



# VBH Magazin 1/2011

Die Expertenmarke für Fenster- und Türbeschläge

- Innovationswettbewerb für Türenhersteller, Architekten und Designer
- logos easyScan
- Fachgerechte Fenstermontage mit greenteQ



Alles einfach.  
Einfach alles.



Liebe Leserinnen und Leser,

die ersten vier Monate in 2011 sind bereits wieder Geschichte und der Nebel bezüglich der Prognosen lichtet sich etwas.

Die Entwicklung in Deutschland wird in unserer Branche positiver verlaufen als noch im Herbst 2010 erwartet. Der Renovierungsbereich bleibt stabil auf hohem Niveau; hohe Energiepreise, niedrige Zinsen, unattraktive Geldanlagemöglichkeiten, aufkommende Inflationsangst und die niedrige Arbeitslosenquote wirken stützend. Zudem zieht nach Jahren des Niedergangs sogar der Wohnungsneubau merklich an. Auch die Fördermittel der öffentlichen Hand werden nach der durch das schwere Unglück in Japan heftig entflammten Atomdiskussion und nach dem politischen Richtungswechsel kaum versiegen.

Doch trotz der vielversprechenden Marktlage kämpft jeder mit anziehenden Lohn- und Materialkosten sowie mit steigenden Treibstoff- und Transportkosten. Die überraschend deutliche Zunahme an Insolvenzen in den ersten Monaten dieses Jahres zeigt wieder einmal, dass Umsatzdenken allein in die falsche Richtung führt.

In West- und Südeuropa sehen wir hingegen bestenfalls eine Bodenbildung. In Märkten wie England, Irland, Spanien, Portugal und Griechenland erwarten wir auf Jahre hinaus nur wenig Aufwärtspotenzial. Eine deutliche Belebung verzeichnen wir dagegen im Segment Osteuropa, insbesondere in den GUS-Staaten. Die Konjunktur ist dort vorwiegend vom Öl- und Gaspreis abhängig und der ist bekanntlich wieder sehr hoch.

Die Märkte in Asien und Südamerika entwickeln sich gut, allerdings sind wir mit negativen Effekten durch schwächelnde Währungen konfrontiert.

Der seit nunmehr einigen Jahren bei VBH konsequent betriebene Wandel vom Händler zum Dienstleister trägt Früchte. Die im zweiten Teil unseres Markenversprechens „Einfach alles. Alles einfach.“ gebündelten Dienstleistungstools haben uns viele Alleinstellungsmerkmale beschert, die von unseren Kunden als wirkliche Nutzenvorteile geschätzt werden. Dieses Portfolio wird mit ungebrochenem Elan vorangetrieben und ständig erweitert.

Im nächsten Schritt wollen wir zunehmend übergreifende Themenfelder besetzen.

Beispiele dafür sind:

- unser Innovationswettbewerb „Hauseingänge der Zukunft“.

Wir versuchen, Entwicklungen rechtzeitig zu erkennen und diese zugunsten der VBH-Partner mitzugestalten. Ziel ist es, Innovationen voranzutreiben, neue Techniken und Materialien zu vereinen und die Hersteller mit neuen Produktideen zu unterstützen. VBH schafft den Marktplatz hierzu.

- die fachgerechte Fenstermontage unter dem Motto „Die Qualität des Fensters entscheidet sich beim Einbau“.

Wir analysieren länderspezifisch Einbausituationen in Alt- und Neubauten und bieten optimale Lösungen für Abdichtung und Befestigung.

- Beratung bei Fensterkonstruktionen und Werkzeugbedarf.

Unsere Expertise beruht auf der Erfahrung Hunderter von Prüfungen im Rahmen von CE-fix. Daraus resultiert umfassendes Know-how über zukunftstaugliche Konstruktionen und Systemsicherheit.

Der vollzogene Wandel stellt enorm hohe Anforderungen an die VBH-Mitarbeiter. Denn die beste Strategie verpufft, wenn sie von den Mitarbeitern nicht verinnerlicht und umgesetzt werden kann. Hohe fachliche Qualifikation setzen wir voraus, immer mehr sind jedoch geistige Flexibilität und Wachheit sowie die Bereitschaft zum ständigen Lernen gefordert, um die Vorteile unserer Dienstleistungstools weltweit auch in Markterfolge umzusetzen.

Trotz des Einsatzes aller Technologie gelangen wir immer wieder zur Erkenntnis: Die Mitarbeiter machen den Unterschied! Investitionen in unsere vielfältigen Aus- und Weiterbildungsprogramme für Mitarbeiter resultieren zunehmend in schwer kopierbaren Wettbewerbsvorteilen. Entscheidend für unsere Zukunftssicherung!

Es grüßt Sie herzlich

Rainer Hribar



# Inhalt



## KONZERN

VBH auf Wachstumskurs

04 - 05



## IM FOKUS

Innovationswettbewerb für Türenhersteller, Architekten und Designer

06 - 09



## ALLES EINFACH

logos easyScan

10 - 11



## EINFACH ALLES

Fachgerechte Fenstermontage mit greenteQ

12 - 13



## WELTWEIT

Neues aus Slowenien und Estland

14 - 15

Das VBH Magazin  
erscheint viermal jährlich.

Redaktion:  
Johannes Rave  
VBH Holding AG  
Siemensstraße 38  
70825 Korntal-Münchingen  
E-Mail [J.Rave@vbh.de](mailto:J.Rave@vbh.de)  
Telefon 0049 7150 15279







Frieder Bangerter

## Solide Basis für weiteres Wachstum VBH steigert Umsatz auf 800 Millionen Euro

**Nach den konjunkturell bedingten Rückgängen der Vorjahre konnte die VBH Holding AG in 2010 ihren Konzernumsatz wieder um 5,9 Prozent steigern und den Vorjahreswert (755,1 Mio. Euro) deutlich übertreffen. Durch Korrekturen auf Firmenwerte und die Aufgabe des australischen Marktes ergibt sich zwar im Konzern ein Jahresfehlbetrag von 1,2 Mio. Euro. Die VBH Holding AG nutzt damit aber das gute Ergebnis zur Bereinigung der Nachwirkung der Wirtschaftskrise und schafft eine solide Grundlage für weiteres Wachstum.**

