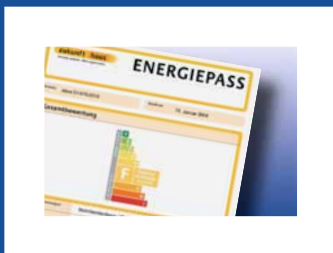


VEKA VISION

Das VEKA Kunden-Magazin

Technik in der Praxis: TEC-Tagungen 2007 in Sendenhorst



Beratung zum Energie-
pass: Möglichkeiten
für den Vertrieb

Objektbericht:
Modernes Wohnhaus-
konzept

Innovative Technik:
ALPHALINE 90



Unser System. Ihr Erfolg.



Liebe Leser,

kaum ein anderes Thema wird in Medien und Öffentlichkeit derzeit so intensiv diskutiert wie das Thema Energie. Es ist also nicht verwunderlich, dass Ressourcenschutz und

Energiesparen auch auf unseren diesjährigen technischen Kundentagungen in Sendenhorst für reichlich Gesprächsstoff unter den rund 600 Teilnehmern sorgten. Bereits zum 17. Mal haben wir dabei wieder fruchtbare, persönliche Gespräche mit unseren Partnern aus ganz Deutschland führen können – über Neuerungen bei VEKA und aktuelle Entwicklungen in der Branche.

Mit ALPHALINE 90 haben wir unser Programm rechtzeitig um ein Profilsystem bereichert, das den Trend zum Energiesparen zielsicher aufgreift. Auch die Einführung des Gebäude-Energiepasses spielt uns für weiteres Absatzpotenzial in Bestand und Neubau geradewegs in die Hände. Mit professioneller Werbung wollen wir nun gemeinsam darangehen, diese starken Impulse in wirtschaftlichen Erfolg umzumünzen: zum Beispiel mit dem Verbund-Werbekonzept im Rahmen der VEKA Partneraktion 2007, an der über 50 VEKA Partner teilnahmen.

Die Zeichen stehen auf Wachstum. Für Ihren Erfolg investieren wir mit einer Erweiterung unserer Lagerfläche am Standort Sendenhorst auch in den weiteren Ausbau unserer Lieferstärke – für eine reibungslose Auftragsabwicklung von Anfang an.

Welche Weichen wir noch in Ihrem Sinne für ein erfolgreiches Jahr 2007 gestellt haben, erfahren Sie auf den folgenden Seiten. Ich wünsche Ihnen eine informative Lektüre,

Ihr

Bonifatius Eichwald



TEC-TAGUNG 2007: SCHWERPUNKT WÄRMEDÄMMUNG

Die technischen Kundentagungen gehören zum festen Inventar der Service-Veranstaltungen für VEKA Partner. Das beliebte Forum für Austausch und Information fand im März 2007 zum mittlerweile 17. Mal an fünf verschiedenen Terminen in Sendenhorst statt. Die durchweg ausgebuchten Veranstaltungen im VEKA Kundenzentrum boten insgesamt über 600 Teilnehmern ein umfangreiches Programm. Schwerpunkt der TEC-Tagungen waren dieses Jahr hochwärmedämmende Fensterkonstruktionen und Verglasungen.

Die jeweils eintägigen Fachseminare gliederten sich wie in den Jahren zuvor in einen theoretischen Teil mit Fachreferaten und einen praktischen Teil mit Produktvorführungen und Workshops. Zu Beginn der ersten Tageshälfte informierte VEKA Vorstand Bonifatius Eichwald über aktuelle Entwicklungen am Fenstermarkt. Mit Blick auf das letzte Jahr prognostizierte er auch für 2007 eine gute Auftragslage. Die Lieferfähigkeit von VEKA habe im vergangenen Jahr trotz der gestiegenen Nachfrage bei 99 % gelegen. Dieses hohe Lieforniveau werde man durch die Investition in neue Extruder und Lagerkapazität auch in Zukunft sicherstellen.

