



VIACOR.

MAGAZINE 1/2018

VOGUE
B brauninger

Der Boden als Laufsteg

The Catwalk Floor

**Der Porsche Tennis
Jubiläums-Grand-Prix**
*The anniversary of the
Porsche Tennis Grand Prix*

VIASEAL Abdichtungssysteme
*VIASEAL waterproofing
systems*

**Die erste Workshop-Session bei
VIACOR ASIA**
*The first workshop session at
VIACOR ASIA*

VIACOR für jeden Raum

VIASOL Systeme

Banja Lukas modernstes Krankenhaus öffnete im Oktober 2017 seine Pforten. Die zukünftigen Privatpatienten können sich über Behandlungen auf allerhöchstem Niveau freuen. Behandlungszimmer, Labore, Operationssäle, Aufwchräume, Intensivstation und Patientenzimmer – alles vom Feinsten. Die Privatklinik Dr. Kostic setzt in der Ausstattung und mit ihrem Design neue Maßstäbe.

VIASOL Systeme: von Staubschutz über klassische, hochbelastbare oder elektrisch ableitfähige Systeme bis zu dekorativen Design-Beschichtungen.

EN — For any space

In October 2017 the most sophisticated hospital in Banja Luka opened its doors for the first time. Its prospective private patients are looking forward to the very best treatment available. The treatment rooms, laboratories, operating theatres, recovery rooms, intensive care unit and patient rooms are all state of the art and the facilities in Dr Kostic's private clinic are setting new standards in medical care.

VIASOL systems: from dust protection to traditional, heavy-duty or conductive systems through to decorative patterned coatings and coating systems for parking areas.



VIACOR (lateinisch)

VIA: Weg; COR: Herz = Herzensweg

VIACOR (Latin)

VIA: path; COR: heart = Way of the heart

Das VIACOR/PORPLASTIC Magazin geht in die zweite Runde! **Wir sind stolz auf uns!** Unser Magazin ist ein Ausdruck dessen!

Die Rückmeldungen zum ersten waren unterschiedlich und reichten von „sensational“, „wow, ist der Hammer“, „tolle Leistung“, „super, jetzt lernt man etwas mehr von euch kennen“ über „ihr seid echt verrückt“, „wirklich inspirierend, wenn man sich darauf einlässt“, „ich wusste es ja, ihr seid anders“, „unglaublich innovativ“, „beeindruckend, dass ein Unternehmen eurer Größe so etwas kann und umsetzt“ bis zu „zu viel Text“, „Geldverschwendung“, „noch ein Magazin“, „wie, das macht ihr?“, „was für einen Mehrwert soll dies bringen?“, „ich habe keine Zeit, so etwas zu lesen“. Insgesamt macht es Eindruck, regt zum Nachdenken an und zeigt uns selbst, wer wir sind und was wir tun!

Zeit haben ist ausschließlich ein Ausdruck von Interesse. Mit was geben wir uns ab, wie beschäftigen wir uns und, ja, welche Ziele haben wir? VIACOR ist ein ewiger Jungbrunnen für Energie, Kreativität und Kraft! Neue Produkte, Systeme, Lösungen, Partnerschaften, Freundschaften, Services, ganzheitliche Weiterbildung, sportliche Aktivitäten, Sponsoring, Freude am Sein, Inspiration, stetige Herausforderungen, persönliche Entwicklung, Spaß und Freude im Leben! Nichts ist so sicher wie die Veränderung. Dies begrüßen und fördern wir.

Ich wünsche Ihnen ganz herzlich viel Freude beim Stöbern und Lesen.

Unter www.viacor.de auch als Online-Version lesbar oder als PDF zum Downloaden verfügbar. Über Meinungen und Ideen freuen wir uns. Senden Sie Ihr Feedback per E-Mail an: redaktion@viacor.de.

Lust auf mehr

EN — Ready for more

Welcome to your second help-ing of the VIACOR/PORPLASTIC magazine! We take a lot of pride in what we do and think our magazine highlights this!

The feedback we received from the first varied from "sensational", "wow, it's amazing", "fantastic", "great, now we get to know much more about you", "you're all crazy", "really inspiring", "I knew you were different", "unbelievably innovative", "it's impressive that a company of your size is able to do something like this" to "too much text", "waste of money", "just another magazine", "did you really do that?", "what are the benefits of doing this?", "I don't have time to read this", and so on. In summary, it left an impression and gave people some food for thought, and it also reinforced to us what it is we do and who we are!

To have time is an expression of interest. What are we dealing with? What should we concentrate on and what are our goals? VIACOR is an eternal fountain of youth with its energy, creativity and strength! New products, systems, solutions, partnerships, friendships, service, a holistic approach to training, sporting activities, sponsorships, happiness, inspiration, continual challenges, personal development, a zest for life! Nothing is as certain as change and we welcome and encourage this.

I really hope you enjoy browsing and reading.

The magazine is also available at www.viacor.de as an online version or to download as a PDF. We'd like to hear your opinions and ideas. Please send us your feedback at: redaktion@viacor.de.



Dr. Ralf Jooss (51)

Gründer und Geschäftsführer von VIACOR/PORPLASTIC mit einer Passion und Philosophie für „EINFACH MACHEN“

Founder and Managing Director of VIACOR/PORPLASTIC with a passion and philosophy of JUST DO IT

Inhalt

Contents

- 6** **PORSCHE TENNIS GRAND PRIX**
Jubiläums-Grand-Prix 40:LOVE:
der Court, die VIPs und wir
PORSCHE TENNIS GRAND PRIX The anniversary of the Grand-Prix 40:LOVE: the court, the VIPs and us

- 16** **INTERVIEW MIT LAURA SIEGEMUND**
„Es war total spannend und schon immer ein Traum von mir, dem Nationalteam anzugehören.“
Interview with Laura Siegemund "It was so exciting and it had always been a dream of mine to belong to the national team."

- 34** **WORKSHOP IN ASIEN**
Das erste Mal eine Workshop-Session auf dem Firmengelände der VIACOR ASIA
Workshop in Asia For the first time we held our workshop sessions at the VIACOR ASIA offices

- 40** **DER BODEN ALS LAUFSTEG**
Marco Tempura hat einen spektakulären Laufsteg für eine ungewöhnliche Modenschau gebaut
The catwalk floor Marco Tempura constructed a spectacular catwalk for a fashion show with a difference

- 56** **DER WELT ETWAS ZURÜCKGEBEN**
Wir unterstützen Kinder und Jugendliche im Verein – ein Engagement, das sich lohnt
Giving something back We support children and youngsters in their sports clubs, a really worthwhile cause

- 62** **PRODUKTION – MÄNNERSACHE?**
Die wichtigsten Stellen der Wertschöpfungskette – Produktion & Lager
Production, the preserve of men Who are the employees at the heart of VIACOR? The manufacturing and warehousing departments

- 70** **DIE MACHT – ROHSTOFFKONZERNE**
Wo ist in diesem Feld die Stellung des mittelständischen Kunden?
The power of raw material manufacturers What place does the medium-sized organisation hold in this industry?

- 80** **NEWS**
Nichts verpassen! Kurz und knapp alle interessanten Informationen von VIACOR intern und extern
News Don't miss anything! Interesting internal and external information on VIACOR in brief



- 28** **VIASEAL ABDICHTUNGSSYSTEME**
Die schnellhärtenden Flüssigkunststoffsysteme von VIACOR
VIASEAL waterproofing systems The fast-curing, liquid plastic synthetic resin systems from VIACOR

- 46** **VIASOL ZWISCHENSCHICHTEN**
Porenverschluss, Ausgleichsschicht, Einstreuschichten – wozu dieser Aufwand?
Intermediate layers Pore filler, levelling layer, wear coats – What purpose does this serve?

- 74** **TOMMY DAHL – MANN VON WELT**
Der Kopf von PORPLASTIC – der Sportbodenmarkt ist sehr speziell und hat viele Reize
Tommy Dahl – man of the world The market of sports floorings is very special but also highly appealing

- 82** **PORPLASTIC NETZWERK**
Jede Region der Erde hat nun ihren eigenen Area-Manager
Worldwide agents We now have area managers for every region in the world



- 52** **NEXT TO FSB**
Wir bieten Interessenten und Partnern an, uns abseits der FSB zu besuchen
Off-site at the FSB We gave our partners and potential customers the opportunity to meet with us off-site during the FSB

- 76** **RAUS AUS DEM STUDIUM**
Endlich das erste Gehalt, aber auch jede Menge Herausforderungen
From studying to starting work Finally the first salary comes – but also a lot of challenges

- 84** **ANSPRECHPARTNER**
Finden Sie den richtigen Ansprechpartner!
Contact person Speak to the right contact person!

- 86** **VORSCHAU**
Was gibt es in der nächsten Ausgabe zu lesen?
Sneak preview What is coming in the next edition?

Der COURT – die Herausforderung

Der Jubiläums-Grand-Prix 40:LOVE sollte der beste aller PORSCHE TENNIS GRAND PRIX werden, was den Druck auf die Verantwortlichen und das Einbauteam stark erhöhte. Nichts wurde dem Zufall überlassen – alles bis ins Detail geplant. Dennoch gab es wichtige Faktoren, die nur bedingt beeinflussbar waren bzw. vorgegeben werden.

EN — The COURT – The challenge
The anniversary of the Grand-Prix 40:LOVE tournament was expected to be the best ever PORSCHE TENNIS GRAND PRIX, which only added to the pressure for all those responsible, including the installation team. Nothing was left to chance and everything was planned right down to the finest detail. However, there were some important factors which even the best-laid plans were only able to influence up to a certain point.

Faktor: Zeit

Eine Veranstaltungshalle lebt von Veranstaltungen und deshalb war die Zeit vom letzten Event bis zum Start des Fed Cups äußerst knapp bemessen. In sieben Tagen, sogar inklusive der Osterfeiertage, verlegte ein Einbauteam auf über 2.500 m² das Tennis-System PORPLASTIC **RedClay pro**. Es entstanden zwei Nebenplätze in der Schleyerhalle und der Centre-Court in der Porsche-Arena. Nicht nur beim Einbau standen alle unter extremem Zeitdruck. Selbst der Abbau und die Entsorgung mussten an zwei Tagen erledigt sein.

EN — The time factor

Event arenas and auditoriums make their money from events, and the turnaround time between the end of the preceding event to the beginning of the Fed Cup was very short. Within seven days, including during the Easter break, the installation team laid over 2,500 m² of the PORPLASTIC RedClay pro tennis system. There were two side courts in the Schleyer Arena, and Centre Court was in the Porsche Arena. The pressure wasn't only on during the installation, but the dismantling and waste disposal after the event also had a tight two-day deadline.

Faktor: Boden

Die Böden in den Hallen wurden zwar mit Holzplatten geschützt, aber auch hier sollten Beschädigungen unbedingt vermieden werden. Durch die Platten war die 100%ige Ebenheit nicht mehr gegeben, was beim Einbau beachtet werden musste. Einen besonderen Nervenkitzel erzeugte die Jubiläumsfeier, die montagabends auf dem Centre-Court stattfand. Der Platz musste eine hochkarätige Show mit auffahrenden Porschemodellen ohne Schäden überstehen. Die Schwierigkeit lag bei den Holzplatten unter dem Tennis-System, denn sie mussten das Gewicht tragen.

EN — The flooring factor

Although the flooring in the arenas was protected with wooden panels, potential damage was to be avoided at all costs. The flooring wasn't completely level due to these panels, and this needed to be taken into consideration during the installation. The anniversary party, which took place on Centre Court on the Monday evening, created a real buzz amongst the attendees. The court had to withstand any potential damage being caused during the high-calibre show, with Porsche cars driving on and off it. The wooden panels under the tennis system, which had to carry the additional weight, could have caused potential problems.

Faktor: Lieferanten

Die logistischen Gegebenheiten ließen keine Lagerung in dieser Größenordnung vor Ort zu. Deshalb kam es auf eine exakte Umsetzung der geplanten Just-in-Time-Lieferungen an. Ohne Verzögerung konnten die Arbeiten komplett durchgeführt werden. Die langjährigen zuverlässigen Partner waren entscheidend für die Einhaltung des termingerechten Einbaus.

EN — The supply factor

For logistical reasons, a large amount of storage wasn't permitted in the arena, so our planned just-in time system had to be implemented to perfection. All the work was completed without any delays and our long-standing and reliable partners were instrumental to the installation being carried out on time.

Faktor: Veranstalter

Die Porsche AG als Veranstalter kommunizierte im Vorfeld klar, was sie vom Hersteller des Herzstücks eines Tennis-Grand-Prix, des Tennis-Sandplatzes, erwartete. Außer dem termingerechten Ein- und Ausbau des Platzes waren die wichtigsten Forderungen eine geringe Staubentwicklung bei den Slides und Ballabsprüngen und für die Fernsehübertragungen sollte der Sand eine satte, nicht zu helle Farbe haben und keinerlei Lichtreflexionen zulassen.

EN — The organiser factor

In the run-up to the event, Porsche AG, the organiser, had communicated what they expected from the manufacturer of the most important part of the Tennis Grand Prix: the clay court. In addition to the timely installation and dismantling of the courts, other main requirements included a minimal amount of dust generation when players slid and the ball bounced, and for television coverage, the sand had to be quite dark in colour so as not to allow any light reflection.

Faktor: Spielerinnen

Acht von zehn Top-Ten-Spielerinnen der Weltrangliste waren beim PORSCHE TENNIS GRAND PRIX am Start. Eine Ansammlung der Besten und jede einzelne Spielerin hat ein individuelles Empfinden für ihr Spiel auf dem Belag. „Zu rutschig“ war ein Fazit der letzten Jahre und es lag nun an uns, die goldene Mitte für alle zu finden.

EN — The player factor

In total, eight of the world's top ten ranked players played in the PORSCHE TENNIS GRAND PRIX tournament. A coming together of the very best players, each one having a different game on this surface. The general consensus from last year was that the surface was too slippery, and so it was up to us to find the perfect, happy medium.



Faktor: Pflege

Die Betreuung der Courts erfolgte rund um die Uhr. Ein verantwortliches Technik-Team reagierte sofort im täglichen Austausch mit der Turnierleitung. Das Team arbeitete vor allem nachts, um alle Plätze für den nächsten Tag vorzubereiten. Nach den Qualifikationsspielen entstanden aus einem Nebenplatz über Nacht vier Kleinspielfelder. Ein Kinder-Tennis-Turnier auf vier verschiedenen Untergründen, entsprechend denen der vier Grand-Slam-Turniere: Ein Sandplatz, ein Kunstrasenplatz und zwei verschiedene Hartplätze.

EN — The care factor

The courts were maintained around the clock. A technical team worked in tandem with the tournament organising committee. The team worked throughout the night in order to get the courts ready for the matches the following day. After the qualification rounds, one side court was transformed into four smaller courts overnight for a junior tennis tournament. The four courts were made from the four different Grand Slam surfaces: a clay court, an artificial grass court and two types of hard courts.



Faktor: Anspruch

Der Anspruch an uns selbst konnte nicht höher sein – der Weltmarke Porsche gerecht werden. Ein spezieller Sandplatz für den Innenbereich, der perfekt gleichbleibende Spielbedingungen über den gesamten Turnierverlauf bietet. Ein Platz, der die Spielerinnen sowie interne und externe Partner begeistert. Dazu sollte die Medienpräsenz rund um den Globus die Markenstärkung, den Bekanntheitsgrad und das internationale Standing vergrößern. Ein weiteres Highlight waren großartige Events im Rahmen des Grand-Prix, die unsere Kunden, Partner und Mitarbeiter begeistern sollten.

EN — The pressure factor

The pressure was on to do the famous Porsche brand justice. A special indoor clay court which would offer perfect and consistent playing conditions throughout the tournament. A court which the players and all external and internal partners would love. In addition to this, global media presence would reinforce the brand and its recognition and increase its international standing. Another highlight was the amazing events which ran alongside the tournament, much to the delight of our customers, partners and employees.

Davor, dazwischen und danach

Ein Turnier der Superlative zieht neben dem interessierten Tennisfan auch viele bekannte Persönlichkeiten in seinen Bann. Die Mischung macht's aus – eine perfekte Organisation, eine Top-Location, alles vom Feinsten und doch ist die familiäre Stimmung ständig spürbar.

In dem Sport- & Lifestyle-Village präsentierten wir auf unserem Stand über die gesamte Turnierwoche unsere Sportbodensysteme. Auch vor unserem Stand tummelten sich die sogenannten VIPs. Die Spielerinnen liefen zu den Qualifikationsspielen oder trainierten auf dem Trainingsplatz, der von unserem und weiteren Ständen umschlossen war. Einige VIPs kamen zufällig beim Stöbern vorbei. Und wenn der Augenblick günstig war, ließen wir uns einen Schnappschuss nicht entgehen. ■

EN — Before, during and afterwards
A world famous tennis tournament attracts not only tennis fans, but also many famous faces. An optimal mix – perfect organisation, a fabulous location and everything being of the highest quality, but the familiar atmosphere remained.

We presented our sport flooring systems at our stand in the Sport and Lifestyle Village throughout the whole week of the tournament, and many of the VIPs were spotted there. The players passed by on their way to their qualification matches and also practised on the training courts, which were surrounded by our stand and others. Some of the VIPs walked past our stand and if the moment was right, we weren't able to resist a quick snap. ■

Und täglich grüßt ein VIP beim Tennisturnier der Superlative in Stuttgart.

Daily VIP visits at the famous tennis tournament in Stuttgart.



Angie Kerber auf dem Weg zur Autogrammstunde | Angie Kerber making her way to her autograph session



Edgar König, Hansi Müller (VfB Stuttgart), Elmar König



Jürgen Klinsmann bei einer Veranstaltung im Rahmen seiner Agapedia Stiftung | Jürgen Klinsmann with his Agapedia Charity

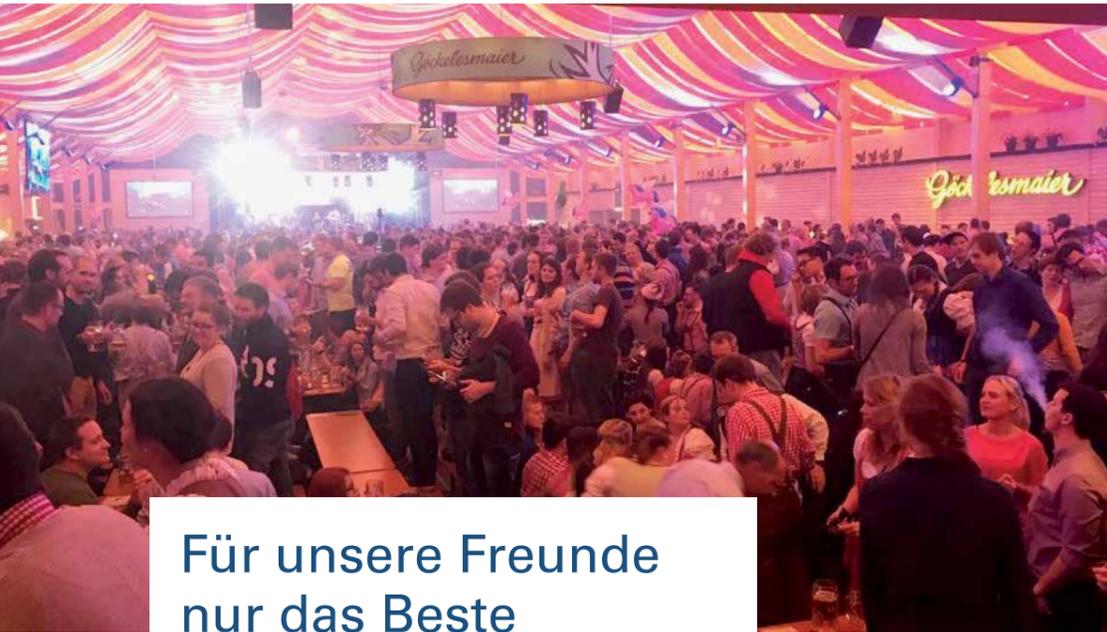


Die Spielerinnen machten sich direkt vor unserem Stand warm.

The players warming up right in front of our booth!



Fazit – ein Team, alle gewinnen



Für unsere Freunde nur das Beste

PORPLASTIC Partner-Event

After-Work-Party

VIACOR Freunde, Partner und Mitarbeiter trafen sich zum PORPLASTIC Workshop, zum Weltklasse-Tennis und zur After-Work-Party.

Im Hilton Garden Inn Hotel neben der Porsche-Arena konnten Interessierte und Partner die PORPLASTIC Produkte und Neuheiten kennenlernen und im offenen Gespräch Fragen stellen. Über das große Interesse haben wir uns sehr gefreut. Menschen aus aller Welt erschienen zahlreich und feierten mit uns bis in die Nacht hinein.

Nach dem PORSCHE TENNIS GRAND PRIX ist vor dem PORSCHE TENNIS GRAND PRIX. Wir ruhen uns nicht auf dem Erreichten aus, sondern bereiten uns schon seit Monaten auf das nächste große Turnier vor.

Das Tennis-System PORPLASTIC **RedClay pro** wurde gemeinsam mit Anke Huber, der Sportlichen Leiterin des PORSCHE TENNIS GRAND PRIX,

weiterentwickelt. Wir wollen das Optimum für ALLE erreichen. Der Tennisplatz muss ein perfektes Spielverhalten ermöglichen, die bewegten Livebilder sollen brillant wirken und der Workflow muss perfekt auf die sensiblen Ausstattung abgestimmt sein.



Workshop Hilton Hotel

VIACOR ist bei den Besten angekommen.

VIACOR impressed the best.

Das Fazit: In der Welt des Profis-Sports ist nur das Beste gut genug. Und wenn sich zum Elite-Tennis eine Elite-Automarke gesellt, wird ausschließlich Perfektion erwartet. Erst der Fed Cup, dann das 40-jährige Jubiläum des PORSCHE TENNIS GRAND PRIX und schlussendlich die Wildcard für Maria Sharapova – Stuttgart als Zentrum des Geschehens. Alles passte perfekt und Laura Siegemund, die voll des Lobes über den Court ist, marschierte bis zum Finale durch und gewann als Lokalmatadorin.

