



www.cebex.sgs.com

# NEWS

Newsletter van SGS-CEBEC, specialist in elektrische certificering - December 2008

NUMMER 27

DE CERTIFICATIEMERKEN IN EUROPA	02
VERSTERKTE REGELGEVING VOOR DE CE-MARKERING	03
NEW SECURITY SALON	04
IECEE HS RAPPORTERINGSSERVICE	05
SGS ONTWIKKELINGEN	05-06
KORT NIEUWS	06

## EDITO

In dit nummer kunt u meer lezen over de CE-markering die een nieuw wettelijk kader heeft gekregen. Een van de belangrijkste aspecten is de versterking van controles en toezicht, in het bijzonder in de toegangspunten van de EU, en dit vanaf 2010. Dit is een maatregel die, door de preventie te verbeteren van het op de markt brengen van gevaarlijke producten, zeker zal bijdragen tot een sterkere geloofwaardigheid van de markering.

De EFTA-studie, waarover u meer kunt lezen in een ander artikel in dit nummer, heeft de grote nood aan sterke Europese certificatiemerken bevestigd, zowel wat markering als vrijwillige certificatiemerken betreft. De studie toont echter aan dat er nog veel werk aan de winkel is, en vestigt de aandacht op het wantrouwen dat er vandaag bestaat bij professionele kopers ten aanzien van de CE-markering.

Ten slotte toont ons interview met Nathalie Van Rompaey, Buyer Europe bij Casa, aan dat in een distributieketen van trendy producten een vrijwillige certificatie geen hinderpaal mag vormen voor de snelheid van handelen.

Veel leesgenot!

**Ronan Maquestiau**  
Managing Director

Ons nieuw adres:

**Riverside Business Park**  
**Internationale laan 55D**  
**B-1070 Brussel**

## DE SCHIJNWERPERS OP ONZE KLANTEN

# NATHALIE VAN ROMPAEY: FLEXIBILITEIT EN SNELHEID ZIJN ESSENTIEEL VOOR EEN VERDELER VAN "TRENDY" PRODUCTEN



**CEBEC News ontmoette Nathalie Van Rompaey, Buyer Europe bij CASA voor verlichting en meubilair, die praatte over haar samenwerking met SGS-CEBEC.**

CASA is een bekende winkelketen die gespecialiseerd is in geschenkartikelen en huis- en tuinproducten. "Weet u dat wij meer dan 500 winkels hebben in heel Europa?", zegt Nathalie Van Rompaey. "We zijn aanwezig in België, maar ook in Frankrijk met meer dan 200 winkels, in Luxemburg, in Spanje, in Portugal, in Kroatië en in Zwitserland. Onlangs openden we ook onze eerste winkel in Italië. En alle aankopen gebeuren vanuit onze Belgische zetel, hier in Itegem, waar de onderneming opgericht werd. Casa behoort nu tot de groep Blokker. We blijven wel autonoom, maar er worden tegelijkertijd synergieën nagestreefd."

"Casa wil in de eerste plaats leuke decoratieartikelen aanbieden die de trends van het moment volgen, tegen een redelijke prijs. We verkopen eenvoudige en kleurrijke producten aan een voornamelijk vrouwelijk publiek, dat impulsief koopt. Dat wil echter niet zeggen dat we geen belang hechten aan de kwaliteit. We voeren vanzelfsprekend een strikt kwaliteitsbeleid voor alle producten die we verkopen. Zo worden onze vouwstoelen getest om na te gaan of er geen gevaar is dat de handen geklemd raken. Op verlichtingsvlak verkopen we decoratieve lampen, tafellampjes, lusters, lichtsnoeren. Eenvoudige artikelen eigenlijk. We zijn echter geen specialisten in verlichting of in huis-



Nathalie Van Rompaey

houdapparaten", aldus nog Nathalie Van Rompaey. "Het uiterst technische en constant evoluerende domein van de normen is nogal moeilijk te beheersen voor ons."

"Wat de conformiteit met de normen betreft, is Frankrijk een land waar we heel waakzaam zijn. De Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes (DGCRF) let enorm op alles wat we doen. We willen dan ook een onberispelijke conformiteit met de wettelijke normen en vereisten".