„Eine echte Punktlandung“ nannte Finanzvorstand Frieder Bangerter das Umsatzergebnis 2010 bei der Präsentation in der Bilanz-Presskonferenz: „Mit exakt 800 Millionen Euro konnten wir unseren Konzernumsatz um 44,9 Millionen gegenüber dem Vorjahr verbessern. Das bereinigte operative Ergebnis vor Steuern stieg im gleichen Zeitraum sogar um rund 33 Prozent auf 13,2 Mio. Euro. Maßgeblich dazu beigetragen haben die guten Geschäftsverläufe in Deutschland und Osteuropa.“ Der deutsche Fenstermarkt befand sich erneut in guter Verfassung und so konnten die Umsätze hier von 382 Mio. Euro auf 411 Mio. Euro nachhaltig

ausgebaut werden. Mit einer Steigerung um 7,6 Prozent war die Entwicklung deutlich besser als der Gesamtmarkt (4,9 Prozent), was auf eine Erhöhung des Marktanteils zurückzuführen ist. Am stabilsten entwickelte sich der Bereich Sanierung, gefolgt von einem sich leicht belebenden Wohnungsneubau. Auch der Wirtschaftsbau hat die Talsohle in 2009 verlassen und festigt sich langsam. Mit einer Umsatzsteigerung von 12,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr befindet sich zudem Osteuropa, beeinflusst durch die gute Entwicklung in Russland und durch ein enormes Renovierungspotenzial, wieder zurück auf einem Wachstumskurs.

Ein Spiegel des VBH Umsatzes: das Zentrallager in Ilsfeld





greenteQ ist weltweit auf dem Vormarsch: hier auf der Fenestration in Peking Ende 2010

„So unterschiedlich wie die Weltwirtschaft insgesamt entwickelten sich aber auch die einzelnen VBH Regionen“, erklärt Rainer Hribar, Vorstandsvorsitzender der VBH Holding AG. „Vor allem in Westeuropa fielen die Umsätze nochmals um 7,4 Prozent. Während der Umsatz in Großbritannien gesteigert werden konnte, mussten insbesondere aufgrund der allgemein schwierigen Wirtschaftslage unsere Vertriebsgesellschaften in Irland, Belgien, Griechenland und Italien deshalb Umsatzeinbußen hinnehmen.“ In den Niederlanden konnte VBH allerdings im letzten Quartal von staatlichen Eingriffen zur Konjunkturbelebung profitieren und den Umsatzrückgang verringern. Im Segment Sonstige Märkte (Asien, Mittlerer Osten, Türkei, Mexiko) wurde der Umsatz um erfreuliche 22,6 Prozent gesteigert, überwiegend getragen durch die Gesellschaften in der Türkei und in Singapur.

## Immer eine Idee voraus

„Diese guten Ergebnisse verdanken wir vor allem auch unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die mit hohem persönlichem Einsatz und gewissenhafter Arbeit täglich unser Serviceversprechen ‚Einfach alles. Alles einfach‘ mit Leben erfüllen“, so Rainer Hribar. Er sieht das Unternehmen mit dem positiven operativen Ergebnis gut gerüstet für das kommende Wachstum. „Unsere 3-Säulen-Strategie – eine breite internationale Aufstellung, eine erfolgreiche Sortiments- und Eigenmarkenpolitik sowie unser Alleinstellungsmerkmal durch umfangreiche Dienstleistungen – ist belastbar und hat sich in den vergangenen wirtschaftlich schwierigen Zeiten bewährt.“ Als Ankerpunkt innerhalb der Sortimentspolitik und schneller als erwartet hat sich die Eigenmarke greenteQ am Markt etabliert. Mit mittlerweile mehr als 1.800 Artikeln erreichte der Umsatzanteil der greenteQ Produkte bei der

VBH Deutschland GmbH 6 Prozent des Gesamtumsatzes. VBH wird die Stärkung der Eigenmarke als Ergänzung zum VBH Produktportfolio mit den starken Herstellermarken konsequent fortsetzen und die Marktdurchdringung der greenteQ Produkte in den internationalen Märkten weiter forcieren. Ebenso führen die VBH Dienstleistungsangebote zu einer klaren Differenzierung im Wettbewerbsumfeld.

## Ausblick 2011

Auch in diesem Jahr wird die Bauwirtschaft in einigen Ländern von staatlichen Investitionsprogrammen sowie von Investitionsanreizen für klimateffizientes Bauen profitieren. Im Geschäftsjahr 2011 erwartet der Vorstand der VBH Holding AG deshalb im Vergleich zum Vorjahr erneut leicht steigende Umsätze im Segment Deutschland, während die Umsätze in den Segmenten West-/ Südeuropa stagnieren und sich in Osteuropa deutlich erholen sollten. Das Segment Sonstige Märkte sollte bei konstanten Wechselkursen im Geschäftsjahr 2011 ebenfalls erneut signifikant wachsen. In Deutschland befindet sich der Fenstermarkt auch aufgrund der aktuellen Energiediskussionen weiterhin in einer Sonderkonjunktur. „In der Summe erwarten wir deshalb ein erfolgreiches Jahr 2011 mit einem Umsatzwachstum im einstelligen Bereich für die VBH Gruppe insgesamt“, so Rainer Hribar.

### Auszug aus dem Geschäftsbericht 2010

Das bereinigte operative Ergebnis (EBIT) liegt bei 21,6 Mio. Euro (Vorjahr: 17,2 Mio. Euro), die bereinigte EBIT-Marge beträgt 2,7 Prozent (Vorjahr: 2,3 Prozent). Das bereinigte operative Ergebnis vor Steuern (EBT) verbesserte sich um ca. 33 Prozent auf 13,2 Mio. Euro. Darin verarbeitet sind bereits die Verluste der in Restrukturierung befindlichen Gesellschaften in Belgien, Italien und China. Das Working Capital hat sich insgesamt proportional zum Umsatz um 9,6 Prozent auf 183,8 Mio. Euro erhöht. Aufgrund der starken Steigerung der Umsätze im letzten Quartal entwickelte sich der Cash-Flow im Berichtsjahr aufgrund eines Lager- und Forderungsaufbaus in Höhe von 16,8 Mio. Euro rückläufig.