„Wir sind unglaublich stolz, dabei zu sein und diesen Erfolg mitfeiern zu dürfen“, erklärt Geschäftsführer Ralf Jooss. „Ein unbeschreibliches Gefühl, wenn Deutschland im Fed Cup siegt und so viele Weltklasse-Spielerinnen auf unserem Court spielen.“

Das Tagesgeschäft ist nicht von so viel Prominenz besucht, aber dennoch erstklassig. Immer wieder zeigt die VIACOR innovative Produkte, die es so auf dem Markt noch nicht gab. Mehrschichtige Systeme für Industrie- und Sportböden sind die Leidenschaft der Rottenburger Firma VIACOR Polymer GmbH. Ein Global Player, der auf allen Kontinenten seine Kunden berät und beliefert. ■

EN — In summary – One team, all winners

Only the best for our friends

Friends, partners and employees of VIACOR came together for the PORPLASTIC Workshop, as well as for the world class tennis matches and the after party.

In the Hilton Garden Hotel adjacent to the Porsche Arena, prospective customers and partners were able to browse the PORPLASTIC product range and our new innovations and have any questions answered. We were delighted with the amount of interest we received. People came in large numbers from all over the world and celebrated with

us well into the night. But we couldn't rest on our laurels, as we had already been preparing for the next big tournament for months.

The PORPLASTIC RedClay Pro Tennis System is being developed further, in conjunction with Anke Huber, the Sporting Director of the PORSCHE TENNIS GRAND PRIX. We want to reach the optimum level for EVERYONE. The tennis court has to offer perfect playing conditions, the quality of moving live images needs to be perfect and the workflow has to run perfectly with the sensitive equipment.

In summary: *In the world of professional sport, only the best is good enough. When elite tennis meets an elite car brand, perfection is expected. First the Fed Cup, then the 40th anniversary celebrations of the PORSCHE TENNIS GRAND PRIX and then to top everything, Maria Sharapova's wildcard entry – Stuttgart was the centre of the tennis universe.*

Everything worked out perfectly and Laura Siegemund, who was full of praise for the court, marched through to the finals, with the local player going on to win the tournament.



Michael Haseidl, Tommy Dahl, Ralf Jooss

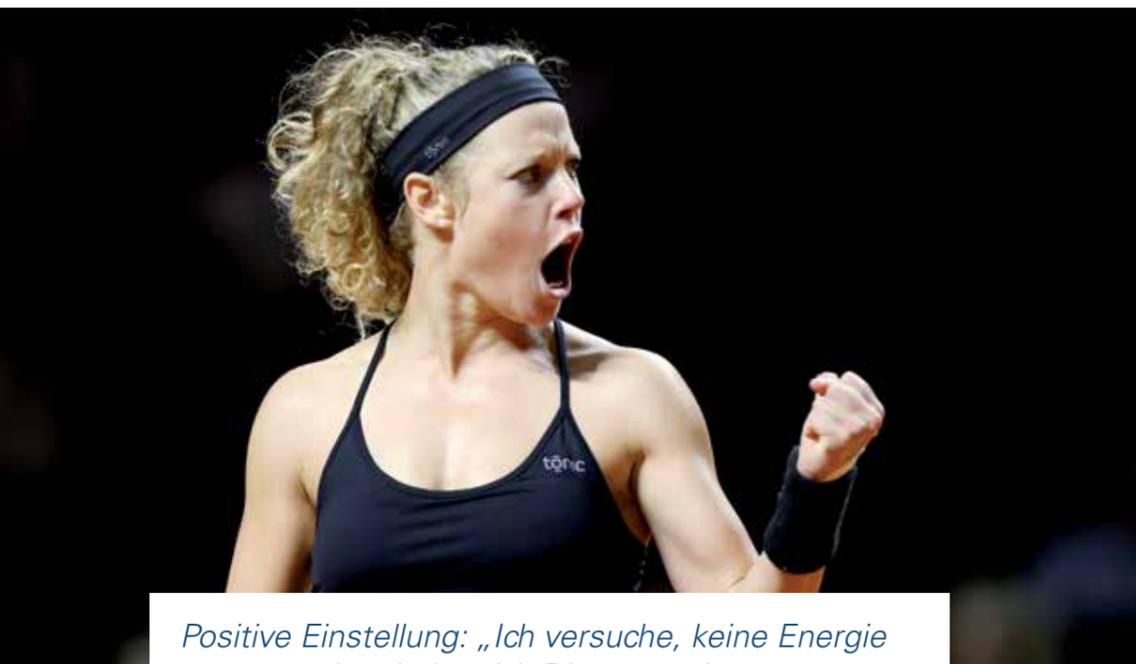
"We are unbelievably proud to be part of this and to be able to celebrate the success," said Managing Director Ralf Jooss. "It's an amazing feeling when Germany wins the Fed Cup and there are so many world class players playing on our court."

The VIPs didn't have too much to do with the business side of things, but the operational side of things ran first class. VIACOR always manages to showcase innovative products which haven't been seen on the market before. Multi-layered systems for industrial and sports flooring are the passion of the Rottenburg company VIACOR Polymer GmbH. A global player, which services and supplies its customers worldwide. ■

Die Siegerin



Laura Siegemund



Positive Einstellung: „Ich versuche, keine Energie zu vergeuden, indem ich Dingen nachtrauere, die nicht mehr zu ändern sind. Ich konzentriere mich lieber auf die Möglichkeiten, die mir noch offenstehen.“

Unter Zeitdruck und kurz vor Weihnachten schiebt die Gewinnerin des PORSCHE TENNIS GRAND PRIX 2017 unseren Termin noch zwischen Aufbau- und Presseterminen. In dem stylish modernen Clubrestaurant 1893 vom VfB Stuttgart werde ich von einer gut gelaunten Laura Siegemund bereits erwartet. Keine Sekunde ist bei ihr etwas von Hektik oder Unruhe zu spüren. Eine sehr sympathische Begegnung mit Spaßfaktor.

Laura Siegemund – eine Karriere mit Höhen und Tiefen. Doch gerade das macht sie als Mensch aus. Sie, die ihre Profi-Tenniskarriere bereits beendete, studierte Psychologie mit dem Abschluss Bachelor of Science, erwarb die DTB-A-Trainer-Lizenz und kämpfte sich dann als Profisportlerin bis ganz nach oben. Bis ins Fed Cup-Team, bis zu den Olympi-

schen Spielen in Rio, bis Platz 26 auf der Weltrangliste, bis zum Einzeltitel des WTA-Turniers in Stuttgart – und dann kam diese schwere Verletzung: ein Kreuzbandriss. Aber Laura Siegemund wäre nicht Laura Siegemund, wenn sie nicht noch einmal alles gäbe, um wieder ganz vorne mitzumischen. Was höchste Disziplin, extreme Willensstärke und eine positive Grundhaltung erfordert. Also genau ihr Ding.

Wir, die VIACOR Polymer GmbH, waren nun erstmals der offizielle Platzbauer für den PORSCHE TENNIS GRAND PRIX 2017. Wir sind stolz, dass eine Lokalmatadorin auf unserem PORPLASTIC RedClay pro triumphierte. Jetzt haben wir unendlich viele Fragen zu Courts und zum Leben einer Tennisspielerin aus dem Schwabenlände.

VIACOR: Was ist aus Sicht der Tennisspielerin wichtig für den Tennisbelag in Bezug auf Sandplätze?

Laura Siegemund: Ich spiele sehr gerne auf einem Sandplatz und grundsätzlich ist es wichtig, dass ein Platz eben ist. Auf Sand verspringen Bälle generell gerne, da durch die Laufbewegungen Sandanhäufungen entstehen. Es gibt sehr harte Sandplätze wie in Paris, bei denen der Sand festgepresst ist, dadurch sind sie sehr schnell. Meinetwegen kann ein Platz ruhig mehr Sand haben und dadurch etwas langsamer sein.

Wichtig sind die Linien, die sollten nicht rausstehen. Linien gehören zum Feld und wenn der Ball wegen zu hochstehender Linien komplett verspringt und nicht mehr spielbar ist, ist das sehr schade. Eine Linie sollte das Spiel im besten Falle nicht negativ beeinträchtigen.

EN — Laura Siegemund

Positive attitude: I try not to use up my energy worrying about things that I can't change. I would rather concentrate on the possibilities which are open to me.

Despite having little time and it being so close to Christmas, the winner of the PORSCHE TENNIS GRAND PRIX tournament in 2017 managed to fit us in between her training and press commitments. We met in the stylish and contemporary club restaurant 1893 at VfB Stuttgart and Laura Siegemund, who was in high spirits, was waiting for me when I arrived. She was very relaxed and we had an enjoyable and fun meeting.

Laura Siegemund has experienced a career with highs and lows but she says this has made her who she is today. After having ended her professional career, she studied Psychology, achieving her Bachelor of Science and then went on to gain her

DTB A Trainer coaching licence. She then fought her way right back up the tennis rankings as a professional tennis player. She was picked for the Fed Cup team, represented her country at the Rio Olympics, rose up to 26th in the world rankings and won her only WTA tournament in Stuttgart, but she then suffered a serious injury, a cruciate ligament rupture. However, Laura Siegemund wouldn't be Laura Siegemund if she hadn't given everything she had to bounce back and come out on top. This required discipline, extreme determination and a positive outlook. These are all things that Laura has in abundance.

VIACOR Polymer GmbH was the official court supplier for the PORSCHE TENNIS GRAND PRIX tournament for the first time in 2017. We are so proud that a local girl triumphed on our PORPLASTIC RedClay pro. We have loads of questions about courts and the life of a tennis player who hails from the local area.

VIACOR: From a tennis player's point of view, what is important for the court surface with regards to sand courts?

Laura Siegemund: I really enjoy playing on sand, and it's really important that the court is level. On sand courts, the balls bounce higher through the accumulation of sand caused by running movements on the court. There are some really hard sand courts, such as Paris, where the sand is pressed into the ground, and these courts are very fast. If it was up to me, I would be happy for there to be more sand on the court, making it slower as a result.

The lines are also important – they shouldn't stand out too much. The lines belong to the court, and it's a real shame when the movement of the ball is affected by lines which are too high, which then makes the ball unplayable. The lines shouldn't have a negative impact on the game.



Erfolgreicher Zwischenstand beim PTGP.

About to win at the PTGP.

Außerdem sollte ein Platz möglichst gleichmäßig sein. Schwierig wird es, wenn manche Stellen hart und stumpf und andere total rutschig sind. Das ist dann gefährlich für den Körper. Ein Hartplatz muss beispielsweise eben sein – das ist nicht immer der Fall. Es gibt Hartplätze mit Wellen drin oder sogar mit Steigung. Wichtig ist auch hier einfach die Konstanz eines Platzes – immer und überall gleichmäßig und eben.

V: Gab es Unterschiede zwischen den Tennisplatzbelägen vom PORSCHE TENNIS GRAND PRIX 2016 und 2017?

LS: Ja, es ist schon jedes Mal anders. Es gibt nicht nur Unterschiede zwischen dem Vorjahr und dem neuen Jahr, sondern auch Unterschiede zwischen den verschiedenen Plätzen auf der Anlage. Der Centre-Court ist immer etwas anders als die Plätze in der Schleyerhalle, und die sind wiederum anders als die Trainingsplätze. Als Profi ist man da sehr feinfühlig, aber es gehört zum Beruf, sich in dieser Hinsicht anpassen zu können, flexibel zu sein und sich nicht verrückt zu machen, auch wenn man sich zu Beginn eines Matches oder Trainings erst in den jeweiligen Platz „einfühlen“ muss.

V: Wie verhielt sich der Platz vom Start des Turniers bis zum Ende?

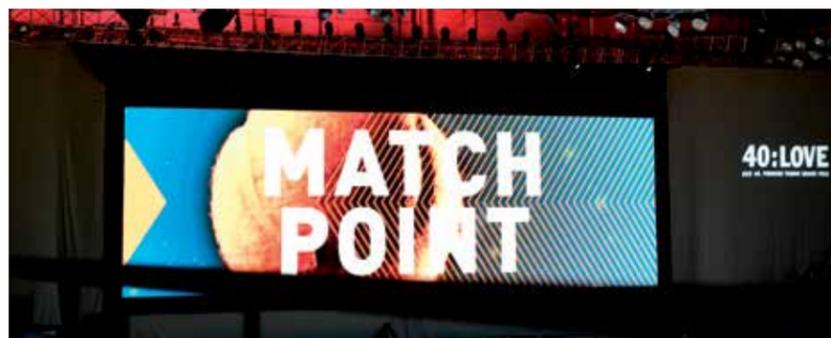
LS: In 2016 war der Platz extrem rutschig. Da war es nicht einfach zu spielen, insbesondere, wenn man eine laufstarke Spielerin ist wie ich. Da kommt man manchmal aus den Ecken nicht so schnell wieder zurück. Dieses Jahr war der Platz von Anfang an deutlich weniger rutschig, in den ersten Tagen war er noch etwas hoppelig, viele Bälle sind versprungen und der Sand war noch nicht wirklich fest auf dem Untergrund. Wenn man dadurch an den äußeren Stellen des

Platzes Schollen heraustritt, weil der Sand zu locker ist, kann das schnell sehr gefährlich werden und birgt ein hohes Verletzungsrisiko. So ein Platz muss sich nun mal erst „legen“ und festtreten. Je mehr darauf gespielt wurde, umso ebener wurde der Belag im Verlauf der Woche.

V: Diese Plätze scheinen dir aber Glück zu bringen.

LS: Ich denke, es gehört in unserem Beruf dazu, mit Herausforderungen, die durch die Spielbedingungen gestellt werden, umzugehen und klarzukommen. Es gibt Plätze, die liegen einem mehr, und andere, die liegen einem weniger. In jedem Fall ist es nur professionell, zu akzeptieren wie es eben ist, und das Beste daraus zu machen. Vielleicht habe ich in dieser Hinsicht eine überdurchschnittlich hohe Akzeptanz und versuche, die Situation, egal welchen Belag der Platz hat, wie die Wetterbedingungen oder andere Umstände sind, zu meinen Gunsten zu nutzen, anstatt mich daran aufzureiben.

In den letzten beiden Jahren konnte ich mich im Verlaufe der Turnierwoche in Stuttgart gut an den Belag gewöhnen und habe mich mit jedem Match wohler darauf gefühlt. Es ist schon ein sehr spezieller Belag. Es ist zwar ein Sandplatz, aber eben einer in der Halle und dadurch doch sehr andersartig als die gewöhnlichen Sandplätze, die wir aus der Sommersaison draußen kennen.



Lastly, the court should be even. It's really hard when certain areas of the court are hard and grippy and other parts are slippery. This can be dangerous for the player. Even hard courts need to be even, which isn't always the case. There are hard courts which have ripples on them or even have a slope. It's vital that the whole of the court is consistent, level and even.

V: Was there a difference between the courts at the PORSCHE TENNIS GRAND PRIX in 2016 and in 2017?

LS: Yes, it's different every time really, not just from one year to the next but also between the courts within the tournament complex. Centre Court is always different to the courts in the Schleyer Arena, which differ again from the training courts. As a professional, you notice these things, but this goes with the territory and you have to adjust, be flexible and not worry too much, even if at the beginning of a match or a training session you have to get a feel for the court first.



„Ich habe mich mit jedem Match wohler darauf gefühlt.“

I felt more comfortable with every match I played.

V: How did the court change from the beginning of the tournament to the end?

LS: In 2016 the court was extremely slippery. It wasn't easy to play on, especially for a hard-running player like me, and you're not able to return from the corners of the court very quickly. This year, right from the start, the courts were much less slippery. In fact during the first few days, the courts were bouncy, many balls took a bad bounce and the sand wasn't firm on the surface. On the outside areas when you tread on small holes in the ground, which are formed as the sand loosens, it can become dangerous for the player and present an injury risk. Courts like this need to be left to settle so the sand can become bedded in. The more a court is played on, the more level the surface becomes during the week.

V: But these courts seem to bring you luck.

LS: It's part and parcel of our job that we have to learn to adjust to the challenge of different playing conditions. There are courts you

enjoy playing on and there are some you enjoy less. As a professional, you have to accept it how it is and make the best out of it. Maybe I'm more tolerant and try to make the best out of any given situation, whether it's the court surface, weather conditions or something else, and use it to my advantage instead of letting it bother me.

In the last two years I quickly adjusted to the surface as the tournament in Stuttgart progressed and I felt more comfortable with every match I played. But it is a particular kind of surface. It's a sand surface, and as it's indoors, it's different from the usual sand courts which we play on outdoors in the summer.

V: How are you finding it on the court since your injury and are you suffering any adverse effects?

LS: Of course, the rehabilitation after such an injury is a long and time-consuming process. To come back from a cruciate ligament rupture, you need to work hard from day one, at first from the psychological point of view,

then working more and more on strength and rehabilitation training, and then back on the court to train the movements which are more specific to tennis itself. I've been back on the court for some time now and am working on my game. It's natural that there are psychological barriers at first, as the body isn't used to the many movements and you have to slowly introduce it back to the strains. But I'm really enjoying getting ever closer to where I was before the injury. During a period of rehabilitation, you really get to know your body (and appreciate it) all over again and the training is considered and cautious. This, in itself, has been a great experience but the best thing is that I can spend more time fine-tuning my game, whilst losing the worry about moving around the court and being able to play with freedom once again. This is when you realize how much enjoyment movement, even strenuous movement around the court, gives you and how much you have missed it.

V: Wie ist das Verhalten auf dem Platz nach der Verletzung und gibt es noch eine Hemmschwelle?

LS: Natürlich ist die Rehabilitation nach einer solchen Verletzung ein langer und aufwendiger Prozess. Um nach einem Kreuzbandriss zurückzukommen, muss man vom ersten Tag an hart arbeiten, zuerst vor allem physiotherapeutisch, dann zunehmend durch Kräftigung und Aufbautraining und dann eben wieder auf dem Platz, um die natürlichen tennis-spezifischen Bewegungen wieder zu trainieren. Ich stehe seit geraumer Zeit wieder auf dem Platz und arbeite an meinem Spiel. Natürlich ist anfänglich immer noch eine Hemmschwelle da, der Körper ist viele Bewegungen nicht mehr gewöhnt und man muss ihn behutsam wieder an die Belastungen heranführen. Aber es macht auch großen Spaß, sich Schritt für Schritt wieder seiner vorherigen Form zu nähern. In so einer Verletzungsphase lernt man den eigenen Körper wieder auf eine neue Art kennen – und schätzen! –, man trainiert sehr feinfühlig und mit Bedacht. Das ist eine tolle Erfahrung für sich. Mir macht es vor allem Freude, wenn ich jetzt zunehmend wieder an meinem Spiel feilen kann, die Vorsicht bei den Bewegungen immer mehr verliere und wieder frei spielen kann. Da merkt man erstmal wie viel Spaß die Bewegung – auch die Anstrengung auf dem Platz – einem eigentlich macht und wie sehr man das vermisst hat.

V: Von dir gibt es nur Bilder einer positiven strahlenden Laura. Gibt es auch die traurige Laura?

LS: Ich bin insgesamt tatsächlich ein sehr positiver Typ, aber natürlich ist auch bei mir nicht immer alles Friede, Freude, Eierkuchen. Einen Menschen, bei dem das so ist, gibt es nicht. Gerade im Leistungssport liegen Ups und Downs oft sehr eng beieinander.

Und natürlich hat man gerade bei so einer schweren Verletzung im Laufe des langen Reha-Prozesses auch viele schwierige Momente zu bewältigen. Aber ich denke, wenn man es schafft, über sie hinwegzukommen, kann man noch stärker aus ihnen hervorgehen. Auch – oder vielleicht gerade – die schwersten Zeiten bieten einem meiner Meinung nach Möglichkeiten zum persönlichen Wachstum, wenn man sie richtig zu nutzen weiß. Ich habe in dieser Verletzungsphase viel an mir gearbeitet, nicht nur an meiner körperlichen Rehabilitation, sondern auch im mentalen Bereich, an meinen Einstellungen. Ich versuche, keine Energie zu vergeuden, indem ich Dingen nicht nachtrauere, die nicht mehr zu ändern sind. Ich konzentriere mich lieber auf die Möglichkeiten, die mir noch offenstehen.

V: Die Geschichte als ewiges Talent zu gelten und lange den Durchbruch nicht geschafft zu haben und Dich jetzt spielen zu sehen erscheint, als wärst du heute eine andere Person. Ein zu 100% fokussiertes Kraftpaket. Was ist der Unterschied?

LS: Ganz so würde ich es nicht sagen. Ich habe schon immer sehr konzentriert und fokussiert gespielt und hatte schon immer sehr viel Energie auf und neben dem Platz. Auch die Kreativität, das Andersartige in meinem Spiel waren schon immer da. Aber es hat sich eben nicht derart in Ergebnissen gezeigt und dann schon gar nicht auf einer großen Bühne, auf der es Medieninteresse geweckt hätte. Zwischen Platz 50 und Platz 100 ist spielerisch kein allzu großer Unterschied, die Qualitätsdichte ist mittlerweile enorm im Spitzentennis. Aber das mediale Interesse ist natürlich ein ganz anderes, wenn man auf Platz 50 statt auf Platz 100 der Welt steht. Es fehlte mir mit Sicherheit lange die Gelassenheit, die Dinge geschehen

zu lassen und trotz großen Ehrgeiz zu akzeptieren, dass man Erfolg nicht erzwingen kann. Und das ein oder andere Mal hatte ich vielleicht auch nicht das Quäntchen Glück, das man eben auch braucht, um in bestimmten Situationen das nötige Selbstvertrauen zu erlangen und dadurch den Durchbruch zu schaffen. Aber ich würde nicht sagen, ich bin ein neuer Mensch. Ich habe mich einfach sehr stark weiterentwickelt, habe immer an mir gearbeitet, an meinem Spiel und auch an meinen Einstellungen.



V: Du kommst hier aus der Region und bist eine echte Schwäbin. Bist du gerne hier und was verbindest du damit?

LS: Ich bin ein sehr heimatverbundener Mensch und im Schwabenland liegen meine Wurzeln. Aber durch den Profisport und schon in früher Kindheit durch den Beruf meines Vaters bin ich sehr viel in der Welt herumgekommen und habe schon an verschiedenen Orten dieser Welt gelebt – von Saudi-Arabien, über Indonesien bis hin zu verschiedenen Städten in Deutschland. Diese Erfahrungen erweitern den eigenen Horizont, man kann die Heimat, die Lebensweise und den Lebensstandard zuhause in Deutschland besser einordnen, wenn man die Welt gesehen hat.

