



VBH Magazin 1/2011

La marca de expertos en herrajes para ventanas y puertas

- Competición de innovación: los portales del futuro
- logos easyScan
- Montaje de ventanas profesional con greenteQ



Sencillamente todo.

Todo sencillo.



Queridos lectoras y lectores,

los primeros cuatro meses del año 2011 ya pasaron, y poco a poco las previsiones nebulosas comienzan a aclararse.

En Alemania el desarrollo de nuestro ramo transcurrirá de forma más positiva de lo que esperábamos en otoño de 2010. El sector de renovaciones sigue estable en un alto nivel. Altos gastos de energía, bajos intereses, posibilidades de colocación poco atractivas, el creciente temor por una inflación y la baja cuota de desempleo apoyan esta situación. Además el sector de construcciones de viviendas, después de varios años de retroceso, se revitaliza considerablemente. El agotamiento de las subvenciones de mano pública tampoco es probable en el contexto actual; tras las intensas discusiones sobre la energía nuclear y el cambio de rumbo político, ambos causados por el grave accidente en Japón.

A pesar de la situación prometedora, en la cual se encuentra el mercado, cada empresa está luchando contra el aumento de los costes laborales y los costes de material. Un crecimiento similar se puede observar en los costes de combustibles y del transporte. El sorprendentemente obvio incremento de insolvencias en los primeros meses del año actual muestra una vez más que una orientación única hacia la venta nos guía en una mala dirección.

En Europa del Oeste y del Sur, por lo contrario, observamos en el mejor de los casos la llegada al punto más bajo. En mercados como Inglaterra, Irlanda, España, Portugal y Grecia esperamos apenas un potencial para una tendencia alcista en los próximos años. Una revitalización significativa registramos en la región de Europa del

Este, sobre todo en los estados de la CEI. Allí la coyuntura depende de los precios para gas y petróleo, que están en un alto nivel de momento.

Los mercados en Asia y América del Sur se desarrollan bien. Sin embargo, estamos confrontados con efectos negativos debidos a monedas débiles.

El cambio del vendedor al servidor, que desde años VBH lleva consecuentemente adelante, da fruto. Con los *tools* de servicio, contenidos en la segunda parte de nuestra promesa de marca "Sencillamente todo. Todo sencillo.", nos aseguramos varias características singulares que nuestros clientes ahora estiman como verdaderas ventajas de provecho. Este *portfolio* seguimos desarrollando y amplificando con ímpetu.

Con el siguiente paso queremos explorar campos temáticos asociados a nuestro ramo. Por ejemplo:

- nuestra competición de innovación "portales para el futuro". Intentamos reconocer tendencias a tiempo de configurarlas para el provecho de los socios de VBH. El objetivo es llevar las innovaciones adelante, unir nuevas técnicas con materiales y apoyar a los productores con nuevas ideas. Para realizar todo eso VBH creará el sitio de mercado.

- el montaje de ventanas profesional bajo el lema "La calidad de la ventana se comprueba en el montaje". Analizamos las diversas situaciones de montaje según las especificidades de cada país para viviendas nuevas y an-

tiguas y ofrecemos soluciones óptimas para la aislamiento y la fijación.

- el asesoramiento para la construcción de ventanas y la necesidad de herramientas. Nuestro peritaje reside en centenares de controles dentro del margen de CE-fix. De esta experiencia resulta un *know-how* extenso sobre construcciones válidas para el futuro y la seguridad del sistema.

El cambio realizado exige muchísimo a los empleados de VBH. La mejor estrategia no sirve para nada si los empleados no pueden incorporarla y aplicarla. Presuponemos la mejor cualificación profesional; además requerimos cabezas espabiladas con una flexibilidad mental así como con la disposición para un aprendizaje continuo. Sólo si estas condiciones están cumplidas, podemos transformar globalmente las ventajas de nuestros *tools* de servicio en un éxito en el mercado.

A pesar de toda la tecnología llegamos cada vez a la misma conclusión: ¡Son los empleados los que nos distinguen de otras empresas! Las inversiones en nuestros variados programas de educación se convierten en las ventajas competitivas que difícilmente pueden ser copiadas. ¡Esto es decisivo para nuestro futuro asegurado!

