

# ROWA news

AKTUELLES AUS DER ROWA GROUP



Liebe Geschäftspartner, sehr geehrte Damen und Herren,

wieder einmal biegen wir auf die Zielgerade eines Jahres ein. Hinter uns liegen spannende und erfolgreiche Monate, in denen wir für Sie, liebe Partner, neue Produkte entwickelt und Kompetenzen aufgebaut haben.

Unter anderem sind wir stolz auf das neu eingerichtete Color Competence Center der ROMIRA, in dem aktuell 13 Mitarbeiter kundenspezifische Lösungen erarbeiten und dadurch die Welt ein kleines bisschen bunter gestalten. Einen ausführlichen Bericht dazu lesen Sie auf Seite 4 dieser ROWAnews-Ausgabe.

Auch Sie haben wir in diesem Jahr verstärkt mit ins Boot geholt und nach Ihrer Meinung gefragt. An dieser Stelle möchte ich mich herzlich bei allen Teilnehmern der diesjährigen Kundenzufriedenheitsstudie bedanken. Ihr Feedback ist uns sehr wichtig, nur so können wir herausfinden, ob wir auf dem richtigen Weg sind und an welchen Stellen es noch Optimierungsbedarf gibt. Die Ergebnisse der Studie sind durchweg positiv. Wir sind erfreut, dass Sie unsere Arbeit schätzen, denn Ihre Zufriedenheit liegt uns am Herzen. Wir werden auch die kommenden Jahre alles daran setzen, Ihnen ein zuverlässiger und kompetenter Partner sein zu dürfen.

Das Jahr 2015 ist ein Jahr wichtiger Messen. Auf der ECS in Nürnberg, der NPE in Orlando, der Techtex in Frankfurt sowie der VDI-Tagung in Mannheim haben wir bereits unser umfangreiches Produktportfolio vorgestellt und unsere nationalen und internationalen Branchenkontakte gepflegt. Auf einen regen Austausch mit Ihnen, liebe Geschäftspartner, freuen wir uns zudem ganz besonders während der Fakuma in Friedrichshafen, die vom 13. bis 17. Oktober stattfinden wird.

Am 1. April 1965 trat Udo Müller erstmals seinen Dienst für die Unternehmensgruppe an. Einen kleinen Beitrag zu seinem 50-jährigen Jubiläum finden Sie auf Seite 8.

Ihnen wünsche ich nun viel Spaß beim Lesen dieser aktuellen ROWAnews-Ausgabe.

Mit besten Grüßen  
Ihr Kai Müller



## Öko? Logisch! Nachhaltiger Fußbodenbelag mit Unterstützung von ROWA Masterbatch



Das helle Farbgranulat ROWALID PET-19566 lichtgrau ist in die ökologischen Fußbodenplatten eingearbeitet

Das freut die Umwelt: ROWA Masterbatch ist maßgeblich an der Entwicklung ressourcenschonender Fußbodenplatten der Firma Röber Kunststoffe beteiligt. ROWAs langjähriger Kooperationspartner stellt Fußbodenplatten aus recycelten PET-Getränkeflaschen her und schont damit nicht nur das Ökosystem, sondern auch Tennishallenbodenbeläge. Denn das Haupteinsatzgebiet der Röber-Fußböden sind umfunktionierte Tennishallen, etwa für Firmenveranstaltungen oder Empfänge. Dabei werden die Platten einfach über den Teppich gelegt und miteinander verbunden, sodass die Hallen im Sommer für Events nutzbar sind. ROWA Masterbatch beliefert Röber mit dem hellen Farbgranulat ROWALID PET-19566 lichtgrau und trägt damit zu einer ansprechenden Optik der umweltfreundlichen Fußbodenplatten bei. „Uns liegt der nachhaltige Umgang mit den zur Verfügung stehenden Ressourcen sehr am Herzen“, berichtet Markus Röber, Inhaber von Röber Kunststoffe, und ergänzt: „Wir freuen uns, mit ROWA Masterbatch einen kompetenten Partner an unserer Seite zu wissen, der diesen Weg voll und ganz mit uns geht.“ Röber Kunststoffe mit Sitz im Westerwald produziert

Acrylgas-, Polycarbonat- und PET-Tafeln in vielen verschiedenen Ausführungen auf modernsten Extrusionsanlagen. Übrigens: Der Umweltschutz ist auch in der Produktion obligatorisch – denn der Gesamtstrombedarf der Firma wird mit Naturstrom aus Wasserkraft abgedeckt.



Die Fußböden kommen hauptsächlich in umfunktionierten Tennishallen zum Einsatz

Mehr zum Thema

www.rowa-masterbatch.de  
Gisela Birnbaum · Tel.: +49 4101 706 149  
g.birnbaum@rowa-masterbatch.de

### ROWA MASTERBATCH

Öko? Logisch! Nachhaltiger Fußbodenbelag mit Unterstützung von ROWA Masterbatch	1
Bei ROWA Masterbatch stimmt die interne Chemie	2
ROWA Masterbatch erhöht Kapazität deutlich	2

### ROWASOL

ROWASOL macht Indien bunt	2
---------------------------	---

### ROWA GROUP

Zufriedene Kunden – Schlüssel zum Erfolg	3
ROWA steigert Energieeffizienz	3
ROWA US: Technologiezentrum nimmt Form an	3
Die ROWA GROUP auf den Fachmessen 2015/16	8
Das Gesicht der ROWA GROUP:	
Udo Müller feiert 50-jähriges Jubiläum	8

### ROMIRA

Mário Coelho Quimica zum Marktentwicklungspartner in Portugal ernannt	4
Farbdesign made in Pinneberg	4
ROMIRA begeistert internationales Messepublikum	5