Nachdem Heinz Cord-Kruse, der Leiter der VEKA Anwendungstechnik, die Seminarteilnehmer über den Ablauf des Seminars in Kenntnis gesetzt hatte, informierte er über zwei wichtige Neuerungen: Zum einen stellte er das neue Profilsystem ALPHALINE 90 vor, das mit 90 Millimetern Bautiefe als einziges Profil auf dem Markt in der Lage ist, Dreifachisoliertgläser mit bis zu 44 Millimetern Bautiefe problemlos aufzunehmen.

Genauer erfahren Sie auf Seite 4 dieser VEKAVISION. Zum anderen informierte Heinz Cord-Kruse über einen neuen Service für VEKA Partner – den direkten Draht zur VEKA Anwendungstechnik: Unter der Telefonnummer 02526 29-4880 können Fensterhersteller jetzt direkt technische Informationen abfragen und sich von vier kompetenten Mitarbeitern schnell und unkompliziert zu bautechnischen Fragen beraten lassen.



Energetische Sanierung als Markt der Zukunft

Hochwärmedämmende Fenstersysteme sind auch in den Augen von Thomas Hildebrandt Zukunftsthema Nr. 1. Der Verkaufsleiter Profile Inland stellte in seinem Vortrag die wachsende Bedeutung der energetischen Sanierung für den deutschen Markt dar: 75 % der 35 Millionen Wohnungen in Deutschland seien aus ökologischen und ökonomischen Gründen sanierungsbedürftig. Viel Potenzial also für VEKA Partner.

Wie VEKA die Partnerbetriebe dabei unterstützt, die Potenziale in ihrer Region auszuschöpfen, das erläuterte Jürgen Herbe, der Leiter der Werbeabteilung. Er stellte die neuesten Werbeangebote für VEKA Partner vor: die Partneraktion 2007 mit Schwerpunkt Directmailing, verschiedene Endverbraucherbro-

schüren wie den 6-seitigen ALPHALINE 90 Prospekt, das neue Themenblatt „Energiesparen“ sowie die Gebäude-Energiepass-Seminare im kommenden Herbst, durch die sich VEKA Partner als kompetente Ansprechpartner in diesem aktuellen Themenfeld präsentieren können.

Hermann Schmitz, der Leiter der Konstruktions- und Entwicklungsabteilung, informierte ausführlich über die technischen Neuerungen der letzten Zeit bei VEKA. Neben der detaillierten Vorstellung des neuen Profilsystems ALPHALINE 90 ging es dabei um die verschiedenen Erweiterungen der 70-mm-Systeme TOPLINE, SOFTLINE und SWINGLINE sowie um den Rollladenaufsatzkasten VEKAVARIANT in verschiedenen Bauhöhen und -tiefen.

Am Ende des theoretischen Teils trugen Vertreter von Zulieferern aus ihren Spezialgebieten vor. Für die Interpane Glas Industrie AG referierte Hans Franke über die neuesten Entwicklungen im Bereich Funktionsgläser, für die Gluske-BKV GmbH erläuterte Glasermeisterin Swantje Lunau das korrekte Verklotzen von Fenstern. Jörg Becker und Frank Theil von der Carl Fuhr GmbH & Co. KG stellten Einsatzmöglichkeiten neuester Sicherheitsbeschläge für Haustüren mit dem Schlosssystem Multitronic 881 vor. Die Herren berichteten weiter über den Stand der Normung DIN EN 179 und DIN EN 1125 Fluchtwege/Türen und deren Anwendung.

Und nach der Theorie stand die Praxis auf dem Programm. Nur wenige Schritte entfernt von der VEKA Zentrale fanden die Tagungsbesucher im Systemtechnikum optimale Bedingungen vor, um in der komplett eingerichteten Schulungswerkstatt mit hochmodernem Maschinenpark die Themen des Vormittags in Workshops zu vertiefen. Hier konnten die Teilnehmer die verschiedenen Produktinnovationen unter realistischen Bedingungen in der Verarbeitung in Augenschein nehmen.