Das empfinde ich als große Bereicherung. Ich bin sehr dankbar für den Lebensstandard, den wir in Deutschland genießen dürfen, und schätze unsere Kultur im Schwabenländle sehr. Gerade wenn ich sehr viel auf Turnieren unterwegs bin und zwischen-durch immer nur ein paar wenige Tage in Stuttgart verbringe, erfreue ich mich an den kleinen Dingen, die meine Heimat ausmachen: am netten Bäcker um die Ecke, der richtig leckere Brezeln macht, an einem Straßenfeste in der Nachbarschaft oder daran mal richtig schön in einem Gasthof schwäbisch essen zu gehen.

V: There are only photos of a positive-looking Laura. Is there also a sad Laura?

LS: I really am a very positive person, but of course it's not always peace, happiness and harmony. There is no such person. In competitive sport the highs and lows can happen very close together. During a long rehabilitation process after such a serious injury there are going to be some dark moments which you have to overcome. But I do think that if you can get over this, it can make you stronger than before. I think that the most difficult times can give you the opportunity to develop as a person, if you use the time wisely. I used the time during my injury to work on myself, and not just on my physical rehabilitation but also on my mental attitude and outlook. I try not to use up my energy worrying about things that I can't change. I would rather concentrate on the possibilities which are open to me.

V: You've long had the talent potential without managing the breakthrough but to see you playing now, you seem like a

changed person. A 100% focussed powerhouse. What's caused this change?

LS: I wouldn't quite say it like that. I've always played in a concentrated and focussed way and have always had boundless energy, on and off the court. Also the creativity which can bring a difference to my game has always been there. But this didn't always translate into results, especially not on the large stage, where the media would have noticed. In terms of ability there isn't a large difference between 50 and 100 in the world rankings, there is so much quality at the top of the game. But media interest is completely different if you are 100 compared to 50 in the world. For a long time, I definitely wasn't able to just relax and let things happen and to accept that, despite being very ambitious, you can't force success. On some occasions I also didn't have that little bit of luck which you sometimes need to gain self confidence and manage to get that breakthrough. But I wouldn't say that I'm a changed person. I've just managed to work really hard on improving myself and have always worked really hard on my game as well as my outlook.

V: You're from this area and you're a true Swabian. Do you like being here and what do you associate it with?

LS: I'm a real homebody and my roots lie in Swabia. But due to being a professional sports person and my father's job when I was young, I have travelled extensively around the world and have already lived in many places, from Saudi Arabia, to Indonesia to many towns in Germany. This definitely broadened my horizons and you really appreciate your home, way of life and the standard of living in Germany more when you have travelled around the world. I found this very enriching. I'm very grateful for the standard of living we enjoy in Germany and love the culture here in Swabia. When I've been away playing in tournaments and manage a few days in Stuttgart in between them, I enjoy the most simple pleasures which make my home city so special, such as the local baker, who makes the most delicious pretzels, a local street festival or going to a local pub and eating the delicious Swabian food.

FACTS:

Laura Siegemund wurde am 4. März 1988 in Filderstadt geboren.

Ihre sportlichen Erfolge:

Bilanz im Einzel: 411 : 265 | Bilanz im Doppel: 204 : 131 | Höchste Platzierung Weltrangliste: 27 | Teilnahme Olympiade in Rio 2016 | Nominierung für das Fed Cup-Team 2017

EN — Laura Siegemund was born on 4th March 1988 in Filderstadt.

Her sporting highlights:

Singles career: 411 : 265 | doubles: 204 : 131 | highest world ranking: 27 | took part in the Rio Olympics in 2016 | was selected for the Fed Cup team in 2017.



V: Hast du hier in Stuttgart ein Lieblingslokal?

LS: Ja, wir sind öfter in der Alten Hupe. Dort gibt es eine gut bürgerliche Küche mit Rostbraten und viele anderen hausgemachten schwäbischen Gerichten. Ich achte natürlich sehr auf meine Ernährung, aber ab und zu sollte man sich etwas gönnen dürfen. Das ist dann für mich ein kleines Gutsle, dort was Leckeres zu essen.

V: Dein Lieblingsgericht?

LS: Gegen Kässpätzle kommt nichts an.

V: Dein Lieblingsgetränk?

LS: Ich mag Holunderschorle, gerne auch mit Minze, also so eine Art anti-alkoholischer Hugo.

V: Trinkst Du gar keinen Alkohol?

LS: Nein, keinen Tropfen. Es schmeckt mir absolut nicht und abgesehen davon, ist es für den Sport einfach nicht gut, in keiner Hinsicht. Als

Jugendliche haben Freunde natürlich öfter versucht, mich dazu zu animieren mal was zu probieren. Aber ich bin sehr standhaft, wenn ich eine Meinung zu etwas habe, und ich habe mich nie verführen lassen.

V: Musstest du als Kind bzw. als Teenager auf vieles verzichten?

LS: Ja klar, als Leistungssportlerin hast du bereits in jungen Jahren ein sehr spezielles Leben. Ohne es wertend zu meinen: Ein normales Leben ist das nicht. Der Sport gibt einem sehr viel, aber man zahlt an anderer Stelle natürlich einen hohen Preis dafür. Meistens geht es dabei um das Privatleben, um Freundschaften und Zeit für Hobby. In diesen Bereichen muss man große Abstriche machen, wenn man im Sport weit kommen möchte.

V: Wie sieht deine Ernährung an einem ganz normalen Tag aus?

LS: In jedem Fall ein gehaltvolles Frühstück – idealerweise ein Müsli mit Trockenfrüchten und Honig oder Ähnliches.

V: Do you have a favourite bar in Stuttgart?

LS: Yes, we often go to a bar called the "Alte Hupe" (Old Horn). They serve delicious, home-cooked food such as roasts and other freshly made local delicacies. I do watch what I eat but occasionally you need to treat yourself, and it's a real treat to eat something tasty there.

V: Your favourite meal?

LS: Nothing beats Kaesspaetzle (similar to macaroni cheese but with local noodles).

V: Your favourite drink?

LS: I like an elderflower spritzer.

V: Do you drink any alcohol?

LS: No, not a drop. I don't like the taste at all and it's not good if you do sport, not in any way. When I was younger, my friends often tried to encourage me to try it but I'm very firm when I put my mind to something, and I was never tempted.

V: As a child and teenager, did you miss out on lots of things?

LS: Yes, of course. Competitive sports people lead a different life, especially when they are growing up. Without sounding judgemental, it's not a normal life. Sport can give you so much but you can pay a high price for it in other ways. Mostly having a private life, making friends and having time for hobbies. If you want to go far in sport, you have to make big sacrifices.

V: What do you eat in a normal day?

LS: Always a substantial breakfast, ideally muesli with dried fruit, honey or something similar. I eat a lot of salad and try to limit my intake of carbohydrates. Depending on what I have coming up I will eat carbohydrates but always with vegetables and egg whites. When I'm building up my strength, as I am at the moment, I will eat a lot of meat and fish. Generally my diet is very balanced and I tend to follow the principles of "portion control", so I don't eat huge amounts.

Ich esse sehr viel Salat und versuche, die Kohlenhydrate in Grenzen zu halten. Je nach Belastung esse ich Kohlenhydrate dazu, aber immer in Kombination mit Gemüse und Eiweiß. Wenn ich wie jetzt im Kraftaufbau stehe, gibt es viel Fleisch und Fisch. Generell ernähre ich mich sehr ausgewogen und eher nach dem Prinzip „Portion-Control“ – also nicht so große Mengen.

V: Dein Idol ist oder war Steffi Graf, hast du sie mal kennengelernt?

LS: Kennengelernt ja, aber eher flüchtig, ohne engeren Bezug. Ich hatte Steffi Graf früher spielen sehen, hier beim Porsche-Grand-Prix, als er noch in Filderstadt ausgetragen wurde. Sie hat mir als Charakter imponiert, weil sie immer sehr diszipliniert und konzentriert war, keine Allüren hatte und sich ganz aufs Sportliche fokussierte. Als Kind wurde man zu der Zeit, als sie ihre Karriere beendete, immer gefragt, wer denn nun für einen Vorbild sei. Da musste man etwas parat haben, daher habe ich oft Steffi Graf genannt, weil sie für mich wegen ihrer Arbeitseinstellung noch am ehesten als Vorbild galt. Ich habe ihr nie wirklich spielerisch nachgeeifert, weil ich wusste, dass mein Spiel ganz anders ist als ihres. Ich wollte schon als Kind eher mein eigenes Ding machen, wollte nicht sein und auch nicht spielen wie jemand anderes, sondern meine eigenen Maßstäbe setzen. Aber das hätten die Leute wahrscheinlich aus dem Mund einer Zwölfjährigen eher seltsam gefunden.

V: Wie war die Berufung ins Fed Cup-Team und das Erleben in der Mannschaft?

LS: Es war total spannend und schon immer ein Traum von mir, dem Nationalteam anzugehören. Ich hatte dieses Gefühl, für mein Land zu spielen, das erste Mal bei den Olympischen Spielen in Rio und durch den Fed Cup dann wieder. Ich empfinde es als eine besondere Ehre, die Nationalfarben zu tragen, und stehe dann irgendwie mit einem anderen Gefühl auf dem Platz. Das ganze Jahr sind wir als Einzelkämpferinnen unterwegs und hier geht es dann mal ums Team. Deine Leistung als Beitrag für ein Gesamtwerk. Das empfinde ich als eine schöne Abwechslung und es macht mir viel Spaß. Ich sehe es als Bereicherung für den Rest der eigenen, individuellen Saison.

V: Wie waren die Olympischen Spiele in Rio unter den ganzen anderen Sportlern?

LS: Die Olympischen Spiele waren ein wirklich großartiges Gefühl. Für mich ist ein Traum in Erfüllung gegangen, als ich dort dabei sein und das olympische Gefühl miterleben durfte. Sich für so eine Veranstaltung zu qualifizieren macht einen natürlich stolz auf die eigenen vorherigen Leistungen und ist Belohnung und Honorierung für harte Arbeit über viele Jahre.

Die Atmosphäre im olympischen Dorf und bei den verschiedenen Wettkämpfen – nicht nur bei den eigenen – ist etwas ganz Besonderes. Ich habe die Zeit dort sehr genossen, habe sie in mich aufgesaugt und mir nach meinen eigenen Wettkämpfen so viele verschiedene Sportarten wie möglich angeschaut.

Ich liebe einfach Sport, nicht nur Tennis. Tennis ist zwar die Sportart, die ich zu meinem Beruf ge-

macht und mit der ich am meisten Zeit verbracht habe, aber ich schaue mir unglaublich gerne alle Arten von Sportveranstaltungen an und betreibe auch gerne selber andere Sportarten. Bei der Olympiade gibt es die volle Auswahl – ein Paradies für mich. Ich fand es sehr interessant, sich mit Sportlern anderer Sportarten und Nationalitäten auszutauschen. Da kann man sehr viel für sich lernen und den eigenen Aufwand, das eigene Training und die Wettkämpfe nochmal ganz neu einordnen. Das fand ich extrem spannend und bereichernd. ■

V: Your idol was Steffi Graf. Have you ever met her?

LS: Yes I've met her but it was quick, there were no close ties. I watched Steffi Graf play here at the Porsche Grand-Prix when it was still held at Filderstadt. Her character really impressed me, as she was always so disciplined and focused, she had no airs and graces and was only interested in the tennis. When I was younger and she was coming to the end of her career, I was often asked who my role model was. I must have been prepared for that question because I always answered Steffi Graf, as I was so impressed with her work ethic. I never tried to emulate her game, as I knew my game was completely different to hers. Even as a child, I always wanted to do my own thing and never wanted to be or play like someone else, I wanted to set my own standards. I am sure that everyone would have found this slightly strange coming from a 12-year-old.

V: What was it like being called up into the FedCup Team and how was the experience with the team?



LS: It was so exciting and it had always been a dream of mine to belong to the national team. I really had this feeling that I was playing for my country, the first time when I played at the Olympics in Rio and then again when I played in the Fed Cup. It's such an honour to wear the national colours, and somehow I feel different when I'm standing on the court.

The whole year round we are lone fighters and then suddenly it's all about the team. Your performance contributes to the team. It's a pleasant change and I really enjoy it. I also find it enriches the rest of the season for me.

V: How did you find it being around so many sports people at the Olympics in Rio?

LS: Being at the Olympics was an amazing feeling. It was a dream come true being there and being part of the Olympic experience. I was so proud at managing to qualify for such an event and all my work over many years had paid off. The atmosphere in the Olympic village and at the different competitions, and not just at my own, was really something special. I really enjoyed my time there, I really soaked it all up and after my matches, I tried to watch as many different sports as possible.

I adore all sports and not just tennis. Although tennis is my job and the sport I spend most of my time playing, I really love watching all kinds of sport and also enjoy doing different types of sport. At the Olympics you have an absolutely massive choice and I was in paradise. It was really interesting to exchange experiences with other sports people from different countries doing other kinds of sports. You can really learn a lot and reassess your own efforts, training and your competitions. I found this really exciting and enriching. ■

VIASEAL Abdichtungssysteme

Maschinell applizierte Polyurea- oder Polyurea-Hybrid-Spritzabdichtungen – weltweit etabliert als leistungsfähige Abdichtungsmembranen.

VIASEAL Spritzabdichtungen sind Abdichtungsmembranen auf Basis von zweikomponentigen, hochreaktiven Flüssigkunststoffen. Die Membranen werden mittels spezieller Hochdruck-Spritzmaschinen auf den Boden oder die Wände aufgebracht und härten innerhalb von Sekunden aus. Diese zuverlässigen Spritzfolien werden als Abdichtungen zum Schutz des Bauwerks aufgebracht und sind wie eine zweite Haut für das Gebäude bzw. den Boden.

VIASEAL Spritzabdichtungen verhindern das Eindringen von Feuchtigkeit oder Schadstoffen in neue Bauwerke und beseitigen Schwachstellen im Sanierungsfall. Werterhaltung sowie Zeit- und damit verbundene Kostenvorteile beim Einbau sind schlagkräftige, wirtschaftliche Pluspunkte. Durch die kurze Aushärtungszeit und den maschinellen Einbau sind Tages-Flächen-Leistungen von bis zu 1.000 m² möglich. Die frisch verlegten Flächen sind nach wenigen Sekunden staubtrocken, nach 30 Minuten bereits begehbar und nach zwei Stunden Aushärtungszeit mechanisch belastbar. Falls anschließend eine weitere Schicht, z. B. eine Versiegelung, aufgebracht werden soll, kann das noch am gleichen Tag erfolgen.

Die fugenlose Applikation ermöglicht einerseits problemlos Hochzüge an Wand oder Decke, andererseits auch die nahtlose Anarbeitung an Schienen, Überhangbleche und andere Einbauten wie Licht- und Lüftungskuppeln oder Entwässerungsrinnen. Auch komplexe Geometrien können mittels Spritztechnik abgedichtet werden. Dadurch sind mit VIASEAL Produkten ausgestattete Bereiche praktisch wartungsfrei.



Auf der Baustelle in Esslingen | At the job site in Esslingen



VIASEAL Detail | VIASEAL details

EN — VIASEAL waterproofing

VIASEAL waterproofing systems – machine-applied polyurea or polyurea hybrid spray-coatings – established worldwide as efficient waterproofing membranes.

VIASEAL spray coats are membranes based on two-component, highly reactive liquid resins. The membranes are applied to the floor or walls using special high-pressure spray machines and cure within seconds. These reliable spray coats are applied as protection and are like a second skin to the building or floor.

VIASEAL spray coatings prevent the permeation of moisture or pollutants into new building structures and eliminate any weak points in refurbishments.

Value retention and considerable time and cost benefits offer significant economical advantages. The short curing time and the machine installation enable daily surface capacities of up to 1000 m². The surfaces are dust dry after five minutes, can be walked on after 30 minutes, and are mechanically resistant after two hours curing time. If needed, the next layer can be applied on the same day.

The jointless application on walls or ceilings is very straight-forward and also offers seamless processing on rails, overhang plates and other installations such as light and ventilation domes or drainage channels. Even complex geometries can be sealed using spray technology. As a result, areas equipped with VIASEAL products are virtually maintenance-free.



Auf der Baustelle in Asien | At the job site in Asia

Die VIASEAL Spritzabdichtungen sind mit dem Bauwerk fest verbunden. Durch den vollflächigen Haftverbund auf dem Untergrund gibt es keine Unterwanderungen bei Leckagen.

The VIASEAL spray coats are firmly bound to the building structure. Due to the full-surface bonding on the ground, there is no sub-surface migration of water.

Die Spritzfolie ist die Abdichtungsschicht des Beschichtungssystems, das meistens aus einer Grundierung, einer Zwischenschicht, der eigentlichen Abdichtungsschicht und – je nach Anforderung – zusätzlich einer Versiegelung oder weiteren Schichten besteht. Die Abdichtungsschicht basiert auf hochwertigem Polyurea oder Polyurea-Hybrid und gewährleistet eine dauerelastische, schrumpffreie und fugenlose Membran.

Die VIASEAL Spritzabdichtungen sind tiefen-temperaturbeständig, dauerhaft elastisch in einem Temperaturbereich von –40 bis +80 °C, dampfdiffusionsfähig und härten schrumpffrei aus. Die Wurzel- und Mikrobenbeständigkeit wurde nach DIN 4062 geprüft. Die Produkte enthalten keine Lösemittel oder Weichmacher und sind frühwasserfest.

Der Schutz vor UV-Belastung und die farbliche Gestaltung der Flächen werden mit einer nachträglich aufzubringenden Versiegelung ermöglicht.

Die VIASEAL Spritzabdichtungen sind mit dem Bauwerk fest verbunden. Durch den vollflächigen Haftverbund auf dem Untergrund gibt es keine Unterwanderungen bei Leckagen. Bei Flächenerweiterungen oder Überarbeitung von bestehenden Abdichtungen kann übergangslos an die bestehenden Flächen angearbeitet werden.

Die VIASEAL Produkte sind unproblematisch in der Entsorgung und damit allen Mischstoffen wie Vlies/Kunststoffen/Bitumenbahnen überlegen. Auch beim Einbau besteht keine Brandgefahr oder Geruchsbelästigung, da das Produkt ohne offene Flamme appliziert wird.

The spray coating is the waterproofing layer of the coating system, which usually consists of a primer, an intermediate layer, the actual sealing layer and, if required, an additional sealer or other layers. The spray membrane is based on high-quality polyurea or polyurea-hybrid and ensures a permanently elastic, shrink-free and seamless membrane.

The VIASEAL waterproofing membranes are low-temperature-resistant, permanently elastic in a temperature range of –40 to +80 °C, water-vapour-permeable and cure without shrinkage. The root and microbe resistance was tested according to DIN 4062. The products contain no solvents or plasticisers and are early-water resistant. Protection against UV exposure and the colour design of the surfaces can be achieved with a subsequently applied top sealer.

The VIASEAL spray coats are firmly bound to the building structure. Due to the full-surface bonding on the ground, there is no sub-surface migration of water. For surface extensions or reworking of existing waterproofing, it is possible to work seamlessly on existing surfaces.

The VIASEAL products are unproblematic in terms of disposal and therefore superior to all other mixed materials such as fleece/plastics/bitumen membranes. There is no risk of fire or odour during installation, as the product is applied without an open flame.



Die schnellhärtenden Flüssigkunststoffsysteme von VIACOR sind:

- VIASEAL HYBRID 15/60
- VIASEAL UREA HYBRID 21/60
- VIASEAL UREA 40/70

Auch im Parkdeckbereich können die Flüssigmembranen als elastische Zwischenschicht verwendet werden, z. B. im System VIASOL **DECK rapid**. Hier wird besonders auf die kurze Einbauzeit bei fugen- und nahtloser Verlegung der maschinell applizierten Membranen Wert gelegt. Das Parkdecksystem ist schnell- und tiefemperatrhärtend, dynamisch rissüberbrückend und hoch abriebbeständig.

Die Spritzabdichtungssysteme haben sich als rissüberbrückende, dauerelastische Alternative zu konventionellen Dichtungsbahnen hervorragend bewährt. ■

VIASEAL Membranen finden Verwendung zur Abdichtung von:

- Trogbauwerken (z. B. Unterführungen)
- Befahrenen Warm- und Kaltdachkonstruktionen (mit Druckverteilungsplatten)
- Sprinklerbecken u.Ä. im Innenbereich
- Wasserspielen u.Ä. in der Stadtgestaltung
- Regenrückhaltebecken
- Löschwasser- und Sprinklertanks und Löschwasserrückhaltebecken
- Tiefgaragendecken oder anderen extensiv und intensiv begrünten Flächen
- Erdüberdeckten Decken wie Tunnelportalen und „Cut and Cover“-Tunnel, begrünten Tiefgaragendecken
- Parkdeckbeschichtungen zum Schutz und zur Instandhaltung von Bauwerken
- Verschleißschutz für Fördertechnik
- Schutzbeschichtungen von Kippermulden, Überfahrrampen oder Fahrzeugböden
- Frei bewitterten Flächen

The fast-curing, liquid plastic synthetic resin systems from VIACOR are:

- VIASEAL HYBRID 15/60
- VIASEAL UREA HYBRID 21/60
- VIASEAL UREA 40/70

Additionally for application on parking decks, the liquid membranes can be used as an elastic intermediate layer, for example in the system VIASOL **DECK rapid**. Here, special emphasis is placed on the short installation time for the jointless and seamless membrane. The parking deck system is fast and low-temperature curing, dynamically crack-bridging and highly resistant to abrasion.