# Die Hauseingänge der Zukunft gestalten

## Innovationswettbewerb für Türenhersteller, Architekten und Designer

**Welchen Herausforderungen müssen sich Planer, Türen- und Beschlaghersteller künftig stellen? Wie sehen die Hauseingänge der Zukunft aus? Gemeinsam mit Architekten, Herstellern und Designern geht die VBH Holding AG dieser Frage auf den Grund und lobt dazu einen Innovationswettbewerb mit Preisen in Höhe von 15.000 Euro aus.**

So vielfältig sich Hauseingänge im Aussehen unterscheiden, so vielfältig sind die verwendeten Materialien. Gerade in den vergangenen Jahrzehnten sind zu den Klassikern Holz und Stahl unter anderem Aluminium, Glas und Kunststoff hinzugekommen. Zudem sind zahlreiche elektronische Komponenten wie Türöffner, Mehrfachverriegelungen und Video-Systeme inzwischen Stand der Technik. Vor allem aber die gravierenden Änderungen bei

den bauphysikalischen Anforderungen stellen Planer und Hersteller vor echte Herausforderungen. Stellvertretend für die Fenster- und Türenbranche hat sich VBH deshalb die Aufgabe gestellt, einen Blick in die Zukunft zu werfen und die kommenden Anforderungen auszuloten, um die Hersteller von Türen und Beschlägen mit neuen Produktideen zu unterstützen.

### Wettbewerb soll Anregungen für Hersteller liefern

„Mit dem Wettbewerb ‚Hauseingänge der Zukunft gestalten‘ möchten wir Innovationen vorantreiben, um neue Techniken und Materialien zu vereinen“, erläutert Markus Röser, Vice President Category Management von VBH. „Zahlreiche Architekten, Designer und Hersteller machen

sich – jeder in seinem Bereich – dazu Gedanken, doch was am Ende häufig fehlt, ist die Kompatibilität der einzelnen Elemente. Das heißt, die Lösung der Schnittstellen ist nicht gegeben, denn Industrie, Verarbeiter und Architekten haben unterschiedliche Anforderungen und Ziele.“ Als Handelsunternehmen steht VBH jedoch mit allen Beteiligten in Kontakt. Das bietet die Möglichkeit, das Thema ganzheitlich in allen Facetten anzugehen.

Nicht nur im Eingangsbereich innen sind Phantasie und Gestaltungsvermögen gefragt (Foto unten) - sondern auch im Außenbereich (Foto rechte Seite)!





## Gewinner werden auf der fensterbau/frontale präsentiert

Der Innovationswettbewerb richtet sich an Türenhersteller, Architekten, Designer sowie Schüler von Meisterklassen und Hochschulstudenten aus diesen Fachrichtungen. Immer gemeinsam im Team mit einem Hersteller besteht die Aufgabe in der Gestaltung eines Hauseingangs für Wohngebäude mit einer oder mehreren Wohneinheiten. „Wichtig ist uns, dass das Gesamthema Hauseingang umfassend abgehandelt wird“, so Markus Röser weiter. „Zum einen als gestalterische Aufgabe, zum anderen aber auch als technische Aufgabe.“

Dies beinhaltet neben dem Türblatt der Haustür auch die Beschlagstechnik, die Bänder, Türgriffe, Türschließer und Schwellen, den Bereich Kommunikation

mit Klingel, Sprechanlage, Bildschirm, Medientechnik und Posteinwurf sowie das Thema generationengerechtes Bauen. Im Ergebnis soll ausgelotet werden, welche Innovationsmöglichkeiten bei der Hauseingangsgestaltung und der Hauseingangstechnik bestehen.

VBH möchte damit der Branche die Möglichkeit bieten, sich einmal völlig unabhängig von alltäglichen Sachzwängen mit dem Thema zu beschäftigen. Die eingereichten Ideen werden deshalb von einer hochkarätigen Jury – bestehend aus Johannes Berschneider, Freier Architekt BDA und Innenarchitekt BDIA,

Prof. Gerhard Bosch, Freier Architekt, Prof. Dr. Franz Feldmeier, Hochschule Rosenheim, Rainer Hribar, Vorstandsvorsitzender der VBH Holding AG und Prof. Hartwig Schneider, Freier Architekt, fachgerecht – bewertet. Die Beteiligung der Architektenkammer Stuttgart und die Wettbewerbsbetreuung durch das Büro Anna Blaschke gewährleisten zudem die Neutralität des Wettbewerbs.

Im kommenden Frühjahr werden die drei Sieger-Arbeiten auf der internationalen Fachmesse fensterbau/frontale 2012 dem Messepublikum präsentiert. Zusätzlich setzt die VBH Holding AG ein Preisgeld von insgesamt 15.000 Euro für die drei besten Entwürfe aus. „Unser Ziel ist es immer, unseren Partnern Mehrwert zu bieten, und dieser Wettbewerb wird der gesamten Branche neue wegweisende, gestalterische, technische und bauphysikalische Impulse geben“, ist sich Markus Röser sicher.

Einige ausgewählte Betrachtungen zum Wettbewerb finden Sie auf den folgenden Seiten.



## „Die Hauseingänge der Zukunft gestalten“



Für Roto stellt das Sponsoring des VBH Innovationswettbewerbs ein weiteres logisches Element unserer umfassenden Türen-Offensive dar. Das Geschäftsfeld „Türtechnologie“ hat für Roto eine kontinuierlich wachsende strategische Bedeutung. Mit dem breiten „Door“-Portfolio bei Beschlägen und Zubehör können wir dem Markt das kompletteste Sortiment rund um die Tür aus einer Hand anbieten. Dieses entscheidende Differenzierungsmerkmal beruht nicht zuletzt auf einem neuen umfangreichen Schlossprogramm, das Mitte 2011 eingeführt wird. Insofern war die Entscheidung, den Innovationswettbewerb aktiv zu unterstützen, ebenso konsequent wie naheliegend. Sie bringt auch die Überzeugung zum Ausdruck, dass gerade Haustüren eine stärkere öffentliche Aufmerksamkeit verdienen. Dazu leistet die VBH-Initiative einen wichtigen Beitrag, von dem wir frische Impulse für die gesamte Branche erwarten. Im Übrigen unterstreicht unser Engagement das generelle Roto-Prinzip, für neue Ideen immer offen zu sein.

