

EVT erfolgreich im Markt:

Partner des Handwerks

Seit ihrer Gründung im Jahr 1999 (siehe **glaswelt** 5/1999) hat die EVT GmbH eine rasante Entwicklung zu verzeichnen. Heute gehört das mittelständische Unternehmen zu den ersten Adressen, wenn es um Dichtstoffe für den Fensterbau geht.



Bilder: EVT

Kundennähe und Kundenservice werden bei EVT ganz groß geschrieben

Die Zahl kann sich sehen lassen: Innerhalb der letzten fünf Jahre hat die EVT GmbH ihren Umsatz verzehnfacht. Damit ist das, im Gespräch mit der **glaswelt** vorgestellte Konzept, voll aufgegangen. „Die Kundenwünsche stehen im Zentrum unserer Arbeit“, formulierte die EVT seinerzeit. Daran hat sich auch bis heute nichts geändert, wie Geschäftsführer Martin Stöger bestätigt. „Für uns zählt der direkte Kontakt zum Verarbeiter, also zum Glaser, Fenster-, Metall- oder Fassadenbauer. Wir reden nicht nur mit dem Einkäufer der Kundenfirma, sondern suchen auch das Gespräch mit dem Anwender und Techniker“, so Stöger weiter.

EVT will seine Kunden nicht mit den Problemen alleine lassen. „Als Industrie müssen wir Partner des Handwerks sein.“ Nur so könne man direkt auf die technischen Herausforderungen und häufig gemachte Fehler reagieren. „Nach unseren Erfahrungen nach sind gut 90 Prozent aller Reklamationen auf Verarbeitungsfehler zurückzuführen.“ Wie sich diese vermeiden las-

sen, das zeigt der schwäbische Hersteller immer wieder bei den verschiedensten Anlässen. So finden am EVT-Firmensitz in Stuttgart-Weilimdorf fast wöchentlich Schulungen für Verarbeiter statt oder es werden gleich Schulungen vor Ort durchgeführt. Hierbei handelt es sich immer um technische Beratungen und keine Verkaufsveranstaltungen. „Wir sind Spezialist für Abdichtung am Bau. Dieses Wissen wollen wir an unsere Kunden weitergeben, um sie sowohl in der Theorie als auch in der praktischen Anwendung stark zu machen für den Markt“, so Stöger. Denn kleine Anwendungsfehler können zu großen Wirkungen führen und einen Handwerksbetrieb in Schwierigkeiten bringen.

Dichtstoffe in vielen Variationen

Natürlich gehören eine hohe Beratungsqualität und eine hohe Produktqualität unzertrennbar zusammen. Bei EVT sorgt ein firmeneigenes Entwicklungslabor dafür, dass schnell mit ausgereiften Produkten auf die Marktanforderungen reagiert werden kann. Das Sortiment ist anwendungsgerecht zusammengestellt und wird laufend ergänzt – immer auch in enger Absprache mit den Erfahrungen oder Wünschen der Verarbeiter. Wie z. B. durch das „EVT-Fensterband“. Der Hersteller sieht darin eine zukunftssichere, energiesparende (nach neuester EnEV) Lösung für die Fensterabdichtung. Das Fensterband ist innen dampfdiffusionsdicht und außen dampfdiffusionsoffen und verhindert damit durch Feuchtigkeit verursachte Bauschäden. Durch die Dehnbarkeit werden gezielt die Bewegungen des Bauwerks auf-

genommen. Drei verarbeitungsfreundliche Versionen helfen bei der schnellen Montage und Abdichtung:

- Version A mit 20 mm breiter Selbstklebebeschichtung zur Befestigung am Fensterrahmen und zur Befestigung mit „EVT-Montagekleber“ in der Leibung
- Version B mit 20 mm breiter Selbstklebebeschichtung zur Befestigung am Fensterrahmen und Butylklebestreifen zur Befestigung in der Leibung, einseitig angebracht
- Version C mit 20 mm breiter Selbstklebebeschichtung zur Befestigung am Fensterrahmen und Butylklebestreifen zur Befestigung in der Leibung, wechselseitig angebracht.

Silikon-, Acryl-, PU-, Hybrid und Kitt-Dichtstoffe, PU-Schäume, Hinterfüllmaterialien, Dichtbänder, Verarbeitungsgeräte und Zubehör wie Verglasungsklotze runden das anspruchsvolle EVT-Programm ab.

Wie nah EVT am Markt ist, zeigt auch eine andere Tatsache: „Alles, was bis 10 Uhr bestellt wird, verlässt am gleichen Tag das Werk“, so Geschäftsführer Stöger – ganz wie es von einem Partner des Handwerks erwartet wird.

HD



EVT Dichtstoffe GmbH
70499 Stuttgart-Weilimdorf
Tel. (07 11) 88 02 67-0
info@evt-dichtstoffe.com
www.evt-dichtstoffe.com