"Voordat we samenwerkten met SGS-CEBEC vroegen we testrapporten aan onze leveranciers. Dat bleek al zeer snel ontoereikend, en we gingen op zoek naar een partner die ons niet alleen advies kon verstrekken maar ons ook volledige bijstand kon verlenen om de conformiteit van al onze verlichtingsartikelen te garanderen. Het was voor ons belangrijk een gemakkelijk toegankelijke



onderneming te vinden die ons snel een antwoord kon geven. Aangezien onze producten gebonden zijn aan de modetendenzen, is snelheid een enorm belangrijke

factor voor ons. We wilden een partner die gemakkelijk bereikbaar was om al onze vragen te beantwoorden”.

### “DE GELOOFWAARDIGHEID VAN SGS-CEBEC VERSTERKT ONZE EIGEN GELOOFWAARDIGHEID”

“SGS-CEBEC beantwoordt perfect aan onze criteria”, zegt ze nog.

“Naargelang de producten neemt onze samenwerking drie vormen aan: in het eerste geval komt SGS-CEBEC tussenbeide vóór de aankoop, door een staal van het product te onderzoeken. Als het product niet conform is, dan kunnen we nog aanpassingen vragen aan de fabrikant. SGS-CEBEC kan ook het testrapport van de fabrikant controleren, om na te gaan of alle vereiste garanties erin zijn opgenomen. In het derde geval voert SGS-CEBEC volledige tests uit in zijn laboratorium”.

“Voor Casa voert SGS-CEBEC niet zelf controles uit in China. Dat gebeurt door onze lokale agent. We werken er regelmatig met dezelfde leveranciers, en we stellen vast dat zij de lat op het vlak van de veiligheid van hun producten constant hoger leggen”.

Nathalie Van Rompaey: “De geloofwaardigheid en de competentie van SGS-CEBEC versterken onze eigen

geloofwaardigheid. Als de Franse DGCRF bijvoorbeeld een product uit een winkel haalt om de conformiteit ervan te controleren, kan SGS-CEBEC ons al heel snel een tegenexpertise bezorgen. De reglementaire etikettering wordt vaak onder de loep genomen, maar de controles kunnen uitgebreid worden tot alle veiligheidsnormen. De taal waarin de testrapporten opgesteld zijn is ook een belangrijk aspect om te werken in Frankrijk. De SGS rapporten uit China worden opgesteld in het Engels, terwijl die van SGS-CEBEC opgesteld worden in het Frans en de specifieke normalisatieterminologie bevatten. Dat maakt het aanzienlijk gemakkelijker!”

Flexibiliteit en reactiviteit zijn dus voor CASA de belangrijkste beweegredenen om samen te werken met SGS-CEBEC.

## NORMEN EN RICHTLIJNEN

# EFTA-STUDIE: CERTIFICATIE-MERKEN IN EUROPA

De EFTA (European Free Trade Association - Europese Vrijhandelsassociatie (EVA)) heeft een enquête gevoerd omtrent certificatie en de bijhorende merktekens. Ondanks de CE-markering, waaraan leden van de EFTA (IJsland, Noorwegen, Zwitserland en Liechtenstein) deelnemen, vertonen steeds meer producten, naast de CE-markering, lokale, nationale of zelfs Europese merktekens en labels. De enquête ging op zoek naar het waarom van deze alomtegenwoordigheid, temeer omdat deze merktekens niet altijd goed begrepen worden door de gebruikers of de consumenten.

De enquête wil een antwoord bieden op zeer eenvoudige vragen zoals: waarom zijn er merktekens en labels? Wat is hun betekenis? Zijn ze echt nuttig en voor wie? Kunnen ze een hindernis vormen voor de internationale handel? Al deze vragen werden gesteld vanuit een nationaal oogpunt, maar gaan veel verder dan het kader van de certificatie van onze CEBEC-markering.

Op basis van deze internationale enquête (Frankrijk, Duitsland, Noorwegen, Spanje, Groot-Brittannië) en dankzij meer dan honderd interviews met bedrijven uit verschillende sectoren, tracht de EFTA een volledig portret te schetsen van de markt voor certificatiemerken in Europa.