### TRAMACO

Neuer Haftvermittler für polyolefinische Kunststoffe	5
Globales Vertriebspartnernetz	6-7



## Bei ROWA Masterbatch stimmt die interne Chemie



Die Mitarbeiter der ROWA Masterbatch schätzen den gemeinsamen Dialog

Motivierte Mitarbeiter sind engagierter und somit erfolgreicher. „Mit Motivationssteigerung kann man nachweisbar Produktivitätszuwächse von zehn bis 20 oder 30 Prozent erreichen“, berichtete Thomas Merten von der Trifolium Beratungsgesellschaft mbH dem Handelsblatt vom 20. Juni 2015. Auch ROWA Masterbatch lebt von dem Engagement seiner Mitarbeiter, kennt seine Verantwortung für die Angestellten und stärkt ihre Identifikation mit dem Unternehmen ganz bewusst. Deshalb lädt Dr. Nonio Wolter frei nach der Devise „Nur informierte Mitarbeiter sind motivierte Mitarbeiter“ zu einer monatlichen Informationsveranstaltung ein. Der frisch promovierte Chemiker ist seit 2013 im Haus und seit 2014 Produktionsleiter bei ROWA Masterbatch. Während dieser 30-minütigen Veranstaltungen werden Themen wie Optimierung von Arbeitsabläufen und Produktionseffektivität sowie Neuerungen an Produktionsanlagen besprochen. Weiter referieren eingeladene Experten zu Themen wie Kundenanforderung, Qualitätssicherung und Arbeitssicherheit. Dabei gelingt es, im regen Austausch mit den Kollegen ein direktes Feedback zu erhalten. „Uns ist es wichtig, dass die interne Kommunikation funktioniert. Nur so ist sichergestellt, dass wir uns ständig verbessern und voneinander lernen. Wir möchten uns Lösungen im gemeinsamen Dialog erarbeiten. Meine Mitarbeiter sind Experten in ihrem Gebiet mit teilweise langjähriger Erfahrung. Davon kann ich nur profitieren“, erläutert Nonio Wolter die Beweggründe der regelmäßigen Treffen.

Die Mitarbeiterinformationsveranstaltungen sind für alle Mitarbeiter bindend und finden während der Arbeitszeit statt. Und was halten die Mitarbeiter von den monatlichen Treffen? „Eine sehr gute Idee“, sagt Anlagenführer Christoph Behnke, „die Schulungen behandeln aktuelle Themen und sind extrem interessant. Es ist gut zu wissen, dass unsere Verbesserungsvorschläge, aber auch unsere Sorgen gehört werden“. Für viele langjährige Mitarbeiter seien die Treffen zunächst etwas „gewöhnungsbedürftig“ gewesen, ergänzt Christoph Behnke. Diese seien aber „schnell von dem positiven Effekt überzeugt worden. Schließlich hilft uns allen der gemeinsame Austausch.“

## ROWA Masterbatch erhöht Kapazität deutlich

ROWA Masterbatch steht seinen Kunden seit jeher als zuverlässiger und kompetenter Partner zur Seite. Und das zahlt sich aus: Aufgrund der hohen Nachfrage nach ROWA Masterbatch-Produkten entschloss sich die ROWA GROUP, einer Kapazitätserweiterung zuzustimmen. Dafür wird eine neue, mit allen Möglichkeiten ausgestattete Produktionsanlage des Herstellers Coperion sorgen, die Ende 2015 eingeweiht wird.

Das System sieht ein flexibles Fertigungskonzept vor: Geplant sind ein vorgeschaltetes Containermischsystem, mehrere gravimetrische Dosierungen sowie eine Unterwasser- und Stranggranulierung. Auch Seitendosierungen für die schonende Einarbeitung von scherempfindlichen Pigmenten und Funktionsadditiven sind in der Planung enthalten. Damit wird ROWA Masterbatch seinen Kunden weiterhin ein breites Spektrum an polymerspezifischen Masterbatches anbieten können.

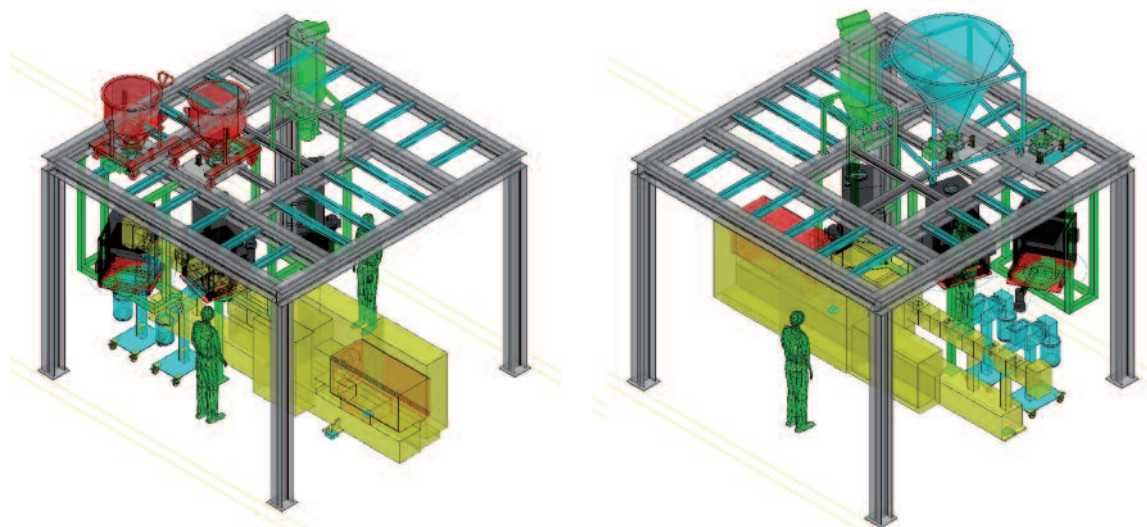
Im Technikum wird zudem eine hochmoderne Flachfolienanlage aufgebaut. Mit einer Düsenbreite von 250 Millimetern und der Möglichkeit zur Coextrusion ist

sie für die Herstellung von mehrschichtigen Verpackungsfolien ideal geeignet. Zudem erlaubt es die Anlage, weitere Entwicklungsprojekte in Zusammenarbeit mit den Kunden voranzutreiben.

