet à l'utilisateur d'obtenir une cale à la longueur souhaitée. La forme rectangulaire est idéale et peu encombrante dans le cas d'une application comme intercalaire, notamment dans le transport de vitrages et de miroirs. La cale avec adhésif repositionnable est recommandée pour la superposition de produits. La version avec adhésif permanent permet, elle, un transport sécurisé en cas d'expédition sous emballage carton.

De grands défis ont dû être relevés par les ingénieurs de NMC : de nombreux essais en laboratoire ont été menés en étroite collaboration avec des fabricants d'adhésifs spéciaux afin de mettre au point la variante de l'adhésif repositionnable. Il s'agissait de trouver un adhésif muni d'un pouvoir collant très performant sur la mousse de PE, mais pouvant également se détacher aisément du produit protégé. La technique de coupe a été, elle aussi, complètement revue. Pour prédécouper les cales à la forme désirée, de nouveaux outils ont été développés. Les chefs de projet de Nomafoam résumant en quelques mots cette mission ambitieuse : « La difficulté était de trouver pour l'adhésivage et le prédécoupage une solution combinée s'adaptant à une production en série. »



La solution pratique



Les nouvelles cales en barre ont été lancées en début d'année. Leur polyvalence et leur bonne qualité sont les garants d'une protection et d'une efficacité parfaites.

A stroke of genius, the new packaging spacers from Nomapack®: They are rectangular, permanently adhesive or removable, and you can break them off the bar to whatever length you need. This is NMC's response to market demands for individually customizable pads for the protection of flat surfaces.

Transport protection systems made of PE foam by Nomapack® have become indispensable in the packaging and storage departments of countless branches of industry. The automotive industry relies on them, as do furniture manufacturers or even metal and glass processors. As edge protection or as spacers, the pads fulfill their function reliably through a wide range of forms.

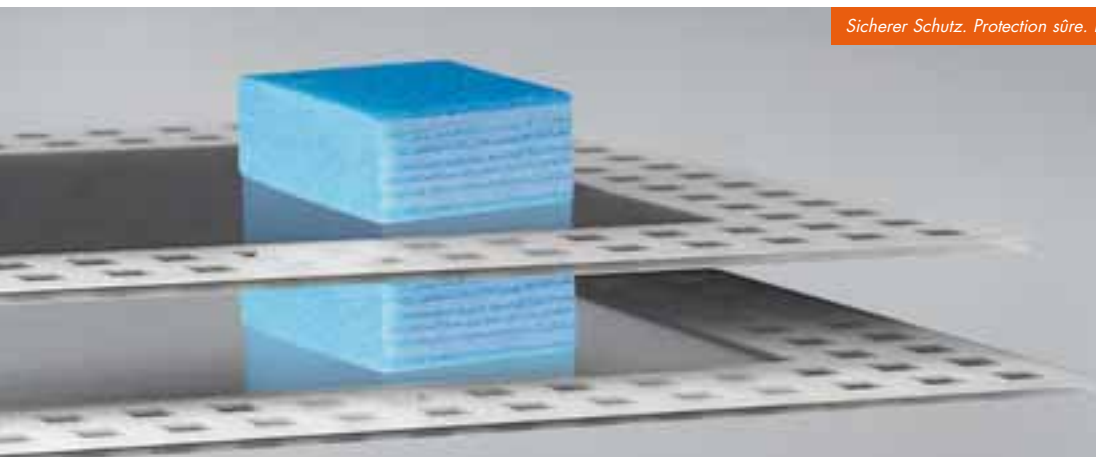
The new, 1.15 meter long, rectangular, pre-slit bar offers a lot of added value. The one-piece product makes handling much easier than with individual small pieces. In addition to space-saving storage, the ease with which it can be customized also speaks in

favor of the new solution. Depending on the application, with a single bend the user can snap off a pad of the required length. The rectangular form is ideal for space-saving spacers, like for the transportation of glass panes or mirrors. The removable pad is the best choice if products have to be stacked on top of each other, while the permanently adhesive version is perfect for assuring safe transport in cartons.

Great challenges were posed by the pad for the NMC development department. In countless lab trials in close cooperation with special adhesive producers, an adhesive for the removable version was developed. The problem was to find an adhesive that would stick well to the PE foam, but would also detach itself easily again from the respective product. The cutting procedure also had to be completely redeveloped. New tools were required to cut the pads to the desired shape. The project managers at Nomafoam put the problem in a nutshell: "The difficulty was to find a combined solution for adhesive and pre-pressing that was compatible with serial production."

The new snap-off spacer pads were launched at the beginning of the year. Their versatility and robust quality are a guarantee for perfect protection and efficiency.