Con un saludo cordial

Rainer Hribar



Índice



CONSORCIO  VBH con rumbo al crecimiento **04 - 05**



TEMA CENTRAL  Competición de innovación para productores de puertas, arquitectos y diseñadores **06 - 09**



TODO SENCILLO  logos easyScan **10 - 11**



SENCILLAMENTE TODO  Montaje de ventanas profesional con greenteQ **12 - 13**



GLOBAL  Novedades de Eslovenia y Estonia **14 - 15**

VBH Magazin aparece cuatro veces al año.

Redacción:
Johannes Rave
VBH Holding AG
Siemensstraße 38
70825 Korntal-Münchingen
E-Mail J.Rave@vbh.de
Teléfono 0049 7150 15279





Frieder Bangerter

Una base sólida para continuar con el crecimiento VBH aumenta la venta hasta 800 Millones de Euros

Tras los retrocesos debidos a la coyuntura de los años previos, en 2010 VBH Holding AG pudo aumentar la venta del consorcio en un 5,9 por ciento y superar la cifra del año anterior (755,1 Millones de Euros) significativamente. Por correcciones de valores empresariales y por el abandono del mercado de Australia, el consorcio cuenta con un déficit anual de 1,2 Millones de Euros. Sin embargo, VBH Holding AG aprovecha con ello del buen resultado para la depuración de los efectos negativos de la crisis económica y crea una base sólida para continuar con el crecimiento

“Un verdadero logro”; así definió el jefe financiero Frieder Bangerter el resultado de la venta del año 2010 en la conferencia de prensa, donde presentó el balance: “Con precisamente 800 Millones de Euros pudimos mejorar nuestra venta del consorcio de 44,9 Millones de Euros en comparación con el año anterior. En el mismo periodo el resultado operativo antes de los impuestos (EBT) subió incluso en un 33 por ciento hasta 13,2 Millones de Euros. Sobre todo los desarrollos de los negocios en Alemania y Europa del Este contribuyeron a este resultado.” El mercado para ventanas de Alemania otra vez se encontraba en buena condi-

ción, por lo cual se podía extender sosteniblemente la venta desde 382 Millones de Euros hasta 411 Millones de Euros. Con un aumento en un 7,6 por ciento el transcurso de la empresa era mejor que el del mercado general (4,9 por ciento), un hecho que se explica a través el alza de la participación en el mercado. El desarrollo más estable se realizó en el ámbito de las renovaciones, seguido por el sector de la construcción de viviendas ligeramente revitalizado. El sector de las construcciones industriales y comerciales también salió del punto más bajo en 2009 y sigue todavía consolidándose. Además, con un aumento de la venta en

Un vista de la venta de VBH: el almacén central en Ilsfeld





greenteQ con éxito en todo el mundo: aquí en la feria Fenestration en Pekín al finales de 2010

un 12,2 por ciento en comparación con el año previo, Europa del Este volvió al camino de crecimiento. Particularmente el desarrollo positivo en Rusia y un potencial de renovación enorme influyeron el resultado.

“De un modo tan diferente como la economía mundial, también así se desarrollaron las diversas regiones VBH”, explica Rainer Hribar, presidente de la junta directiva de la VBH Holding AG. “Sobre todo en Europa del Oeste las ventas disminuyeron otra vez en un 7,4 por ciento. Debido a la situación difícil de la economía, especialmente nuestras sociedades de negocio en Irlanda, Bélgica, Grecia e Italia tuvieron que aceptar grandes déficits de venta, mientras en Inglaterra la venta ascendió.” En los Países Bajos, no obstante, VBH sacó provecho de las medidas que tomó el gobierno en el último cuarto del año para reanimar la coyuntura. Así era posible evitar una caída de las ventas. En los demás mercados (Asia, Oriente Medio, Turquía, México) la venta creció en un gratificante 22,6 por ciento, en gran medida contribuido por las sociedades en Turquía y Singapur.