VIASEAL spray coating systems have proven to be a crack-bridging, permanently elastic alternative to conventional waterproofing membranes. ■

Areas of application:

- White tubs
- Trough structures (e.g. underpasses)
- Driveable warm and cold roof structures (with pressure distributing panels)
- Sprinkler tanks, e.g. in indoor areas
- Water games, fountains etc. in urban design
- Rainwater retention basin
- Firefighting water and sprinkler tanks and water retention basins
- Podium decks, underground car park ceilings and extensive and intensive green areas
- Covered ceilings such as tunnel portals a. „Cut and Cover“ tunnels, podium decks
- Park deck flooring for the protection and maintenance of buildings
- Abrasion protection for conveyor technology
- Protection of truck cargo areas, ramps and vehicle floorings
- Freely exposed areas

Workshop in Asien

*„Wer auf andere Leute wirken will,
der muss erst einmal in ihrer Sprache mit ihnen reden.“*
– Kurt Tucholsky



Workshop in Malaysia bei VIACOR ASIA |
Workshop in Malaysia – VIACOR ASIA

Kundenorientierung und die Nähe zum Kunden sind für uns, die Firma VIACOR Polymer GmbH, einer der wichtigsten Grundsätze für eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung. Eine wesentliche Rolle dabei spielen unsere Kundenseminare, die wir meist jedes Jahr von Januar bis März veranstalten. Dadurch halten wir unsere Kunden auf dem neuesten Stand, präsentieren ihnen unsere Innovationen, beziehen sie aktiv mit ein und pflegen den so wichtigen Austausch mit ihnen.

Da sich unser Kunden- und Partnernetzwerk über die ganze Welt erstreckt, führen wir unsere Workshops auch in englischer Sprache durch. Für die Kunden und Interessenten der VIACOR ASIA aus

dem asiatischen Raum ist die Anreise jedoch recht weit für einen zwei- bis dreitägigen Workshop. Deswegen haben wir beschlossen, mit der VIACOR ASIA zusammen Workshops für die Kunden aus diesem Gebiet anzubieten. Und so ging es im Mai nach Malaysia und wir starteten zum ersten Mal unsere Workshop-Session auf dem Firmengelände der VIACOR ASIA. Aus Deutschland mit dabei waren Inhaber und Geschäftsführer Dr. Ralf Jooss, unser Technischer Leiter Michael Haseidl, Produktmanager Wolfgang Motzer, der in Deutschland unsere Workshops geplant und durchführt, und ich, Ramona Arnold aus dem Marketing und zuständig für Events.

Mit im Team war die gesamte Mannschaft der VIACOR ASIA und alle unterstützten sich gegenseitig, um einen tollen Workshop zu gestalten. Im Vorfeld wurde schon einiges von den Teams in Malaysia und Deutschland organisiert. Damit wir uns dann gemeinsam vorbereiten und die Planungen besprechen konnten, reisten wir ein paar Tage vor Beginn des Workshops an. Das Wochenende dazwischen wurde noch zum Entspannen in tropisch heißer Atmosphäre genutzt.

Am Montag früh ging der erste Workshop dann los. Nachdem alle in Kota Kemuning bei der VIACOR ASIA eingetroffen waren, gab es bei beiden Workshops erstmal eine Vorstellungsrunde. Bekannte und neue Gesichter aus dem asiatisch-pazifischen Raum waren aus vielen verschiedenen Ländern für den Workshop angereist – aus Malaysia, von den Philippinen, aus Australien und Singapur.

EN — Workshop in Asia.

**Tell me and I forget. Teach me and I remember.
Involve me and I learn. – Benjamin Franklin**

Here at VIACOR Polymer GmbH we believe that a strong and close customer focus is one of the most important principles for having successful business relationships. Our customer seminars, which are held every year between January and March, play an important part in achieving this. They allow us to keep our customers informed of the latest developments, present them with new innovations and actively include them in these developments, thus cultivating an important exchange of ideas with them.

As we have a worldwide customer and partner network, we hold our customer workshops in English. For VIACOR ASIA's customers and potential Asian customers, travelling to Germany is a long way for them to come for a seminar lasting only two or three days, so along with VIACOR ASIA we decided to hold seminars for their customers on their continent. Last May we travelled to Malaysia, and for the first time we held our workshop sessions at

the VIACOR ASIA offices. The contingent travelling from Germany included Owner and Managing Director Dr Ralf Jooss, our Technical Manager Michael Haseidl, Product Manager Wolfgang Motzer, who skilfully plans and gives our seminars in Germany, and me, Ramona Arnold from the marketing team and responsible for event management.

The entire VIACOR ASIA team were also present, and everyone supported each other in planning an excellent workshop. Before the event itself, many things had already been organised by the teams in Germany and Asia, and so that we could prepare and discuss everything beforehand, we arrived a few days before the workshops were due to begin. We were able to relax in the tropical heat during the weekend before the event began.

The first workshop took place on the Monday morning. After everyone had arrived at VIACOR ASIA in Kota Kemuning, there was a round of introductions at both workshops. Existing and newer customers from many countries in the Asia-Pacific area, including Malaysia, the Philippines, Australia and Singapore, had travelled to the event.



Teilnehmer Workshop #1 | Participants workshop #1

Jeweils an beiden Workshop-Tagen führten unsere Referenten die Teilnehmer in die Welt von VIACOR ein. Es wurde ein abwechslungsreiches Programm geboten, das sich von den Grundlagenthematiken im Fußbodenbereich über die Vorstellung unseres Produktportfolios bis hin zu detaillierten Vorträgen und wissenswerten Tipps erstreckte. Zwischendurch gab es immer wieder offene Austausch- und Fragestunden.

Natürlich durfte auch der praktische Teil zwischendurch nicht fehlen, der immer etwas Auflockerung und Abwechslung mit sich bringt. Dabei konnten die Teilnehmer aktiv werden und selbst Material auftragen, das Material und die Musterflächen haptisch erleben und von Nahem begutachten – Learning by Doing!

Nachdem am Tag viel Input gegeben wurde, haben wir mit allen Teilnehmern den Abend gemütlich in einer/m Sky-Bar/Restaurant ausklingen lassen. Bei atemberaubendem Blick über Kuala Lumpurs Stadtzentrum und mit direktem Blick auf die bekannten Petronas Towers genossen wir nach Workshop #1 das Abendessen und die gemeinsame Zeit. Nach Workshop #2 gingen wir in die beliebte Gegend Bangsar Village, um von hoch oben die faszinierende Skyline von Kuala Lumpur zu bestaunen.

On both workshop days, our speakers were able to introduce all the delegates to the world of VIACOR. The itinerary was varied and covered aspects such as basics of flooring and a presentation of our product range, through to detailed presentations and special tips that were worth knowing. From time to time there were opportunities to exchange ideas and ask and answer questions.

There were also some practical elements included, which added some variety to the workshops. These allowed the participants to actively get involved by applying materials and getting experience of different materials and surface samples under the watchful eye of Nahem – learning by doing!

After a productive day with a lot of input, we spent a pleasant evening in a roof-top bar and restaurant with all the participants. Accompanied by stunning views over the city centre of Kuala Lumpur and



Erfahrungen mit VIACOR Produkten | Experience with VIACOR products

in direct view of the famous Petronas Towers, we enjoyed a lovely dinner and time spent together after workshop #1. After workshop #2, we went to the popular Bangsar Village area to marvel at the amazing skyline of Kuala Lumpur from high up.



Gruppenfoto Workshop #2 | Group photo workshop #2



Abendprogramm | Evening programme



Abendessen | Dinner



LAND
Die Föderation Malaysia umfasst die malaysische Halbinsel mit 11 Bundesstaaten und drei Bundesterritorien sowie die auf der Insel Borneo liegenden Staaten Sabah und Sarawak.
Country The federation of Malaysia comprises Peninsular Malaysia, which is made up of 11 states, three Federal Territories and the states of Sabah and Sarawak situated in Borneo.



BEVÖLKERUNG
Von den 32 Mio. Einwohnern sind etwa 52% Malaien, der restliche Bevölkerungsanteil entfällt auf Chinesen, Inder und andere ethnische Gruppen.
Population Among the 32 million inhabitants, Malays make up about 52% of the population, with Chinese, Indians and other ethnic groups making up the rest.



SPRACHE
Bahasa Malaysia (Malaiisch) ist Amtssprache, wobei in weiten Teilen des Landes Englisch gesprochen wird. Aufgrund der vielen verschiedenen ethnischen Gruppen werden viele unterschiedliche Sprachen und Dialekte gesprochen.
Language Bahasa Malaysia (Malay) is the national language, but English is widely spoken. Malaysians also speak various languages and dialects.



HAUPTSTADT
Kuala Lumpur an der Westküste ist die Hauptstadt und zugleich bevölkerungsreichste Stadt Malaysias.
Capital Kuala Lumpur on the west coast is the federal capital and most populous city in Malaysia.



RELIGION
Die offizielle Religion ist der Islam, andere Religionen können jedoch frei praktiziert werden.
Religion Islam is the official religion, but all other religions are practised freely.

RM

WÄHRUNG
Die nationale Währung ist der malaysische Ringgit, abgekürzt RM.
Currency The unit of currency is the Malaysian Ringgit, which is indicated as RM.



In Aktion – Produktvorführung | Action – product presentation

Wir hatten spannende und abwechslungsreiche Tage zusammen und ich möchte nochmals einen großen Dank an die Kollegen der VIACOR ASIA aussprechen, die viel im Voraus organisiert und uns tatkräftig unterstützt haben. Auch freuen wir uns sehr über die zahlreichen Teilnehmer am Workshop und das mitgebrachte Interesse aus jeglichen Regionen Südostasiens.

Es war ein facettenreiches Erlebnis mit Menschen aus vielen verschiedenen Ländern, vielen interessanten Geschichten und Unterhaltungen und vor allem viel Lachen und Spaß – und nebenbei wurde noch so einiges gelernt.

Ich hoffe, wir konnten den Teilnehmern einen Einblick in unsere Welt verschaffen und alles für sie Wichtige weitergeben – und ich bin schon auf weitere, künftige Workshops in Malaysia gespannt! ■

The days were interesting and varied, and I would like to extend my thanks to my colleagues at VIACOR ASIA, who had organised and energetically supported many aspects of the planning and execution of the event. We were also really pleased with the number of people who came from across South East Asia and actively participated in our workshop.

It was a diverse experience with people from many different countries, accompanied by many interesting stories and conversations and especially a lot of laughter and fun – besides this there was also some learning going on.

I hope that we were able to give the delegates an insight into our world and pass on all the important points. I'm already looking forward to future workshops in Malaysia. ■



VIACOR Familie | VIACOR family



Frauenpower | Women's power



Petronas Towers, Kuala Lumpur

Der Boden als Laufsteg

Marco Tempera spricht ruhig, mit einem leicht gedämpften, zurückhaltenden Tonfall, und wirkt gelassen. Er ist keiner von diesen dauergestressten Agenturmenschen, die immer „on the run“ sind und auf diesem „run“ nur noch das Buzzword-Marketing-Deutsch beherrschen, das für Außenstehende schwer zu decodieren ist. Nein, so ein Typ ist Marco Tempera nicht. Vielleicht auch, weil in dem Geschäftsführer der Agentur Team Pera der gelernte Schreiner steckt und weniger Agentur-Narzissmus. Ein Schaffer. „Ich komme eigentlich aus dem Handwerk.“, sagt Marco Tempera.

Dabei könnte er mit gutem Gewissen die Profilierungstrommel etwas lauter schlagen. Würde man ihm gar nicht verübeln. Erstens hat seine noch junge Agentur, von ihm im Jahr 2009 gegründet, in der zurückliegenden Dekade schon etliche aufwendige Produktionen gestemmt, die, zweitens, oftmals mit ungeheurem Stress ganz unterschiedlicher Art verbunden sind.

EN — The catwalk floor

Marco Tempera and his agency, Team Pera, provide brand experiences for customers in the premium luxury sector. To turn fashion into an experience, he and his team have often had to create some breathtaking catwalks and this is where the floor is a requisite for a perfect show.

Marco Tempera is softly spoken with a hushed, reserved tone and he has a calm demeanour. He is not one of these constantly stressed people who work in agencies, always on the go and who only speak buzzword marketing German, which is difficult for outsiders to decipher. He certainly isn't one of those kind of people and this could be because the Managing Director of Team Pera is a trained carpenter and doesn't possess any agency narcissism. He's a doer. "I have a background in the trades." says Marco Tempera.

MARCO TEMPERA — *kreiert mit seiner Agentur Team Pera Markenerlebnisse für Kunden aus dem Premium-Luxus-Segment. Damit aus Mode ein Erlebnis wird, mussten er und sein Team schon öfter atemberaubende Laufstege entwerfen. Der Boden ist hierbei ein zentrales Element für eine perfekte Show.*

„Wir machen Feel-good-Management“, bringt er seinen Beruf auf den Punkt. Sein Arbeitsethos lautet: Er kann es sich überhaupt nicht leisten, gestresst zu sein. „Wenn du das Projekt nicht im Griff hast, merkt das der Kunde und wird nervös.“

Team Pera bezeichnet sich als „Agentur für Markenerlebnisse“. Die Kunden, die sich Markenerlebnisse bei Team Pera wünschen, stammen überwiegend aus dem Premium-Luxus-Segment. Unter den Referenzen tauchen wohlklingende Namen auf, wie z. B. Hugo Boss, Montblanc, Tiffany & Co., AMG, A. Lange & Söhne oder Breuninger.

Für das Kooperationsevent „VOGUE loves Breuninger“ mit dem Modemagazin VOGUE, das bereits zweimal im Breuninger Flagship-Store in Stuttgart stattfand, hat Team Pera verschiedene Laufstege in schwindelerregender Höhe geplant und gebaut. Die Event-Besucher und das internationale Fashion-Internet spendeten massiv Applaus und Likes.

Die Kulisse tat ihr Übriges, denn der Breuninger Lichthof in der Karlspassage mit seiner signifikanten Glaskuppel, ein 360°-Lifestyle-Hotspot für Flaneure, Genießer und Fashion-Liebhaber, ist ein perfekter Spot für eine Laufsteginszenierung. Beim ersten Event im Jahr 2016 schmiegte sich der Catwalk im ersten Stock an die Rondell-Form des Karlspassagen-Baus an und bei der Fortsetzung im Jahr 2017 spannte man den Laufsteg wie eine Brücke quer durch den Zylinderbau auf.

Die Laufstegbrücke wirkte im direkten Vergleich zur runden Bahn zwar wesentlich sensationeller, das Rondell zu bauen war aber das wesentlich schwierigere Projekt, erklärt Tempera. Bei einem Rundbau müssen alle Teile extra angepasst werden, bei der Brücke konnten Standardelemente aus dem Bühnenbau verwendet werden. „Gerade bauen ist immer einfacher als rund. Das war extrem aufwendig.“



He would have every reason to sport an air of arrogance for what he has achieved, and you wouldn't blame him for this. Firstly, his relatively young agency, which was only formed in 2009, has already notched up many elaborate productions over the last decade, and secondly, he has come up against a variety of very stressful situations during this time. To summarise, he says, "We do feel-good management," and his work ethic dictates that he can't afford to get stressed. "The client will soon notice and become nervous if you don't have the project under control."

Team Pera views itself as "an agency for brand experiences". Clients who require Team Pera to create a brand experience tend to come from the premium, luxury sector and they can count world-class brands such as Hugh Boss, Montblanc, Tiffany & Co., AMG, A. Lange & Söhne and Breuninger among their client base.

Team Pera designed and constructed a variety of catwalks in dizzying heights for the joint event "VOGUE loves Breuninger" for VOGUE, which has taken place for the last two years in the flagship Breuninger Store in Stuttgart. Visitors to the event and international fashion Internet fans showed their appreciation with massive applause and many "likes".

The backdrop added to the overall effect, with the Breuninger atrium in the Karlspassage and its huge glass dome, a 360-degree lifestyle hotspot for shoppers, gourmets and fashion lovers alike being the perfect location for a fashion show. At the first event in 2016, the catwalk on the first floor clung to the circular form of the building and the following year, in 2017, the catwalk stretched out across the building like a bridge.



Aufgebaut wurde abends und nachts, nachdem das Fashion- und Lifestyle-Unternehmen geschlossen hat. Morgens standen schon Statiker und Leute vom Baurechtsamt zur Abnahme parat. „Sicherheit geht vor.“ Das gilt natürlich gerade für die Models, die mehrere Male am Tag verschiedene Kollektionen präsentierten. Beim Briefing wurden sie gefragt, ob sie Höhenangst hätten. „Das geht natürlich nicht, wenn da jemand Panik bekommt und nicht mehr weiterlaufen will.“

Beim Laufstegboden versucht man, wenn möglich, dem Model den Gang zu erleichtern und verlegt rutschfeste Böden. „Prinzipiell wird bei dem Laufstegboden schon an das Model gedacht, aber manchmal müssen die einfach auch die Zähne zusammenbeißen“, stellt Tempera klar. Zunächst muss der Kontrast zwischen Boden und Model stimmen. „Das ist immer etwas schwierig.“ Ein zu heller Boden z. B. reflektiert das Blitzlicht der Fotografen zu stark. „Wir hatten schon Felle als Laufsteg verlegt, das war so schlecht fürs Licht, dass wir alle wieder wegreißen mussten.“

Wichtig bei einem Laufsteg ist der Untergrund. Wenn man auf einem weichen Untergrund noch Teppich verlegt, kann es passieren, dass die Models mit ihren Pfennigabsätzen durch den Teppich schießen, ins Schwanken kommen und im schlimmsten Fall stürzen. Deswegen braucht man eine starke Untergrundfläche. Bei den „VOGUE loves Breuninger“-Events bildeten Siebdruckplatten das Fundament.

Bei den Breuninger Hochstegen sorgten Striplights am Boden für zusätzliche Effekte und rückten das Model für den Betrachter aus den Stockwerken darüber noch mehr in den Fokus.

Zusätzlich wurde passend zum Thema Glamour noch ganz feiner Glitzer ausgestreut, „da versuchen wir uns schon am Thema zu orientieren.“

Dank zahlreichen Kunden aus dem Fashion-Bereich hat Team Pera im Laufstegbau einige Erfahrungen. Solche spektakulären Catwalks wie in dem Stuttgarter Departmentstore sind trotzdem selten. Zudem macht sich in der Branche ein neuer Trend breit, berichtet Tempera. „Mittlerweile geht es weg von der Erhöhung. Meistens laufen die Models nur noch auf dem Boden.“ Die Marken setzen bei ihren Shows mehr auf eine komplette Rauminszenierung als auf die klassische Steg-Erhöhung. So rückt die Mode noch näher an das Publikum in der berühmten „Front Row“.

Besser im Gedächtnis bleiben aber sicherlich derartige individuelle Laufstege wie im Breuninger in Stuttgart, zumal sie eine größere Herausforderung darstellen – genauso wie es Tempera liebt. „Es gibt immer eine Lösung“, meint der Pragmatiker, falls es mal kompliziert werden sollte. Und egal wie die Lösung aussieht, sein Anspruch ist es immer, höchste Qualität abzuliefern.

Team Pera arbeitet überwiegend sehr veranstaltungsbezogen, „vom Konzept bis zur Ausführung und Nachbearbeitung“. Nebenbei hat sich das Portfolio der Agentur nach und nach erweitert, erklärt der Geschäftsführer. Man produziere z. B. viele Bewegtbilder, betont er, und lässt einen „emotionalisierenden“ Clip für AMG ablaufen. In der siebenköpfigen Belegschaft, die in Stuttgart-Süd residiert, befinden sich u. a. ein Ingenieur, ein Projektleiter und ein Mitarbeiter, der ursprünglich Erzieher war. Und der Chef selbst beschreibt seine Rolle folgendermaßen: „Ich bin eher der, der was baut.“

„Eventbauen“ hat viel mit Logistik zu tun. Dabei tritt Team Pera wie ein Generalunternehmer auf, bei dem alle Fäden zusammenlaufen. Und das sind oft ziemlich viele Fäden. „Welche Lieferanten brauche ich? Wann benötige ich was? Wie sieht es rechtlich aus? Was gibt es für Regeln?“ Zum Beispiel, erzählt er, darf ein ausländischer LKW nicht in die Innenstadt von Florenz einfahren.

In comparison to the round walkway, the catwalk bridge looked more impressive, but the construction of the circular catwalk was by far the more difficult project, explained Tempera. With a circular build, all the pieces had to be specially made, but with the bridge construction, standard parts from stage construction could be used. "Straight construction is always easier than a circular build. This was really tricky."

Construction was carried out evenings and overnight, after the fashion and lifestyle store had closed its doors for the day. In the mornings structural engineers and building authority employees were ready to make the necessary checks. "Safety is everything," and naturally this applied to the models, who had to parade different fashion collections at various intervals during the day. At the briefing, they were asked whether they were scared of heights. "It's no good if they suddenly feel scared and aren't able to continue walking."

The base of the flooring is very important for the catwalk. At the "VOGUE loves Breuninger" events, the base was made from screen printing plates. "The models can move really well on these."

At the Breuninger event, striplights in the floor generated special effects and gave an added emphasis on the model to the people who were watching the show from the floors higher up in the store. In addition and in keeping with the glamorous theme of the show, very fine glitter was scattered. "We really try to identify with the theme of the event."

Thanks to many clients from the world of fashion, Team Pera is experienced in the construction of catwalks, but stunning catwalks like those seen in the department store in Stuttgart still tend to be rare. In addition, there's a new trend developing in this area, explains Tempera. "Things seem to be moving away from heights. Models now usually just walk on the floor." The brands seem to be opting more for a complete room installation in contrast to the traditional raised catwalk. This allows fashion to get even closer to the audience in the famous front row.

But the individual catwalks, as seen in Breuninger in Stuttgart, will definitely be remembered for longer, even though they represent a larger challenge, which Tempera relishes. "There's always a solution" says the pragmatic Tempera when it sometimes gets complicated. Whatever the solution will be, offering the highest quality is of paramount importance.

Team Pera works in a way which focuses on each particular event "from the concept to execution through to the work after the event itself." In the meantime, the agency's portfolio has expanded, explains the Managing Director. They produce moving images and he demonstrated this by running an "emotionalising" clip for AMG. The seven-strong workforce, which is based in the south of Stuttgart, includes an engineer, a project manager and an employee who used to be a teacher. Asked to describe his role, he said, "I tend to be the one who does the building."

„Meistens laufen die Models nur noch auf dem Boden.“

Models now usually just walk on the floor.