Sicherer Schutz. Protection sûre. Reliable protection.



Gutes tun – Verantwortung leben

NMC, entreprise citoyenne

Doing good – showing responsibility

B **Nicht reden, sondern machen: Bei NMC ist es eine gute Tradition, gesellschaftliches Engagement zu leben.** Die Bandbreite der Unterstützung spiegelt dabei die Vielfalt der Projekte aus Sport, Kultur und Bildung an den unterschiedlichen Standorten wider. „Als Familienunternehmen mit sozialer Verankerung verstanden wir den Begriff ‚Team‘ schon immer übergreifend und schlossen hierin auch Mitarbeiter und die umliegende Bevölkerung ein“, erläutert Hauptaktionär und Präsident des NMC-Verwaltungsrats Yves Noël die Triebfeder für diese gelebte Verantwortung. Ein nicht unerheblicher Teil des sozialen Engagements wird dabei dem Sport gewidmet. „Wir identifizieren uns mit Werten, die auch im Sport zählen: Siegeswille, Kampfgeist, Einsatzfreude, Teamgeist und Fairness“, ergänzt CEO Hubert Bosten.

Beispielhaft für die zahlreichen Initiativen in der Sportförderung am Hauptstandort ist der Einsatz für den HC Eynatten. Die Herrenmannschaft des Handballclubs war bereits mehrmals Meister und Pokalsieger in der höchsten belgischen Liga sowie Teilnehmer in der Champions League. Auch die Damen spielen in der höchsten nationalen Spielklasse. Hervorzuheben ist die intensive Jugendarbeit des Vereins: Rund 130 Jugendliche verschiedener Altersklassen werden hier systematisch gefördert. Seit Jahren engagiert sich NMC besonders in diesem Bereich. Neben dem finanziellen Beitrag für die Jugend des HC Eynatten ist das Unternehmen als Banden- und Trikotsponsor aktiv.

In Polen unterstützt NMC mit dem FC Fornik Zabrze den polnischen Rekordmeister im Fußball. So wurde die Mannschaft zum Beispiel während der Champions League 2006 aktiv durch Bandenwerbung unterstützt. Im deutschen Ettringen fördert NMC den lokalen Fußballverein SG Ettringen/St. Johann.

Sportförderung beginnt bei NMC aber auch schon in den eigenen Reihen: Ob beim Tennisturnier für Betriebsmannschaften im belgischen Eupen oder beim Sechs-Kilometer-Lauf für sportbegeisterte Damen an der finnischen Westküste in Uusikaupunki setzt sich NMC für Spaß an mehr Bewegung im Alltag ein.

„Mit diesem gesellschaftlichen Engagement wollen wir Teamgeist und Motivation in unserer Belegschaft stärken und Gemeinschaft mit den Bürgern leben“, erläutert Hubert Bosten.

Les actes valent mieux que les paroles : chez NMC, vivre l'engagement social a une longue tradition. L'éventail des aides englobe une multitude de projets sportifs, culturels et éducatifs mis en œuvre sur les différents sites. « En tant qu'entreprise familiale à caractère social, nous avons toujours compris la notion d'équipe au sens large, y compris le personnel et la population environnante », explique Yves Noël, principal actionnaire et président du conseil d'administration de NMC. Une part non négligeable de cet engagement est consacrée au sport. « Nous nous identifions à des valeurs qui comptent aussi dans le domaine sportif : volonté de vaincre, combativité, initiative, esprit d'équipe et fair-play », ajoute Hubert Bosten, CEO.

Un exemple des multiples initiatives de promotion du sport sur le site du siège est l'appui apporté au HC Eynatten.

L'équipe masculine de handball a remporté à plusieurs reprises les championnats de la plus haute ligue belge et a participé à la Champions League. L'équipe dames joue également dans la plus haute division nationale. Un point à souligner est le travail intensif du club au profit de la jeunesse : quelque 130 jeunes de classes d'âge différentes bénéficient d'un soutien systématique. C'est surtout dans ce domaine que s'engage NMC depuis des années. Outre sa contribution financière aux sections jeunes du HC Eynatten, l'entreprise intervient pour le sponsoring d'équipements sportifs.

En Pologne, NMC soutient le FC Fornik Zabrze, recordman des vainqueurs du championnat polonais de football. L'équipe a, par exemple, été activement soutenue par des panneaux publicitaires durant la Champions League 2006. À Ettringen, en Allemagne, NMC supporte le club local de football du SG Ettringen/St. Johann.



Die Mannschaft des HC Eynatten. L'équipe du HC Eynatten. The HC Eynatten team.



Das Tennisteam von NMC. L'équipe de tennis de NMC. The NMC tennis team.