Udo Pauly, Leiter Marketing der Division Fenster- und Türtechnologie der Roto Frank AG

Da die Firma Bayerwald im Markt als innovatives Unternehmen und Hersteller von hochwertigen Haustüren im Premiumbereich bekannt ist, gab es für uns keine langen Überlegungen. Alleine das Thema „Hauseingänge der Zukunft“ weckte bei uns neue Gedankengänge, und die Möglichkeit zur Zusammenarbeit mit einem anerkannten Architekten bereits in der Phase der Ideenfindung bestärkte uns zusätzlich in der Entscheidung zur Teilnahme. Wir erhoffen uns Visionen, die losgelöst sind von bekannten und gebräuchlichen Schemata und die als Ergebnis ein Konzept über alle Komponenten des Hauseingangs hervorbringen. Als Herausforderung sehen wir zum einen das Zusammenwirken mit einem Architekten, was aus unserer Sicht nicht nur auf den gestalterischen Bereich kompensiert werden sollte. Zum anderen werden wir gefordert sein, aus vielen neuen Ideen in den unterschiedlichsten Bereichen ein realisierbares Entwicklungsprojekt zu generieren. Nach den ersten Terminen gemeinsam mit Herrn Professor Matthias Loebermann können wir nur bestätigen, dass hierdurch neue Impulse und Ansatzmöglichkeiten bei allen Teammitgliedern geweckt werden.

Josef Scheuer, Geschäftsführer der Bayerwald Fenster Haustüren GmbH & Co. KG





## - Ein Innovationswettbewerb, der inspiriert

Bei GEZE werden Ideen professionell gemanagt und Innovationen gezielt vorangetrieben. Es ist uns wichtig, zukunftsfähige und für die Baubranche wegweisende Innovationen zu fördern. Im Rahmen dessen schaffen wir Freiräume zum Experimentieren – auch über die Grenzen unseres Unternehmens hinaus. Deshalb freuen wir uns, den VBH Innovationswettbewerb „Hauseingänge der Zukunft“ aktiv zu unterstützen. Denn die Anforderungen an Hauseingänge haben sich in den letzten Jahren deutlich geändert – nicht nur hinsichtlich Materialien und Technik, sondern auch hinsichtlich der Nutzungsanforderungen. Als Hersteller von Tür-, Fenster- und Sicherheitstechnik ist es unser ständiges Bestreben, innovative und zukunftsfähige Produktlösungen zu entwickeln, und wir freuen uns auf interessante Lösungsansätze der Teilnehmer des VBH Innovationswettbewerbs.

Brigitte Vöster-Alber, Geschäftsführende Gesellschafterin der GEZE GmbH

Ich finde die Aufgabe sehr interessant, da man sich grundsätzlich über den Hauseingang mit allen notwendigen Elementen Gedanken machen kann. Eine integrale Lösung, die alle architektonischen, technischen und konstruktiven Fragestellungen bedenkt, kann auch zu Innovationen führen. Ich hoffe, dass durch diesen Wettbewerb der Eingang in ein neues Licht gerückt wird und das gestalterische und technische Potenzial ausgeschöpft wird.

Prof. Matthias Loebermann, Freier Architekt, a.ml und Partner, Nürnberg



# Komfortabel bestellen mit logos easyScan Neue Bestellsoftware von VBH

**Mit der neuen Bestellsoftware logos easyScan von VBH können eingelesene Scannerdaten am PC sofort angezeigt und bei Bedarf vor der Bestellung noch bearbeitet, ergänzt und gespeichert werden. Die Materialbeschaffung wird damit noch komfortabler. logos easyScan passt zu allen bestehenden Scannersystemen von VBH und ist sofort einsatzbereit.**

Bei der Weiterentwicklung des Materialbeschaffungssystems logos (Logistik ohne Sorgen) orientiert sich die Logistikabteilung von VBH konsequent an den Wünschen der Kunden. Entsprechend wurden diese natürlich auch bei der neuen und verbesserten Bestellsoftware logos EasyScan eingebunden, wie Simon Seibert, Leiter zentrales Supply-Chain-Management von VBH, erklärt: „Bisher erfolgte die Anzeige der eingescannten Bestellung über unser Kundenportal vbh24.de, was teilweise zu zeitlichen Verzögerungen führte. Außerdem haben

einige Kunden den Wunsch geäußert, die Bestelldaten vom Scanner vor der Übertragung nochmals einsehen beziehungsweise verändern zu können. Mit logos easyScan ist das jetzt möglich.“ Darüber hinaus wurden weitere Verbesserungen zur Arbeitsvereinfachung integriert – ganz nach dem Motto „alles einfach“.

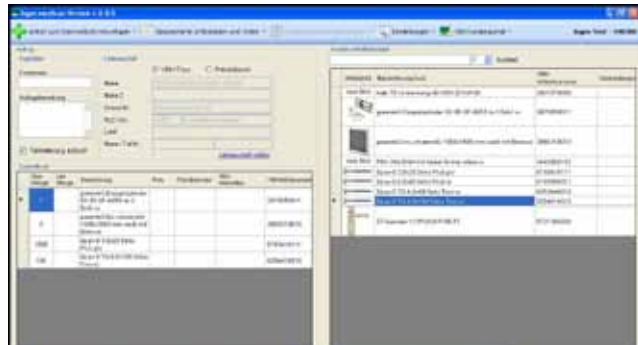
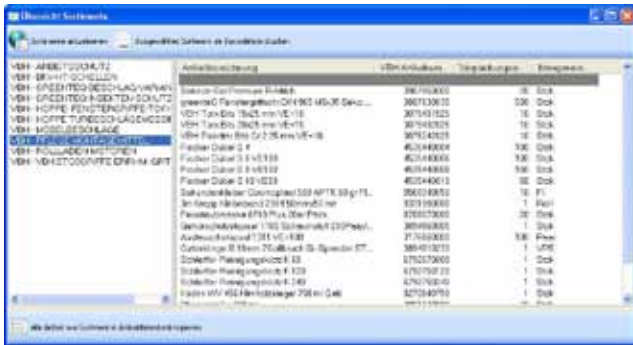
## Anzeige und Bearbeitung der Bestellung in Echtzeit

Der größte Vorteil der neuen Software besteht für Kunden darin, die Bestellung vor der Übermittlung nochmals prüfen und ergänzen zu können. Eine übersichtlich gestaltete grafische Oberfläche sorgt dabei für den notwendigen Überblick. Nach dem Abstellen des Scanners in der Übertragungsstation werden die im Lager gescannten Daten nun direkt auf dem PC des Anwenders angezeigt – inklusive Produktinformationen und Bildern. VBH Kunden können die Bestellung anschließend beliebig anpassen oder ergänzen.