Siempre una idea delante

“Los buenos resultados son fruto particularmente de nuestros empleados. Con un gran esfuerzo personal y un escrupuloso trabajo llenan de vida nuestra promesa de servicio ‘Sencillamente todo. Todo sencillo.’”, dice Rainer Hribar. Él está viendo la empresa con su buen resultado operativo suficientemente preparada para el crecimiento inminente. “Nuestra estrategia basada en tres pilares – un amplio posicionamiento internacional, una política exitosa con las marcas del surtido y las marcas propias, y una característica singular a través

extensos servicios – es muy estable y probaba su eficacia también en tiempos económicamente difíciles.” Como un punto clave dentro de la política del surtido nuestra marca propia greenteQ se estableció más rápido que lo esperábamos. Con más de 1.800 productos la marca greenteQ llega, en la VBH Deutschland GmbH, actualmente a un porcentaje de la venta total de 6 por ciento. VBH continuará consecuentemente el fortalecimiento de la marca propia como suplemento en nuestro *portfolio* de productos con otras marcas de alta calidad. Además llevaremos la penetración de los mercados internacionales con los productos greenteQ adelante. Los servicios que VBH ofrece también resultarán en una clara diferenciación del entorno competitivo.

Perspectivas para 2011

En varios países el ramo de construcciones sacará provecho de los programas de inversión estatales y de incentivos para construir climáticamente eficaz también en este año. Para el ejercicio 2011 la junta directiva de VBH Holding AG espera en la región Alemania una venta ligeramente crecida en comparación con el año anterior, mientras las ventas deben estancarse en las regiones de Europa del Oeste y del Sur y regenerarse claramente en Europa del Este. Los demás mercados deben crecer otra vez significativamente si las monedas quedan constantes a lo largo del ejercicio 2011. En Alemania el mercado para ventanas se encuentra todavía en una coyuntura particular a causa de la discusión actual sobre el futuro de la energía. “En suma esperamos para todo el grupo de VBH un año 2011 exitoso con un crecimiento de venta dentro de un margen digital”, dice Rainer Hribar.

Extracto del informe comercial para 2010

El resultado operativo (EBIT) está en 21,6 Millones de Euros (en 2009: 17,2 Millones de Euros), esto supone un margen EBIT de 2,7 por ciento (en 2009: 2,3 por ciento). El resultado antes de los impuestos (EBT) ascendió en un 33 por ciento hasta 13,2 Millones de Euros. Los déficits de las sociedades en Bélgica, Italia y China que se encuentran en un proceso de reestructuralización ya están integrados en este resultado. El *working capital* aumentó proporcionalmente a la venta en un 9,6 por ciento hasta 183,8 Millones de Euros. El *cash flow*, sin embargo, retrocedió a causa del gran crecimiento de las ventas en el último cuarto del año por una parte y, por otra, de una acumulación de productos almacenados y de créditos con un valor de 16,8 Millones de Euros en total.

Diseñar los portales del futuro

Competición de innovación para productores de puertas, arquitectos y diseñadores

¿Cuáles son las exigencias para las que los planificadores y los productores de puertas y herrajes deben estar preparados? ¿Qué forma tendrán los portales en el futuro? Junto con arquitectos, productores y diseñadores la VBH Holding AG busca la respuesta a estas preguntas, por lo cual anunció una competición de innovación con premios de un valor de 15.000 Euros.

Así de diferentes como son los diversos portales en lo que al aspecto se refiere, igualmente distintos son también los materiales usados para ellos. Especialmente en las últimas décadas se agregaron materiales como el aluminio, el vidrio y el PVC a los materiales clásicos como la madera y el acero. Encima la técnica está avanzando y se puede equipar cada portal con numerosos elementos electrónicos

como abrepuestas, bloqueos múltiples o sistemas de vídeo. Sin embargo, son sobre todo los cambios graves de las exigencias de la física de construcción con los que los planificadores y productores se ven confrontados. Como representante del ramo de ventanas y puertas VBH quiere echar un vistazo en este futuro y hondear las exigencias que estén por venir. Así puede apoyar a los productores de puertas y herrajes con nuevas ideas y conceptos.

La competición debe proporcionar estímulos para los productores

“Con la competición ‘Diseñar los portales del futuro’ queremos llevar la innovación adelante, para unir nuevas técnicas con nuevos materiales”, explica Markus Rö-

ser, *Vice President Category Management* de VBH. “Varios arquitectos, diseñadores y productores – cada uno en su ámbito – están pensando en soluciones. Lo que falta por fin es a menudo la compatibilidad de los elementos. Eso significa que el problema de las *interfaces* no está solucionado porque la industria, los transformadores y los arquitectos tienen distintos requerimientos y motivos.” Como empresa comercial VBH cumple la función de mediador entre todos los participantes, por lo cual tiene la oportunidad de ocuparse del tema en todas sus facetas de una manera global.