### EEN ONDUIDELIJKE MARKT

De eerste vaststelling is zeker en vast het grote aantal certificatieorganismen die op de markt aanwezig zijn. De EFTA telde verscheidene honderden certificatieorganismen. Omdat er in vele sectoren geen overeenkomsten voor wederzijdse erkenning bestaan, is de producent soms genoodzaakt de certificatieprocedures te herhalen in de verschillende landen, en dit kan uiteraard een aanzienlijke verhoging van de licentiekosten betekenen.

De EFTA-studie toont vervolgens aan dat de CE-markering in de bevroegde sectoren steeds vaker het enige teruggevonden merkteken is. Experts schatten dat 95% van de producten waarop de CE-markering toepasbaar is, gedekt worden door een evaluatiemodule voor de conformiteit die de fabrikanten toelaat om zelf de conformiteit van hun producten aan te geven, zonder hiervoor langs een certificatieorganisme te passeren. Maar het is belangrijk om verschillende types van merktekens te onderscheiden. Sommige worden onderworpen aan



een officiële certificatieprocedure vooraleer ze op een product worden aangebracht. Andere, zoals de CE-markering, worden daarentegen te goeder trouw door de producent aangebracht. Sommige markeringen, zoals de GS-markering in Duitsland, hebben een verschillende betekenis naargelang het product: verplichte markering of vrijwillige markering.

Deze conclusies moet men echter nuanceren. Europese fabrikanten vestigen zich steeds vaker in andere landen, in het bijzonder in Azië, en doen steeds meer beroep op de certificatie en markering van elektrische consumptieproducten die in Azië worden gemaakt. Tegelijkertijd merkt men een daling in de markering van producten die in Europa worden gemaakt, vooral wanneer ze voor de industrie bestemd zijn.

### DE KMO'S WORDEN HET MEEST GERAAKT DOOR DE VEELVULDIGE CERTIFICATIES EN MARKERINGEN

KMO's die een reputatie voor hun merk moeten opbouwen, gebruiken deze merktekens soms om vertrouwen op te wekken. De traditionele merken hebben geen nood aan extra vertrouwen. Omwille van deze reden kunnen de talrijke certificaties en merktekens voor de handel van de KMO's een hinderpaal vormen.

## GAAN DE GROTE CERTIFICEERDERS DE CERTIFICATIE- EN MARKERINGSKOSTEN VERMINDEREN?

De certificatieorganismen hebben zich internationaal verspreid. Sommige zijn in verscheidene Europese landen aanwezig en hebben zich ook gevestigd in de buurt van Aziatische productiesites. Dit kan ten goede komen aan de producenten dankzij de wederzijdse erkenning over de grenzen heen, maar het is mogelijk dat de producenten ondanks alles bijkomende licentiekosten voor de merktekens moeten blijven betalen.

## DE CONSUMENT EN DE CERTIFICATIEMERKEN

De enquête toont duidelijk aan dat de eindgebruiker steeds minder aandacht besteedt aan markeringen.

De producenten hebben echter hun eigen redenen om hun toevlucht te nemen tot merktekens en certificaties, hetzij omdat hun kwaliteitspolitiek een

tweede controle van hun eigen testen oplegt, hetzij omdat ze zelf niet over in-house testlaboratoria beschikken. De testcertificaten kunnen deels gebruikt worden als technische documentatie voor de CE-markering.

De aanwezigheid van een kwaliteitsmarkering is voor de nationale bevoegdheden, of voor een associatie zoals 'Stiftung Wahrentest', echter geen reden om een vrijstelling van controle toe te staan. Zij laten hun testprocedures niet beïnvloeden door de aanwezigheid van een kwaliteitsmarkering naast de CE-markering.

## HET GEBREK AAN VERTROUWEN IN DE CE-MARKERING BEVORDERT DE CERTIFICATIE

De fabrikanten worden onder druk gezet om hun producten te certificeren en markeren: zowel de handelaars als de verzekeraars eisen het. Maar de professionele kopers hebben soms geen vertrouwen in de CE-markering,

vooral wanneer die enkel gebaseerd is op de conformiteitsverklaring van de leverancier.