Where possible, the catwalk floor should be slip-resistant to help the models with their walk. "In principal, when designing the catwalk floor you need to think of the models but sometimes they just need to grit their teeth," says Tempera. The contrast between the floor and the model needs to be right and "this can be difficult". For example, a floor which is too light can cause a strong reflection from the flash of the camera. "We once laid fur on the catwalk and this was so bad for the light, that we had to rip it all off."



Also müssen die Gewerke auf eine italienische Expedition umgeladen werden. „Wenn du solche Sachen nicht weißt und nicht einkalkulierst, bist du raus. Das zahlt dir kein Kunde, wenn du die Logistik falsch planst.“

Marco Tempora hat sich in seiner Karriere gefühlt schon mit jedem Amt herumgeschlagen und kämpfte mit diversen Aufbau-Widrigkeiten. Zum Beispiel wurde ihm bei der Installation eines schwimmenden Eventzeltes der Strom gekappt sowie die Spanngurte geklaut, die das Zelt eigentlich halten sollten und das somit abtrieb. Team Pera konnte die Situation retten und kurz darauf liefen die „800 Top-VIPs“ aus Politik und Gesellschaft sicher ein.

Logistics is vital to “event-building” and this is where Team Pera undertakes the role of the main contractor, ensuring that everything comes together at the right time, and sometimes there can be a lot of balls to juggle. “Which suppliers do we use? What do we need? Are there any legal implications? Are there any rules?” For example, he explains that foreign lorries are not permitted to enter the centre of Florence, so everything had to be unloaded and reloaded onto an Italian lorry. “If you aren’t aware of things like this and don’t take them into account, you can forget it. The customer won’t pay for any mistakes caused by not having planned the logistics accordingly.”

In his career Marco Tempura has experienced dealings with all sorts of official bodies and has come up against many adverse building situations. Once, whilst installing a floating marquee, the electricity and tension belts which were holding the marquee up were cut and stolen, causing it to drift away. Luckily Team Pera was able to save the situation and shortly afterwards was able to safely welcome 800 VIPs from the world of politics and high society.

Good nerves and creativity are the main requisites in Tempura’s job. For example, every year Team Pera organises the presence of famous watch manufacturer A. Lange & Söhne at the renowned classic car event, Concourse d’Elegance Villa d’Este at Lake Como. This is where “the richest people in the world, who have everything and have seen everything” and are already “sated” come together. Every year he has to devise something new which will impress the kind of people who can afford to buy a watch costing one or two million euros.

Team Pera knows how to impress, whether in the picture postcard perfect Lake Como or a luxury store such as Breuninger in Stuttgart. Do these projects still impress the Managing Director? Or rather, whilst the project is running, is Tempura able to take a step back and feel satisfaction with what he’s achieved? “When I have time to, and even then only for a short time, and then we have to think about dismantling everything,” he laughs. Sometimes he sees his work in a magazine or even on TV. That’s when it becomes clear: “Wow, we’ve really achieved something here!” This is bound to happen many times again in the future. ■

So rückt die Mode noch näher an das Publikum.

This allows fashion to get even closer to the audience.

Gute Nerven sind also Grundvoraussetzung in Temperas Job. Und Kreativität. Team Pera plant z. B. jedes Jahr für die Uhrenmanufaktur A. Lange & Söhne, Deutschlands stärkste Luxusmarke, ihre Präsenz bei der berühmten Oldtimer-Veranstaltung Concourse d’Elegance Villa d’Este am Comer See. Da treffen sich „die reichsten Menschen, die es so gibt“, die alles besitzen und gesehen haben und somit „schon relativ satt sind“. Da muss er sich jedes Jahr etwas Neues überlegen, um Menschen zu beeindrucken, die sich mühelos eine bis zu zwei Millionen Euro teure Uhr leisten können.

Team Pera weiß zu beeindrucken, egal ob in der Postkarten-Kulisse des Comer Sees oder in einem Luxus-Warenhaus wie im Breuninger Stuttgart. Beeindrucken den Projektleiter eigentlich derartige Projekte noch selbst? Bzw. kann Tempora sich, wenn das Projekt läuft, zurücklehnen und über das Geschaffene freuen? „Wenn die Zeit dazu ist. Und selbst dann realisiert man das nur kurz und denkt eher schon wieder an den Abbau“, lacht er. Manchmal sieht er seine Arbeit in einem Magazin oder vielleicht sogar im TV. Spätestens dann wird es ihm nochmals klar: „Wow, krass, was haben wir da schon wieder gemacht!“ Das wird Marco Tempora in Zukunft sicherlich noch einige Male so ergehen. ■

www.team-pera.com



Model Jannina Lasch berichtet:

Wie ist es eigentlich, über einen Catwalk zu laufen?

VIACOR: Macht man sich als Model Gedanken über den Boden?

Jannina Lasch: Ja, als Model mache ich mir vor allem vor einer großen Show Gedanken über den Boden. Insbesondere wenn ich hohe Schuhe tragen muss, ist es natürlich doppelt wichtig, den Boden davor einmal zu testen, damit bei der Show dann alles glattläuft.

V: Gab es schon Jobs, bei denen du dir gedacht hast: Oh Gott, da muss ich jetzt drüberlaufen?

JL: Ja! Manche Böden sind sehr glatt – aber es geht auch schlimmer. In der Schweiz hatte ich vor wenigen Jahre eine Show, bei der wir im Innenhof der Firma laufen mussten. Das Problem war, dass er mit Schotter ausgelegt war und wir mit unseren Absätzen darin versunken sind. Das war definitiv eine Herausforderung!

V: Auf welcher Art von Boden läuft man als Model am besten? Und auf welchem am schlechtesten?

JL: Ich denke, das ist ziemlich individuell. Mir sind Böden, die leicht nachgeben, am liebsten. Am schwierigsten finde ich sehr glatte Holzböden. Ich denke aber, das empfindet wohl jedes Model anders.

V: Wie war es für dich auf dem Breuninger Catwalk in luftiger Höhe?

JL: Als mich meine Agentur anrief und die erste Frage war, ob ich Höhenangst hätte, war ich ziemlich überrascht. Und als ich dann den Laufsteg vor Ort gesehen habe, wurde mir dann doch kurz mulmig. Während der Show war man aber so konzentriert, dass es keine Rolle gespielt hat. Und wir wussten ja, dass es für alle sicher ist. ■

EN — What’s it really like to walk on the catwalk? Model Jannina Lasch shares her insights.

VIACOR: As a model, do you ever worry about the floor?

Jannina Lasch: Yes, as a model I do tend to worry about the floor, especially before a big show. When I’m wearing high heels, it’s even more important to test the floor out beforehand, so that everything runs smoothly during the show.

V: Have you ever had jobs where you have thought, oh no, I have to walk on that?

JL: Yes! Some flooring is very flat, and sometimes it’s worse. A few years ago at a show in Switzerland, the catwalk was in a courtyard. The problem with this was that the floor was covered with gravel and our heels sank into it. That was most definitely a challenge!

V: What type of flooring makes for the best catwalk? And which is the worst?

JL: I think this is a personal thing. My favourite floors are the ones which have some give. The most difficult flooring to walk on is a smooth, wooden floor. But I think each model has a different opinion about this.

V: How did you find the Breuninger catwalk, high up in the air?

JL: When my agency called me and asked whether I was scared of heights, I was quite surprised. Then when I actually got to see the catwalk, I began to feel queasy, but during the show you are so focussed that it doesn’t really matter and we all know that it’s safe for everyone. ■

VIASOL Zwischenschichten

Zur Erzielung bestimmter technischer Eigenschaften, aber auch für optische Ansprüche werden unterschiedliche Zwischenschichten benötigt.

EN — Intermediate layers
Different intermediate layers are needed to achieve either certain technical properties or for optical demands.



VIASOL PU-L375

Farbiger Porenverschluss auf Gummimatten

Coloured pore filler for elastic mats

Porenverschluss, Pore filler



VIASOL EP-L360

Laminierharz für Glasgewebeeinlagen bei Industrieböden

Laminating resin for glass-fibre mats for industrial floors

Porenverschluss, Pore filler



VIASOL EP-C3005

Hochfüllbare Ausgleichsschicht und Oberbelag

High fillable levelling layer and top coat

Ausgleichsschicht, Levelling layer



VIASOL PU-C4005

Ausgleichsschicht und Oberbelag für Industriefußböden

Levelling layer and top coat for industrial floorings

Ausgleichsschicht, Levelling layer



VIASOL EP-Q3600

Einstreuschicht für VIASOL DESIGN Systeme

Base coat for VIASOL DESIGN systems

Einstreuschicht, Wear coat



VIASOL EP-N1300

Ausgleichen von größeren Unebenheiten möglich

Allows the levelling of major unevennesses

Einstreuschicht, Wear coat



Generell sind Zwischenschichten ein wesentlicher Bestandteil in vielen Gesamtbeschichtungsaufbauten, aber nicht in jedem Beschichtungssystem zwingend erforderlich. Die Notwendigkeit muss vorab geprüft werden.

i Porenverschluss: Zwischenschichten haben verschiedene Funktionen im Gesamtbeschichtungssystem. Eine wichtige Aufgabe hat der Porenverschluss, er dient zum Feinausgleich von Unebenheiten, die beispielsweise durch die Untergrundvorbereitungen wie Kugelstrahlen hervorgerufen werden. Außerdem verschließt er feine Poren im Untergrund (Beton, Estrich) oder in abgestreuten Grundierungen. Der Porenverschluss soll so die Durchleitung von feinen Luftporen aus dem Untergrund in die nachfolgenden Schichten vermeiden.

Ausgleichsschicht: Bei größeren Unebenheiten und zur Verbesserung der Oberflächenebenheit des Gesamtbeschichtungssystems können Ausgleichsschichten erforderlich sein. Vorteil bei der Verwendung von Ausgleichsschichten auf Basis von Epoxid- oder Polyurethanharzen ist die breite Anwendbarkeit von dünnenschichtigen Applikationen im Bereich von 0,5 bis 2,0 mm bis zu Schichtdicken von 5 mm bei gefüllten Produkten. Bei höheren Schichtstärken werden aus wirtschaftlichen Gründen Kunstharzestriche verwendet. Vor allem in Bereichen mit hohen Anforderungen an die Ebenheit, wie Hochregallager oder Luftgleitkissenböden, sind Ausgleichsschichten unabdingbar. Zusätzlich können durch Glasgewebe oder Glasfaserlamine Verstärkungen in die Beschichtung eingearbeitet werden.

In general, intermediate layers are an essential part of many coating systems, but they are not necessary in every coating system.

Pore filler: Intermediate layers have different functions in the complete coating system. The pore filler plays an important role. It is used for the levelling of uneven surfaces, which are caused, for example, by substrate preparations such as shot blasting. It also closes fine pores in the substrate (concrete, screed) or in sanded primers. The pore filler should thus avoid the transmission of fine air pores from the substrate into the subsequent layers.

Levelling layer: For larger uneven surfaces and to improve the surface flatness of the coating system, optional levelling layers may be required. The advantage of using levelling layers based on epoxy or polyurethane resins is the wide application range from thin-layer applications (0.5–2.0 mm) to layer thicknesses of up to 5 mm for filled products. Synthetic resin screeds are used for economical reasons if higher layer thicknesses are required. Levelling layers are indispensable especially in areas where even surfaces are vital, such as high-bay warehouses or flooring for air cushion transport systems. In addition, reinforcements can be incorporated into the coating through glass fabrics or glass-fibre laminates.

Mit Kunstharzmörteln ist ein vollflächiger Bodenausgleich im Bereich von 5 bis 10 mm oder das Angleichen an vorhandene Bodenflächen von 0 bis 10 mm möglich. Auch Aussparungen und Fehlstellen im Untergrund können mit Kunstharzmörteln schnell verfüllt werden.

Besondere Eigenschaften: Durch das Abstreuen von frisch verlegten Zwischenschichten mit trockenen Granulaten oder Quarzsanden können rutschfeste Oberflächen mit unterschiedlicher Rutschhemmung erzielt werden.

Weiche, elastische Zwischenschichten, meist auf Basis von Polyurethanharzen, sind zur Herstellung von trittschallreduzierenden Oberflächen geeignet. Außerdem können hierdurch statisch und/oder dynamisch rissüberbrückende Beschichtungssysteme hergestellt werden, wie z. B. Dekorbeschichtungen für Innenbereiche oder Parkdeckbeschichtungen im Außenbereich.

🔧 Applikation: Die Verlegung der Zwischenschichten erfolgt in der Regel auf eine vorherige Grundierung oder Grundierspachtelung. Durch die Vielzahl der Anwendungen sind für die Verlegung verschiedene Werkzeuge erforderlich: Gummischieber und Glättkellen für dünnschichtige Egalisierungen und Porenverschlüsse sowie Zahnpachtel und Zahnrakel, deren Zahnungsgröße je nach erforderlicher Schichtstärke angepasst wird. Für Mörtel und Kunstharzestriche werden Höhenlehren oder Ziehkästen und Glättmaschinen oder Glättkellen zur Herstellung der Oberflächen eingesetzt.

Generell sind Zwischenschichten ein wesentlicher Bestandteil in vielen Gesamtbeschichtungsaufbauten, aber nicht in jedem Beschichtungssystem zwingend erforderlich. Die Notwendigkeit ist in Abhängigkeit vom System, aber auch von den Baustellengegebenheiten zu sehen. ■

With synthetic resin mortars, complete floor levelling in the range of 5–10 mm or adjustment to existing floor levels of 0–10 mm is possible. Synthetic resin mortars can quickly fill gaps and imperfections in the substrate.

Special properties: Slip-resistant surfaces with different degrees of slip resistance can be achieved by sprinkling freshly laid intermediate layers with dry granules or quartz sand.

Soft, elastic intermediate layers, mostly based on polyurethane resins, are suitable for the production of impact sound-reducing surfaces. Furthermore, static and/or dynamic crack-bridging coating systems can be prepared, such as decorative coatings for interior areas or parking deck coatings in outdoor areas.

Application: The application of the intermediate layers is usually done with a previously applied primer. Due to the large number of applications, different tools are required for installation: rubber squeegee and smoothing trowels for thin levelling layers and pore fillers, as well as toothed spatula and notched trowel with adjustable tooth size to suit the required layer thickness. For mortars and synthetic resin screeds, height gauges or screed boxes and power trowels (power plate) or smoothing trowels are used to produce the required surfaces.

In general, intermediate layers are an essential part of many coating systems, but they are not necessary in every coating system. Their necessity has to be determined depending on the system, and also on the site conditions. ■



Ausgleichsschicht auf der Gummimatte.

Coloured pore filler for elastic mats.

Ausgleichsschicht, Levelling layer

VIASOL EP-C3000
 Ausgleichss. und Oberbelag
 farbig | emissionsarm | total solid
*Levelling layer and top coat
 coloured | low emission | total solid*

VIASOL EP-C500
 Ausgleichss. und Oberbelag
 farbig | gefüllt | lösemittelfrei
*Levelling layer and top coat
 coloured | filled | solvent free*

VIASOL EP-C580
 Ausgleichss. und Oberbelag
 diffusionsfähig | gefüllt | wässrig
*Levelling layer and top coat
 water vapour permeable | filled | liquid*

VIASOL EP-T703
 Ausgleichss., Grundierung,
 Mörtelbindemittel
 total solid | transparent | ungefüllt
*Levelling layer, primer, binder for mortars
 total solid | transparent | unfilled*

VIASOL EP-T703S
 Ausgleichss., Grundierung, Mörtelbindemittel
 schnellhärtend | transparent | ungefüllt
*Levelling layer, primer, binder for mortars
 fast curing | transparent | unfilled*

VIASOL PU-C501
 Ausgleichss. und Oberbelag
 statisch rissüberbrückend | zähelastisch | geruchsarm
*Levelling layer and top coat
 statically crack-bridging | resilient | low on odour*

VIASOL PU-C525
 Ausgleichss. und Oberbelag
 trittschallreduzierend | elastisch | fußwarm
*Levelling layer and top coat
 sound insulated | elastic | warm to the feet*

Einstreuschicht, Wear coat

VIASOL EP-Q3600 AS
 Einstreuschicht (QCV)
 ableitfähig/leitfähig | antistatisch | ungefüllt
*Base coat (QCV)
 conductive | anti-static | unfilled*

VIASOL EP-Q3610
 Einstreuschicht (QNV)
 flüssigkeitsdicht | total solid | ungefüllt
*Base coat (QNV)
 moisture resistant | total solid | unfilled*

VIASOL EP-Q500LO
 Einstreuschicht (QCV)
 chemisch beständig | farbig | geruchsarm
*Wear coat (QCV)
 chemical resistant | coloured | low on odour*

VIASOL EP-Q510LO
 Einstreuschicht (QNV)
 chemisch beständig | total solid | geruchsarm
*Wear coat (QNV)
 chemical resistant | total solid | low on odour*

VIASOL EP-Q540 ESD
 Einstreuschicht (QCV)
 ableitfähig/leitfähig | farbig | geruchsarm
*Base coat (QCV)
 conductive | coloured | low on odour*

VIASOL EP-Q540LO
 Einstreuschicht (QCV)
 ableitfähig/leitfähig | total solid | chemisch beständig
*Base coat (QCV)
 conductive | total solid | chemical resistant*

VIASOL EP-C3000
 Einstreuschicht, Ausgleichss., Oberbelag
 farbig | emissionsarm | total solid
*Wear coat, levelling layer, top coat
 coloured | low emission | total solid*

VIASOL EP-C3005
 Einstreuschicht, Ausgleichss., Oberbelag
 chemisch beständig | niedrigviskos | ungefüllt
*Wear coat, levelling layer, top coat
 chemical resistant | low viscosity | unfilled*

VIASOL EP-C500
 Einstreuschicht, Ausgleichss., Oberbelag
 farbig | gefüllt | lösemittelfrei
*Wear coat, levelling layer, top coat
 coloured | filled | solvent free*

VIASOL EP-C500S
 Einstreuschicht, Ausgleichss., Oberbelag
 tieftemperaturhärtend | gefüllt | abriebfest
*Wear coat, levelling layer, top coat
 low-temperature curing | resistant to abrasion*

VIASOL EP-C536 N
 Einstreuschicht, Ausgleichss., Oberbelag
 chemisch beständig (§ 62 WHG) | lösemittelfrei
*Wear coat, levelling layer, top coat
 chemical resistant (§ 62 WHG) | solvent free*

VIASOL EP-C540 AS
 Einstreuschicht, Ausgleichss., Oberbelag
 ableitfähig/leitfähig | farbig | total solid
*Wear coat, levelling layer, top coat
 conductive | coloured | total solid*

VIASOL EP-C546 AS
 Einstreuschicht, Ausgleichss., Oberbelag
 chemisch beständig (§ 62 WHG) | total solid
*Wear coat, levelling layer, top coat
 chemical resistant (§ 62 WHG) | total solid*

Porenverschluss, Pore filler

VIASOL PU-C525
 Porenverschluss, Ausgleichss., Oberbelag
 trittschallreduzierend | elastisch | fußwarm
*Pore filler, levelling layer and top coat
 sound insulated | elastic | warm to the feet*

VIASOL EP-C580
 Ausgleichss. und Oberbelag
 diffusionsfähig | gefüllt | wässrig
*Wear coat, levelling layer, top coat
 water vapour permeable | filled | liquid*

VIASOL PU-C4005
 Einstreuschicht, Ausgleichss., Oberbelag
 statisch rissüberbrückend | ungefüllt | zähhart
*Wear coat, levelling layer, top coat
 statically crack-bridging | unfilled | tough*

VIASOL PU-C501
 Einstreuschicht, Ausgleichss., Oberbelag
 statisch rissüberbrückend | zähelastisch | geruchsarm
*Wear coat, levelling layer, top coat
 statically crack-bridging | resilient | low on odour*

VIASOL PU-L300 M
 Schwimmschicht für VIASOL DECK
 flüssigkeitsdicht | hochelastisch | lösemittelfrei
*Waterproofing layer for VIASOL DECK
 moisture resistant | high elastic | solvent free*

VIASOL PU-L300 V
 Verschleißschicht für VIASOL DECK
 statisch rissüberbrückend | farbig | zähhart
*Wear coat, levelling layer, top coat
 statically crack-bridging | coloured | tough*

VIASOL PU-L315
 Einstreuschicht
 tieftemperaturhärtend | schnellhärtend | lösemittelfrei
*Wear coat
 low-temperature curing | fast curing | solvent free*

FACTS:

Einige VIACOR Beschichtungs-
 produkte sind multivariabel für
 unterschiedliche Anwendungen
 einsetzbar.

*EN — Some VIACOR coating
 products are multivariable for
 use in different applications.*



Next to FSB



Seit zehn Jahren bin ich nun ein Teil von VIACOR. In meiner Eigenschaft als Verantwortlicher für die Kunstrasenproduktion habe ich in dieser Zeit viermal die FSB in Köln in vollen Zügen genießen dürfen. Viermal früher anreisen für den Aufbau des Messestandes, die Messe an sich und dann noch der Abbau nach Messeschluss.

Für jemanden, der von der ersten bis zur letzten Minute dabei ist, eine kleine Kraftanstrengung. Diese Zeit bedeutete auch neue Begegnungen, Erweiterung des Horizontes, Spaß mit den Kollegen und vieles mehr. Oft stellte man sich nach dieser anstrengenden Zeit die Frage, ob der betriebene Aufwand auch zum gewünschten Ergebnis führte.

Neue Wege – einmal keine direkte Teilnahme an der FSB. Warum?

Rückblickend lässt sich vor allem für den Bereich der Kunstrasenproduktion sagen, dass sich die FSB in den letzten Jahren von einer Messe mit einem breit aufgestellten Angebot an Anbietern hochwertiger Garne und Rasensysteme zu einer Plattform für chinesische Lieferanten von Billigsystemen entwickelte. Auch im Bereich der Sportbodenbeläge für Indoor und Outdoor wuchs der Druck durch eine Vielzahl an Ausstellern aus dem Reich der Mitte.

Die Messe vermittelte zunehmend den Eindruck, dass jeder Lieferant alles liefern kann. Namhafte Hersteller kämpften um ihre Präsenz, um nicht verdrängt zu werden. Wo war die Unterscheidung des eigenen Unternehmens zum Wettbewerb?