Bereits im vergangenen Jahr hat ROWA Masterbatch den gesteigerten Anforderungen Rechnung getragen und sowohl in Produktion als auch ins Technikum investiert. So wurden Anlagensteuerungen auf Siemens S7 umgestellt und damit modernisiert. Für eine höhere Flexibilität bei der Herstellung komplexer Rezepturen sorgt nun die gravimetrische Flüssigkeitsdosierung, die an verschiedenen Produktionsanlagen einsetzbar ist. Im Technikum wurden zudem Wechselkassettenwerkzeuge für Spritzgießmaschinen angeschafft, die zur Verarbeitung von anspruchsvollen Kunststoffen mit Werkzeugtemperaturen von bis zu 140 °C geeignet sind.

Mehr zum Thema

www.rowa-masterbatch.de  
Wulf Hagemeister · Tel.: +49 4101 706 162  
w.hagemeister@rowa-masterbatch.de



ROWA Masterbatch weiht Ende des Jahres eine neue Produktionsanlage ein

## ROWASOL macht Indien bunt

Indien ist die größte Demokratie der Welt und zählt zu den BRICS-Staaten (gemeinsam mit Brasilien, Russland, China und Südafrika), jenen Schwellenländern, die lange Zeit unbeeindruckt von der internationalen Finanzkrise extrem starke Zuwachsraten der Wirtschaftsleistung vorzuweisen hatten.

Nun ist auch ROWASOL in der Lage, diesen großen Markt flächendeckend zu versorgen und damit ihre Präsenz in Asien zu erweitern. Dafür sorgt die Partnerschaft mit dem indischen Distributor Jayvee Organics & Polymers PVT. LTD. Jayvee Organics vertreibt ein großes Portfolio an Polymer-Additiven, Compounds und TPEs. Von ROWASOL wird das Unternehmen mit Flüssigfarbe beliefert, unter anderem für Anwendungen im Extrusions- und Spritzgussbereich. Der Vertrieb deckt den gesamten indischen Markt ab, einem der spannendsten Wachstumsmärkte



weltweit. ROWASOL freut sich daher, mithilfe von Jayvee Organics ihre Produkte flächendeckend diesem großen Markt zur Verfügung stellen zu können.

Die Kooperation unterstreicht zudem die internationale Ausrichtung der gesamten ROWA GROUP, die schon lange Kontakte zu Jayvee pflegt. So arbeitet TRAMACO bereits seit 2003 vertrauensvoll und erfolgreich mit dem Unternehmen zusammen, das die gesamte Distribution der TRAMACO-Treibmittel in Indien übernimmt.

Mehr zum Thema

www.rowasol.de  
Udo Wilkens · Tel.: +49 4101 706 335  
u.wilkens@rowasol.de





## Zufriedene Kunden – Schlüssel zum Erfolg

Für die ROWA GROUP sowie die dazugehörigen Gesellschaften ist die Kundenzufriedenheit ein wesentlicher Treibfaktor für das nachhaltige Wachstum über die Jahre. Das Bestreben der Gruppe ist es, kurze Lieferzeiten, größtmögliche Termintreue und maximale Flexibilität bei der Erfüllung der Kundenwünsche zu gewährleisten. Das Ergebnis der jährlichen Befragung der Kunden belegt die steigende Zufriedenheit in allen Aspekten der Produkt- und Servicequalität, Innovation und Problemlösung. Seit 2012 wird die Befragung mit der Ermittlung der relativen Kundenzufriedenheit erweitert, um die Position innerhalb der Branche zu bewerten und sich noch besser zum Gesamtmarkt einzuordnen.

Die Ergebnisse der jährlichen Befragungen werden detailliert analysiert und bewertet. Die abgeleiteten Maßnahmen zur weiteren Verbesserung einzelner Aspekte finden Eingang in das Change Management der jeweiligen Gesellschaften.

Die ROWA GROUP erzielte für das Jahr 2014 Spitzenresultate. Die Gesellschaften erreichten neue Bestnoten, zum Beispiel in den Punkten Termintreue und Lieferzeiten, technische und Service-Qualität. Diese Ergebnisse spiegeln sich in dem über viele Jahre gewachsenen Vertrauen der Kunden in die Leistungsfähigkeit der ROWA GROUP und dem damit verbundenen Erfolg der Gesellschaften wider.



## ROWA steigert Energieeffizienz

Die chemische Industrie ist eine der energieintensivsten Branchen. Daher stehen insbesondere produzierende Unternehmen in der Verantwortung, nachhaltig mit den natürlichen Ressourcen umzugehen. Auch die ROWA GROUP hat den Anspruch für sich definiert, kontinuierlich die Energieeffizienz ihrer Prozesse zu hinterfragen. Zum einen, um die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern, und zum anderen, um einen Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz zu leisten. Deshalb hat sich die ROWA GROUP dazu entschlossen, das Energiemanagementsystem nach DIN EN ISO 50001 in die bereits bestehenden Managementsysteme zu integrieren.

werden diesem Vorhaben voraussichtlich in 2016 nachkommen.