Mitarbeiterinnen von NMC Cellfoam vor Beginn des Sechs-Kilometer-Laufs. Les représentantes de NMC Cellfoam avant le départ du six kilomètres. Female employees of NMC Cellfoam before the six-kilometer race.



Spieler des HC Eynatten in Aktion. Les joueurs du HC Eynatten en action. HC Eynatten players in action.

La promotion du sport commence toutefois dans les propres rangs de NMC : qu'il s'agisse d'un tournoi de tennis d'équipes d'entreprise à Eupen, en Belgique, ou de la course à pied de 6 km pour les sportives à Uusikaupunki, sur la côte ouest de la Finlande, NMC s'engage pour encourager le sport au quotidien.

« Par cet engagement social, nous voulons renforcer l'esprit d'équipe, la motivation de notre personnel et la vie en communauté avec les citoyens », conclut Hubert Bosten.

.....

Actions speak louder than words, and at NMC we have a fine tradition of active social involvement.

At our various locations we provide support for a huge range of projects in the fields of sport, culture and education. "We are a family business with strong roots in society and have always understood the word "team" in its widest possible sense, encompassing not just our staff but also the local population," says principal shareholder and Chairman of the NMC Board Yves Noël, explaining the motivation behind the company's sponsoring activities. A substantial part of this active involvement is focused on sport. "We identify with the same values that count in sport: the will to win, morale,

enthusiasm, team spirit and fairness," CEO Hubert Bosten adds.

A good example of the company's numerous initiatives in sports sponsoring at its main location is its support for HC Eynatten. The men's team of this handball club have already won lots of championships and cups in the highest Belgian league and have often participated in the Champions League. The women's team also play in the highest national league. What is particularly interesting about this club is the intensive youth work it does, systematically promoting about 130 young persons in a range of age groups. NMC has been sponsoring the club for years, especially in this area. As well as providing financial support for the young athletes at HC Eynatten, the company also sponsors banners and tricolors.

In Poland, NMC sponsors FC Fornik Zabrze, the Polish football record holder. For example, the team received active support during the Champions League 2006 through banner ads and in Ettringen in Germany, NMC sponsors the local football club SG Ettringen/St.Johann.

But at NMC, sports sponsoring also begins at home, in the company's own ranks. Whether at a tennis tournament for company teams in Eupen, Belgium, or at a

six-kilometer run for female sports enthusiasts in Uusikaupunki on the west coast of Finland, NMC is always busy promoting the fun of sportive activity in daily life.

"Our sponsoring efforts aim at strengthening team spirit and motivation among our staff and expressing a tangible solidarity with the community," Hubert Bosten explains.

Sicherer Schutz

Protection sûre

Safe protection

☐ **Reims, bekannt für seinen Champagner und die Kathedrale Notre-Dame de Reims, liegt im Nordosten Frankreichs, etwa 160 Kilometer von Paris entfernt.** 1976 wurde dort durch die damalige französische Gesundheitsministerin Simone Veil das 675-Betten-Krankenhaus Hôpital Robert Debré eröffnet. Jetzt erhielt das als riesiger Block angelegte Gebäude ein neues Logistikzentrum. Die Isolierung für Heizung, Sanitär- und Klimaanlage des neuen Traktes lieferte NMC-Frankreich. Entscheidende Argumente für die Beauftragung des Marktführers in Frankreich waren die hohe Produktqualität und perfekter Service zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis.

10.000 Meter selbstklebende Rohrisolierung aus Kautschuk vom Typ Insul Tube XT kamen zum Einsatz. Die mit dem Einbau betraute Installationsfirma REMISOL verwendete zur Dämmung der Heizungs- und sanitären Warmwasserleitungen Isolierrohre mit einfachem, überlappendem Verschlussband. Sie reduzieren Energieverluste und zeichnen sich durch ihre einfache Verarbeitung aus. Bei den Kältdämmungen war zur Vermeidung von Kondenswasserbildung und dadurch ausgelöste Korrosion eine absolut dichte und sichere Isolierung gefragt. Als zuverlässige Lösung setzte REMISOL deshalb NMC-Isolierrohre mit injiziertem Kleber ein. In Kombination mit einem zusätzlichen Verschlussband entstand so ein sicherer Schutzmantel gegen Feuchtigkeit.

Eine überzeugende Lösung, wie Pierre Esclavard, Verkaufsleiter Isolierung Nordfrankreich, bestätigt: „Das Projekt hat Schule gemacht. Mehrere weitere Aufträge dieser Größenordnung, so beispielsweise

für das Hôpital Manchester in Charleville-Mézières in den Ardennen, haben wir bereits gewinnen können.“

.....