Fantasia y capacidades para el diseño son necesarios no sólo en el interior de los portales (foto abajo) - sino también en el exterior (foto en la página derecha)!





Los ganadores se presentarán en la feria fensterbau/frontale

La competición de innovación se dirige a productores, arquitectos, diseñadores así como a alumnos de cursos de maestría y estudiantes de estas asignaturas. Siempre junto con un productor la tarea es el diseño de un portal para un edificio con una o varias viviendas. “Para nosotros es importante que se trate el tema portal de una forma exhaustiva”, dice Markus Röser. “Por una parte es una tarea de diseño, por otra parte es una tarea técnica.”

A una solución global pertenecen aparte de la hoja de puerta también las cintas, las manijas, los cierres automáticos y los umbrales, luego el área de la comunica-

ción con el timbre, el interfono, la pantalla, técnica de medias y el buzón. Además es importante que el diseño sea ajustado a las generaciones que utilizarán el portal. El resultado debe hondear el potencial de innovación en el diseño y la técnica de portales.

VBH quiere dar al ramo la oportunidad de ocuparse del tema sin las coacciones fácticas que impiden la independencia en el trabajo diario. Un jurado de personas muy reputadas en el ramo – Johannes Berschneider, arquitecto libre BDA y arquitecto de interiores BDIA, el profesor Gerhard Bosch, arquitecto libre, el profesor y doc-

tor Franz Feldmeier, Universidad de Rosenheim, Rainer Hribar, presidente de la junta directiva de la VBH Holding AG, y el profesor Hartwig Schneider, arquitecto libre – evaluarán las ideas entregadas profesionalmente. La asistencia de la cámara de arquitectos en Stuttgart y el cuidado de la competición por el despacho de Anna Blaschke garantizan la neutralidad necesaria.

En primavera del año que viene se presentarán los tres trabajos ganadores en la feria internacional *fensterbau/frontale* 2012 al público. Aparte de esto VBH Holding AG anuncia premios en un valor de 15.000 Euros en total para los tres mejores trabajos. “Siempre es nuestra motivación ofrecer a nuestros socios un valor añadido. Esta competición dará impulsos que podrían abrir nuevos caminos para todo el ramo en lo que se refiere al diseño, tanto como a la técnica y la física de construcción”, asegura Markus Röser.

Una selección de reflexiones sobre el tema encuentra Usted en las páginas siguientes.



“Diseñar los portales del futuro”: Una com



Para Roto el patrocinio de la competición de innovación iniciada por VBH representa otro elemento lógico en nuestra amplia ofensiva de puertas. La importancia estratégica del área comercial “tecnología de puertas” para Roto está creciendo continuamente. Con el extenso *portfolio* “Door” de herrajes y suplementos podemos ofrecer al mercado el surtido completo alrededor del tema “puerta” de una sola mano. Esta característica decisiva que nos distingue de otras empresas tiene su base en un nuevo y amplio programa de cierres, anunciado para la mitad del año 2011. Por lo tanto la decisión de apoyar la competición de innovación era solo evidente y consecuente. Expresa sobre todo nuestra convicción de que los portales merecen toda la atención del público. La iniciativa de VBH contribuye en gran parte para conseguir esta atención y esperamos nuevos impulsos de ella para todo el ramo. Aparte de eso nuestra participación acentúa el principio de Roto: estar siempre abierto a nuevas ideas.

Udo Pauly, jefe de *marketing* de la división de tecnología para ventanas y puertas de la Roto Frank AG

La firma Bayerwald es conocida en el mercado como empresa innovadora y productor de puertas de alta calidad, por lo cual para nosotros no había mucho que pensar. Ya el tema “portales del futuro” en sí despertó nuevos pensamientos e ideas en nosotros. La oportunidad de cooperar con arquitectos reputados ya en la fase de la concepción nos convenció definitivamente a participar en la competición. Esperamos visiones que estén disociadas de esquemas usuales y convencionales y que proporcionen como resultado un concepto para todos los componentes de un portal. Como exigencia vemos la cooperación con un arquitecto que, desde nuestro punto de vista, debería ser compensada no solo en el ámbito de diseño. Por otra parte tendremos que desarrollar un proyecto realizable de todas las nuevas ideas en los diferentes áreas. Tras una primera cita con el profesor Matthias Loebermann podemos confirmar que se despertaron nuevos impulsos e ideas en todos los participantes del equipo.