Laut der Internationalen Organisation für Normung (ISO) ist der Zweck dieser Internationalen Norm, Organisationen in die Lage zu versetzen, Systeme und Prozesse aufzubauen, die zur Verbesserung der energiebezogenen Leistung erforderlich sind. Die Anwendung dieser Norm soll demnach durch ein systematisches Energiemanagement zu einer Reduzierung von Treibhausgasemissionen und anderer Umweltauswirkungen sowie von Energiekosten führen.

Mehr zum Thema

www.rowa-group.com  
Marco Lange · Tel.: +49 4101 706 888  
lange@rowa-group.com



## ROWA US: Technologiezentrum nimmt Form an

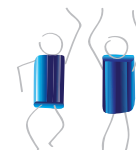


Wie in der vergangenen Ausgabe der ROWAnews berichtet, errichtet die ROWA Inc./GROUP USA LLC. aktuell ein neues Technologiezentrum. Es entsteht in Croyden, Pennsylvania, und wird voraussichtlich Ende 2015 bezugsbereit sein. Mithilfe des neuen Zentrums ist die ROWA GROUP in der Lage, ihren internationalen Kunden noch besseren Service zu bieten, insbesondere bei Kundenanfragen aus Nord-, Mittel- und Südamerika. Eine ausführliche Berichterstattung inklusive ersten Bildern erscheint in der kommenden ROWAnews-Ausgabe im Frühjahr 2016.

Mehr zum Thema

www.rowainc.net  
www.rowa-group.com  
Dave Baglia · Tel.: +1 609 567 8600  
dave.baglia@rowainc.net





## Mário Coelho Quimica zum Marktentwicklungspartner in Portugal ernannt



Mário Coelho (links) und Pedro Aires unterstützen ROMIRA auf dem iberischen Markt

Die 1972 von Mário Coelho gegründete Firma Mário Coelho Quimica ist Teil der MC Group und gehört heute zu Portugals wichtigsten familiengeführten Distributionsunternehmen für den Kunststoff- und Kautschukmarkt. Die MC Group mit Sitz in Porto bedient den portugiesischen und spanischen Markt mit 48 engagierten Mitarbeitern und bietet eine hochwertige Infrastruktur für Kunden und Prinzipale. Seit 1. Juli ist Mário Coelho Quimica Marktentwicklungspartner der ROMIRA in Portugal.

„Sowohl die portugiesische als auch die spanische Kunststoffindustrie hat in den vergangenen Jahren unter der Krise gelitten. Aber seit einigen Monaten erholen sich beide Märkte sehr stark. Daher haben wir uns entschieden, nach zehn Jahren loser Kooperation die Partnerschaft mit der MC Group auf ein neues Level zu heben“, erklärt ROMIRA-Geschäftsführer Stig Lindström die Entscheidung. „Aufgrund ihres breiten Wissens über unser Produktportfolio, ihrer Expertise auf dem portugiesischen Kunststoffmarkt und ihres engagierten und sehr gut ausgebildeten Vertriebsteams ist die Mário Coelho Group der ideale Partner für unsere Wachstumspläne in Portugal“, unterstreicht Lindström.

Pedro Aires, Geschäftsführer der MC Plastic Division, ergänzt: „Dies ist genau der richtige Schritt für die MC Group, da die ROMIRA-Produkte unser Portfolio komplettieren. Zudem schätzen wir die Fähigkeiten der ROMIRA, schnell und individuell maßgeschneiderte Produkte für verschiedene Bereiche und Anwendungen zu liefern, die perfekt in unseren dynamischen Marktansatz und unseren Fokus auf optimalen Kundenservice passen.“

Das Vertriebsteam von Mário Coelho wird aktuell in der ROMIRA-Zentrale in Pinneberg geschult.

Mehr zum Thema

www.romira.de  
 Stig Lindström · Tel.: +49 4101 706 344  
 s.lindstroem@romira.de

Mehr zum Thema

Mário Coelho / MC Group  
 Pedro Aires · Tel.: +351 22 6051170  
 paires@mariocoelho.com

## Farbdesign made in Pinneberg



Die ROMIRA bündelt ihre Kompetenz: Um den stetig steigenden Anforderungen der Kunststoffbranche und des Marktes, insbesondere im Automotive-Bereich, gerecht zu werden, hat sich die ROMIRA entschlossen, die organisatorischen Abläufe innerhalb der Unternehmensgruppe zu optimieren. Aus diesem Grund eröffnete das Unternehmen zum 1. Juli das neue Color Competence Center unter der Leitung von Dipl.-Chem. Julia Paul.

Damit ist die ROMIRA in der Lage, ihren Kunden den bestmöglichen Service zu bieten und ihre anspruchsvollen Anforderungen an das Produkt zur vollen Zufriedenheit zu erfüllen. In enger Zusammenarbeit innerhalb der ROWA GROUP, insbesondere mit der ROWA Masterbatch und ROWASOL, gelingt es der ROMIRA so, kundenspezifische Lösungen zu entwickeln. Alle Produkte können flexibel angepasst und auf individuelle Wünsche maßgeschneidert werden. Mithilfe des Color Competence Centers bringt die Firma ihr gesamtes firmenspezifisches Know-how bei jeder Farbentwicklung ein und stellt sich allen zukünftigen Herausforderungen.