Im Systemtechnikum informierte auch eine Ausstellung über das neue System ALPHALINE 90, die VEKAVARIANT Rollladenkästen sowie das Koppellungssystem für Fassadenkonstruktionen

NEUES VEKA PROFILSYSTEM: ALPHALINE 90 SPART ENERGIE

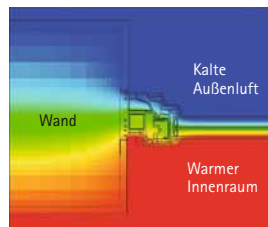


Der angepasste Radius der Kantenrundung macht es möglich: Trotz veränderter Proportionen gleicht die Ansicht von ALPHALINE 90 der SOFTLINE Optik.



CO₂-Emissionen und Klimawandel sind zurzeit immer häufiger das bestimmende Thema in Medien und Politik. Endverbraucher sind daher in erhöhtem Maß für alle Fragen rund ums Energiesparen sensibilisiert. Die neueste Entwicklung von VEKA – das hochdämmende System ALPHALINE 90 – reagiert in idealer Weise auf diese neue Marktsituation. Mit einer Bautiefe von 90 mm bietet das neue System ohne eine deutliche Aufstockung der Kammerzähl eine exzellente Wärmedämmung. So erfüllen VEKA Partner Kundenwünsche nach größtmöglicher Energieeffizienz.

Bei der Entwicklung legte VEKA größten Wert auf hohe Kompatibilität der Anschlussprofile zu den bestehenden 70-mm-Systemen. Durch eine hohe Anzahl von Kombinationsmöglichkeiten wird von Beginn an eine große Systemtiefe erreicht. So lassen sich beispielsweise die Fensterbankanschlüsse, die üblichen Stahlverstärkungen und die Dichtungen des 70-mm-Systems ebenfalls bei ALPHALINE 90 verwenden.



Auch die Verarbeitung des neuen Systems ist denkbar einfach: Selbst wenn die optionale Zusatzdämmung in die äußere Kammer eingebracht wird, verändert sich der Produktionsablauf dadurch nicht. Der Neopor-Dämmkern wird einfach eingeschoben und mitverarbeitet. Durch die Integration des hochdämmenden Isolationskerns aus expandierendem Polystyrol-Hartschaum kann die exzellente Wärmedämmung von ALPHALINE 90 noch weiter erhöht werden.



So kommt das neue Profilsystem rechnerisch auf einen U_f-Wert von 1,1 W/m² K und in Kombination mit einer Dreifachverglasung und Dämmkern sogar auf einen U_w-Wert von 0,8 W/m² K. Diese Werte wurden vom Institut für Fenstertechnik in Rosenheim (ift) bestätigt. Das sind schlagende Argumente, wenn es um das Thema Energiesparen geht. Das neue Profilsystem geht jedoch nicht nur auf die technischen Ansprüche der Kunden ein. In der bewährten, eleganten Optik des SOFTLINE Systems mit leicht abgerundeten Kanten fügt sich ALPHALINE 90 durch geringe Ansichtsbreiten auch harmonisch in jede Einbausituation.



Prüfzeugnisse vom ift Rosenheim belegen die hohe Dämmleistung der innovativen Konstruktion

KOOPERATIONEN SUCHEN: NEUE CHANCEN DURCH DEN GEBÄUDE-ENERGIEPASS

Viele Hausbesitzer sind bald verpflichtet, einen Energiepass ihrer Immobilie erstellen zu lassen. Das Dokument soll durch die Bewertung der Energieeffizienz zu möglichst umfassenden energetischen Modernisierungen motivieren. Fenster mit hohem Wärmeschutz bilden dabei einen elementaren Baustein. Dies eröffnet Fensterherstellern attraktive Möglichkeiten zur Absatzsteigerung. Ein guter Kontakt zu einem Energieberater kann dabei sehr hilfreich und nützlich sein.