Auf Knopfdruck werden Preis und Verfügbarkeit geprüft, Artikelinformationen per E-Mail versandt oder gedruckt und eigene Vorlagen oder Barcode-Listen angelegt. Nach der Bestellung sind die Daten wieder sofort online in vbh24.de zur Nachverfolgung abrufbar. Wie bisher wird vor dem Versand der Ware zur Sicherheit jede Bestellung nochmals von einem VBH Mitarbeiter auf ihre Plausibilität geprüft, sodass offensichtliche Fehler ausgeschlossen sind.

logos easyScan im Einsatz: VBH Key Account Manger Franz Kick (im dunklem Jackett) mit Andreas Bruckmüller von Firma Jura, Neumarkt





### Vorteile bei der Arbeitsvorbereitung

„logos easyScan bietet ebenfalls Vorteile für die Mitarbeiter im Bereich der Arbeitsvorbereitung“, betont Simon Seibert. „Diese können nun spezielle auftragsgebundene Artikel, die nicht ständig im Lager auf Vorrat liegen, einfach und unkompliziert ohne Umweg über den Scanner bestellen, denn die Software bietet auch den Zugriff auf alle VBH Kataloge und individuellen Kundensortimente. logos easyScan ist damit das noch fehlende Puzzleteilchen, mit dem unser Bestellsystem zu einer komplett runden Sache wird.“ Selbst das Update bestehender Systeme ist einfach, sicher und schnell und erfordert lediglich die Installation der neuen Software. Diese ist kompatibel zu allen bisherigen Systemen. Bereits vorhandene Etiketten und Barcode-Listen können ohne Änderungen weiterverwendet werden.

### logos – schneller, einfacher und fehlerfrei bestellen

Das Scannersystem logos unterstützt VBH Kunden bei der Lagerhaltung und beim Bestellvorgang. Ziel ist eine schnelle, einfache und fehlerfreie Bestellung. Per Handscanner werden dazu die Daten der benötigten Artikel direkt am Regal im Lager gescannt und im Anschluss per Telefonleitung oder via Internet an VBH übermittelt. Da die Bestellung direkt vom Scanner an das VBH System erfolgt, ist keine Eingabe von Produktnummern nötig, sodass Tippfehler und Zahlendreher vermieden werden. Innerhalb von 15 Minuten erfolgt zur Kontrolle die Bestätigung von VBH via E-Mail oder Fax und kurz darauf wird die Ware verpackt und ausgeliefert. Inzwischen hat sich das System in mehr als 650 Unternehmen weltweit etabliert. Zur fensterbau/frontale 2010 präsentierte VBH zudem mit dem WLAN-Scanner DT-X7 und einer mobilen Lösung für Smartphones und MDAs zwei drahtlose Anbindungsvarianten für das Lager sowie zur Bestellung direkt von der Baustelle.







Markus Röser

## Neue Broschüre Fachgerechte Fenstermontage mit greenteQ

**Angesichts steigender Energiestandards kommt der fachgerechten Montage eines Fensters eine immer höhere Bedeutung zu. Die Frage ist aber, wie und mit welchen Produkten der Einbau erfolgen kann und was dabei zu beachten ist. Genau hier setzt die neue Broschüre „Fachgerechte Fenstermontage mit greenteQ“ an.**

Auf 32 Seiten, unterteilt in die Bereiche Abdichtung rund um das Fenster, Befestigung für die Fenster- und Türenproduktion, Befestigung für die Fenstermontage sowie Zusatzprodukte, wird in der neuen Broschüre von VBH anhand der Darstellung konkreter Einbausituationen einfach und übersichtlich die Funktion und Verwendung der passenden greenteQ Produkte aufgezeigt. Damit erhält der VBH Kunde eine praxisbezogene Broschüre, die ihn bei der fachgerechten Fenstermontage sicher begleitet.

### Qualität des Fensters zeigt sich beim Einbau

Die dauerhafte Qualität eines Fensters entscheidet sich beim fachgerechten Einbau mit den richtigen Produkten. Aufgrund erhöhter Energiestandards und der damit verbundenen luftdichten Bauweise kommt den Anschlussbereichen und Anschlussfugen eine besondere Bedeutung zu. Mit vielen schematischen Darstellungen zeigt die neue greenteQ Broschüre

in detaillierter Form unterschiedliche Einbausituationen aus der Praxis im Alt- und Neubau. Ergänzt wird dies durch einen allgemeinen Auszug aus dem Leitfaden zur Planung und Ausführung der Montage von Fenstern und Haustüren, Ausgabe 2011, der RAL-Gütegemeinschaft Fenster und Haustüren e.V. sowie aus den Richtlinien der EnEV 2009.