Die Mitarbeiter in dem Color Competence Center werden regelmäßig geschult, damit sie für die kontinuierlich wachsenden Anforderungen gewappnet sind. Farbschulungen für den coloristischen und technischen Bereich, aber auch für den Vertrieb im Innen- und Außendienst finden regelmäßig statt. Gerade im viel umkämpften Automotive-Bereich kommt es auf die farblich exakte Abstimmung der verschiedenen eingesetzten Materialien an. War früher alles recht eintönig und wild zusammengewürfelt, so ist heute die optisch genaue Anpassung gefragt. Der Farbton des Kunststoffes soll zum Teppich passen, der Teppich zum Leder und das Leder wiederum zum Dachhimmel. Der Grundfarbton soll dabei unter allen Lichteinflüssen und Situationen möglichst harmonisch und einheitlich bleiben. Dies gilt gleichermaßen für alle übrigen Einsatzgebiete. Denn der optische Eindruck zählt neben den technischen Eigenschaften

zu den stärksten Kaufkriterien. Es muss „stylish“ sein und hochwertig aussehen, das weckt Emotionen und erhöht die Kaufbereitschaft. Das Farbdesign spielt hierbei eine immer wichtigere Rolle.

Die Produktvielfalt der ROMIRA spiegelt sich in den unterschiedlichsten Einsatzmöglichkeiten wider. Dabei sind es gerade die Spezialitäten, mit denen sich das Unternehmen am Markt einen Namen gemacht hat.

Die ROMIRA freut sich sehr darauf, gemeinsam mit ihren Partnern die Welt bunter zu gestalten.

Mehr zum Thema

www.romira.de  
 Julia Paul · Tel.: +49 4101 706 347  
 j.paul@romira.de



Neues Color Competence Center der ROMIRA bringt Farbe in die Industrie



## ROMIRA begeistert internationales Messepublikum

Italien, Frankreich, Slowenien, Rumänien, China, Korea, USA... Fachbesucher aus aller Welt versammelten sich vom 16. bis 18. Juni während der Automotive Interiors Expo in Stuttgart am ROMIRA-Stand. Mehr als 50 qualitativ hochwertige Fachgespräche konnte das ROMIRA-Team während der Messtage mit bestehenden und potenziellen Kunden führen. „Im Vergleich zu den großen, anwendungsübergreifenden Messen, wie etwa der Fakuma, ist das Besucheraufkommen natürlich viel geringer. Das macht aber gar nichts, im Gegenteil: Aufgrund der entspannten Atmosphäre konnten wir sehr intensive Gespräche ohne Zeitdruck führen. Gefreut habe ich mich insbesondere über die vielen internationalen Besucher, denen wir unser breites Portfolio vorstellen konnten“, zieht ROMIRA-Geschäftsführer Stig Lindström ein positives Messes Fazit.



Der ROMIRA-Messestand auf der Automotive Interiors Expo in Stuttgart

Die internationale Ausrichtung der Messe zeigte sich nicht nur an der hohen Anzahl ausländischer Gäste, sondern auch auf Ausstellerseite. Insgesamt 100 Aussteller sorgten nach Angaben der Veranstalter für einen neuen Besucherrekord auf der Automotive Interiors Expo. „Auffallend war, dass die Fachbesucher sich zwar einerseits einen Überblick über Neuigkeiten und Trends im Bereich Automotive Interiors

verschaffen wollten, aber andererseits ziemlich konkrete Zielvorstellungen und Fachfragen hatten“ berichtet Lindström, und ergänzt: „So gesehen ist die Qualität der Fachgespräche als hoch einzustufen“.

Die Fachbesucher an dem ROMIRA-Messestand interessierten sich insbesondere für Compounds mit Antiknarzausrüstung und hoher Kratzfestigkeit. Zudem stießen erfolgreiche Produkte aus dem Exter-

iorbereich (Oberflächenqualität ohne Lackierung) auf reges Interesse der Besucher, da sie darüber hinaus einen Denkanstoß für Anwendungen im Interiorbereich bieten. Am meisten aber punktete das ROMIRA-Team mit spezifischen Entwicklungen, die individuell an die Kundenwünsche angepasst werden können.

„Wir waren erstmals auf der Automotive Interiors Expo als Aussteller vertreten und sind mit dem Ergebnis sehr zufrieden. Wichtige Tier-One-Lieferanten und Unternehmen, die die Innovationswünsche der OEMs umsetzen, haben großes Interesse an unseren Produkten gezeigt. Das bestätigt uns in unserer Arbeit“, freut sich Stig Lindström abschließend.

Das Messejahr ist allerdings noch nicht zu Ende: Denn auch auf der Fakuma in Friedrichshafen (13. bis 17. Oktober) wird ROMIRA selbstverständlich in diesem Jahr wieder vertreten sein. Alle Besucher sind herzlich eingeladen, den ROMIRA-Stand 1212 in Halle B1 zu besuchen.

Mehr zum Thema

www.romira.de  
Frauke Harpen · Tel.: +49 4101 706 346  
f.harpen@romira.de



## Neuer Haftvermittler für polyolefinische Kunststoffe

Für die Lackierung von polyolefinischen Kunststoffen wie Polypropylen ist der Einsatz von Chlorierten Polyolefinen (CPOs) aufgrund ihres sehr guten Adhäsionsvermögens seit Langem bewährt. In vielen Bereichen werden zunehmend höhere Anforderungen

an Lacksysteme gestellt. Eine gute Haftung zum Kunststoff-Substrat ist eine Grundvoraussetzung, aber häufig muss die Lackbeschichtung auch beständig gegen mechanische und chemische Einflüsse (zum Beispiel Kraftstoff, Wasserdampfstrahl) sein.