Im Rahmen der FSB war dies nur mit hohem Kapital- und Personaleinsatz umsetzbar. Womit wir wieder bei der Frage nach der Effektivität der eingesetzten Mittel wären. Warum also nicht einmal einen anderen Weg beschreiten und im Zeitraum der FSB Partnerschaften pflegen, neue knüpfen und Interessierten eine andere Möglichkeit bieten VIACOR, die Produkte und die Menschen, die dahinterstehen, kennenzulernen?

Die Idee war geboren – wir bieten unseren Partnern, Kunden und Interessenten an, uns abseits der FSB zu besuchen. Nun war es an der Marketingabteilung, dem Ganzen ein Profil zu geben, Räumlichkeiten zu buchen, einen gemeinsamen Abend zu gestalten. Der Vertrieb feilte an den Präsentationen und der Musterbau trug mit hochwertigen Mustern maßgeblich zum Erfolg bei.

Neue Wege – einmal keine direkte Teilnahme an der FSB.

*We looked at alternatives –
this time we decided not to
exhibit at the FSB*



Partnerabend | Partner event

EN — Off-site at the FSB

I've been with VIACOR for ten years now. I am responsible for managing synthetic grass production, and within this time I have visited the FSB trade show in Cologne and experienced all it has to offer on four occasions. Each time I arrived before the show began to help with the set-up of the stand, enjoyed the show itself and stayed until the end to help with the dismantling of the stand.

To be at the trade show from the beginning until the end can be quite exhausting. During this time, there are many encounters and experiences, you get to have a lot of fun with your work colleagues and so much more. But at the end of each show, I always asked myself the same question: Had all this effort and exertion been worth it?

We looked at alternatives – this time we decided not to exhibit at the FSB. Why?

Reflecting over the last few years, there have been some new developments at the FSB in the area of synthetic grass. Traditionally there had always been a large selection of companies offering high-quality thread and grass systems, but now the show was becoming more of a platform for Chinese suppliers to showcase their cheaper solutions. This also applied to indoor and outdoor sports surface products, where competition has intensified with the large number of exhibitors coming from the Far East.

It's becoming more and more apparent that every supplier seems to be able to supply everything. Reputable manufacturers are fighting to get noticed to avoid being left behind.

Für das Team von VIACOR war der erste Tag abseits der FSB eher ein ruhiger. Die meisten Besucher nutzten den ersten Messetag, um sich einen Überblick auf der Messe zu verschaffen. Einige unserer Partner fanden den Weg zu uns, um in kleineren Besprechungen die Partnerschaften zu vertiefen und zu festigen.

Der zweite Tag begann mit einem Vertriebs-Meeting unserer Agenten, der Vorstellung der einzelnen Unternehmen mit Historie und Absatzgebieten.

Am Nachmittag fand unsere Hauptveranstaltung statt, eine zweieinhalb stündige Präsentation des Unternehmens mit Vorstellung von Produkten und Systemen aus dem Bereich Sport und Industrie. Der Meeting-Raum, bestuhlt für 60 Gäste, war gut besucht, was uns sehr freute. Die Präsentation stieß auf reges Interesse. Häufig gestellte Zwischenfragen zu einzelnen Themen wurden durch die Redner aufgenommen und im Dialog beantwortet. So kam es dazu, dass im Verlauf des gemeinsamen Abends nicht alle geplanten Themen behandelt werden konnten.

Die Krönung unserer Hauptveranstaltung war der gemeinsame Abend im Schokoladenmuseum, zu dem die VIACOR alle Gäste eingeladen hatte. Mehr als 60 Gäste aus 20 Nationen machten aus dem Abend ein multikulturelles Treffen, untermalt von Livemusik, gutem Essen, interessanten Gesprächen zwischen Bewohnern verschiedener Kontinente und Menschen unterschiedlicher Nationen – der Tag war ein voller Erfolg.



Sportboden | Sports surfaces

Am schönsten waren für mich persönlich die Erkenntnis, welche Größe diese internationale Familie mittlerweile angenommen hat und die warmherzigen Kontakte, die nun schon über mehrere Jahre hinweg anlässlich der vergangenen Messen gepflegt wurden.

„Next to FSB“ – ein Erfolg? Ein erster!

Für das Team von VIACOR war diese Art der Unternehmenspräsentation zielgerichteter als der normale Messeauftritt, reduziert auf das Wesentliche, näher an Partnern, Kunden und Interessenten. Für unsere Partner ein spannender Tag, ein toller Abend, an dem das Team von VIACOR wieder bewies, dass es für seine Kunden überall auf der Welt jederzeit bereitsteht.

Sicherlich können einige Dinge noch perfekter gestaltet werden, doch für unseren ersten Gang abseits der etablierten Präsentationsplattform konnten wir sehr zufrieden sein. Neue Wege bedeuten ein Risiko, aber bringen auch neue Erfahrungen und dadurch Möglichkeiten, seinem Ziel näher zu kommen. Ich denke, auch 2019 heißt es für VIACOR „Next to FSB“ – auf zu neuen Erfolgen. ■

So what did we do differently? Participation at the FSB is only made possible with a large financial and staffing outlay, and we once again questioned whether this was the most effective way of having a presence at the show. Why not try a different way and use the time during the FSB to spend with existing customers, make new contacts and give potential new customers the opportunity to get to know VIACOR, their products and the people behind the brand.

So the seed was sown and we decided to offer our partners, customers and potential customers the opportunity to meet with us off-site during the FSB. The marketing team was given its brief and began booking suitable rooms and organising the main evening event. The sales team perfected their presentations and the prototype building department contributed to the overall success of this event with their high-quality samples.



Seminar im Tagungsraum | Seminar in the conference room

The first day off-site at the FSB was a quiet day for the VIACOR Team. The majority of visitors at the trade show spent the first day getting an overview of everything the show had to offer. Several of our partners visited us to have meetings with us, which helped to improve and strengthen relations. The second day began with a sales meeting of our agents and they each gave a presentation of their history and sales territories.

Our main event began in the afternoon and this consisted of a 2.5-hour presentation from our company about our products and systems in the areas of sport and industry. The meeting room, which could seat up to 60 people, was almost full, which pleased us, and the presentation was well received. Many questions about a wide range of subjects were asked to the people giving the presentations and responded to sometimes in consultation with other members of staff. As we had to keep to our schedule of events for the evening, we weren't able to respond to all the questions which were asked.

The highlight of the day was the evening event spent at the chocolate museum, which VIACOR had invited all its guests to. More than 60 guests from 20 countries made for a multi-cultural gathering, which was enhanced by live music, good food and interesting conversations spanning continents and countries, and the whole day proved to be a great success.

For me personally, the most pleasing aspect was to see how large our "international family" had become and the warm relationships which had been formed over many years during trade shows.

"Next to FSB" – was it successful? A first!

The VIACOR team found this way of being present at a trade show more focussed than the traditional exhibiting with a stand, as there was more of an emphasis on building relationships with partners and existing and potential customers.

For our partners, we organised an interesting day and a great evening event, and once again the VIACOR team showed that they are available for their customers anywhere in the world.

We are sure that there are aspects which could have been done even better, but we were really pleased with our first attempt at doing something off-site from the exhibition itself. New paths can be risky but can also open up new experiences and possibilities for reaching our goals.

I think that 2019 will also be "Next to FSB" for VIACOR – here's to more success. ■

Der Welt etwas zurückgeben



Mountainbike – das jüngste Team | Mountain biking – the youngest team

Kinder brauchen für ihre persönliche Entwicklung Ziele.

Children need goals for their personal development.

Kinder brauchen für ihre persönliche Entwicklung Ziele und Herausforderungen, die sie einerseits anspornen, die andererseits aber auch von ihnen bewältigt werden können. Spaß machen Herausforderungen, die spielerisch, laut und tosend gemeistert werden. Kinder bewegen sich gerne, lernen spielerisch, sich untereinander zu messen, freuen sich, wenn ein weiteres Etappenziel geschafft ist und bilden Teams. Sie lernen, ihre eigene Leistung einzuschätzen, konzentriert zu arbeiten und zu einem bestimmten Zeitpunkt ihr Können abzufragen.

Wir haben uns daher entschlossen, Sportvereine zu unterstützen. Die Zukunft gehört den Kindern und nicht nur die körperliche Entwicklung wird im Verein gefördert. Beim Ausüben ihrer Sportart können sich Kinder frei entfalten und das Erlebte besser verarbeiten. In Gruppen lernen Kinder, sich ein- und unterzuordnen, sie lernen den sozialen Umgang miteinander. Stärken und Schwächen werden gemeinsam getragen. Im Verein wachsen die Kinder wohlbehütet auf.

EN — Giving something back

For their personal development it's important that children have goals and challenges. These can help to motivate them, but they also need to be achievable. Challenges which can be overcome in a loud and playful way can be fun. Children love to move and learn to compete against other in a playful way and are happy when they reach the next milestone as well as encouraging a team ethos. They learn how to measure their performance, how to work with a focus and to assess their ability at any given time.



MTB-Präsentation Vereinsportfest | MTB – demonstration at the club's sports day

This is the reason behind us deciding to support sports clubs. Our children are our future and it's not only their physical development which is supported in these clubs. Playing a sport gives children the freedom to develop and enjoy experiences even more. In groups, children are able to find their own place, learning social skills and how to interact with one another. Strengths and weaknesses are shared together and in a club the children grow up feeling secure.



Team Kunstturnerinnen – dritte Bundesliga | Female gymnastics team in the third division

Die Wettkampfabteilung der Turnabteilung der Frauen des TB Neckarhausen turnt seit mehreren Jahren aktiv – inzwischen mit jeweils einem Team in der dritten Bundesliga, in der Oberliga, in der STB-Nachwuchsliga und als Kooperationsverein mit dem VfL Pfullingen in der Kreisliga.

In der Wettkampfabteilung werden allen Kindern koordinative und konditionelle Fähigkeiten als Voraussetzung für die meisten Sportarten vermittelt. Psychomotorisches Turnen, Bewegungskontrolle und Bewegungsvielfalt sowie soziales Miteinander

Im aktiven Bereich sowie im Nachwuchsbereich werden die Turnerinnen für den Kunstturnbereich ausgebildet und sie sind bei sehr vielen hochklassigen Wettkämpfen vertreten.

Für diesen Erfolg wird ein sehr hoher Aufwand betrieben. Pro Woche trainieren ca. 60 aktive Turnerinnen in zehn Gruppen bis zu fünf Mal an verschiedenen Standorten. Von 52 Wochenenden im Jahr sind ca. 42 mit Wettkampftagen besetzt, die überall in Deutschland stattfinden.

Um der Weiterentwicklung der Teams und den einzelnen Turnerinnen weiterhin gerecht zu werden, benötigt die Abteilung finanzielle Mittel. Diese Gelder erwirtschaften die Vereine leider nicht aus eigener Kraft, sondern durch den Vereins- und Abteilungsbeitrag den die Turnerinnen bezahlen. Kinder- und Jugendarbeit ist eine Investition in die Zukunft und kostet Geld. Wir benötigen Unterstützung und sind auf die Hilfe von Sponsoren angewiesen.

VIACOR unterstützt die Kunstturnerinnen.

VIACOR supports the gymnasts.



Kür am Balken | *Freestyling on the beam*

sind wesentliche Inhalte des Trainings. Rollen, Stützen, Springen, Überschlagen, Klettern und Rhythmik sind feste Bestandteile der Grundlagenausbildung. In der nächsten Stufe werden gerätespezifische Grundelemente erlernt.

Explizit fördert die Wettkampfabteilung ihren Turn-Nachwuchs seit mehreren Jahren in der Zusammenarbeit mit der DTB-Talentschule des Turngau Neckar-Teck. Somit konnten Kinder immer wieder im Spitzensport erfolgreich Fuß fassen. Die aktuell erfolgreichste Turnerin aus der Talentschule ist Kim Ruoff. Sie ist vierfache Deutsche Meisterin in der Altersklasse 15 sowie Bronze-Medaillen-Gewinnerin bei den Europäischen Olympischen Jugendspielen in Győr 2017 mit der deutschen Nationalmannschaft der Altersklasse 14/15.

The elite group in the female gymnastics section of TB Neckarhausen has been practising for many years and has teams in the third division, the fifth division, the STB junior league and a joint team with VfL Pfullingen in the district league.

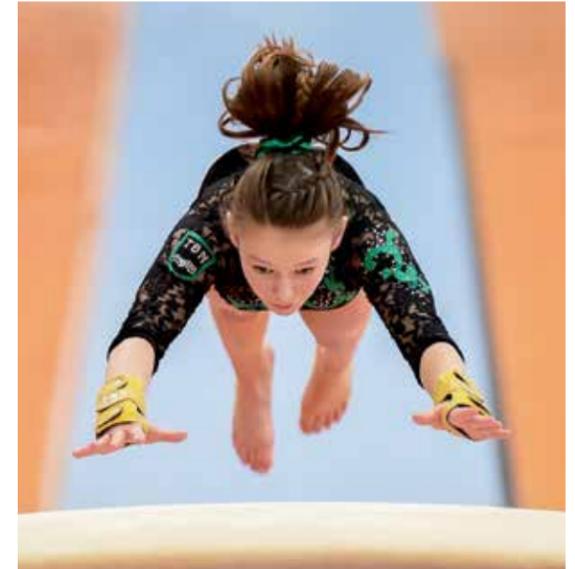
In the competitive, elite division, all children have to reach a certain standard with their coordination and physical ability, which applies to most types of sport. Psychomotor gymnastics, control of movement and a variety of motions, as well as interacting with team members are the main components of the training sessions. Rolling, supporting, jumping, somersaulting, climbing and rhythm are main elements of basic training and the next level teaches this to be applied on the gymnastics equipment.

The elite division has been supporting its junior gymnasts in conjunction with the Turngau Neckar-Teck DTB Talent School for many years. This allows the children to gain some experience in elite sport. Currently, the most successful gymnast is 15-year-old Kim Ruoff. She has been German champion four times already in the 15-year-old age group and won bronze medal with the national team in the age group 14 to 15 years old at the European Olympic Youth Games which took place in Győr in 2017.

In both adult and junior divisions, all the gymnasts are trained in all areas of gymnastics and they take part in many top-class competitions.

Success can only be achieved with a huge amount of effort. Five times every week around 60 gymnasts train in ten groups in various locations. Out of 52 weekends per year, 42 are taken up by competitions which are held all across Germany.

The division needs the necessary resources to promote the continuing development of the teams and individual gymnasts. The necessary funding is generated through the gymnasts paying their club fees and not through the club itself. Working with children and youth teams represents an investment in the future and this costs money. We require support and are reliant on the help we receive from our sponsors.



Turnerin beim Sprung | *A gymnast vaulting*

Für diesen Erfolg wird ein sehr hoher Aufwand betrieben.

To become this successful requires a lot of effort.



Bodenkür | *Freestyle on the floor*



Das Mountainbike-Team des TB Neckarhausen | TB Neckarhausen's mountain biking team

Die Mountainbike-Abteilung des TB Neckarhausen

Mit 20 Kindern und sieben Jugendlichen startet das Training auf einem präparierten Grundstück. Speziell gefördert werden hier Koordination und Kondition. Bei Hindernissen müssen auch die jüngsten Fahrer alles zu 100% unter Kontrolle haben – Körper und Rad werden eine Einheit. Walter Schmidt, der Abteilungsleiter, und seine Trainer geben Kindern ab acht Jahren altersgerechtes Fahrtraining. Dieses Fahrtraining nutzt ihnen nicht nur bei Ausfahrten und Trails, sondern auch im alltäglichen Straßenverkehr.

Aus pädagogischer Sicht sind Fahrradangebote besonders interessant, da sie einerseits der Interessenlage von vielen Kindern und Jugendlichen entsprechen, viel Spaß und Action mit sich bringen und andererseits Aspekte der Gesundheitspräven-

tion, der Sportförderung, einer positiven gesellschaftlichen Entwicklung, der technischen Bildung sowie soziale Aspekte miteinander vereinen.

Walter Schmidt: „Es freut uns, ein Team in unserem Verein zu sein, dass von dem Unternehmen VIACOR finanzielle Unterstützung erhält. Dadurch haben wir ein Standbein, das zu einer guten Ausbildung, hauptsächlich unserer Kinder und Jugendlichen, beiträgt. Wir konnten uns mit neuen Vereins-Trikots ausstatten und können nun mit Stolz die Zugehörigkeit zu unserem MTB-Team bei Wettkämpfen und bei öffentlichen Auftritten präsentieren – herzlichen Dank.“ ■

„Dadurch haben wir ein Standbein, das zu einer guten Ausbildung, hauptsächlich unserer Kinder und Jugendlichen, beiträgt.“

This contributes towards giving the children and young adults good training.

EN — The TB Neckarhausen mountain bike division

20 children and seven teenagers began their training on a specially prepared area of land. Coordination and fitness are the key elements. To manage the obstacles, even the youngest riders need to have everything under control – body and bike are

united as one. Walter Schmidt, the manager of this division and his coaches give children from the age of eight upwards age-appropriate bike training. This training is useful for both bike rides and trails and also for everyday cycling on the roads.

From an educational aspect, many children and young adults enjoy cycling, as it appeals to their interests and combines enjoyment and action. It is also very good for their health, encourages fitness and positive social development, and gives them technical training. Walter Schmidt says, "We are really pleased that our team in the club receives financial support from VIACOR. This contributes towards giving the children and young adults good training. We were able to purchase new team outfits and can proudly show we are part of the MTB team at competitions and official appearances. Many thanks." ■

Produktion – Männersache?

Wer arbeitet im „produzierenden“ Herzen der VIACOR und wer ist „die“ Logistik? Die Starken, die jeden Tag viel Boden bewegen.

Kunststoffe sind aus unserem heutigen Leben kaum noch wegzudenken. Jeden Morgen wird das Vesper in eine Kunststoffdose gepackt und es wird noch schnell ein Wasser in der Plastikflasche mitgenommen.

Aber haben Sie jemals bewusst darauf geachtet, worauf sie gehen und stehen?

Auch das sind häufig Kunststoffe. Und das ist die Profession von VIACOR: die Herstellung von Kunststoffen/Kunstharzböden für zahlreiche Anwendungsbereiche.

Wir wissen um die Wichtigkeit des Bodens in der heutigen Zeit. So dient er z. B. dem Schutz von Betonteilen in Parkhäusern, der Veredelung von Verkaufsflächen oder auch Foyers sowie Menschen, die bei der Ausübung ihrer Sportart auf den unterschiedlichsten Oberflächen spielen und trainieren wollen.

EN — Production, the preserve of men?

It is impossible to imagine our lives without plastics. Every morning we pack a little snack for our morning break into a plastic container and we buy water bottled in plastic.

But have you ever really thought about the floor you walk and stand on?

Quite often this is made from plastics too. This is the expertise of VIACOR: the production of plastic/synthetic resin coatings for a whole range of applications.

We are all aware of the importance of flooring today. For example, it protects the concrete in car parks, enhances the appearance of shopping malls and foyers, and allows people to train and play their sport on a large variety of different surfaces.

Team Fertigung | The production team

Doch woher stammt das Material? Es wird im „produzierenden“ Herzen der VIACOR hergestellt – der Fertigung!

Das sind wir!
Das Produktionsteam besteht aus 16 Mitarbeitern, zwölf davon sind für die Herstellung von Fertigerzeugnissen zuständig. Die Aufgabe der vier anderen besteht darin, die Produktionsaufträge zu erstellen, sie auf die Maschinen einzuplanen, die entsprechenden Etiketten zu drucken und die Rohstoffversorgung sicherzustellen.

Um schnell und flexibel agieren zu können, haben wir unsere Produktion in kleine, spezialisierte Teams aufgeteilt, die an fünf unterschiedlich dimensionierten Maschinen arbeiten, um in der Lage zu sein, verschiedene Ansatz- bzw. Chargengrößen herzustellen.

Unsere Teams!
Team 1 besteht aus zwei Mitarbeitern, die dafür zuständig sind, sämtliche Rohstoffe (Bindemittel, Additive, Pigmente und Füllstoffe) für die jeweiligen Fertigungsaufträge abzuwiegen und bereitzu-



Team 3

stellen. Die beiden nennen sich selbst gerne auch mal die „Hulks“, da sie Säcke und Fässer mit einem Gewicht von bis zu 210 kg durch die Produktionshalle wuchten. Besonders gefällt den beiden an ihrem Job die Zusammenarbeit mit ihren Kollegen aus den anderen Teams.

Die formulierten A-Komponenten werden von Team 2 produziert und abgefüllt. Jedes der sieben Teammitglieder ist in der Lage, jede der fünf Maschinen (Dissolver) zu bedienen und somit ist gewährleistet, dass jeder den anderen bei seiner Arbeit unterstützen kann. Erst wenn der fertige Ansatz durch unsere Qualitätssicherung geprüft ist, wird dieser in die entsprechenden Gebinde abgefüllt. Diese werden verschlossen, palettiert und der Versandabteilung zugeführt.



Team 2

Dass sie dabei ihren Arbeitsablauf teilweise selbst gestalten können und das gesamte Produktionsteam nach eigenen Aussagen wie eine große Familie ist, gefällt den Teammitgliedern am besten.

Das dritte Team setzt sich aus drei Mitgliedern zusammen. Ihre Aufgabe besteht darin, die entsprechenden B-Komponenten abzufüllen. Um ihnen die schwere Arbeit etwas zu erleichtern, wurde 2017 zusätzlich in eine vollautomatische Abfüllanlage investiert. Wie ihre Kollegen heben auch sie die gute Zusammenarbeit untereinander, das Arbeitsklima und die Freiheit, ihren Arbeitsablauf individuell gestalten zu können, hervor.

Unsere einzige Dame in der Produktion sorgt dafür, dass sämtliche Gebinde, die unsere Firma verlassen, entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen etikettiert sind.

Für den reibungslosen Arbeitsablauf in der Produktion ist unser Vorarbeiter zuständig, der zur Stelle ist, wenn es irgendwo „klemmt“ oder wenn es Fragen gibt.

Auch wenn die Mitarbeiter in kleineren Gruppen arbeiten, sind der Teamgeist und die Hilfsbereitschaft untereinander sehr groß. Jeder ist jederzeit bereit, dem anderen bei seiner Arbeit zu helfen und ihm unter die Arme zu greifen. ■



Mitglied aus Team 1 | Member of team 1

So where does this material come from?
It is made in the manufacturing heart of VIACOR – the production facility!