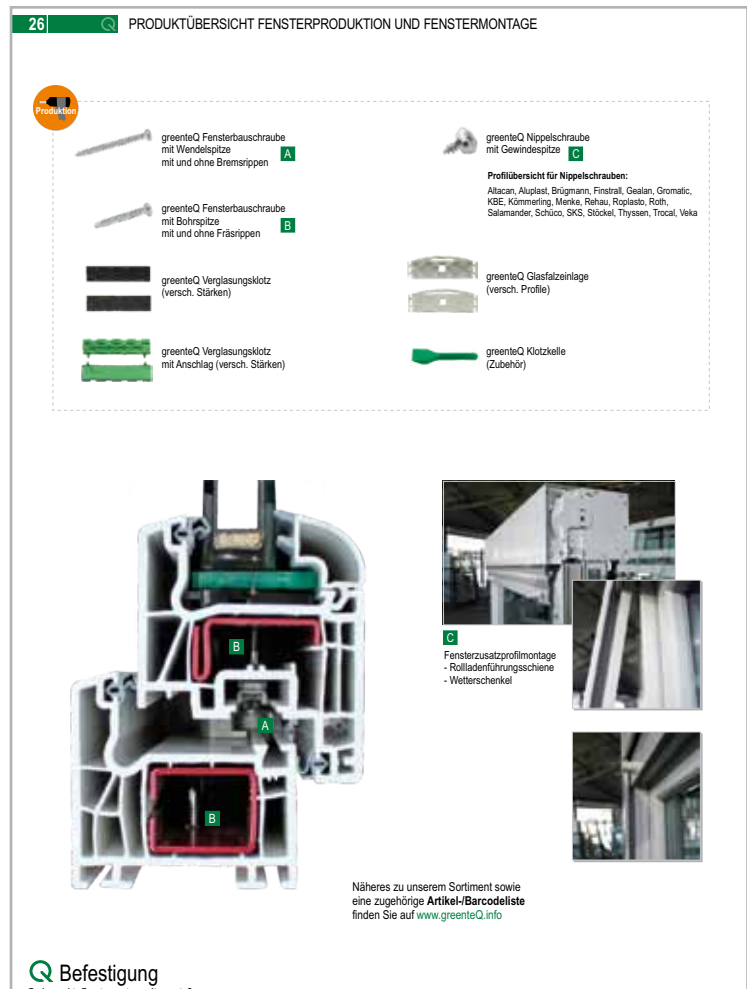
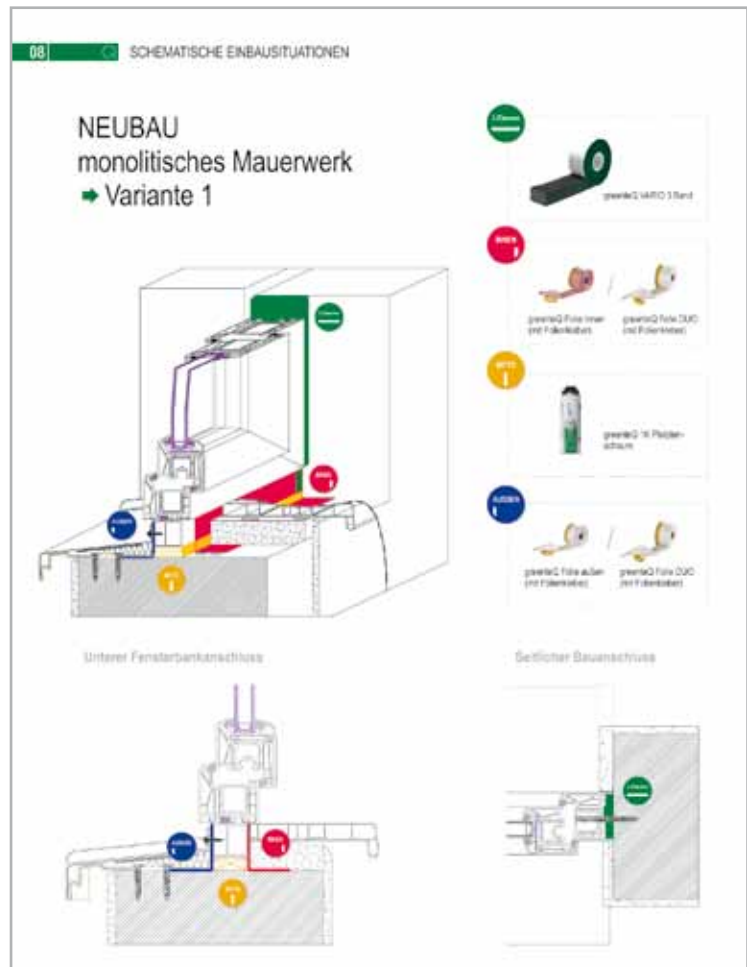
## Einfache Darstellung und hoher praktischer Nutzen

Ein Schwerpunkt liegt dabei auf dem Bereich Abdichtung, der sich in die drei Ebenen äußere Wetterschutzebene, mittlere Funktionsebene und innere Raum- und Außenklimaebene aufteilt. Nur im perfekten Zusammenspiel aller drei Abdichtungsebenen kann eine optimale Luft- und Schlagregendichtigkeit erzielt werden. Zahlreiche schematische Darstellungen inklusive verschiedener Abdichtungsmöglichkeiten zeigen, wie eine optimale Anbindung der unteren und seitlichen Anschlüsse für die verschiedenen Mauerwerke im Alt- und Neubau erfolgt. 3D-Darstellungen widmen sich darüber hinaus dem Übergang, da gerade im Laibungs- und Fensterbereich einige Besonderheiten berücksichtigt werden müssen. Ein Farbleitsystem vereinfacht zusätzlich den Überblick über die passenden greenteQ Produkte für den jeweiligen Einsatz.

## Länderspezifische Ausgaben

Mit der neuen Broschüre hat VBH ein durchgängiges Konzept auch auf internationaler Ebene geschaffen. „Aktuell haben wir die Broschüre für den deutschen Markt fertiggestellt. Jetzt konzipieren wir auf dieser Grundlage weitere Formate für andere Länder, natürlich unter Berücksichtigung der individuellen Einbau-Situationen und der landesspezifischen greenteQ Produkte“, erklärt Markus Röser, Vice President Category Management von VBH. Bereits in Kürze folgen Ausgaben für Russland, Slowenien, Italien und Griechenland.

Die Broschüre „Fachgerechte Fenstermontage mit greenteQ“ ist ab sofort bei VBH erhältlich.



# Fachgerechte Fenstermontage in Slowenien

Das Interesse an einer fachgerechten Fenstermontage mit greenteQ Produkten ist nicht nur in Deutschland hoch. Auch im Ausland wird das Potenzial des normgerechten Einbaus angesichts geforderter höherer Energiestandards erkannt. Mit Schulungen und Fachvorträgen unterstützt VBH Mitarbeiter und ihre Kunden vor Ort bei der Auswahl der am besten geeigneten Produkte für die jeweilige Einbausituation.