Die neue Energieeinsparverordnung (EnEV) tritt am 01.01.2008 in Kraft, dann gilt: Der bedarfsbezogene Gebäude-Energiepass wird im Falle von Verkauf, Neuvermietung oder Verpachtung zur Pflicht für alle Wohngebäude mit bis zu vier Einheiten, die vor dem 31.12.1978 entstanden sind. In allen anderen Fällen kann zwischen bedarfs- und verbrauchsbezogenem Energieausweis gewählt werden.

Es bleibt aber genug Zeit, sich auf die Neuerungen einzustellen und Hausbesitzer frühzeitig zu beraten. Die Fristen hängen vom Baujahr und Typ ab: Ab dem 01.01.2008 gilt die Ausweispflicht für Wohngebäude, die vor 1965 erbaut wurden; bei Fertigstellung zwischen 1965 und 1977 gilt sie ab dem 01.07.2008. Für Nichtwohngebäude, insbesondere öffentliche Bauten und solche mit mehr als 1.000 m² Fläche und Publikumsverkehr, ist der 01.01.2009 Stichtag der Energiepasspflicht.

Viele Immobilienbesitzer werden durch den Energiepass erst auf einen möglichen Sanierungsbedarf aufmerksam. Mit der richtigen Beratung wird die Entscheidung zu renovieren erleichtert. Besonders, wenn dahinter ein starkes, gewerkeübergreifendes Netzwerk aus beispielsweise Dachdeckern, Fassaden- und Fensterbauern steht, das ein umfassendes Angebot für alle anstehenden Renovierungsmaßnahmen „aus einer Hand“ abgeben kann. Die enge Zusammenarbeit mit Energieberatern aus Ihrer Region, fachliche Beratungskompetenz und umfassendes Wissen in puncto Fördermittelbewilligungen schaffen zudem wertvolle Wettbewerbsvorteile in der Kundengunst.

Wer frühzeitig an Energieberater herantritt und einträgliche Kooperationen mit ihnen aufbaut, kann aus der neuen Richtlinie den meisten Gewinn ziehen. Welche Berater für den eigenen Postleitzahlenbereich zuständig sind und weitere Informationen zum Thema bekommt man im Internet unter www.gebaeudeenergiepass.de oder beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle: www.bafa.de

Für Ihre Fragen zu diesem Thema steht Ihnen Herr Marco Schramm vom VEKA Marketing-Team unter Tel. 02526 29-4420 immer gerne zur Verfügung.



DIE VEKA PARTNERSEMINARE: MEHR ZUM THEMA GEBÄUDE- ENERGIEPASS.

Im Rahmen der VEKA Partnerseminare im Winter 2006/2007 haben wir bereits das eintägige Seminar „Gebäude-Energiepass – Hintergründe und Umsatzchancen“ angeboten. Aufgrund der großen positiven Resonanz und der nach wie vor hohen Aktualität des Themas werden wir die Seminare bei der nächsten Seminarstaffel ab kommenden Herbst wieder ins Programm nehmen. Achten Sie auf die Ankündigungen zum Seminarprogramm 2007/2008!

MEHR LAGERFLÄCHE: VEKA INVESTIERT IN LIEFERSTÄRKE

Die Lieferstärke von VEKA ist ein wichtiger Faktor für die Wettbewerbsfähigkeit der Partnerbetriebe. Wer sein Material in kürzerer Zeit geliefert bekommt, kann seine Kunden früher zufriedenstellen. Gerade jetzt, wo die Inlandskonjunktur anzieht und die Zahl der Aufträge steigt, ist dies ein echter Vorteil für VEKA Partner. Um diesen Vorteil noch weiter auszubauen, baut VEKA an. Bis Ende August entstehen 11.000 m² neue Lagerfläche auf dem Werksge-
lände in Sendenhorst.