Josef Scheuer, jefe ejecutivo de la Bayerwald Fenster Haustüren GmbH & Co. KG



Competición de innovación inspiradora

GEZE organiza las ideas profesionalmente y lleva las innovaciones hasta su fin. Es importante para nosotros promover innovaciones que indiquen al futuro y que abran nuevos caminos en el ramo de construcciones. Dentro de este margen creamos espacios libres para experimentar que pueden traspasar también los límites de nuestra empresa. Por lo tanto apoyamos alegremente la competición de innovación "Portales del futuro" de VBH. Las exigencias para portales cambiaron significativamente en los últimos años, no solo en lo que se refiere a los materiales o a la técnica, sino también en las exigencias de utilización. Como productor de tecnologías de puertas, ventanas y seguridad es nuestra aspiración perpetua desarrollar soluciones innovadoras y apropiadas para el futuro. Estamos muy curiosos por conocer los nuevos conceptos interesantes que salen de la competición de innovación de VBH.

Brigitte Vöster-Alber, Socia y jefe ejecutiva de la GEZE GmbH

La tarea me parece muy interesante, porque se puede pensar en portales con todos los elementos necesarios de una manera fundamental. Una solución integral que reconsidera todos los problemas arquitectónicos, técnicos y constructivos puede dar lugar a innovaciones. Espero que a través de esta competición el portal sea puesto en una nueva luz y que los participantes aprovechen el potencial del diseño y de la técnica de una forma exhaustiva.

Profesor Matthias Loebermann, arquitecto libre, a.ml und Partner, Núremberg



Hacer pedidos confortablemente con logos easyScan Nuevo software de pedidos de VBH

Con el nuevo software de hacer pedidos logos easyScan de VBH se pueden ver los datos escaneados enseguida en el ordenador y, si hace falta, modificarlos, complementarlos o guardarlos. De tal manera el proporcionamiento de material es aún más cómodo. logos easyScan es compatible con todos los sistemas de escáner existentes y disponible desde el momento de su instalación.

En el desarrollo continuo del sistema de proporcionamiento de material logos ("Logistik ohne Sorgen", i. e. "logística sin preocupaciones") el departamento de logística de VBH se orienta consecuentemente gracias a los deseos de los clientes. El nuevo y mejorado software de hacer pedidos logos easyScan integra estos deseos, como explica Simon Seibert, director del *Supply-Chain-Management*

central de VBH: "Hasta ahora era nuestro portal para clientes vbh24.de el que visualizaba los pedidos escaneados, lo que daba lugar a veces a retrasos temporales. Aparte de ello, varios clientes expresaron el deseo de tener la posibilidad de ver y modificar los datos escaneados otra vez antes de transferirlos. logos easyScan hace eso posible." Se integraron también otras opciones que facilitarán todo el proceso de hacer pedidos, siempre fiel a nuestro lema "Todo sencillo".

Visualización y modificación de los pedidos en tiempo real

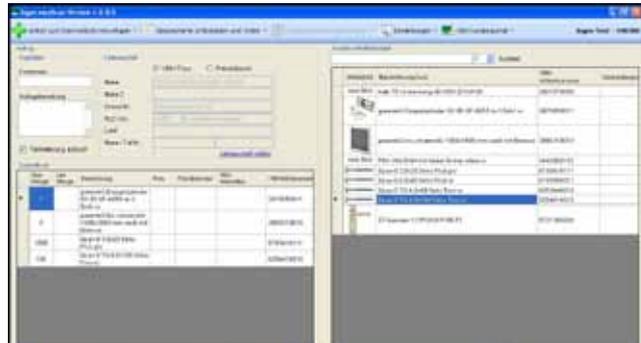
Para el cliente la ventaja más grande del nuevo software consiste en la posibilidad de comprobar y modificar el pedido antes de su transferencia. Una superficie gráfica de clara organización facilita la visión de conjunto necesaria. Después

de apagar el escáner en la estación de transferencia, los datos escaneados en el almacén están visualizados directamente en el ordenador del usuario, incluidas las informaciones de los productos y las imágenes. De este modo los clientes de VBH pueden modificar o complementar su pedido según sus deseos.