„Die Qualität und Dauerhaftigkeit von Fenstern spielt nicht nur in Deutschland eine immer größere Rolle. Auch in den Nachbarländern werden die Potenziale erkannt, die in einer fachgerechten Montage der Fenster liegen“, berichtet Julia Heilig. Als Mitarbeiterin im Category Management von VBH informiert sie in Schulungen häufig über die aktuellen Anforderungen und die dafür passenden Produkte. Ihre letzte Reise führte sie nach Slowenien: „Wir zeigen sehr praxisnah alle typischen Einbausituationen auf, mit denen unsere Kunden täglich im Altbau und Neubau, bei der Sanierung oder Renovierung konfrontiert werden. Dadurch ist der Nutzwert der Veranstaltung sehr hoch. An konkreten Beispielen können wir die richtige Verarbeitung etwa von greenteQ Folien, greenteQ Dichtungsbändern oder dem greenteQ VARIO 3 Band zeigen.“

Aufgrund der heute geforderten luftdichten Bauweise sind vor allem die unteren und seitlichen Anschlussbereiche unter Berücksichtigung verschiedener Mauerwerke wichtig. Daneben werden in den eintägigen Seminaren auch die notwendigen Grundla-



gen der Energieeinsparverordnung (EnEV) und der DIN-Normen erläutert.

Allein die hohe Teilnehmerzahl von 70 Zuhörern zeigt die große Relevanz des Themas auch in Slowenien.

„Die rege Diskussion und die intensiven Nachfragen in den Veranstaltungen bestätigen uns immer wieder den großen Informationsbedarf, zum Beispiel zu einer fachgerechten Fenstermontage bei gleichzeitig tiefem lokalem Marktverständnis. Mit den Vorträgen und mit den Produktschulungen zum greenteQ Sortiment liefern wir unseren Kunden gerne einen Mehrwert“, so Julia Heilig.

Weitere Informationen bieten auch die Internetseite [www.greenteQ.info](http://www.greenteQ.info) sowie die neue VBH Broschüre „Fachgerechte Fenstermontage mit greenteQ“, die auf Deutsch, Englisch und Russisch ab sofort zur Verfügung steht und die in Kürze ebenfalls in landesspezifischen Ausgaben für Slowenien, Italien, Griechenland und Polen erhältlich sein wird.



# VBH Estland: mit Euro und Kundentag in die neue Saison

Zwei Faktoren prägten den Fenstermarkt in Estland in den vergangenen Monaten: Zum einen trat Estland am 1. Januar 2011 als 17. Mitglied planmäßig dem Euroraum bei. Seit dem Jahresbeginn ersetzt die europäische Währung damit die estnische Krone. Zum anderen war der vergangene Winter in Estland besonders kalt und schneereich, was die Bautätigkeit im Fensterbereich stark einschränkte. „Der Übergang zum Euro sorgte Ende 2010 für eine erhöhte Nachfrage, da viele Investitionen im Bausektor noch vor der Währungsumstellung getätigt wurden“, erklärt Indrek Sauga, Regionenleiter von VBH. „Momentan ist die Nachfrage deshalb und aufgrund des harten Winters etwas verhaltener, aber durch den Beitritt zum Euroraum rechnen wir mittelfristig wieder mit einem verstärkten Wachstum.“