De elektrische en de elektronische sector, een voorbeeld voor de EFTA, halen naast de ongelukkige pogingen van CEN en CENELEC met het "Keymark", twee Europese markeringen aan waarvan het succes opmerkelijk is: eerst de markeringen HAR voor elektrische kabels en ENEC voor verlichting, daarna informatietechnologie en nu huishoudelektro.

Ten slotte geeft de enquête de succesfactoren voor een geslaagde opstart van een Europees merkteken: het moet zich richten op een nieuw productsegment in ontwikkeling en het moet ondersteund worden door de producenten, de operatoren van de certificatie en... de overheid.

### Meer informatie:

[www.efta.int/content/publications](http://www.efta.int/content/publications)

## NORMEN EN RICHTLIJNEN

# DE EU VERSTERKT DE REGELGEVING VAN DE CE-MARKERING

Het nieuwe wettelijke kader, gepubliceerd in het Publicatieblad van 13 augustus bevat twee aanvullende maatregelen: een Besluit en een Regelgeving.

### HET BESLUIT 768/2008/EC

met betrekking tot een gemeenschappelijk kader voor het op de markt brengen van producten wil de definities laten overeenstemmen die in aanmerking genomen moeten worden voor de richtlijnen over de CE-markering. Het Besluit wil als "toolbox" dienen voor het bijwerken van de nieuwe wetgeving. Het verduidelijkt ook de betekenis van de CE-markering en wil deze beschermen als collectief commercieel merkteken.

### DE REGELGEVING (EC) 765/2008 legt de accreditatie- en marktcontrole vast met betrekking tot de verkoop van producten.

De Regelgeving versterkt de marktcontrole, waaronder de import van producten van buiten de Unie in de Gemeenschap. De accrediterende rol voor de organismen die belast zijn om de conformiteit te evalueren wordt ook versterkt.

De Regelgeving over het op de markt brengen van producten is bindend en zal op 1 januari 2010 in voege treden.

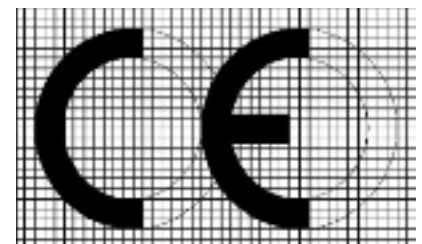
Het **Besluit** reglementeert definities zoals:

- "op de markt aanbieden" betekent elke levering van een product voor handel, consumptie of gebruik op de markt van de Gemeenschap in het kader van een commerciële activiteit, zowel tegen betaling als gratis.
- "in de handel brengen" betekent de eerste levering van een product op de gemeenschapsmarkt.
- andere definities zoals: de marktdeelnemers, fabrikant, distributeur, importeur, enz.; de CE-markering en het terugroepen/uit de handel nemen.

De regels van het besluit moeten als toolbox gebruikt worden om de voorbereiding van toekomstige wetten coherenter te maken. Deze tools werden al gebruikt voor de herziening van de speelgoedrichtlijnen.

### De Regelgeving:

- **Versterkt de controles in de toegangspunten van de EU:** tot op heden was de douane niet verplicht om te zoeken naar gevaarlijke producten. De regelgeving vereist dat de douane vanaf 2010 verplicht zal zijn om de conformiteit van de producten te controleren.



- **Versterkt het algemeen toezicht.**

Het is de bedoeling om een kader op te stellen, om de coördinatie van de controleautoriteiten in de EU op elkaar af te stemmen en te verbeteren. Het actuele programma EMARS voor de harmonisatie- en controleactiviteiten zal in 2008 eindigen en zal waarschijnlijk voortgezet en uitgebreid worden.

- **De Accreditatie.** De Regelgeving stelt duidelijkere en op elkaar afgestemde regels op voor de instanties die belast zijn met de aanmelding en de evaluatie van de conformiteit. Eén organisme per lidstaat, één notificatie die geldig is in heel Europa.

- **Verduidelijkt de algemene principes van de CE-markering,** zoals de vorm en het formulier.