Durch den Hallenneubau bekommt die VEKA Logistik zusätzlichen Platz zum Lagern von bis zu 4.200 Paletten. Dieser neue Raum ist gut zu gebrauchen: Neben der immens hohen Anzahl an Systemen mit unterschiedlichsten Profilgeometrien, die hier vorrätig gehalten werden, bietet das neue Lager auch mehr Möglichkeiten für das Beladen der LKW. So können mehrere Touren gleichzeitig bearbeitet werden. Die zusätzliche Pufferfläche für kommissionierte Aufträge bietet VEKA die Möglichkeit, Nachbestellungen der Partner zu berücksichtigen und später einfach mit zu verladen. Dadurch beschleunigt sich der logistische Prozess insgesamt und der Service wird deutlich verbessert.



Ein anderer Beschleunigungsfaktor wird die modernisierte Lagerhaltung. Statt wie in den älteren Hallen mit Kränen zu arbeiten, werden die Paletten in den neuen Hallen künftig auf Rollwagen nach dem Schubladenprinzip verstaut. Sie können dann mit den üblichen Front- und Seitenstaplern bewegt werden. Auch das geht erheblich schneller als die bisherige Verfahrensweise.

Diese Investition ist ein klares Bekenntnis zum Standort Deutschland und zur Produktion am Stammsitz in Sendenhorst. Größe und Umfang des Projekts gehen weit über das Maß üblicher Erweiterungen hinaus. Zu einer Reihe baubegleitender und teils schon abgeschlossener Baumaßnahmen wie der Schaffung von Ausgleichsflächen kommt noch ein zusätzlicher Anbau für Kältetechnik. Dieser Umfang und die geplante Fertigstellung der Arbeiten bis Ende August machen die Erweiterung der Lagerfläche zu einem ehrgeizigen Bauprojekt. Hintergrund dieses straffen Zeitplans ist, dass VEKA seine Partner bereits ab Herbst 2007 mit der verbesserten Logistik unterstützen will.



Mehr Lagerfläche und modernste Logistik bei VEKA sichern die schnelle Lieferung an die Partner

VEKA OBJEKTWETTBEWERB: EINFAMILIENHAUS ÜBERZEUGT DIE JOURNALISTEN UND BAUHERREN

Der 2005 ausgeschriebene VEKA Objektwettbewerb zeigt auch lange nach der Entscheidung der Jury noch Wirkung in der Fachwelt. Den ersten Platz erzielte damals ein modernes Einfamilienhaus, für das die Firma Kebler Fensterbau aus Oberthulba die Fensterelemente gefertigt hatte. Der fränkische Fensterbauer konnte sich als Preis nicht nur über Karten für die Fußball-WM im vergangenen Sommer freuen. Zum Gewinn gehörte auch Unterstützung der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit durch VEKA.

So wurde das Objekt von einem professionellen Fotografen ins rechte Licht gesetzt und in einem ausführlichen Objektbericht der Presse vorgestellt. Die PR-Arbeit brachte der Firma Kebler viel Aufmerksamkeit durch einen großen Artikel im Magazin „Das Einfamilienhaus“.

Geplant wurde das anspruchsvolle Wohnhaus von der Wogebau Objektbau GmbH in Bad Kissingen, die auf eine langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Firma Kebler Fensterbau aus dem benachbarten Oberthulba zurückblicken kann.

Mit dem prämierten Haus verwirklichte der Architekt Dipl.-Ing. Michael Rüth in Bad Kissingen für sich und seine Familie einen individuellen Wohntraum. Am Rand eines Neubaugebietes, angrenzend an Wiesen und Felder, genießen die Rütths einen nicht alltäglichen Ausblick. Energetisch günstig zeigt die Fensterfront des Hauses nach Südwesten in Richtung Sonne. Die zentrale Konstruktion des Gebäudes stellte eine besondere architektonische Herausforderung dar. Verschiedene Fenster-



und Türenelemente vereinen sich mittig zu einem Glasband und verbinden so vom Eingang auf Straßenseite aus die zwei Baukörper, die sich zum Garten hin V-förmig öffnen.