Viele CPOs, die für Kunststofflackierungen eingesetzt werden, weisen ein Molekulargewicht (Mw) im Bereich von 40.000 bis 70.000 auf. Tendenziell führt der Einsatz von CPOs mit höheren Molekulargewichten zu einer besseren Chemikalienbeständigkeit. So hat sich das Standardprodukt TRAPYLEN® 145 S (Mw ca. 110.000, Chlorgehalt ca. 15 Prozent) sehr gut in Primer-Anwendungen bewährt. Bedingt durch die maximale Löslichkeit von etwa fünf Prozent in Xylol ist das Einarbeiten von TRAPYLEN® 145 S in Lacksysteme oder das Formulieren von pigmentierten Primern allerdings schwierig.

Daher erweitert TRAMACO seine Produktgruppe mit dem TRAPYLEN® 146 S. TRAPYLEN® 146 S liegt im Mw ebenfalls bei ca. 110.000, ist aber mit einem Chlorgehalt von 19 Prozent erheblich besser löslich. In Xylol können Lösungen bis zu einem Festkörpergehalt von 20 Prozent dargestellt werden und ermöglichen einen breiteren Spielraum für Formulierungen.



© You can more/shutterstock.com

Mehr zum Thema

www.tramaco.de  
Thorsten Halberstadt · Tel.: +49 4101 706 130  
t.halberstadt@tramaco.de



## Globales Vertriebspartnernetz

Die TRAMACO GmbH hat zur Vermarktung ihrer Produktreihen TRACEL®, TRAPYLEN® und TRAPUR® ein globales Vertriebspartnernetz aufgebaut.

Um die internationalen Kunden aus der Kunststoff- und Kautschuk-verarbeitenden Industrie sowie der Lackindustrie kundennah und unter Berücksichtigung lokaler Gege-

benheiten zu beraten und zu beliefern, legt TRAMACO großen Wert auf qualifizierte Partner vor Ort. Die Vertriebsformen sind länderspezifisch unterschiedlich und richten sich nach den regionalen Verhältnissen.

Seit vielen Jahren kooperiert das Unternehmen mit Vertriebspartnern in 38 Ländern, die über 50 Länder betreuen. Die Philosophie

der Zusammenarbeit basiert auf Fairness, Vertrauen und dem Willen zum gemeinsamen Erfolg.

TRAMACO möchte sich an dieser Stelle für die langjährige, erfolgreiche, loyale und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern bedanken.

*“Química Comercial, founded in 1980, is the leading supplier of color and additive masterbatches in Ecuador, and is proud of being TRAMACO’s distributor for this territory since 2010. During this time, we have had the pleasure of working with TRAMACO’s highly trained engineers, who have shown outstanding skills to fulfill our customer’s expectations. TRAMACO’s additive masterbatches have given competitive advan-*

*tages to our customers by helping them develop and successfully launch innovative products. TRAMACO’s brand is strongly established in our market and is synonym of top performance and consistent quality.”*

**Santiago Nieto**  
**QUIMICA COMERCIAL CIA LTDA, Ecuador**



*„Interdist Kft arbeitet mit TRAMACO seit 1998 zusammen als Vertretung für Ungarn.*

*Schon von Anfang an haben wir ein sehr gutes Verhältnis mit den Mitarbeitern in Pinneberg. Unsere Gespräche und Reisen sind immer freundlich und konstruktiv.*

*Es freut uns einfach, uns zu treffen. Wir bekommen eine sachgerechte und schnelle Unterstützung aus Pinneberg und unsere Verkaufszahlen können sich sehen lassen.”*

**Fodor Tamás**  
**INTERDIST KFT., Hungary**

*“Jayvee Organics & Polymers Pvt. Ltd., Mumbai is established in 1987 by Mr. J. R. Shah and Mr. Chetan J. Shah, highly technically qualified individuals having a long experience of Marketing to Plastic Industry in India.*

*The core activity of Jayvee is the Distribution of wide ranging Polymer Additives, Compounds and provide technical assistance to customers. Jayvee represents world renowned Polymer Additives’ manufacturers in India.*

*Jayvee started working as a sole representative of the TRAMACO range of Blowing Agents in India from January, 2003. Since then, they have been actively*

*promoting not only Blowing Agents, but now trying to introduce ROWASOL range of products as well. Partnership with TRAMACO is very rewarding. TRAMACO is fully committed to Indian Market and has been continuously supporting Jayvee through the visit of their Technical Experts to India, making an effective presence during Plastindia Exhibitions in which Jayvee regularly participate. The co-operation between TRAMACO and Jayvee is exemplary, with clear and effective communication, and constant dialogue and personal contacts through visits from both the sides.”*

**Chetan Shah**  
**Jayvee Organics & Polymers Pvt. Ltd., India**



*“ALMATRADE is a commercial and trading company active in Italy with specialties for the Plastic and Polymer market. We began the partnership with TRAMACO immediately after the Company constitution in Autumn 2011, but my personal working partnership with TRAMACO started already in 2005 for short time, and then in continuative way from 2009.*

*The main ALMATRADE activity is focusing on promoting TRACEL® chemical blowing Agents and other additives to the plastic transformers and compounders, across all Italy.*

*Our cooperation was and stills very positive, giving us the possibility to grow each other in a complex and competitive market like Italy, even despite the difficult economic situation we faced in the last years. This is a result of a high attention to the market needs and specific, tailor made customer assistance operated by TRAMACO.“*

**Franco Piffanelli**  
**Almatrade sas, Italy**





“Since the inception of Cleveland Chemicals cc in Cape Town, South Africa in 1997, we have enjoyed a cordial and comfortable partnership with TRAMACO GmbH - representing them in the majority of the country.