### Meer informatie:

Besluit: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:218:0082:0128:NL:PDF>

Regelgeving: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:218:0030:0047:NL:PDF>

# JANUARI 2009: DE 20<sup>STE</sup> EDITIE VAN NEW SECURITY. EEN NIEUW TIJDPERK VOOR DIT EVENEMENT

Dit gespecialiseerde salon voor professionele installateurs van beveiligingen werd voor het eerst in januari 1990 georganiseerd en is in de loop van die 20 jaar een vaste waarde geworden. New Security is een referentie-evenement waar beveiligingsprofessionals die de trends op de markt in avant-première willen ontdekken, naar uitkijken.

New Security heeft zijn bezoekers de vorige jaren ontvangen in "De Montil" in Affligem. Vanaf dit jaar vindt het evenement echter plaats in de Brabantthal te Leuven, in een nieuw kader dat is aangepast aan de vereisten van een vernieuwd salon.

## Gesprek met Philippe Sabbe, organisator-coördinator van het salon

*Welke zijn deze nieuwigheden die in de 20 jaar van het bestaan van het salon hun stempel hebben gedrukt op de evolutie van de markt?*

Vanaf de eerste editie moesten de deelnemende exposanten beantwoorden aan criteria van professionaliteit (erkend zijn en erkende producten voorstellen). Toen moesten we reageren op de vraag van de markt en van de overheid, waarmee de sector onderhandelingen voerde om de beroepen en producten van de elektronische beveiliging officieel te erkennen. Het accent werd toen gelegd op de voorstelling van de erkende producten.

Deze vereiste van professionalisme van de exposanten heeft ruim bijgedragen tot het positieve imago dat New Security heeft opgebouwd, ook in de ons omringende landen. Voor wat de producten, systemen en diensten betreft, hebben we kunnen bijdragen tot de komst van reële technische vooruitgang. We hebben werkelijk de ontwikkeling van de markt en de promotie van al deze nieuwigheden bevorderd.

*U hebt dus bijgedragen tot de professionalisering van de beveiligingsberoepen?*

Het was voor ons niet alleen belangrijk om producten, systemen en kwaliteitsdiensten te promoten die erkend werden door de overheid, het leek ons ook nodig om de spelers op de markt te informeren. Daarom hebben we een deel van ons programma gewijd aan academische zittingen, conferenties of colloquia waarin verschillende thema's werden behandeld, meestal door vertegenwoordigers van het ministerie van Binnen-

landse Zaken, beroepsverenigingen of erkende laboratoria.

Enkele voorbeelden van thema's die werden behandeld, zijn de wetgeving op de installatie en het onderhoud van elektronische beveiligingssystemen, die tijdens deze twintig jaar trouwens sterk geëvolueerd is, of de wetgeving op de bewaking, de interventies bij alarmen, de installatie van videotoezicht en de bescherming van de persoonlijke levenssfeer, de opleiding, de evolutie van de goedkeuringsvoorwaarden, ook op Europees niveau...

Tijdens deze jaren hebben we geholpen bij de totstandkoming van Incert en hebben we ruimschoots bijgedragen tot de promotie ervan.

## NEW SECURITY WORDT GEKENMERKT DOOR EEN ATMOSFEER VAN ONTHAAL, VAN GEZELLIGHEID

We hebben altijd de voorkeur willen geven aan het onthaal van professionele bezoekers, door hen alle faciliteiten aan te bieden: parking, vestiaire, informatie, verfrissing en vrije toegang tot het salon. De tevredenheidsenquêtes die we regelmatig houden, sterken ons hierin. Het feit dat ze regelmatig terugkeren, getuigt trouwens van hun waardering hiervoor.

Bovendien wil het salon een plaats zijn van een jaarlijks weerzien en van animaties, zoals met de organisatie van nocturnes met een cocktail die wordt aangeboden door de organisatoren, of de overhandiging van prijzen of trofeeën door bepaalde exposanten, of de organisatie van spelletjes en wedstrijden.

## EEN FRAPPANTE EVOLUTIE SINDS DE EERSTE SALONS

De stands zijn vandaag groter, persoonlijker, meer uitgewerkt. De exposanten zijn ook talrijker, met meer gespecialiseerde productreeksen. We vinden er ook informatiestands van de verschillende verenigingen en laboratoria.

