

# Werner Schlüter celebra su 80 aniversario

PROBABLEMENTE HAYA POCOS NOMBRES MÁS CONOCIDOS EN EL SECTOR DE LA CERÁMICA A ESCALA MUNDIAL, QUE EL DE WERNER SCHLÜTER. EL INVENTOR DEL PERFIL SCHLÜTER-SCHIENE Y DE OTROS MUCHOS PRODUCTOS QUE HAN TENIDO UNA INFLUENCIA CONTINUADA EN LA INDUSTRIA, CELEBRÓ SU 80 CUMPLEAÑOS EN AGOSTO.



Werner Schlüter celebra su 80 aniversario



Con la innovación de Schlüter-Schiene, el nombre de Schlüter se hizo rápidamente conocido en el sector de la cerámica y se convirtió en una verdadera marca

**C**uando **Werner Schlüter** comenzó su aprendizaje como alicatador a los 14 años en la población de Saerbeck en el noroeste de Alemania, no podía prever que un día su nombre sería sinónimo de productos de éxito mundial para la colocación de cerámica y de piedra natural. Tras finalizar su examen de maestro colocador, **Werner Schlüter** fundó en 1966 su propia empresa de colocación: **Fliesen Schlüter**. En la primavera de 1968, la empresa se trasladó a Iserlohn y desde el principio, **Werner** y su esposa **Bärbel Schlüter** se ocuparon juntos del buen funcionamiento de la joven empresa.

## UNA BUENA IDEA Y SUS CONSECUENCIAS

En 1975, **Werner Schlüter** trabajaba en la colocación de un mosaico florentino en un cuarto de baño con cinco puertas, cuando tuvo la idea, que iba a cambiar su vida para siempre. Para obtener un remate limpio y un acabado perfecto de las baldosas y proteger sus cantos, desarrolló el perfil **Schlüter-Schiene**. Aunque desde el principio estaba convencido de que con el perfil **Schiene** había creado un producto que ayudaría a todos los colocadores de dentro y fuera del país en su trabajo diario, el gran éxito no era previsible para él. “Estos pares de perfiles los vendemos aparte”, dijo con confianza en una conversación a su esposa.

El hecho de que no se haya quedado ahí, se debe también a que **Werner Schlüter** apostó por un *marketing* orientado al mercado desde el principio. Desde muy pronto contrató anuncios en revistas especializadas y en 1976 estuvo representado por primera vez en la feria BAU de Múnich, entonces como expositor invitado en el stand de **Villeroy & Boch**. Así, la noticia de la ingeniosa solución se difundió rápidamente en el mercado y **Werner Schlüter** pudo hacer muchos contactos para la expansión de su joven empresa.

Pronto, su propia casa y el garaje ya no fueron suficientes para satisfacer la creciente demanda de almacenamiento y expedición. Así, a finales de 1978, la empresa se trasladó a su actual ubicación en Iserlohn, donde la producción, la expedición y el almacenamiento se encontraban bajo un mismo techo. Con estos precedentes y desde su práctica diaria, **Werner Schlüter** se ocupó de otros problemas en la colocación de cerámica y de sus posibles soluciones. De este modo, también en 1978 se creó el perfil de vierteaguas **Bara**, al tiempo que se ampliaba constantemente la gama del perfil **Schiene**.

Ya en 1982, sólo siete años después de la invención de **Schlüter-Schiene**, el negocio de los perfiles se había convertido en la principal línea de negocio y **Werner Schlüter** fundó la empresa **Schlüter-Schiene GmbH**. En los años siguientes, no solo se ampliaron las instalaciones de la empresa, sino que también se amplió constantemente la gama de productos, fiel al lema de



Desde el comienzo, Werner Schlüter utilizó vídeos para explicar claramente la manipulación de los productos paso a paso

la empresa “de la práctica a la práctica”. La gama de perfiles se amplió en 1985 con los perfiles para juntas de dilatación **Schlüter-Dilex**. Les siguieron en 1987 dos productos, que también dejarían su huella en el sector a largo plazo: la lámina de impermeabilización **Schlüter-Kerdi** y la lámina de desolidarización **Schlüter-Ditra**. Ambas celebran este año su 35º aniversario.

