

# VEKA VISION

Das VEKA Kunden-Magazin



**QUALITÄT. VERTRAUEN.  
SICHERHEIT.**



Verkaufschancen nutzen:  
VEKA Partnerseminare  
2007/2008

Eingeweiht:  
Neues Lager nimmt  
Betrieb auf

Glänzende Neuheiten:  
VEKAPLAN DECOR S



Das Qualitätsprofil  
★★★★★★



## Liebe Leser,

Qualität, das ist ein Begriff, der durch inflationären Gebrauch so viel von seiner Bedeutung verloren hat, dass viele ihm mittlerweile gar keine richtige Beachtung mehr schenken. Allzu oft wird Qualität versprochen,

wo keine ist, und viele Produkte schmücken sich mit fragwürdigen Gütesiegeln. Für uns aber ist Wertarbeit keine leere Worthülse. Denn „Qualität bedeutet, dass der Kunde und nicht die Ware zurückkommt“, wie schon Hertie-Gründer Hermann Tietz wusste.

Unter dem starken Druck des Wettbewerbs, immer schneller immer mehr und immer günstiger produzieren zu müssen, liegt die Tendenz nahe, die Qualität außer Acht zu lassen und Material einzusparen. Das birgt viele Risiken. Denn durch die vermeintliche Optimierung einzelner Komponenten drohen nicht nur Störungen im Produktionsprozess oder Reklamationen, sondern noch etwas viel Gefährlicheres: der Verlust von Vertrauen und Sicherheit.

Wenn es keine glaubwürdigen Versprechen mehr gibt, die das Vertrauen in ein Produkt rechtfertigen, verlieren Kunden die Orientierung, werden unsicher und lassen sich nicht mehr überzeugen. Deshalb braucht VEKA klar Stellung gegen alle Entwicklungen, die den guten Ruf des Kunststofffensters als Qualitätsprodukt gefährden. In der Fachpresse genauso wie bei der Verbandsarbeit, wo wir in sämtlichen Gremien für den Erhalt der Qualitätsstandards kämpfen.

Wir stellen uns damit bewusst gegen einen Trend, der schon seit vielen Monaten die Fensterbranche verunsichert. Weil wir es dem Erfolg unserer Partner schuldig sind. Damit Sie als VEKA Partner sich auch in Zukunft auf die Premiumqualität verlassen können, für die die Marke VEKA seit Jahrzehnten steht. Dieses starke Versprechen wird Ihnen helfen, Ihre Kunden von Ihrem Angebot zu überzeugen. Denn in Zeiten, in denen Qualität rar ist, wird sie immer wertvoller.

Weiterhin viel Erfolg mit Qualität und viele gute Anregungen beim Lesen der neuen VEKAVISION wünscht Ihnen Ihr

Bonifatius Eichwald  
Vorstand Marketing & Vertrieb

# DISKUSSION UM WANDDICKE: VEKA BLEIBT BEI QUALITÄT – OHNE KOMPROMISSE

In der Fensterbranche wird schon seit Monaten kontrovers diskutiert. Vordergründig geht es nur um wenige Zehntelmillimeter Profildicke. Aber dahinter steht die ganz grundsätzliche Frage, welche Qualitätsstandards für Kunststofffenster gelten sollen. Eine Frage, die letztlich die Zukunft der gesamten Branche berührt.

VEKA bekennt sich als einziger Systemgeber klar zu Qualität: Wir halten nach wie vor uneingeschränkt an den höchsten Qualitätsstandards fest, die in Deutschland gültig sind. Eine Reduzierung der Außenwanddicke kommt für uns nicht infrage.

In der technischen Entwicklungsgeschichte des Kunststofffensters wurden die Profile immer weiter optimiert, um einerseits die Leistung zu steigern – wie zum Beispiel immer bessere Dämmwerte – und andererseits durch Materialeinsparungen die Wirtschaftlichkeit zu erhöhen. Diese Entwicklung lässt sich aber nicht beliebig fortsetzen. Wir sind davon überzeugt, dass jetzt der Punkt erreicht ist, an dem weitere Materialeinsparungen zu Lasten der Qualität und der Leistungsfähigkeit der Profile gehen. So wird bei Profilen mit geringerer Wanddicke (Klasse B nach EN 12608) in der Produktion bis zu 10 % weniger Material eingesetzt. Diese fehlende Masse führt in Belastungstests zu deutlich messbaren Unterschieden.