The TRACEL® and UNICELL® product range is well respected in the plastics industry, and service from

TRAMACO has been faultless over these 18 years.

We look forward to expanding the product distribution and continuing to enjoy a mutually rewarding business relationship.”

**Barry Cleveland**  
Cleveland Chemicals cc, Republic of South Africa



“Nordmann, Rassmann Romania is happy that it soon will celebrate 10 years of partnership with TRAMACO on the Romanian market. During these years TRAMACO has become a trusted partner for us and our customers. Working as a team, we offered to our customers the best solution to their needs.

It is not difficult to appreciate at highest rate our partnership from last decade. Always on the right side, with the right market approach and always in time!”

**Alina Nita**  
Nordmann, Rassmann Romania Srl., Romania

“TRAMACO GMBH and Kemi-Intressen have had a cooperation during the last five years, with Kemi-Intressen being the distributor for TRAMACO’s blowing agents and additives in the Nordic and Baltic countries.

At Kemi-Intressen we feel both positive and excited about the interesting opportunities and applications, which we meet among the customers in our area for TRAMACO’s products. We feel that there is a good demand for especially blowing agents among the large number of plastics- and rubber converters (mainly injection molding and extrusion companies).

Furthermore we have a good number of compounding companies which should also be a target group for these products.

With the continued strong support and good cooperation from our sister company TRAMACO, we are looking forward to mutually service our customers’ long term requirements for blowing agents and additives.”

**Peter Kollmann**  
Kemi-Intressen AB, Sweden



“As Safari Klip we have been working with TRAMACO since 1985, i.e. since the foundation of our company. Nowadays Safari is among the 1000 in terms of size and 150 companies in terms of Coface rating. Since then we have been the exclusive partner of TRAMACO in Turkey. We have 100% confidence between our companies on every aspect. We believe the

relationship should and will develop much further as Safari’s focus on certain industries increases.”

**Halis Kaynar**  
Safari Klip, Turkey

“Northane Chemicals have been looking after TRAMACO’s TRACEL® blowing agent business in the UK and Ireland since 1992, and before that Northane staff have been involved in blowing agents since the early 70’s.

Over this period we have been very pleased to play a small part in TRAMACO’s progress to become what is widely recognised as the leading European formulator and compounder of blowing agents for all applications.

It is pleasure to work with a dedicated team of professionals who are always responsive to the new challenges that the market continues to present.

Long may the growth continue!”

**Geoff Twiss**  
Northane Chemicals Ltd, United Kingdom



TRAMACO freut sich darauf, die erfolgreiche Kooperation mit allen Vertriebspartnern fortzusetzen und das globale Vertriebspartnernetz weiter auszubauen.

Die nächste Möglichkeit zu einem persönlichen Kontakt bietet sich vom 13. bis 17. Oktober am Messestand der ROWA GROUP

auf der Fakuma in Friedrichshafen.

Darüber hinaus sind TRAMACO und ihre Vertriebspartner auf vielen weiteren Fachmessen vertreten, zum Beispiel: Plastitalia, NPE USA, ECS Deutschland, TECHTEXTIL Deutschland, Interplastika Russland, Plastindia, K Deutschland, Polplast Polen,

Plasttechnik Schweden, FIP Frankreich, DKT Deutschland.

Mehr zum Thema

www.tramaco.de  
Anne Beate Balzer · Tel.: +49 4101 706 02  
info@tramaco.de





## Die ROWA GROUP auf den Fachmessen 2015/16



**Fakuma**  
Halle B1, Stand 1212  
ROWA GROUP  
Friedrichshafen  
13.-17. Oktober 2015



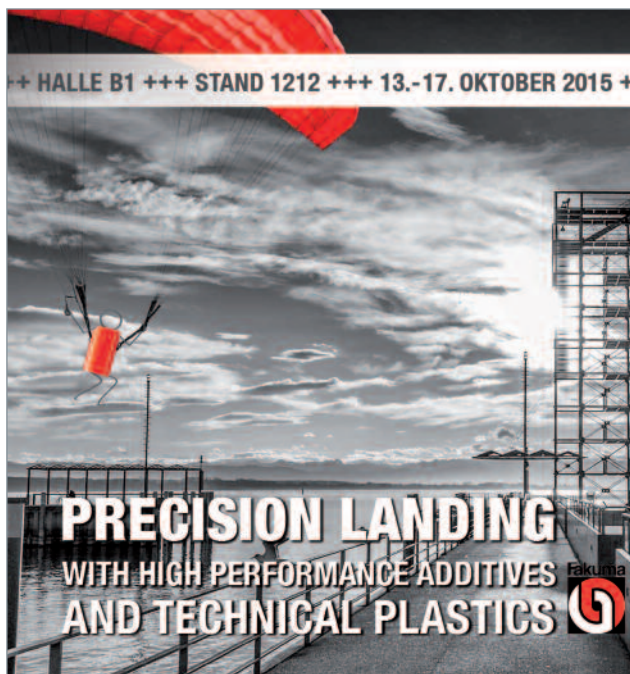
**Internationaler VDI-Kongress  
"Kunststoffe im Automobilbau"  
2015**  
Stand-Nr. 16  
ROMIRA und ROWA Masterbatch  
Mannheim  
09.-10. März 2016

Nutzen Sie die Gelegenheit, die ROWA GROUP auf den Fachmessen zu treffen und sich über interessante Neuheiten zu informieren.