### MIRANDO MÁS ALLÁ DEL HORIZONTE

Aunque las soluciones que ha desarrollado **Werner Schlüter** siempre están dirigidas a los colocadores de cerámica y piedra natural, siempre ha mirado más allá del horizonte. Por ello, no dudó en lanzarse con el sistema constructivo **Bekotec** a la construcción de recercados de mortero, ya que había detectado que los recercados eran una causa de daños en la cerámica, que había que resolver. Pero eso no fue todo: debido a las recurrentes reclamaciones en los pavimentos cerámicos colocados sobre suelos radiantes, amplió la gama **Bekotec** hasta convertirla en un sistema completo de calefacción por suelo radiante, estableciendo con éxito en el mercado el pavimento cerámico climatizado **Schlüter-Bekotec-Therm**, que permite calefactar y refrigerar en un mismo sistema.

Con el desarrollo de **Kerdi-Drain** encontró una solución práctica al problema de la falta de una conexión estanca entre la impermeabilización y los desagües en una ducha. A este sistema completo de sumideros centrales en la ducha le siguió poco después **Kerdi-Line**, una solución para duchas con desagüe lineal. Ambos sistemas se integran perfectamente en la impermeabilización de un baño.

Con otros productos y soluciones inteligentes, por ejemplo, el panel prefabricado **Schlüter-Kerdi-Board** para la colocación de cerámica o los elegantes y versátiles perfiles iluminados **Schlüter-Liprotec**, **Schlüter-Systems** ha reforzado constantemente su posición de líder del mercado en el sector. Con ello, **Werner Schlüter** siempre ha visto en las crecientes exigencias a la colocación de cerámica un estímulo para desarrollar productos aún mejores y así estar siempre un paso por delante, buscando así soluciones para el bien común del sector de la construcción.

Esto se aplica igualmente a unas instalaciones de almacén y logística eficiente. **Werner Schlüter** apostó desde el principio por un sistema de gestión de almacenes con soporte electrónico, que se optimiza constantemente. Con la actual construcción de un nuevo centro logístico con la más moderna tecnología, **Schlüter-Systems** sigue cumpliendo con las exigencias cada vez mayores en



Marc, Werner, Bärbel y Udo Schlüter en el Schlüter-WorkBox

este ámbito. Para la empresa, así como para el propio **Werner Schlüter**, el mayor beneficio posible para el cliente siempre ha estado en un primer plano.

### PIONERO TAMBIÉN EN LA FORMACIÓN

Desde el principio, un elemento importante para **Werner Schlüter** fue explicar a sus clientes de forma clara la aplicación de sus productos y soluciones. Para ello, apostó desde el principio por vídeos con explicaciones paso a paso, que se utilizaron, por ejemplo, en ferias o en cursos de formación para distribuidores y colocadores. Desde hace más de 25 años, la empresa ofrece a distribuidores, colocadores y arquitectos una amplia oferta de seminarios en Iserlohn, donde los participantes también pueden comprobar las ventajas de los sistemas inteligentes en la práctica. Con el **Schlüter WorkBox** se dispone de un centro de seminarios atractivo, identificador y ultramoderno, en el que, por supuesto, se han utilizado numerosas soluciones de **Schlüter**.

### BIEN POSICIONADOS PARA EL FUTURO

La empresa original de colocación de Iserlohn se ha convertido en un líder del mercado mundial con una gama de más de 10.000 productos. Al mismo tiempo, **Schlüter-Systems** siempre se ha mantenido fiel a su sede de Iserlohn, que sigue siendo la sede central de la empresa. En la actualidad, en la central y en siete delegaciones internacionales más, la empresa emplea a más de 2.200 personas y está dirigida en segunda generación de la familia por **Marc y Udo Schlüter**.

### SCHLÜTER-SYSTEMS EN ESPAÑA Y PORTUGAL

En España y Portugal las soluciones y sistemas de **Schlüter-Systems** se distribuyen desde su sede en Onda (Castellón). Las modernas instalaciones albergan en 4.000 m<sup>2</sup> un almacén logístico, oficinas y el **Schlüter-OrangeBox**, un centro de exposición y formación para distribuidores, instaladores y técnicos. De esta forma, también en toda la península ibérica se garantiza una eficaz distribución de los artículos y se ofrece una formación teoricopráctica a todos los profesionales del sector.

**Werner Schlüter** describió una vez su fórmula de éxito de la siguiente manera: “Haz lo que te gusta hacer, entonces estarás satisfecho, equilibrado y tendrás éxito”. Un lema que, obviamente, ha demostrado su eficacia.