We hebben met deze vraag rekening gehouden in de keuze van een nieuwe expositieplaats, waar op één enkele locatie in één enkele expositiehal alle deelnemers en het restaurant zijn ondergebracht, waardoor een ruimte ontstaat die volledig is gewijd aan een optimale ontmoeting tussen bezoekers en exposanten. De exposanten zullen ook de voordelen van dit gebouw ontdekken tijdens het opstellen en afbreken van de stand.



## WELK PROFIEL HEBBEN DE BEZOEKERS?

We richten ons uitsluitend tot beveiligingsprofessionals, en dan vooral de bedrijven die alarmsystemen installeren. Per editie halen we ruim 1000 bezoekers die uit alle uithoeken van België komen.

New Security is een unieke gelegenheid om verdelers, producenten en centra voor toezicht op afstand te ontmoeten. Voor het bezoek vaardigen de installatiebedrijven heel vaak verschillende personen af die de technische en commerciële diensten vertegenwoordigen, zodat die zich vertrouwd kunnen maken met de producten die door de exposanten worden voorgesteld, hen praktische vragen kunnen stellen en suggesties kunnen formuleren.

We ontmoeten er ook studenten die installateur willen worden, of voor onze sector systemen willen ontwerpen. Tussen de bezoekers zijn er ook vertegenwoordigers van studiebureaus die samenwerken met de installateurs, en vertegenwoordigers van de overheid.

## NEW SECURITY 2009

De editie van januari 2009 zal uitzonderlijk zijn. Zeker niet te missen.

Het volgende salon zal nog gezelliger en nog professioneler zijn en zal alles in het werk stellen om in de best mogelijke omstandigheden de nieuwigheden en technologische evoluties voor te stellen van de producten, systemen en diensten die bestemd zijn voor de installateurs en professionals uit de beveiliging.

Ter gelegenheid van deze twintigste verjaardag zijn verschillende animaties voorzien. Zo wordt op de middag van de eerste salondag, in de cafetariaruimte, een cocktail aangeboden aan alle bezoekers en exposanten. Bezoekers die liever met de trein reizen, zullen met de bus van het station van Leuven naar de Brabantthal worden gebracht.

Data: woensdag 14 en donderdag 15 januari van 10.00 u tot 19.00 u en vrijdag 16 januari 2009 van 10.00 u tot 17.00 u.

Info en inschrijvingen:  
[www.new-security.be](http://www.new-security.be)

# HET IECEE LANCEERT NIEUWE EN BAANBREKENDE RAPPORTERINGSSERVICE VOOR GEVAARLIJKE STOFFEN

Het IECEE (International Electrotechnical Committee for Electrical Scheme) ontwikkelde een nieuwe IECEE HS rapporteringsservice voor de gevaarlijke stoffen.

Het doel: een betere controle op, en harmonisatie van de kwaliteitseisen tijdens de tests en de ontwikkeling van wereldwijd erkende rapporten voor alle deelnemende testbedrijven.

Het IECEE HS is niet bestemd voor eindproducten, maar legt zich toe op de hoeveelheid gevaarlijke substanties die zich in materialen en in onderdelen van elektrische apparaten bevinden.

De vraag naar betrouwbare middelen met de mogelijkheid om de hoeveelheid gevaarlijke stoffen te testen en aan te geven stijgt zeer sterk. De

redenen hiervoor zijn simpel: er bestaan wereldwijd verschillende kwaliteitseisen voor deze gevaarlijke stoffen, de resultaten van de tests variëren tussen de verschillende laboratoria en de marktcontrole is gestart.

De IECEE HS rapporteringsservice biedt grote voordelen:

- Een testrapport conform IEC 62321, opgesteld door een IECEE HS laboratorium
- Betrouwbare testresultaten, gebaseerd op een controlenetwerk van onafhankelijke laboratoria en National Certification Bodies (NCB)
- Online toegang tot de IECEE rapporten
- Uniforme testrapporten

- Een tool die aan de sector toelaat om de hoeveelheid gevaarlijke stoffen in de elektrische producten na te gaan en effectief aan te tonen
- Vermijden van dubbele tests en bijgevolg ook van dubbele kosten
- Onpartijdige verklaring van de testresultaten door een NCB.