Das Band aus Fenstern verbindet nicht nur die beiden Haushälften in der Mitte, sondern umspannt auch drei Etagen. So spielen die Fenster eine zentrale Rolle im architektonischen Gesamtbild der Fassade und lassen durch ihre großzügigen Flächen viel Licht in die offenen Innenräume fließen. Zum Einsatz kamen hier SOFTLINE Profile in Silbergrau mit Siegenia-Beschlägen in Titan, die sich optisch perfekt in das Bauwerk fügen. Den nötigen statischen Halt geben VEKA Kopplungsprofile.



WEIHNACHTSSPENDEN: VEKA UNTERSTÜTZT LOKALE INITIATIVEN

Unternehmerischer Erfolg wird bei VEKA auch als Auftrag verstanden, soziale Verantwortung zu übernehmen. Deshalb unterstützt die VEKA AG seit Jahren soziale Initiativen und ehrenamtliches Engagement von Mitarbeitern. Anstelle von Kundengeschenken spenden wir zu Weihnachten für unterschiedliche Vereine und Hilfsprojekte. Die Auswahl berücksichtigt besonders Projekte, bei denen Kinder im Mittelpunkt stehen.

So gingen beispielsweise Spenden an das DRK Sendenhorst für die Typisierung von Knochenmark zur Behandlung der Leukämie einer Sendenhorsterin und an die Aktion Benini & Co. e. V., einen Selbsthilfverein von Eltern erkrankter Kinder mit der Muskelschwundkrankheit DMD. Aufmerksam geworden auf diese schwere Erkrankung sind wir durch einen Fall in der Familie eines VEKA Partners.

Beweggründe e. V. Sendenhorst, ein Verein zur Förderung geistig und körperlich behinderter Kinder und Jugendlicher, wurde ebenso unterstützt wie ein Transport von Hilfsgütern nach Polen aus Sendenhorst, der aufgrund wackeliger Finanzierung zunächst zu scheitern drohte. Die VEKA Weihnachtsspende ermöglichte dann doch noch die erfolgreiche Durchführung des Hilfsprojekts.

Ferner wurde der Verein „Bürgeradweg Elmenhorst“ für den Bau von 8 km Fahrradweg entlang der Landstraße 811 unterstützt.



Elke Hartleif (re., Vorstand Personal) mit Vertretern des Beweggründe e. V. bei der Spendenübergabe

STARKER AUFTRITT: VEKA AUF INTERNATIO- NALEN FACHMESSEN

Auch wenn im Jahr 2007 keine fensterbau/frontale in Nürnberg stattfindet, zeigt VEKA Flagge – insgesamt 11 Mal auf allen wichtigen Branchentreffen in Europa. Zu Beginn des Jahres standen gleich die Messen Swissbau in Basel und Batibouw in Brüssel auf dem Programm. Hier feierten nicht nur die wichtigsten Produktneuheiten aus dem Hause VEKA Premiere, sondern auch ein neues Standkonzept.

Bei den Auslandsmessen kommt jetzt ein modulares Standsystem zum Einsatz, das ohne großen Aufwand an die unterschiedlichen Standgrößen und baulichen Gegebenheiten des jeweiligen Messeplatzes angepasst werden kann. Eine Kombination aus Türmen für die Fernwirkung und modularen Stellwänden – in den VEKA Farben gestaltet – sorgt für einen professionellen Messeauftritt und lädt die internationalen Partner und Interessenten zum Verweilen ein.

Auf folgenden internationalen Messen ist VEKA 2007 vertreten: Swissbau Basel, Windows, Doors & Profiles Kiew, Batibouw Brüssel, MosBuild Moskau, SaieDue Bologna, Pencere Istanbul, Int. Baufachmesse Belgrad, IBF Baufachmesse Brünn, Int. Baumesse Zagreb, Construct Expo Ambient Bukarest, Profil Athen.



Das neue Standsystem im Einsatz auf der SaieDue in Bologna