Mit großformatigen Anzeigen in der Fachpresse bezieht VEKA eindeutig Stellung für Qualität ohne Kompromisse

Und das bringt in der Praxis unkalkulierbare Risiken mit sich: Denn wenn unter nicht immer idealen Verarbeitungsbedingungen ohne eine gewisse Sicherheitsreserve bei der Profilstärke gearbeitet wird, kann das unter Umständen zu Fenstern führen, die den Anforderungen nicht genügen. Die Folge sind Reklamationen und Regressforderungen. So kann die vergleichbar geringe Einsparung bei den Materialkosten Verarbeiter teuer zu stehen kommen.

Das Risiko, das Profile mit geringerer Wandstärke darstellen, wollen wir den VEKA Partnern nicht zumuten. Deshalb halten wir konsequent das erreichte Qualitätsniveau und geben die erreichten Standards nicht ohne Not auf.

## Qualität – das beste Verkaufsargument

Die Unterschiede zwischen Kunststofffenstern verschiedener Hersteller sind besonders für Endverbraucher schwer zu erkennen. Als Verarbeiter von VEKA Qualitätsprofilen haben VEKA Partner aber gute Argumente an der Hand, um ihre Kunden zu überzeugen. Denn die Qualitätsunterschiede lassen sich für jeden leicht nachvollziehbar an der Außenwanddicke und der Menge des eingesetzten Materials festmachen. Gestützt wird dieser Produktvorteil von dem starken VEKA Markenimage, das seit Jahrzehnten für Verlässlichkeit und beste Qualität steht.

Um diese Vorteile überzeugend zu kommunizieren, haben wir exklusiv für VEKA Partner ein Maßnahmen-Paket zusammengestellt, das den Qualitätsgedanken in professionelle Werbemedien umsetzt. Das Paket umfasst einen 6-seitigen Infolyer im DIN-läng-Format, jeweils einmal für Bauherren und einmal für Architekten.

Dazu ergänzend gibt es verschiedene Anschreiben, um die Flyer beispielsweise als Werbeaussendung oder Angebotsbeilage einzusetzen. Anzeigenmatern für den Einsatz in Tageszeitungen und Anzeigenblättern sowie PR-Artikel zum Thema Profile und Qualität runden die Maßnahmen ab. Mit dem dieser Ausgabe beiliegenden Bestellfax können Sie die Flyer – auf Wunsch mit individuellem Firmeneindruck – oder eine CD-ROM mit allen Druckdaten der Werbemittel bestellen.



Das Maßnahmen-Paket für VEKA Partner umfasst Anzeigen für Endverbraucher sowie Infolyer für Architekten und Bauherren

## AKTIV WERDEN, MEHR VERKAUFEN: DIE PARTNERSEMINARE 2007/2008



Die VEKA Partnerseminare erfreuen sich immer größerer Beliebtheit. Auch in diesem Winter bietet VEKA den Partnerunternehmen wieder eine Reihe praxisorientierter Veranstaltungen zu Themen rund um Verkauf, Marketing und Service.

Ein Schwerpunkt der diesjährigen Veranstaltungsreihe liegt aus aktuellem Anlass wieder beim Thema Gebäude-Energieausweis, dessen nächste Stufe 2008 in Kraft tritt. In einem Basisseminar werden umfangreiche Kenntnisse rund um den Gebäude-Energieausweis vermittelt und es wird gezeigt, wie dieser in Beratungsgespräch und Werbung für mehr Aufträge genutzt werden kann. Ein weiteres Seminar zu diesem Thema beschäftigt sich mit der Möglichkeit, den Energieausweis durch den Aufbau von regionalen Netzwerken optimal zu nutzen.

Aufgrund der großen Resonanz in den vergangenen Jahren bietet der gefragte Trainer Eugen Erni erneut das Seminar „Angebote professionell nachfassen“ an. Hier lernen Mitarbeiter aus dem Vertriebs-Außen- oder -Innendienst an Praxisfällen aus dem Tagesgeschäft, wie sich Angebote in Aufträge verwandeln lassen. Dieses Training ist auch in Kombination mit dem Übungskurs „Am Telefon begeistern“ (speziell für den Innendienst) buchbar.