SGS biedt de dienst IECEE HS via volgende NCB's:

- SGS Belgium NV – afdeling SGS-CEBEC
- SGS Fimko Ltd (Finland)

*Voor verdere informatie over de IECEE HS rapporteringsservice kan u ons contacteren via de website [www.sgs.com/iecee](http://www.sgs.com/iecee).*

## SGS ONTWIKKELINGEN

# SGS BOUWT EEN "SOLAR TEST HOUSE" IN DRESDEN

De Operations Council van SGS heeft besloten om een nieuw project, genaamd "SGS Solar Test House Dresden" op te zetten, binnen SGS Duitsland.

De "Solar Test SGS House" moet een compleet pakket van diensten gaan aanbieden, op het terrein van fotovoltaïsche energie, waarvan de populariteit wereldwijd explosief groeit. Bij zijn inwerkingtreden zal het "Solar Test House" een geïntegreerd dienstengamma aanbieden dat de hele productie van fotovoltaïsche producten zal omvatten, gaande van de ruwe grondstoffen tot afgewerkte fotovoltaïsche cellen en systemen. Deze nieuwe ontwikkeling zal steunen op de competenties reeds aanwezig te Dresden op het gebied van halfgeleiders, dunne films en oppervlakte-technologie, om testdiensten te kunnen aanbieden voor alle types zonnepaneelmodules.

Centraal in het project staat een testlaboratorium voor fotovoltaïsche modules, waarvan de prestatie- en ontwerptests toe zullen laten productcertificaten volgens internationale normen voor fotovoltaïsche modules af

te leveren. Voeg daar de testfaciliteiten bij, van zonne-installaties, van componenten en van stand-alone systemen, en SGS zal binnenkort in staat zijn diensten aan te bieden die de hele keten van fotovoltaïsche producten bestrijken.

Met dit nieuwe dienstenaanbod wordt SGS Deutschland, binnen SGS als wereldwijde organisatie, marktleider in dit segment. Het is voorzien dat het project in werking treedt vanaf voorjaar 2009.



# SGS CONSUMER TESTING SERVICES: NIEUWE PROJECTEN VAN MATTTEL EN TRACTOR SUPPLY COMPANY

Mattel heeft SGS Consumer Testing Services gekozen als voornaamste, niet-exclusieve testlaboratorium voor Noord-Amerika en Azië. De verwerving van deze nieuwe klant is het resultaat van teamwork. De buitengewone prestaties van ons laboratorium in Shenzhen hebben de uitmuntende operationaliteit van de SGS laboratoria

aangetoond en hebben het terrein voor deze mogelijkheid geëffend.

Maar dat is niet alles! SGS kan tegelijkertijd gaan op een nieuw partnerschap met Tractor Supply Company (TSC) waarbinnen ze één van de drie dienstenleveranciers zal zijn. TSC is met een omzet van meer dan 1 miljard

dollar één van de tien grootste uitrustingsbedrijven. De onderneming is gevestigd in Brentwood, Tennessee, en geeft jaarlijks de opdracht om 4000 producten te testen. Laat ons daaraan ook toevoegen dat SGS een voorstel aan TSC heeft voorgelegd voor haar Audit-activiteit.

## KORT NIEUWS

### TEVREDENHEIDSENQUÊTE SGS BELGIUM

Om onze diensten te kunnen blijven verbeteren hebben wij uw medewerking nodig.

Aarzel niet om ons uw mening te geven bij het invullen van onze vragenlijst op de website [www.sgs.com/cussat](http://www.sgs.com/cussat), door in te loggen met het paswoord CTSBEC.

### EEN NIEUWE NORM VOOR GLUCOSEMETERS?

De commissie "Zelftesten" in Nederland wil het akkoord over glucosemetters laten herzien. Met dit toestel kunnen diabetici zelf het suikergehalte in hun bloed meten. Er heeft een gesprek plaatsgevonden over het aanvaardbare verschil in metingen met de glucosemetters, een vereiste die in de norm staat.