This is us!
Our production team consists of sixteen employees. Twelve of them are responsible for the production of our products and the other four process the production orders, plan the usage of the machines, print the appropriate labels and ensure there is a supply of raw materials.

Our production is divided up into small, specialist teams, which allows us to react in a quick and flexible manner. We work on five machines, each differing in size, giving us the capability to produce different quantities and batch sizes.

Our teams!
Team 1 consists of two employees. They are responsible for weighing and preparing all the raw materials (resins, additives, pigments and fillers) for the production orders. As a joke, they call themselves the “Hulks” as they heave bags and drums weighing up to 210kg through the factory. What they like most about their job is the good working relationship they have with their colleagues from the other teams.

Team 3 comprises three members who are responsible for filling and packing the corresponding B-components. To help them with their work, we additionally installed a fully automated filling machine in 2017.

As is the case with their colleagues, they add to the good working atmosphere, working well together with the other team, and they have the freedom to organise their workload themselves.

The only woman in our production is responsible for labelling all the containers that we ship from our facility worldwide. It goes without saying that this has to be done in accordance with the laws in each country.

Our team leader supervises all the processes within production and is responsible for the smooth operation and workflow. He is always on hand to answer any questions his colleagues may have and offer them assistance.

Although our employees work in small teams, they mutually support each other and there is a strong team spirit. Everyone is ready to assist and give a helping hand, whenever required. ■



Etikettieren | Labelling

The second team produces and packs the formulated A-components. To ensure that they are able to support each other at any given time, each of the seven members is capable of operating each of the five machines. Once the batch is finished, it is approved by our quality control, and subsequently the teams pack it into the corresponding containers, putting them on pallets and directing the finished goods to the shipping department.

The fact that they are able to organise their workload mostly by themselves and, in their words, that the whole of the production team is like one big family pleases them the most.

Vier Teams arbeiten Hand in Hand.

Four teams working together.



Farbige Pigmente | Coloured pigments

Jetzt zählt jede Sekunde

Bevor Sie unseren Kunststoff- oder Kunstharzboden sehen oder begehen können, hat er einen komplexen Weg in kurzer Zeit zurückgelegt. Wir bei VIACOR wissen, dass Zeit Geld ist, und deshalb kümmern wir uns sorgfältig um den kompletten logistischen Ablauf; von der Bestellung über die Produktion bis zur termingerechten Anlieferung bei unseren Kunden.

EN — Now every second counts
Before you get to see or walk on synthetic or synthetic resin flooring, it has already been on a complex but quick journey. Here at VIACOR we know that time is money and that's why we dedicate ourselves to the entire logistical process, starting at the point where the product is ordered, through to it being delivered on time to our customers.



Team 1

Um einen reibungslosen logistischen Ablauf gewährleisten zu können, ist es wichtig, dass alle Abteilungen und Mitarbeiter bei VIACOR perfekt zusammenarbeiten. Das Lager spielt hierbei eine wichtige Rolle. Es umfasst über 1.000 Europaletten-Stellplätze, wovon etwa 75% für Rohstoffe und 25% für Fertigprodukte reserviert sind. Zusätzlich verfügen wir über ein Wärmelager für temperatur-empfindliche Rohstoffe und ein Gefahrstofflager für leichtentzündliche Flüssigkeiten.

sicherung, Sicherstellung der Rohstoffversorgung für die Produktion, fach- und sachgerechte Kommissionierung, Verpackung und Verladung nach den gesetzlichen Vorschriften.

Nur gemeinsam sind wir stark!

Deshalb ist es wichtig, dass beide Teams sich aufeinander verlassen können und dass die unterschiedlichen Tätigkeiten und Aufgaben perfekt ineinandergreifen. Dies gilt genauso oder vielleicht sogar noch mehr für die abteilungsübergreifende Zusammenarbeit. Nur weil die Schnittstellen zum Einkauf, zur Qualitätssicherung, zum Musterbau, zur Auftragsbearbeitung und zur Produktion einwandfrei funktionieren, sind wir als Firma VIACOR in der Lage, unseren Kunden termingerecht qualitativ hochwertiges Material zur Verfügung zu stellen.

So haben wir im Jahr 2017 über 2.100 Aufträge in unserem Lager umgeschlagen und mehr als 100 Überseecontainer beladen. Das entspricht ca. 4.500 Tonnen Material, die sicher und schnell auf die Reise geschickt wurden.

Eine tolle Leistung von allen Beteiligten! ■



Palette folieren | Wrapping pallettes

Dieses kompakte Lager wird von zwei Teams organisiert. Team 1 besteht aus zwei Mitarbeitern: Willy Schmidt und mir, die sich für den administrativen und organisatorischen Bereich verantwortlich zeigen. Die Aufgaben umfassen die Bearbeitung von Aufträgen mit der zugehörigen Materialdisposition in Zusammenarbeit mit der Produktion, das Buchen von Wareneingängen und Materialbewegungen sowie das Erstellen von Kommissionier- und Lieferscheinen. Des Weiteren berechnen wir die Palettenanzahl pro Auftrag und bestimmen die exakte Beladung von Überseecontainern.

Axel Hiller, Michael Schaible und Steffen Heumesser bilden Team 2 und sind für den operativen Bereich zuständig. Neben dem täglichen Warenumsschlag gehören zu ihren wichtigsten Aufgaben: Wareneingang inklusive Probenahme für die Qualitäts-



Tagesgeschäft | Day-to-day operations

2.100 Aufträge, über 100 Überseecontainer = 4.500 Tonnen Material.

2,100 orders, over 100 overseas containers = 4,500 tonnes of material.

In order to guarantee a seamless logistical process, it's vital that all departments and employees within VIACOR are working together in perfect harmony, and this is where the warehouse plays an important role. There is space for over 1,000 Euro-pallets, of which 75% are reserved for raw materials and 25% are for the finished products. In addition, there is also heated storage space for temperature-sensitive raw materials and a hazardous materials warehouse for flammable liquids.

This compact warehouse is managed by two teams. Team 1 consists of two employees, Willy Schmidt and me, who are responsible for the administration and organisation of the warehouse. The tasks consist of processing orders in line with inventory control, where we work closely with production, entering incoming stock and movements of stock, and creating the order picking and delivery note paperwork. We also calculate the number of pallets required for each order and manage the loading of containers being shipped overseas.

Ordnungsgemäß verpacken | Making sure everything is correctly packaged



Team 2

The second team is made up of Axel Hiller, Michael Schaible and Steffen Heumesser, and they are responsible for the operational workings within the department. In addition to the daily stock turnover, other important duties they perform include goods received, including samples for quality control, ensuring there are enough raw materials for the production department, proper and correct order picking and packing, and loading in line with the legal requirements.

Only together do we become stronger!

This is why it's vital that both teams can rely on each other and that the different tasks and responsibilities work together seamlessly. This applies equally, if not even more, for cross-departmental cooperation. VIACOR is perfectly placed to be able to deliver high-quality products on time because the interfaces to purchasing, quality control, prototype construction, order processing and manufacturing all work so well together. In 2017 we processed in excess of 2,100 orders from our warehouse and loaded over 100 overseas containers. This corresponds to ca 4,500 tonnes of material, which was securely and quickly sent on its way.

A super performance by all concerned! ■

Die Macht – Rohstoffkonzerne

Im Optimalfall bemerkt unser Kunde nichts von den Verwerfungen auf den Rohstoffmärkten.

Der Einkauf eines mittelständischen Unternehmens zeichnet sich durch Besonderheiten aus, die dem Idealbild eines Einkaufs aus den Lehrbüchern der industriellen Betriebswirtschaft oft neue Facetten hinzufügen und in Teilen sogar widersprechen.

Die Besonderheiten beginnen bereits bei der Arbeitsstruktur. Während in großen Industrien die Funktionen strategischer Einkauf, operativer Einkauf, Stammdatenpflege und Lieferantenbetreuung getrennten Personen, oft sogar eigenen Abteilungen, zugeordnet werden, muss im Mittelstand häufig alles in Personalunion organisiert werden. Das bedeutet, jeder Mitarbeiter muss in der Lage sein, von der sprichwörtlichen Büroklammer bis zur Tankwagen-Ladung eines Rohstoffes jedes benötigte Produkt im Unternehmen zu disponieren und den Einkaufsprozess in Gänze zu begleiten. Er sieht

sich in der Situation, zwischen zwei Preisverhandlungen noch schnell das Produkt eines potentiellen neuen Lieferanten prüfen und die Wochenrechnungen kontrollieren zu müssen.

Eine weitere charakteristische Besonderheit des Mittelstandes sind die üblicherweise kleineren Einkaufsmengen, ohne dass die Vielfalt der eingekauften Produkte nennenswert geringer wäre als in der Großindustrie. Das wiederum hat direkt Auswirkung auf die Lieferantenstruktur. Während ganze Tankwagen bis zur Dutzendware im IBC noch direkt mit der Industrie abzuwickeln möglich sind, werden Kleinmengen für die großen Hersteller uninteressant. Sie vergeben diese Mengen an Händler, bezeichnenderweise auch Distributeure genannt. Die Zusammenarbeit mit Distributeuren, mehrheitlich ebenfalls mittelständische Unternehmen,

verläuft weitgehend auf Augenhöhe. Man verfolgt innerhalb der Wertschöpfungskette sehr ähnliche Ziele und der Dienstleistungsgedanke wird gelebt. Der Wortstamm des Begriffes Distributeur kommt vom lateinischen distribuere, was verteilen bedeutet. Und das exakt ist die Hauptaufgabe der Distributeure: die Waren der großen Hersteller auf dem Markt zu verteilen. Der geneigte Kaufmann wird den Unterschied zum Begriff verkaufen bemerken und schon ahnen, welches Konfliktpotential im Hintergrund mitschwingt. Interessanterweise werden die Hersteller von den Distributeuren Prinzipale genannt, was vom lateinischen principalis abstammt und Vorsteher oder Meister, im Italienischen sogar Fürst, bedeutet.

Und so gliedert sich, ein klein wenig überspitzt, der Beschaffungsmarkt innerhalb der Chemie in Fürsten, die geneigt sind, uns direkt zu beliefern, und in die Verteilungstruppen, die sie aussenden, um den Markt mit ihren Produkten zu bedienen.

Wo ist in diesem Feld die Stellung des mittelständischen Kunden? Zunächst steht fest, dass man allein mit mittelständischer „Einkaufsmacht“ gegenüber multinational agierenden Konzernen wenig Einflussmöglichkeiten besitzt. Wie vorweg bereits angedeutet, tut sich ein Konfliktfeld auf, in dem der Händler versucht, logistisch gute Leistung abzuliefern.

EN — The power of raw material manufacturers
Purchasing in medium-sized businesses is characterised by features which add facets to and, in part, even contradict the ideal image of purchasing as is depicted in business studies text books.

These features begin with the structure of the business. In larger organisations, functions such as strategic purchasing, operational purchasing, master data maintenance and supplier account support are the responsibility of separate people and often separate departments, but in medium-sized organisations this is organised in “personal union”. In other words, every employee must be able to deal with everything from the proverbial paper clip through to a tanker containing raw materials and be required to be able to plan every ordered product and track the entire purchasing process. They could be required to quickly check the product of a potential new supplier, whilst negotiating pricing at the same time as checking the weekly invoices.

Medium-sized organisations are usually further characterised by purchasing in smaller quantities, although the variety of products ordered is often the same as with larger sized companies. This



Harte Verhandlungen | Tough negotiations

affects the structure of the supplier. While huge quantities of products are delivered to large companies, smaller quantities are of no interest to the large manufacturers, and these quantities are passed over to the dealers and distributors.

The relationship the distributors have with medium-sized companies is mainly on a level playing field. Within the supply chain there are similar targets and goals and the service concept is alive and well. The word “distributor” comes from the Latin word “distribuere”, which means to share out. And exactly this is their main purpose: to share out manufacturer’s products across the market. A business professional will soon notice any differences in the sales concept and become savvy to any potential conflicts which may arise. It’s also interesting that, in German, distributors call the manufacturers “Prinzipale”, taken from the latin word “principalis”, meaning chief or principal, and the word means ruler in Italian.

This is how the chemical industry in Fürsten slightly exaggerated, is structured. They supply us directly with their products but also serve their customers through their dealer network, in order to be able to supply their products to the entire market.

So what is the status of the medium-sized company in this area? Firstly, it’s clear that the purchasing power of a medium-sized business carries little influence on the large, multinational companies.

Dies gelingt im Regelfall auch, lediglich auf die Preissituation haben diese anscheinend nur geringen Einfluss. Selbstverständlich bilden sowohl Industrie wie auch Händler ihre Verkaufspreise vollkommen unabhängig voneinander. Im engen Marktgefüge der Chemischen Industrie ähneln sich die Preisvorstellungen dennoch in erstaunlichem Maße. Die Marktnähe ist gar so groß, dass Markttendenzen weitgehend zeitgleich, selbst von an sich konkurrierenden Anbietern, weitergegeben werden. Allenfalls geringe Unterschiede verbleiben, und genau diese gilt es, im Einkauf zu nutzen. Auf die Höhe der Preisveränderungen und ihren Zeitpunkt hat der mittelständische Abnehmer allerdings kaum Einfluss.

Negative Folgen, wie beispielsweise im Bereich der Isocyanate im vergangenen Jahr zu sehen, wirken sich unmittelbar auf das betriebswirtschaftliche Ergebnis aus und die Möglichkeiten zur Reaktion sind nur beschränkt gegeben. Die zahlreichen, sehr kurzfristigen Preiserhöhungen und Mengeneinschränkungen treffen mittelständische Verarbeiter wie VIACOR mit voller Wucht. Ihre Kunden wiederum kommen, falls überhaupt, nur verzögert in den „Genuss“ der erheblich gestiegenen Preise und die Differenzen müssen selbst getragen werden.

Im Optimalfall bemerkt unser Kunde nichts von den Verwerfungen auf den Rohstoffmärkten. Der Einkauf reguliert Mengen, verhandelt Preise und glättet die logistischen Wogen, so dass die Fahrt auf ruhiger See stattfinden kann. Kleinste Differenzen zwischen den Anbietern werden berücksichtigt, Verbindungen mit anderen Abnehmern in ähnlicher Größenordnung werden zu gemeinsamem Einkauf genutzt. Lagervorräte werden zu optimalen Zeitpunkten aufgebaut und zu Gunsten unserer Kunden dann verwendet. Neue Lieferanten werden gesucht und gefunden. Alternativrohstoffe werden zusammen mit den Herstellern entwickelt und eingesetzt. Alles wird getan, damit weder die Qualität noch die Verfügbarkeit oder der Preis unserer Produkte das gewohnte Niveau verlassen. Wie gesagt, im Optimalfall läuft dies alles so ab und unsere Kunden berührt der draußen herrschende Sturm nicht.

VIACOR ist zwar ein sehr schmuckes und gut geführtes, aber doch nur ein verhältnismäßig kleines Schiff, das sich auf diesem Ozean tummelt. Trotz aller Bemühungen von Kapitän und Mannschaft wird leider die eine oder andere Welle auch bis zu unseren Kunden schwappen. ■



Preiserhöhungen treffen den Mittelstand mit voller Wucht.

Price increases affect medium-sized companies with full force.

An area of tension exists in which the dealer attempts to offer good delivery terms. This is often the case, but they aren't able to influence price negotiations. Naturally the industry and the dealers set their selling prices independently of each other. In the tight-knit market structure of the chemical industry, the prices are very similar and the market proximity is so large that market trends, which tend to happen at the same time, even with companies competing against each other, are passed on. But minor differences remain, and these need to be taken advantage of by the buyers. Medium-sized businesses have no influence over price changes or the timing of these.

Negative consequences, such as for example with Isocyanate over the last year, have an immediate impact on economic outcome and the possibilities of reacting against them are limited. The many short-term price increases, coupled with a limit on output, affect medium-sized companies like VIACOR with full force. Their customers won't be affected by a price change or any price increase will be delayed, so the price differential needs to be borne by the company itself.

The best-case scenario would be that our customers wouldn't be affected by any disruption in the raw materials markets. Purchasing departments would regulate quantities, negotiate pricing and smooth over any logistical problems, so that the price journey can enjoy calm waters ahead. Even the smallest changes between suppliers are taken into account, and relationships with other similar-

sized customers can be utilised in planning joint purchasing. Stock levels are managed in the best possible way, which also benefits our customers. New suppliers are sourced and found, and alternative raw materials are developed and introduced together with the manufacturers. Everything possible is done to ensure that the quality, availability and prices of our products are kept consistent. As has already been touched on, in the best-case scenario, every effort is made to avoid the customers ever becoming aware of any potential storms brewing.

Although VIACOR is a neat, well-run outfit, relatively seen, it's still a small ship sailing on a large ocean. Despite the best efforts of the Captain and his team, some of the waves will invariably ripple out towards our customers. ■

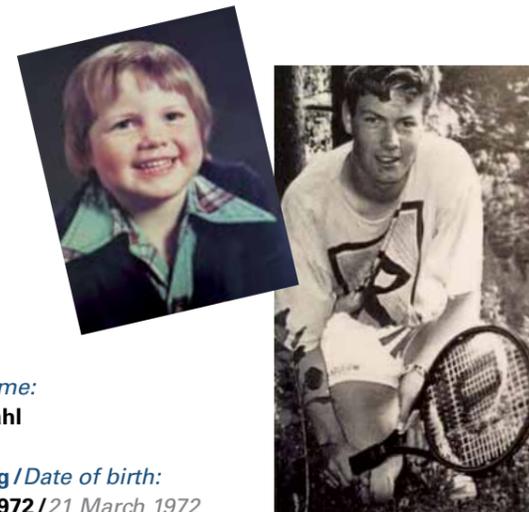
Tommy Dahl – Mann von Welt



In Tommy Dahls Leben dreht sich alles um den Sport. Für seinen Traum, Profi-Tennisspieler zu werden, trainierte er täglich vor und nach der Schule stundenlang. Schon im Alter von 18 Jahren endete seine Profikarriere aufgrund der starken körperlichen Belastung. Er wurde Trainer für die Elite-Junioren in Norwegen. Die Tennisplätze interessierten ihn sehr und er kam immer mehr in die Rolle des Geschäftsmannes. Mit 28 Jahren gründete er seine erste Firma.

EN — Tommy Dahl, man of the world.

In Tommy Dahl's world, everything revolves around sport. In order to realise his dream of becoming a professional tennis player, he trained for hours on end every day before and after school. At the young age of 18, his body began to react adversely to the physical strain, so he became a coach for the elite juniors in Norway. He developed an interest in tennis courts and became more and more of a businessman, and at the age of 28 he set up his first business.



Tommy Dahl bei seinem Aufstieg in die ProfiTenniswelt

Tommy Dahl on his rise in the world of professional tennis

Name / Name:
Tommy Dahl

Geburtstag / Date of birth:
21. März 1972 / 21 March 1972

Position / Position:
Bereichsleitung PORPLASTIC
Director PORPLASTIC

Bei VIACOR seit / Started at VIACOR:
1. Nov. 2015 / 1 Nov 2015

Sprachen / Languages:
Norwegisch, Englisch/
Norwegian, English

Wohnort / Lives in:
Saetre, Norwegen / Norway

Geburtsort / Place of birth:
Drammen, Norwegen / Norway

Interessen / Interests:
Arbeit und Familie /
Work and family

Hobbys / Hobbies:
Skifahren und andere Sportarten / Skiing and other sports

Familienstatus / Family status:
Verheiratet / Married

Lieblandsland / Favourite country:
Norwegen / Norway

Nächstes Reiseziel / Next holiday destination:
Miami / Miami

Lieblingessen / Favourite food:
Rote-Curry-Gerichte / Red curry dishes

Das kann ich besonders gut kochen / My best cooked dish:
Ofengemüse mit Hähnchen /
Baked vegetables with chicken

Meine Mittagspause verbringe ich besonders gerne / My favourite lunch break destination is:
In Lorry in Oslo

Früh anfangen oder später Feierabend / Early start or late finish:
Beides / Both

Kaffee oder Tee / Coffee or tea:
Beides / Both

Süß oder salzig / Sweet or savoury:
Salzig / Savoury

Liebblingsboden von VIACOR / Favourite VIACOR floorings:
PORPLASTIC Tennis Comfort

Liebblingsprodukt von VIACOR / Favourite VIACOR product:
PORPLASTIC S6085 SR

Traumberuf der Kindheit / Dream job when you were young:
Tennisspieler / Tennis player

Welche drei Dinge nehme ich immer mit / Which 3 things do I always carry with me:
Ausweis, Kreditkarte, Handy /
Passport, credit card, mobile phone

Peinlichster Moment im Job / Most embarrassing thing that's happened to you at work:
Es gibt einige. Es gab Besprechungen am Anfang meiner Karriere, in denen ich mich gefragt habe: Wozu bin ich überhaupt hier? Oder damals, als ein Mann in Ägypten vor einem potentiellen Investor in eine 200-kg-Farbtrommel gefallen ist. / There are actually quite a few. There were some meetings early in my international career where I wondered what was I doing here. Or when a man fell into a 200kg drum of paint in Egypt in front of an investor.

Dein nächstes berufliches Ziel / Your next professional goal:
Mit dem vorliegenden, langfristigen Plan für PORPLASTIC im weltweiten Markt weiterzumachen / Continue with the existing long-term plan for PORPLASTIC in the worldwide market

Was Du uns schon immer erzählen wolltest / Something you've always wanted to tell us:
Wir sind einfach das beste Team / We are simply the best team



Raus aus dem Studium

Viele Hochschulabsolventen sehen dem Ende ihres Studiums mit einem lachenden und einem weinenden Auge entgegen. Bei vielen spielt möglicherweise auch etwas Angst vor der Zukunft mit rein.

EN — From studying to starting work
Many graduates view the end of their studies with mixed feelings. Some even feel some apprehension about the future. After all, working life is so completely different to being a student.



Hörsaal | Lecture hall

Hörsäle gehören im dualen Studium dazu.