Neu im Programm ist unter anderem die Veranstaltung „Aktives Empfehlungsmarketing für den Fensterverkäufer“, die Wege aufzeigt, mit Empfehlungen und Referenzen erfolgreich am Markt zu agieren. Ein anderes neues Seminar beschäftigt sich intensiv mit Gewerbeschauen, Messen und Ausstellungen. Hier gibt es praxisnahe und -erprobte Tipps und Anregungen: Wie plane und organisiere ich einen Tag der offenen Tür? Wie zeige ich bei Messeauftritten oder Ausstellungen Kompetenz und Leistungsfähigkeit?



Speziell für Monteure mit direktem Kundenkontakt greift eine weitere Veranstaltung das Stichwort Kundenorientierung auf. Sie widmet sich besonders den kleinen Dingen im Umgang mit Kunden, die oft einen großen Unterschied machen.

Abgerundet wird die Seminarreihe durch das „Praxistraining Verkaufsabschluss“ und ein 2-tägiges Verkaufstraining. In zahlreichen Übungen können die Teilnehmer hier ihr erworbenes Wissen direkt praktisch umsetzen.

Ausführliche Informationen zu den Seminarinhalten und den Referenten haben wir in einer 12-seitigen Broschüre zusammengestellt, die Ihnen vor Kurzem zugegangen sein sollte.

Anmelden können Sie sich ganz einfach mit dem beigefügten Faxformular. Wenn Sie noch Fragen zu den Seminaren haben, steht Ihnen Herr Marco Schramm unter der Nummer 02526 29-4420 gerne zur Verfügung.



### Seminarübersicht

#### 2007

- Fr. 23.11. Gebäudeenergieausweis: Basisseminar
- Do. 06.12. Am Telefon begeistern (6. & 7.12. auch als Kombi buchbar)
- Fr. 07.12. Angebote professionell nachfassen
- Fr. 14.12. Gebäudeenergieausweis: Netzwerke aufbauen

#### 2008

- Fr. 11.01. Gebäudeenergieausweis: Basisseminar
- Do. 24.01. Kundenorientierung für Servicepersonal
- Fr. 25.01. „Erfolgreich verkaufen in der Praxis“ 1-tägiges Verkaufstraining
- Fr. 01.02. Aktives Empfehlungsmarketing
- Fr. 08.02. Veranstaltungen optimal nutzen
- Fr. 15.02. „Erfolgreich verkaufen in der Praxis“
- Sa. 16.02. 2-tägiges Verkaufstraining
- Fr. 22.02. Aktives Empfehlungsmarketing

Seminarstandort: • Sendenhorst • Ulm

## EINWEIHUNG BEI VEKA: NEUE KAPAZITÄTEN IN LAGER UND PRODUKTION

Ein ehrgeiziges Projekt, das sich in Größe und Investitionsvolumen deutlich von bisherigen Baumaßnahmen unterscheidet, wurde jetzt vollendet. Auf dem Werksgelände in Sendenhorst entstanden eine zusätzliche Lagerhalle, ein Anbau für Kältetechnik, neue Speichersilos und ein weiteres Regenauffangbecken. Wie geplant konnte das Großprojekt termingerecht fertig gestellt werden.

Im Rahmen einer betriebsinternen Feier am 9. September 2007 wurde bei der VEKA AG in Sendenhorst die neue Lagerhalle eingeweiht. 5 Millionen Euro kostete allein ihr Bau. Damit stehen jetzt 11.000 m<sup>2</sup> Lager- und Kommissionierfläche zusätzlich zur Verfügung. Und das kommt unmittelbar den VEKA Partnern zugute, denn die Lieferstärke war schon immer ein wichtiger Pluspunkt für die Wettbewerbsfähigkeit der Partnerbetriebe. Mit dem jetzt abgeschlossenen Bauprojekt konnten Logistikkompetenz und Lieferkapazität noch weiter erhöht werden.

Ein anderer Teil des großen Investitionspakets wurde für die Optimierung der Produktion aufgewendet. So konnten auch zwei neue Doppelsilos für PVC-Compounds in Betrieb genommen werden. Sie erweitern die Kapazität der Mischerei um jeweils 48 Tonnen Material, was der Ladung von vier Silofahrzeugen entspricht. Damit ist und bleibt VEKA einer der größten PVC-Verarbeiter in Europa.

Außerdem wurde im Zuge der Erweiterung ein neues Technikgebäude mit Kältemaschinen für die Extrusion errichtet. Als Ausgleichsfläche für die große zusätzliche Bodenversiegelung

hat VEKA im Biotop ein neues Regenauffangbecken angelegt. All diese Investitionen sind ein klares Bekenntnis zum Standort Sendenhorst und machen deutlich: Auch in Zukunft können sich die Partnerbetriebe voll und ganz auf die Stärke der VEKA AG verlassen.