Op dit moment wordt de internationale norm EN-ISO 15197:2003 toegepast. Het voorstel dat de commissie "Zelftesten" introduceert, vraagt de herziening van de norm, in het bijzonder op de volgende punten:

- De huidige norm laat een verschil in meting van 20% toe. De commissie is van oordeel dat 10% mogelijk is geworden.
- De nieuwe norm moet informatie vermelden over nieuwe technologieën zoals de uitwisseling van elektronische gegevens.
- Er bestaat nog geen jaarlijkse controle om na te gaan of de fabrikant zich houdt aan de vereisten van de norm. Dit moet aangepast worden.
- Het moet mogelijk gemaakt worden om de batterij van het toestel te vervangen zonder dat het resultaat van de metingen verdwijnt. Dit moet gedurende ten minste 5 minuten bewaard blijven.
- De stoffen die invloed kunnen hebben op de gemeten waarde moeten meegeedeeld worden.

Dit voorstel werd naar de ISO-leden, waaronder Nederland en België, gestuurd.



### ONS LABORATORIUM VERHUIST

In januari verhuist ons laboratorium naar onze site in het Riverside Business Park te Anderlecht. Tegelijkertijd wordt het labo ook groter, met een oppervlakte van 800m<sup>2</sup> en met verscheidene nieuwe uitrustingen en testbanken.

### SGS NEEMT DE TEST- ACTIVITEITEN VAN NOKIA SIEMENS NETWORKS OVER

SGS en Nokia Siemens Networks hebben een overeenkomst gesloten waarbij ze de activa en het personeel dat eerder tewerkgesteld was voor hun testactiviteiten van het "Research and Technology" Platform in Munchen (Duitsland) en Espoo (Finland) overbrengen naar SGS. De transactie geldt ook voor de installaties die aan de testactiviteiten gekoppeld waren.

"Deze transactie past in de strategie van Nokia Siemens Networks dat zich wil concentreren op zijn core business," verklaart Stephan Scholz, CTO bij Nokia Siemens Networks. "Bovendien wensen we een echte langetermijnrelatie met SGS op te bouwen wat de testactiviteiten betreft," voegt hij eraan toe.

Door deze transactie zal SGS eveneens in staat zijn een sterk technisch kenniscentrum uit te bouwen in Duitsland en dat van

Finland aanzienlijk te versterken. "SGS wil met deze overeenkomst werkelijk zijn netwerk van tests in Europa versterken en zich positioneren in het segment van de testactiviteiten bij telecommunicatietoestellen", verklaart Chris Kirk, CEO bij SGS.

## VERKIEST U CEBEC NEWS PER E-MAIL TE ONTVANGEN?

Stuur ons een e-mail op het volgende adres [info.cebep@SGS.com](mailto:info.cebep@SGS.com) met uw volledige gegevens en uw e-mail-adres. U krijgt SGS-CEBEC News dan voortaan in primeur via e-mail, en wij schrappen uw adres uit onze adressenlijst voor ontvangst per post.

© 2008 SGS-CEBEC. Alle rechten voorbehouden. Deze newsletter is een publicatie van SGS-CEBEC, ook al is bepaalde inhoud afkomstig van derden of werd bepaalde inhoud onder licentie met copyrights en overdracht van alle rechten ter beschikking gesteld van de nv SGS. In dat geval blijven alle rechten van derden dus eigendom van deze derden. De inhoud die geïdentificeerd wordt als zijnde afkomstig van derden, weerspiegelt enkel het standpunt van deze derden. SGS keurt deze inhoud noch goed, noch af. Deze newsletter heeft tot doel algemene informatie te verstrekken over één of meer specifieke thema's, en vormt geen uitvoerige behandeling van dit (deze) thema's. De informatie in deze newsletter moet dan ook niet beschouwd worden als een consultancyactiviteit, noch als een uitvoerige behandeling van deze thema's. Deze newsletter wordt geleverd "als dusdanig". SGS-CEBEC garandeert niet dat de informatie erin vrij is van fouten, noch dat de informatie voldoet aan eender welk prestatie- of kwaliteitscriterium. Het is verboden te verwijzen naar deze informatie of deze informatie te citeren in een andere publicatie of bij een andere activiteit zonder de voorafgaande schriftelijke goedkeuring van SGS-CEBEC of de nv SGS.