The dual course includes having to attend lectures

Das Berufsleben ist dann doch eine ganz andere Hausnummer als ein Studium. Vorbei sind die halben oder sogar freien Tage. Doch wer wie ich ein duales Studium absolviert, der wird schon während des Studiums auf den beruflichen Alltag vorbereitet. Ich heiße Meike Ulrich und bin eine von drei ehemaligen Studenten der VIACOR Polymer GmbH. Ich habe drei Jahre lang BWL-Dienstleistungsmanagement (DLM)/Medien und Kommunikation an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg studiert. Ein duales Studium bedeutet drei Monate studieren, drei Monate im Unternehmen Berufserfahrung sammeln. Dabei durchläuft man meistens alle Abteilungen, wobei in meinem Fall der zukünftige Aufgabenbereich durch meinen Studienschwerpunkt bereits vorgegeben war.

The half, even free days, are a thing of a past. But if, like me, you combine your studies with work, you become prepared for the everyday world of work. My name is Meike Ulrich and I am one of the three former students who worked at VIACOR Polymer GmbH. I studied Business Studies Service Management and Media and Communications at the Baden-Wuerttemberg Cooperative State University (DHBW). A cooperative education course comprises three months of study and three months of work experience within a company. You get to spend time in most departments, even though my studies already dictated in which area I would be working in the future.



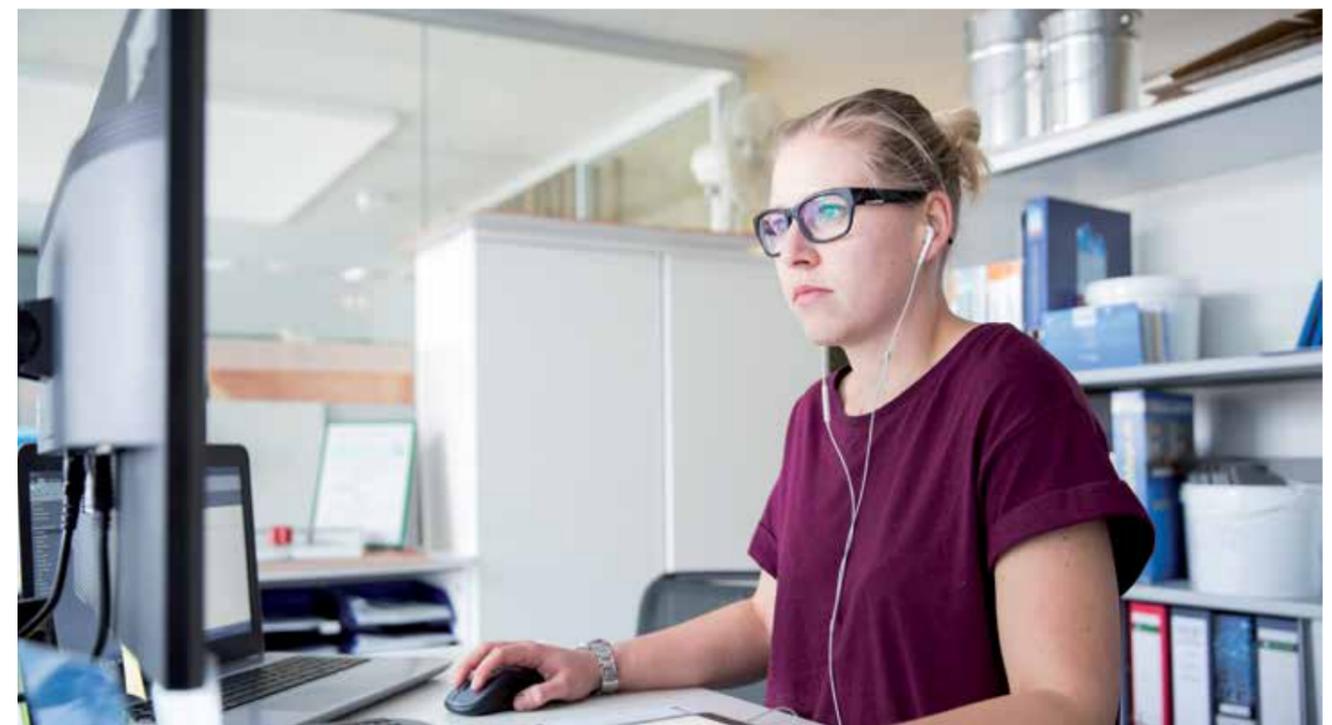
Studenten | Students

Dass der Berufsalltag nicht ganz mit dem Studium vergleichbar ist, sollte allerdings jedem Studierenden, auch dem in einem dualen Studium, klar sein. Jeden Tag sollte man normalerweise in der dualen Hochschule acht Stunden verbringen, man wird ja schließlich dafür bezahlt. Doch jeder, der schon einmal eine Vorlesung besucht hat, weiß, dass das Gehirn irgendwann abschaltet, wenn man über mehrere Stunden konzentriert zuhören muss. Im beruflichen Alltag sollte das aber nicht passieren. Da heißt es dann meistens doch, sich acht Stunden zu fokussieren. Auch an der dualen Hochschule kommt es manchmal vor, dass Vorlesungen ausfallen oder man nur den Vormittag Vorlesung hat. Mit dem vollen Einstieg ins Berufsleben ändert sich der Lebensstil dann doch deutlich. Ein Wendepunkt im Lebenslauf sozusagen.

Vor allem die Regelmäßigkeit des Alltags sind Studenten häufig nicht gewöhnt. Bis zu einer bestimmten Uhrzeit bei der Arbeit sein? Nicht jedem fällt dies leicht. Auch der Tagesrhythmus verschiebt sich bei dem einen oder anderen möglicherweise nach vorne. Früher aufstehen, nicht mehr bis spät in die Nacht an Seminararbeiten schreiben. Vorher haben sich arbeitsreiche Phasen mit weniger arbeitsreichen Phasen abgewechselt. Im Berufsleben erwartet einen ein konstantes Arbeitspensum, vielleicht sogar Überstunden. An der dualen Hochschule ist der Tag zwar schon weitaus strukturierter als an einer gewöhnlichen Universität, dennoch gibt es auch hier eine gewisse Umstellung.

It should be obvious for every student, even students doing cooperative education courses, that the everyday world of work is completely different to studying. You have to spend at least eight hours at the university every day, after all we are being paid for this. But everyone who has sat through lectures knows that after a certain amount of time, you switch off when you have to sit and concentrate for a long period of time, but this shouldn't happen when you're working, where you have to remain focussed for eight hours. Even at DHBW there are days when lectures are postponed or they only take place in the mornings. Starting working life will signal a complete change to your lifestyle, a turning point in your life even.

Students aren't usually familiar with a routine in their everyday lives. Getting to work at a certain time? Not everyone finds this easy. For some the daily rhythm is pushed forward and they have to get up earlier and they are no longer writing essays until late at night. They were used to having periods at work and periods away from work, but once you start your new way of life you will be faced with a constant workload and may even have to do extra hours. At the DHBW the day is much more structured than at a normal university, but you still have to get used to the adjustment.



Meike Ulrich

VIACOR ist Partner der DHBW Stuttgart.

VIACOR is a partner of DHBW Stuttgart

Auch der Umgang mit den Kollegen ist ein anderer als der mit den Kommilitonen. Ist man an der Hochschule oft das Du gewohnt, gestaltet sich der Umgang mit den Kollegen manchmal nicht so einfach. Hierarchien müssen eingehalten werden, unterschiedliche Altersgruppen und Lebensmodelle treffen aufeinander. Während sich die Kommunikation mit den Professoren meist auf das rein fachliche konzentriert hat, muss man im Unternehmen auch andere Dinge, wie Urlaube, besprechen oder gar Gehaltsverhandlungen führen, im Studentenleben tritt diese Art von Kommunikation überhaupt nicht auf.

Vor allem die ersten Wochen nach dem Studium sind dabei oft ernüchternd. Auch wenn man möglicherweise im Ausbildungsbetrieb arbeitet und die Abläufe dort bereits kennt. Studenten neigen oft

You also have to learn that the interaction with work colleagues is different to how you are with your fellow students. You speak with them in a different, more formal way than you do with your friends at university. There are established hierarchies in place which need to be respected and different age groups and lifestyles come together. At university, the communication with professors is mostly limited to your studies, but at work you get to speak about other things such as holidays and sometimes even salary negotiations. These are things that you don't get to talk about at all when you're studying.

The first few weeks after your studies have ended are a real wake-up call, even if you are working in the same company as during your studies and you already know the procedures there. Students tend to have an idyllic view of everyday working life. But they often don't have enough time to fulfil every task as thoroughly as they might like to, so they have to learn to multi-task. When you manage to get through the initial acclimatisation period, the advantages become clear to see. The end of the day means the end of the day and weekends mean weekends. When you're studying it's constant and you're working after lectures and at weekends.

Sometimes when you start working, during those first few weeks you get a guilty conscience when you really enjoy the feeling of finishing work at the end of the day. The same applies to taking



Arbeitszeit vs. Studienzzeit | Working time vs study time

dazu, den Arbeitsalltag zu idealisieren. Um jede Aufgabe wirklich tiefgehend zu bearbeiten, fehlt oft die Zeit. Multitasking ist daher angesagt.

Ist die Eingewöhnungsphase der ersten Wochen jedoch geschafft, werden irgendwann die Vorteile deutlich. Vor allem bedeutet Feierabend endlich auch Feierabend und Wochenende auch Wochenende. Im Studium muss immer etwas gearbeitet werden, nach der Vorlesung, an Wochenenden.

Auch deshalb bekommt man möglicherweise in den ersten Wochen des Arbeitsalltags ein schlechtes Gewissen, wenn man den Feierabend wirklich genießen kann. Im Urlaub wird dies ebenfalls deutlich, zwar muss man sich jetzt mit den Kollegen koordinieren und hat nur eine bestimmte Anzahl an Urlaubstagen, dennoch kann man während des Urlaubs viel besser abschalten. Und so kann endlich die wohlverdiente Freizeit von der Arbeit klar getrennt werden.

Meine Studienrichtung **BWL-Dienstleistungsmanagement (DLM)/Medien und Kommunikation** verknüpft Medienkompetenzen und betriebswirtschaftliches Know-how. Dabei erwerben die Studierenden Wissen auf den Gebieten **Medien, Dienstleistungen, Organisation und Kommunikation.** ■

holidays, although you have to coordinate this with your work colleagues and you only have a certain amount of holiday allowance, but you're able to really switch off much better during work holidays and enjoy the well-earned break away from work.

My field of study, Business Studies Service Management, Media and Communication combines a knowledge of media with business. The students gain an understanding in the areas of media, service, organisation and communication. ■



Verantwortung übernehmen | Taking on the responsibility

FACTS:

Die Duale Hochschule Baden-Württemberg (DHBW) ist die einzige staatliche duale Hochschule Deutschlands. Hier gibt es Kooperationen mit über 9.000 Unternehmen und sozialen Einrichtungen. Derzeit sind es mehr als 34.000 Studenten und 145.000 Alumni. Es gibt über 20 Studiengänge mit rund 100 Studieneinrichtungen.

EN — The Baden-Wuerttemberg Cooperative State University (DHBW) is the only state-run cooperative education university in Germany. It has partnered up with over 9,000 companies and social institutions and currently has over 34,000 students and 145,000 past students. There are over 20 courses and 100 areas of study on offer.

News 2017/2018

15 OKTOBER
 Modernstes Krankenhaus in Banja Luka mit VIASOL Produkten beschichtet
October The most sophisticated hospital in Banja Luka surfaced with VIASOL products



20 NOVEMBER
 Geschäftsführer Ralf Jooss auf Asienreise bei Kunden und der VIACOR ASIA
November Managing Director Ralf Jooss travels to Asia to visit customers and VIACOR ASIA



14 JANUAR
 VIACOR Seminar für Industriebodenbeschichtungen in Südkorea
January VIACOR seminar for industrial floor coatings in South Korea



10 FEBRUAR
 PORPLASTIC **SW smart** Laufbahn in Brasilien von Pisossul installiert
February PORPLASTIC SW smart running track in Brazil installed by Pisossul



8 NOVEMBER
 FSB Köln – die Messe für Sportbauten! Mehr dazu auf Seite 52 „Next to FSB“
November FSB Cologne – the trade show for sporting facilities. More on page 52 “Off-site at the FSB”



14 DEZEMBER
 VIACOR Weihnachtsfeier im Alten Forsthaus in Lichtenstein
December VIACOR Christmas party at the “Altes Forsthaus” in Lichtenstein



15 JANUAR
 PORPLASTIC stellt sein globales Vertriebsnetzwerk für Sportböden vor
January PORPLASTIC presents its global sales network for sports floorings



14 MÄRZ
 Internationales zweitägiges Seminar: die Grundlagen für Neu- und Quereinsteiger
March International two-day seminar: The basics for newcomers and career changers



20 NOVEMBER
 Individuelles zweitägiges Kundenseminar mit unseren Partnern aus Finnland
November Individual two-day customer seminar with our partners from Finland



21 DEZEMBER
 PORPLASTIC **SW competition** Laufbahn in Indien erhält das IAAF-Zertifikat Class 1
December The PORPLASTIC SW competition running track in India receives class 1 IAAF certification



22 JANUAR
 Unsere emissionsgeprüften VIASOL **GREEN LINE ECO** Systeme erhalten das TÜV-PRO-FiCERT-Zertifikat
January Our emission-tested VIASOL GREEN LINE ECO systems for indoor rooms received the TÜV-PROFiCERT certificate



21 APRIL
 PORSCHE TENNIS GRAND PRIX 2018 – zum zweiten Mal „Offizieller Platzbauer“
April PORSCHE TENNIS GRAND PRIX 2018 – “Official court installer” for the second time





Brian Osterberg
Area Manager for
Central and Eastern US



Mark Carr
Area Manager for
the Western US and
Western Canada



José Antonio Pérez
Area Manager for South
America, Spain and
Portugal



Nacho Ortega
Area Manager for South
America, Spain and
Portugal



Peter Hacker
Area Manager for UK,
Benelux and France



Norman Kohl
Senior Sales Advisor
DACH for Germany,
Austria, Switzerland)



Tommy Dahl
Director Sports for
North, Central and
Eastern Europe



Zarko Vuckovic
Area manager for
Albania, Bulgaria,
Croatia, Greece, Libya,
Malta, Trinidad & Tobago
and Jamaica



Nicos Kokkinos
Area Manager for
MENA – Middle East
and North Africa



Allen NG
Area Manager for Asia –
Hong Kong, China,
Malaysia

Porplastic Netzwerk

Für das Jahr 2018 haben wir unser Vertriebsnetz mit der Philosophie „Act global, stay local“ für die PORPLASTIC Sport-Produktwelt weiterentwickelt.

EN — PORPLASTIC network For 2018 we have developed our sales network for PORPLASTIC Sports products with the philosophy “Act global, stay local”.

VIACOR Kontakt

VIACOR contact partners



Dr. Ralf Jooss

Sport- und Industrieboden
Vertrieb International/Asien
Tel. +49 7472 94999-0

Sports + Industrial Flooring
International/Asia Sales
Phone +49 7472 94999-0

ralf.jooss@viacor.de



Otto F. Rödl

Industrieboden
Vertriebsleitung DACH
Tel. +49 7472 94999-30

Industrial Flooring
Director Sales GER/AU/CH
Phone +49 7472 94999-30

otto.roedl@viacor.de



Michael Nüssler

Industrieboden
Vertrieb DACH
Tel. +49 7472 94999-24

Industrial Flooring
Sales GER/AU/CH
Phone +49 7472 94999-24

michael.nuessler@viacor.de



Sandra Theobald

Sport- und Industrieboden
Leitung Auftragsb. u. Export
Tel. +49 7472 94999-31

Sports + Industrial Flooring
Head of Order Pr. and Export
Phone +49 7472 94999-31

sandra.theobald@viacor.de



Christine Ljubicic

Sport- und Industrieboden
Auftragsbearbeitung u. Export
Tel. +49 7472 94999-28

Sports + Industrial Flooring
Order Processing and Export
Phone +49 7472 94999-28

christine.ljubicic@viacor.de



Simone Riegel

Sport- und Industrieboden
Auftragsbearbeitung u. Export
Tel. +49 7472 94999-32

Sports + Industrial Flooring
Order Processing and Export
Phone +49 7472 94999-32

simone.riegel@viacor.de

FINDEN SIE DEN RICHTIGEN ANSPRECHPARTNER

Erfahrene Fachleute für Bodenbeschichtungen

EN — Speak to the right contact person!

Experienced professionals for flooring coatings



Bianca Quandt

Industrieboden
Teamassistentz Vertrieb
Tel. +49 7472 94999-23

Industrial Flooring
Team Assistant Sales
Phone +49 7472 94999-23

bianca.quandt@viacor.de



Wolfgang Motzer

Industrieboden
Produktmanagement
Tel. +49 7472 94999-33

Industrial Flooring
Product Management
Phone +49 7472 94999-33

wolfgang.motzer@viacor.de



Anastasiya Stoynova

Sport- und Industrieboden
Auftragsbearbeitung u. Export
Tel. +49 7472 94999-27

Sports + Industrial Flooring
Order Processing and Export
Phone +49 7472 94999-27

anastasiya.stoynova@viacor.de



Dr. Katrin Mahnke

Sport- und Industrieboden
Business Development
Tel. +49 7141 688385

Sports + Industrial Flooring
Business Development
Phone +49 7141 688385

katrin.mahnke@viacor.de



„Wir helfen Ihnen gerne weiter!“

We're happy to help you!



Tommy Dahl

Sportboden
Bereichsleitung
Tel. +47 9361 8888

Sports Flooring
Director Sports
Phone +47 9361 8888

tommy.dahl@viacor.de



Norman Kohl

Sportboden
Senior Sales Advisor
Tel. +49 151 62400095

Sports Flooring
Senior Sales Advisor
Phone +49 151 62400095

norman.kohl@viacor.de



Nando Wende

Sportboden
Teamassistentz Vertrieb
Tel. +49 7472 94999-25

Sports Flooring
Team Assistant Sales
Phone +49 7472 94999-25

nando.wende@viacor.de



Meike Ulrich

Sportboden
Produktmanagement
Tel. +49 7472 94999-36

Sports Flooring
Product Management
Phone +49 7472 94999-36

meike.ulrich@viacor.de



Ramona Arnold

Sport- und Industrieboden
Marketing
Tel. +49 7472 94999-93

Sports + Industrial Flooring
Marketing
Phone +49 7472 94999-93

ramona.arnold@viacor.de



Daniela Lutz

Sport- und Industrieboden
Digital Marketing
Tel. +49 7472 94999-94

Sports + Industrial Flooring
Digital Marketing
Phone +49 7472 94999-93

daniela.lutz@viacor.de

Vorschau

Preview

VIACRETE

Der unzerstörbare Boden – er hält massivsten Belastungen stand und selbst aggressive chemische Stoffe haben keine Chance.

VIACRETE The indestructible floor which will always remain intact and is even able to withstand the most aggressive chemical substances.



Systeme

Die Komplettsysteme der VIACRETE Reihe. Speziell entwickelte Aufbauten für optimale Ergebnisse

Systems The entire systems of the VIACRETE range. Specially developed structures for the best results

Produkte

Die Produkte zu den VIACRETE Systemen. Je nach Anforderung individuell applizierbar

Products Products belonging to the VIACRETE systems. Can be individually applied depending on each requirement

Anwendungen

Die Anwendungsbereiche von VIACRETE sind vielfältig – wir stellen alle vor

Applications There are many application areas for VIACRETE – We introduce all of these to you

Vorteile

Ein Boden der so gut ist, dass man überhaupt nicht mehr aufhören kann, darüber zu reden

Advantages A floor that's so good, we can't stop talking about it

Verarbeitung

Ob Gummischieber, Glättkellen, Zahnspachtel, Zahnrakel oder Walze – wir verraten, wie es geht

Processing Whether using a rubber squeegee, a smoothing trowel, a toothed spatula, a notched trowel or roller – we will show you how to do it

Support

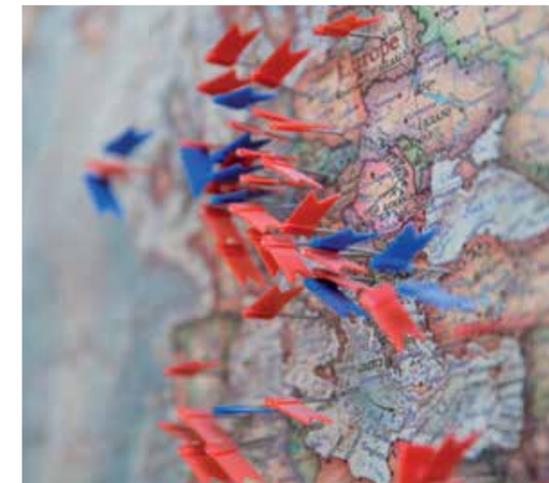
Bei Fragen stehen wir Ihnen sehr gerne mit Rat und Tat zur Seite. Das Team rund um Industriebodenbeschichtungen

Support If you have any questions, our industrial floor coatings team is always on hand and happy to support you

SALESFORCE

Die VIACOR Strategie – weltweit soll jeder Kunde eine optimale Schulung und Betreuung erhalten

SALESFORCE The VIACOR strategy – every customer worldwide should have the very best training and support



Boden als Spielwiese

Ungewöhnliche Sportarten erfordern besondere Böden

Flooring as a playing field Less common sports require special flooring



Neues erschaffen

Die Bodenwelt mit Innovationen überschütten ist die Passion von Chefentwickler Michael Haseidl

Creating something new Flooding the world of flooring with new innovations is the passion of Head Developer Michael Haseidl



Dr. Ralf Jooss

Geschäftsführer und Inhaber der VIACOR Polymer GmbH im Interview

Dr Ralf Jooss An interview with the Managing Director and Founder of VIACOR Polymer GmbH





VIACOR Polymer GmbH

Graf-Bentzel-Straße 78
72108 Rottenburg
Germany

Tel.: +49 (0) 7472 / 94999 - 0

Fax: +49 (0) 7472 / 94999 - 39

www.viacor.de

info@viacor.de

VIACOR Asia SDN. BHD.

No.5, Jalan Sungai Terap 32/182
Bukit Rimau Industrial Park
40460 Shah Alam, Selangor Darul Ehsan
Malaysia

Phone: +603 51317777

Fax: +603 51317878

www.viacor.asia

info@viacor.asia