Reims, bien connue pour son champagne et sa cathédrale Notre-Dame de Reims, se situe dans le Nord-Est de la France, à quelque 160 km de Paris. C'est en 1976 que la ministre française de la Santé de l'époque, Simone Veil, a inauguré l'hôpital Robert Debré, d'une capacité de 675 lits. Le bâtiment, un énorme monolithe, vient d'être doté d'un nouveau centre logistique. L'isolation des installations de chauffage, d'eau sanitaire et de climatisation de la nouvelle aile a été fournie par NMC France. L'argument décisif en faveur du leader du marché français était la grande qualité des produits et du service, allié à un bon rapport prix/performances.

10 000 mètres d'isolant autocollant en caoutchouc du type Insul Tube XT ont été mis en œuvre. L'entreprise REMISOL, spécialisée en calorifugeage, a utilisé des gaines fendues adhésivées sur les 2 lèvres et recouvertes d'une bande adhésive. Ceci permet d'isoler les circuits de chauffage, d'eau sanitaire et de climatisation sans risque de condensation, de corrosion ni d'humidité.

Une solution convaincante, comme le confirme Pierre Esclavard, directeur des ventes Isolation en France : « Le projet a fait école. Nous avons déjà obtenu d'autres commandes de cet ordre, par exemple pour l'hôpital Manchester de Charleville-Mézières, dans les Ardennes. »

Reims, famous for its champagne and its Cathedral Notre-Dame de Reims, lies in north-eastern France, about 160 kilometers from Paris. In 1976, the French Minister of Health at that time, Simone Veil, opened the 675-bed hospital, Hôpital Robert Debré, there. Recently, the building, which is designed like an enormous block, was given a new logistics center. The insulation for heating, plumbing and air conditioning in the new wing was supplied by NMC France. The main reasons for awarding the contract to the market leader in France were high product quality and perfect service at a good price-performance ratio.

10,000 meters of self-adhesive rubber pipe insulation of type Insul Tube XT were used. REMISOL, the company of mechanical contractors commissioned with the installation, used insulation tubes with a simple, overlapping sealing band for the insulation of the hot water pipes for heating and plumbing. These reduce energy loss and are very easy to work with. For the cold-piping insulation, an absolutely impermeable and secure insulation was called for to prevent the build-up of condensation and the concomitant risk of corrosion. As a reliable solution, REMISOL used NMC insulation tubes with injected adhesive. In combination with additional sealing band, this provided a safe protective sheath against moisture.

A convincing solution, as Pierre Esclavard, Sales Manager Insulation North France, reaffirms: "The project has set a precedent. We have already managed to secure several further projects of the same magnitude, for example the Hôpital Manchester in Charleville-Mézières in the Ardennes."

In der nächsten nmc-LIVE:

Prochainement dans nmc-LIVE :

In the next nmc-LIVE:

+++ Bauprojekt in Raeren; Projet de construction à Raeren; Construction project in Raeren +++ Expansion Polen; Expansion en Pologne; Expansion in Poland +++ Neues Säulenprogramm; Nouvelle gamme de colonnes; New column range +++

Sie haben Anregungen, Kritik oder Lob zur nmc-LIVE? Schreiben Sie dem Redaktionsteam unter redaktion@nmc.eu. Wir freuen uns über jeden Beitrag. Une suggestion, une critique ou un compliment à propos de nmc-LIVE? Contactez l'équipe de la rédaction à l'adresse redaktion@nmc.eu. Toute contribution est la bienvenue. Do you have suggestions, criticism or praise for nmc-LIVE? Please write to the editors at redaktion@nmc.eu. We are pleased to receive all contributions.

Impressum / Mention d'impression / Imprint
nmc-LIVE: Herausgeber / Editeur responsable / Editor:
 NMC sa, 4731 Eynatten, Belgium · Redaktion / Rédaction /
 Responsible editor: Hubert Bosten (Verantwortlich im Sinne
 des Pressegesetzes / Responsable dans le sens de la loi
 de presse / Responsible in the sense of the press law) ·
 Redaktionsteam / Equipe de rédaction / Editorial team:
 NMC sa, Rovers 10, B-4731 Eynatten, Tel: +32 87 85 85-00,
 Fax: +32 87 85 85-11, redaktion@nmc.eu · Konzept,
 Text, Koordination / Concept, textes et mise en page /
 Production: impetus.PR, Agentur für Corporate
 Communications GmbH, Aachen, +49 241-189 25-0,
info@impetus-pr.de Druck / Impression / Print: Grenz-
 Echo, Eupen · Erscheinungsweise / Parution / Published:
 Zweimal jährlich, deux fois par année, two times a year ·
 Auflage / Edition / Circulation: 1.700

we will succeed together



www.nmc.eu