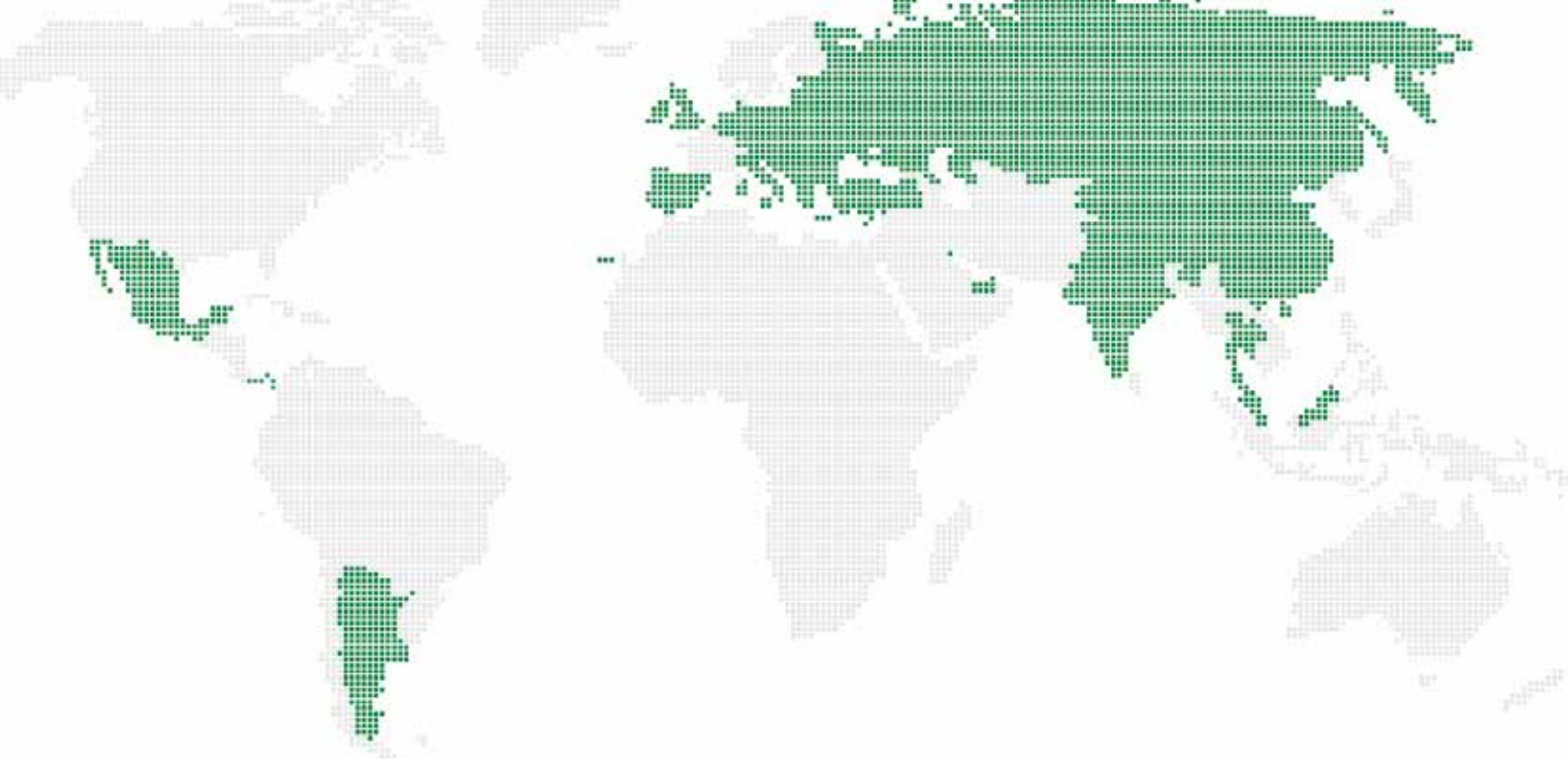
Indrek Sauga, Regionenleiter Baltikum

## Hausmesse mit Kunden und Partnern

Mit der bereits traditionellen Hausmesse, die jährlich parallel zur Baumesse EstBuild stattfindet, startete VBH Estland Anfang April gemeinsam mit rund 80 Kunden, Lieferanten und Partnern in die neue Saison. Schwerpunkte bildeten die fachgerechte Fenstermontage unter Berücksichtigung der aktuellen energetischen Standards, neue Produkte im VBH Sortiment sowie die Service-Tools, mit denen VBH seine Kunden und Partner bei der täglichen Arbeit unterstützt. Zum Dank für die gute Zusammenarbeit wurden außerdem mehrere Kunden mit Auszeichnungen belohnt. Den 1. Platz unter den eShop-Nutzern erhielt Viking Window – das estnische Fensterbauunternehmen wickelte im vergangenen Jahr 1.029 Aufträge und damit 91 Prozent seiner Bestellungen an VBH über vbh24 ab. In Estland ist VBH seit dem Jahr 2000 erfolgreich am Markt vertreten. 2004 wurde in Tallinn ein neues Gebäude mit 1.600 Quadratmetern Lagerfläche bezogen.

In Tallinn, der Hauptstadt von Estland, wird nun mit dem Euro bezahlt.





VBH in Deutschland  
[www.vbh.de](http://www.vbh.de)  
[www.esco-online.de](http://www.esco-online.de)

VBH in Argentinien  
[www.vbh-holding.com](http://www.vbh-holding.com)

VBH in Belgien  
[www.vbh.be](http://www.vbh.be)

VBH in Bosnien-  
Herzegowina  
[www.vbh.ba](http://www.vbh.ba)

VBH in Bulgarien  
[www.vbh.bg](http://www.vbh.bg)

VBH in China  
[www.vbh.com.cn](http://www.vbh.com.cn)

VBH in Estland  
[www.vbh.ee](http://www.vbh.ee)

VBH in Griechenland  
[www.vbh.com.gr](http://www.vbh.com.gr)

VBH in Großbritannien  
[www.vbhgb.com](http://www.vbhgb.com)

VBH in Indien  
[www.vbh.in](http://www.vbh.in)  
VBH in Irland  
[www.vbh.ie](http://www.vbh.ie)

VBH in Italien  
[www.vbh.it](http://www.vbh.it)  
[www.cdagroup.com](http://www.cdagroup.com)

VBH in Kasachstan  
[www.vbh.kz](http://www.vbh.kz)

VBH im Kosovo  
[www.vbh-kosovo.de](http://www.vbh-kosovo.de)

VBH in Kroatien  
[www.vbh.hr](http://www.vbh.hr)

VBH in Kuwait  
[www.vbh.com.kw](http://www.vbh.com.kw)

VBH in Lettland  
[www.vbh.lv](http://www.vbh.lv)

VBH in Litauen  
[www.vbh.lt](http://www.vbh.lt)

VBH in Malaysia  
[www.vbh.com.my](http://www.vbh.com.my)

VBH in Mexico  
[www.vbh.com.mx](http://www.vbh.com.mx)

VBH in Montenegro  
[www.vbh.co.me](http://www.vbh.co.me)

VBH in den Niederlanden  
[www.vbh-nl.com](http://www.vbh-nl.com)

VBH in Österreich  
[www.evg.at](http://www.evg.at)

VBH in Polen  
[www.vbh.pl](http://www.vbh.pl)  
[www.esco.com.pl](http://www.esco.com.pl)

VBH in Portugal  
[www.vbh.com.es](http://www.vbh.com.es)

VBH in Rumänien  
[www.vbh.ro](http://www.vbh.ro)

VBH in Russland  
[www.vbh.ru](http://www.vbh.ru)

VBH in Serbien  
[www.vbh.rs](http://www.vbh.rs)

VBH in Singapur  
[www.vbh.com.sg](http://www.vbh.com.sg)

VBH in der Slowakei  
[www.vbhslovakia.sk](http://www.vbhslovakia.sk)

VBH in Slowenien  
[www.vbhtrgovina.si](http://www.vbhtrgovina.si)

VBH in Spanien  
[www.vbh.com.es](http://www.vbh.com.es)

VBH in Thailand  
[www.vbh.co.th](http://www.vbh.co.th)

VBH in Tschechien  
[www.vbh.cz](http://www.vbh.cz)

VBH in der Türkei  
[www.vbh.com.tr](http://www.vbh.com.tr)

VBH in der Ukraine  
[www.vbh.ua](http://www.vbh.ua)

VBH in Ungarn  
[www.vbh.hu](http://www.vbh.hu)

VBH in Vietnam  
[www.vbh-vn.com](http://www.vbh-vn.com)

VBH in den VAE  
[www.vbhme.com](http://www.vbhme.com)

VBH in Weißrussland  
[www.vbh.by](http://www.vbh.by)

VBH in Zypern  
[www.vbh.com.cy](http://www.vbh.com.cy)



Einfach alles.

Alles einfach.