Viel Platz für große Lieferstärke: Die neue Lagerhalle ist 171 m lang.



Mit dem symbolischen Durchschneiden des Absperrbandes nahmen Olaf Hussmann, Leiter Lager/Versand, und Andreas Hartleif, Vorstandsvorsitzender der VEKA AG, die neue Lagerhalle in Betrieb



Glänzende Leistung: Jedes der neuen Doppelsilos fasst 48 Tonnen Compounds.

## CE-KENNZEICHNUNG LEICHT GEMACHT: VEKA GIBT HILFESTELLUNG



Im Februar 2007 wurde die DIN EN 14351.1 verabschiedet. Diese Produktnorm bildet die Voraussetzung für die CE-Kennzeichnung von Fenstern und Türen. Hiermit bestätigt der Hersteller, dass sein Produkt die Anforderungen der jeweiligen EU-Richtlinien erfüllt. Bevor ab Februar 2009 das CE-Zeichen Pflicht wird, gelten die ersten zwei Jahre als Übergangsfrist – also genügend Zeit für die Schaffung der notwendigen Voraussetzungen.

VEKA bietet den Partnerbetrieben in diesem Zusammenhang wichtige Unterstützung, die nicht nur dafür sorgt, dass die CE-Kennzeichnung den Partner möglichst wenig Zeit kostet, sondern auch zeigt: Eigentlich ist diese Kennzeichnungspflicht gar nichts Neues. Schon seit Ende der 90er Jahre müssen Fenster ohnehin mit dem Ü-Zeichen versehen werden. Die europäischen Richtlinien dienen nun der technischen Harmonisierung innerhalb der EU und sollen eine Vergleichbarkeit einzelner Produkte gewährleisten. Aus diesem Grund wird die CE-Kennzeichnung auch häufig als „Reisepass“ für den europäischen Binnenmarkt beschrieben. Die CE-Kennzeichnung ist somit kein Gütesiegel.

Verantwortlich für die Kennzeichnung ist der Hersteller, d. h. derjenige, der das fertige Fenster erstmals auf den Markt bringt. Die Gewährleistung, dass die zugesicherten Eigenschaften auch eingehalten werden, regelt der Fensterbauer unter anderem mit der werkseigenen Produktionskontrolle. VEKA bietet über den technischen Außendienst Beratung und Unterlagen an, um die Partnerbetriebe individuell bei der CE-Kennzeichnung zu unterstützen.

Den VEKA Verarbeitern werden hierbei alle für die Kennzeichnung relevanten Prüfdokumente, Tabellen und Formblätter zur Verfügung gestellt, die auf die spezifischen Bedürfnisse des einzelnen Betriebes angepasst werden können. Zu den vorbereiteten Unterlagen gehören auch

- Informationen zur Nutzungssicherheit,
  - Tipps zu Wartung und Pflege,
  - die Anleitung zum bestimmungsgemäßen Gebrauch,
  - Hinweise zu Lagerung, Transport und Montage,
- die Fensterhersteller an ihre Händlerkunden weitergeben können. Haben Sie noch Fragen zum Thema? Dann wenden Sie sich an den technischen Außendienst von VEKA.

## VEKA UT WÄCHST WEITER: NEUER RECYCLING-STANDORT IN ENGLAND

Auch im europäischen Ausland gewinnt das Thema Recycling immer mehr an Bedeutung. Mit der Übernahme der englischen Firma Cylinder Plastics wird die VEKA Umwelttechnik GmbH ihrer Führungsrolle in diesem Segment wieder einmal gerecht.

Zunächst wird das unter dem Namen VEKA Recycling Limited agierende Unternehmen die Fenster, Rollläden und Produktionsreste aus PVC nur grob separieren. Die Veredelung zum Recyclat in Neuwarequalität erfolgt weiterhin im Stammwerk im thüringischen Behringen. Entwickelt sich das Engagement positiv, soll in Zukunft der gesamte Recyclingprozess für Altmaterialien aus Großbritannien im englischen Werk durchgeführt werden.