## Das Gesicht der ROWA GROUP: Udo Müller feiert 50-jähriges Jubiläum



Udo Müller (2. v.r.) gemeinsam mit seiner Familie während der Jubiläumfeierlichkeiten



Am 1. April 1965 trat Udo Müller der traditionsreichen Nordmann-Gruppe bei und wurde über Jahrzehnte das Gesicht der ROWA GROUP. Das gesamte Unternehmen gratuliert dem langjährigen Geschäftsführer zum 50-jährigen Dienstjubiläum!

Udo Müller ist zunächst maßgeblich am Aufbau der ROWA Lack in Maschen beteiligt, der ersten Lackproduktion für PVC- und polyurethanbeschichtete Gewebe. 1971, nur sechs Jahre nach seinem Dienstantritt, wird er schließlich geschäftsführender Gesellschafter der ROWA GROUP und lenkt die Geschicke des Unternehmens über 50 Jahre lang gewissenhaft und erfolgreich. Als Gesellschafter der Firmengruppe bleibt er dem Unternehmen auch weiterhin verbunden.

Gemeinsam mit 40 geladenen Gästen, bestehend aus ehemaligen und aktuellen Mitarbeitern, Außendienstlern, externen Dienstleistern und der Familie Müller feierte Udo Müller sein Jubiläum am 24. Juni während einer ausgedehnten Hafenrundfahrt auf der Elbe. Dabei haben sich die hartgesottenen Norddeutschen auch nicht von der obligatorischen „steifen Brise“ die gute Laune verderben lassen. Kai Müller, Nachfolger als Geschäftsführer der ROWA GROUP und Sohn Udo Müllers, bedankte sich mit einer sehr persönlichen Rede bei seinem Vater für dessen Lebensleistung und betonte, dass er die Messlatte für die

nachfolgenden Generationen sehr hoch gehängt habe.

Auch Edgar E. Nordmann, Vorstandsvorsitzender der Georg Nordmann Holding und langjähriger Weggefährte von Udo Müller, würdigte dessen Leistung, die ROWA GROUP zu einem mittelständischen Unternehmen mit über 300 Mitarbeitern aufgebaut zu haben. Zudem erinnerte er mit einem Augenzwinkern an viele gemeinsame Reisen rund um die ganze Welt.

Anschließend richtete auch Udo Müller, der von der Feier komplett überrascht wurde, einige Worte an die Gäste. Er bedankte sich aufrichtig für die vielen Jahre der erfolgreichen Zusammenarbeit, freute sich über den Austausch mit ehemaligen Weggefährten und dankte seiner Frau Roswitha, die ihm so oft den Rücken freigehalten hat.



Trotz steifer Brise ließen sich die Gäste die Laune nicht verderben

### I M P R E S S U M

Herausgeber: ROWA GROUP Holding GmbH  
Siemensstraße 1-9 · 25421 Pinneberg  
V.i.S.d.P.: Kai Müller

Redaktion: Menyesch Public Relations GmbH

Grafik: Winneberger & Haacker

Druck: Print & More Piffremont



**ROWA Masterbatch GmbH**  
Farb-, Additiv- und Kombinationsmasterbatches  
Siemensstraße 1-3  
25421 Pinneberg  
Tel.: +49 4101 706 01  
Fax: +49 4101 706 202  
info@rowa-masterbatch.de  
www.rowa-masterbatch.de



**Tramaco GmbH**  
Chemische Treib- und Nukleierungsmittel, Additivmasterbatches, Haftvermittler, Primer  
Siemensstraße 1-5  
25421 Pinneberg  
Tel.: +49 4101 706 02  
Fax: +49 4101 706 200  
info@tramaco.de  
www.tramaco.de



**ROMIRA GmbH**  
Technische Kunststoffe und Blends  
Siemensstraße 1-3  
25421 Pinneberg  
Tel.: +49 4101 706 03  
Fax: +49 4101 706 300  
info@romira.de  
www.romira.de



**ROWASOL GmbH**  
Flüssige Farb- und Additivkonzentrate, Dosiersysteme  
Siemensstraße 1-3  
25421 Pinneberg  
Tel.: +49 4101 706 04  
Fax: +49 4101 706 400  
info@rowasol.de  
www.rowasol.de



**ROWA Lack GmbH**  
Spezial-Lacksysteme und Toplacke, Pigmentpräparationen  
Siemensstraße 1-5  
25421 Pinneberg  
Tel.: +49 4101 706 05  
Fax: +49 4101 706 234  
info@rowa-lack.de  
www.rowa-lack.de



**ROWA France S.a.r.l.**  
Vertrieb von ROWA GROUP Produkten in Frankreich  
7, rue Albert Einstein  
77420 Champs sur Marne  
Tel.: +33 1 646 81 616  
Fax: +33 1 646 81 356  
info@rowa-france.com



**ROWA Inc.**  
Produktion und Vertrieb von ROWA GROUP Produkten in den USA  
110 Phyllis Dr  
Croydon, PA 19021  
USA  
Tel.: +1 609 567 8600  
sales@rowainc.net



**ROWA Korea Co., Ltd.**  
Produktion und Vertrieb von ROWA Lack Produkten in Asien  
511-16, Joogyo-Ri,  
Yesan Yeop  
Yesan-Gun, Chungnam-Do  
Tel.: +82 41 335 42 03  
Fax: +82 41 335 42 04  
info@rowa-korea.com



**ROWA Coatings Beijing Trading Co., Ltd.**  
Vertrieb von ROWA Lack Produkten in China  
Room No. 1408/1409  
Jingguang Centre Office Building  
Huijialou, Chaoyang District  
P.C. 100020, Beijing  
Tel.: +86 10 659 789 07  
info@rowa-china.com