Mit der im Großraum London ansässigen Recycling-Tochter bietet VEKA nun auch in Großbritannien und Irland jedem Fensterbau-Kunden vor Ort eine Recyclingmöglichkeit. Somit leistet die VEKA Umwelttechnik GmbH neben dem be-



Norbert Bruns (GF VEKA UT, links) und Anthony Cattini (GF Cylinder Plastics)

kannten Service für Partnerbetriebe auch europaweit einen wichtigen Beitrag zur Erfüllung der freiwilligen Selbstverpflichtung der europäischen PVC-Industrie.

## BAUFACHTAGUNG 2007: TEILNAHME ZAHLT SICH AUS

Bereits zum 13. Mal findet in diesem Jahr die Baufachtagung statt, die VEKA in Zusammenarbeit mit dem Institut für Fassaden- und Befestigungstechnik (IFBT) durchführt. Seit der ersten Veranstaltung im Jahr 1992 ist das Interesse an den praxisorientierten Seminaren groß. 586 Teilnehmer zählte allein die Veranstaltungsreihe 2006. Fast 92 % der Teilnehmer planen, an einer Folgeveranstaltung teilzunehmen.

Die Teilnahme an der Baufachtagung lohnt sich nämlich sowohl für Architekten und Planer als auch für Fensterhersteller. Denn hier wird nicht nur gewerkeübergreifendes Fachwissen weitergegeben, die Tagung ist auch eine gute Kontaktbörse, um mit Architekten, Wohnungsbaugesell-

schaften und ausschreibenden Stellen aus der Umgebung ins Gespräch zu kommen.

Die Seminare in diesem Jahr werden an sechs verschiedenen Tagungsorten in ganz Deutschland abgehalten. Ein bewährtes Konzept, denn so findet jeder Interessent eine Veranstaltung in seiner Nähe. Und nicht nur die Rahmenbedingungen stimmen, auch die Themen und Inhalte sind von gleichbleibend hoher Qualität. So bewertet die überwiegende Mehrheit der Teilnehmer sowohl das Preis-Leistungs-Verhältnis als auch den Informationsgehalt der Baufachtagung als positiv.

In diesem Jahr stehen Schnittstellenlösungen für Fenster, Fassade und Dach im Mittelpunkt der beliebten Veranstaltung.

Anhand konkreter Fallbeispiele berichten sieben Referenten unter der Überschrift „Bauschäden bei der Sanierung vermeiden!“ über neue Lösungsansätze zu den Themen Fenster-, Abdichtungs- und Befestigungstechnik.

Wer Interesse an der Teilnahme hat, kann sich an seinen VEKA Außendienstmitarbeiter wenden oder im Internet unter [www.baufachtagung.de](http://www.baufachtagung.de) informieren. Architekten melden sich direkt per Internet an unter: [info@fachtagung.net](mailto:info@fachtagung.net)

Wertvoll für die Praxis:  
das Programm 2007

### DIE TERMINE

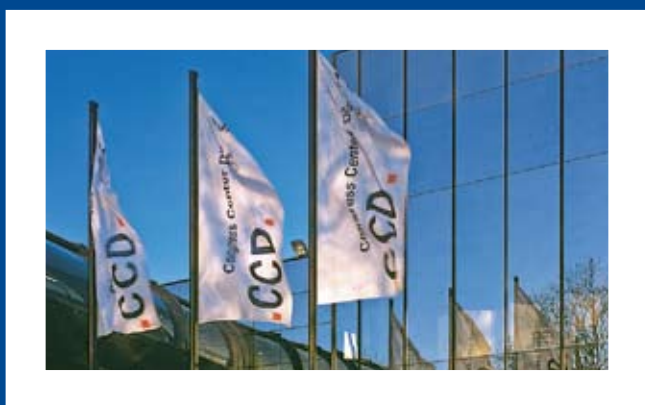
- 06.11.2007 Wiesbaden
- 08.11.2007 Essen
- 13.11.2007 Berlin
- 15.11.2007 Hamburg
- 20.11.2007 Ludwigsburg
- 22.11.2007 Aschheim-Dornach

Tagungsorte in ganz Deutschland machen die Baufachtagung für jeden erreichbar



## FACHMESSE K 2007: VEKAPLAN PRÄSEN- TIERT NEUHEITEN

Die Marke VEKAPLAN steht längst für eine weltweit einzigartige Bandbreite von PVC-Platten höchster Qualität. Auf der K 2007 in Düsseldorf präsentiert VEKA vom 24. bis 31. Oktober neue Entwicklungen und ein umfassendes Servicepaket. Schon der Messestand selbst zeigt eindrucksvoll, wie vielfältig PVC-Platten eingesetzt werden können.

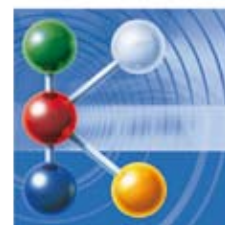


140 m<sup>2</sup> groß ist der Stand, mit dem VEKAPLAN in diesem Jahr auf der international wichtigsten Messe für Kunststoff und Kautschuk vertreten ist. Ganz und gar aus VEKAPLAN Platten konstruiert, bestückt mit modernen Anwendungsbeispielen unterschiedlicher Plattentypen und komplett zweisprachig in Deutsch und Englisch, wird der Stand C07 in Halle 7.1 die Aufmerksamkeit der Messebesucher aus dem In- und Ausland auf sich ziehen.

Ein Schwerpunkt der diesjährigen Präsentation sind die Integralschaumplatten des Typs VEKAPLAN S. Die sehr stabilen Platten aus Hart-PVC eignen sich für den Messe-, Laden- und Schilderbau gleichermaßen gut wie für den Einsatz in der Innenarchitektur, als Brüstungselemente oder als Balkonverkleidungen. Und auch im Möbelbau eröffnen die UV- und witterungsbeständigen Platten in acht verschiedenen Stärken und diversen Breiten neue Möglichkeiten. Sie lassen sich mit in der Holz- und Kunststoffverarbeitung gebräuchlichen Maschinen und Werkzeugen sägen, bohren und fräsen sowie zur individuellen Gestaltung problemlos bedrucken, lackieren oder kaschieren.

### Interessante Neuheiten

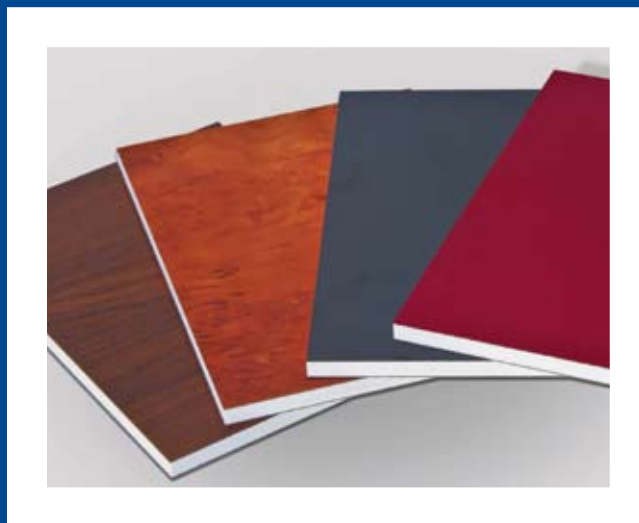
Das neueste Produkt im Programm ist die Plattenserie VEKAPLAN DECOR S, die speziell für die Innenanwendung konzipiert wurde. Die ohnehin schon große Vielfalt wurde durch eine neue Oberflächenvariante noch vergrößert. Verschiedene Uni-Farbtöne sowie Holz-, Stein- und Fantasiedekore in den Oberflächenausführungen Colin, Holzpore, Pergament und Glatt-Matt umfasste bereits das bisherige Produktprogramm, neu ist eine attraktive Hochglanzoberfläche. Zudem wurden die bisher verfügbaren Plattenstärken 8, 10, 13, 17, 19, 24 und 30 mm um eine 15 mm dicke Variante aufgestockt. Als weitere Innovation wird in Düsseldorf die Hart-PVC-Kompaktplatte VEKAPLAN K in Dicken von 1 bis 4 mm mit strukturierter Oberfläche vorgestellt.



**K 2007**

### Maximale Qualität und großes Know-how

Neben dem breiten Produktsortiment steht auf der Fachmesse ganz besonders die Unterstützung von VEKA Partnern im Mittelpunkt. Allerhöchste Ansprüche an die Qualität, das einzigartige Partnermodell und ein Service, der sich an den Wünschen der Partnerbetriebe orientiert, machen VEKA zu einem führenden Anbieter in der Plattenbranche. Mit dem Know-how aus mehr als zwei Jahrzehnten Entwicklung und Produktion präsentiert sich VEKAPLAN auf der Fachmesse als gut gerüstet für den Markt der Zukunft.



Neu im Programm ist die Plattenserie VEKAPLAN DECOR S