Al pulsar un solo botón los precios y la disponibilidad de los productos son comprobados, informaciones sobre el artículo son imprimidos o mandados vía e-mail, y modelos propios o listas de códigos de barras son creados. Después de la transferencia los datos están inmediatamente disponibles *online* en vbh24.de para seguir el procedimiento. Antes de mandar el artículo la plausibilidad del pedido es verificada una vez más por uno de los empleados de VBH; así se pueden impedir fallos obvios.

logos easyScan en uso: VBH Key Account Manger Franz Kick (con la chaqueta oscura) con Andreas Bruckmüller de la empresa Jura, Neumarkt





Ventajas en la preparación del trabajo

“logos easyScan ofrece muchas ventajas también para los empleados en el área de la preparación del trabajo”, acentúa Simon Seibert. “Ahora pueden pedir artículos especiales para ciertos tipos de trabajos que no estén siempre almacenados en una cantidad suficiente. El pedido se realiza fácilmente y sin complicaciones a través el escáner ya que el *software* da acceso a todos los catálogos de VBH y los surtidos individuales de los clientes. logos easyScan, por lo tanto, es la pieza del puzzle que faltaba para convertir nuestro sistema de pedidos en un sistema redondo.” Incluso la actualización de sistemas existentes se realiza fácil, segura y rápidamente. No requiere más que la instalación del nuevo *software* que es compatible con todos los sistemas anteriores. Se pueden utilizar las etiquetas y listas de códigos de barras que ya existen.

logos: pedir más rápido, más fácil y sin fallos

El sistema de escáner logos apoya a los clientes de VBH en el almacenamiento y los procesos de pedidos. El objetivo es un pedido rápido, fácil y libre de fallos. Para conseguir esto se escanean los datos del artículo requerido a través el escáner de mano directamente en la estantería del almacén; después se transmiten los datos vía línea telefónica o vía internet a VBH. El pedido se realiza directamente del escáner al sistema VBH; así no es necesario insertar los números de los productos y se evitan errores o confusiones de cifras. Al cabo de 15 minutos VBH manda un e-mail o un fax para confirmar el pedido y poco después empaqueta y suministra el artículo. Mientras tanto más de 650 empresas en todo el mundo introdujeron el sistema. En la feria *fensterbau/ frontale* 2010 VBH además presentó el escáner WLAN DT-X7 y, con una solución móvil para Smartphone y MDA, dos variantes de conexión sin cable para el almacen y pedidos hechos directamente desde la obra.





Markus Röser

Nuevo folleto: Montaje de ventanas profesional con greenteQ

El montaje de ventanas profesional gana en importancia frente a estándares más estrictos para el gasto de energía. La cuestión es cómo y con qué productos debe ser realizado el montaje y qué es lo que uno tiene que tener en cuenta. El nuevo folleto "Montaje de ventanas profesional con greenteQ" quiere dar una respuesta.

Las 32 páginas están separadas en los áreas siguientes: aislamiento alrededor de la ventana, fijación para la producción de ventanas y puertas, fijación para el montaje de ventanas, así como productos suplementarios. A partir de la representación de concretas situaciones de montaje, el nuevo folleto explica sencillamente y bien organizado la función y el uso de los productos greenteQ adecuados. Con ello el cliente de VBH recibe un folleto para la práctica que le acompaña en sus montajes de ventanas profesionales.

La calidad de la ventana se comprueba en el montaje

La calidad durable de la ventana se comprueba en el montaje profesional con los productos adecuados. A causa de estándares más estrictos para el gasto de energía, que requieren construcciones herméticas, las zonas de conexión y las juntas de conexión ganan un significado particular. Con numerosas representaciones esquemáticas el nuevo folleto greenteQ muestra,

de manera detallada, varias situaciones de montaje en la construcción de viviendas nuevas y antiguas. Extractos generales de la directiva de EnEV 2009, así como del manual para la organización y la realización del montaje de ventanas y puertas complementan el folleto. El manual es del año 2011, publicado por la asociación de calidad para ventanas y puertas (RAL).



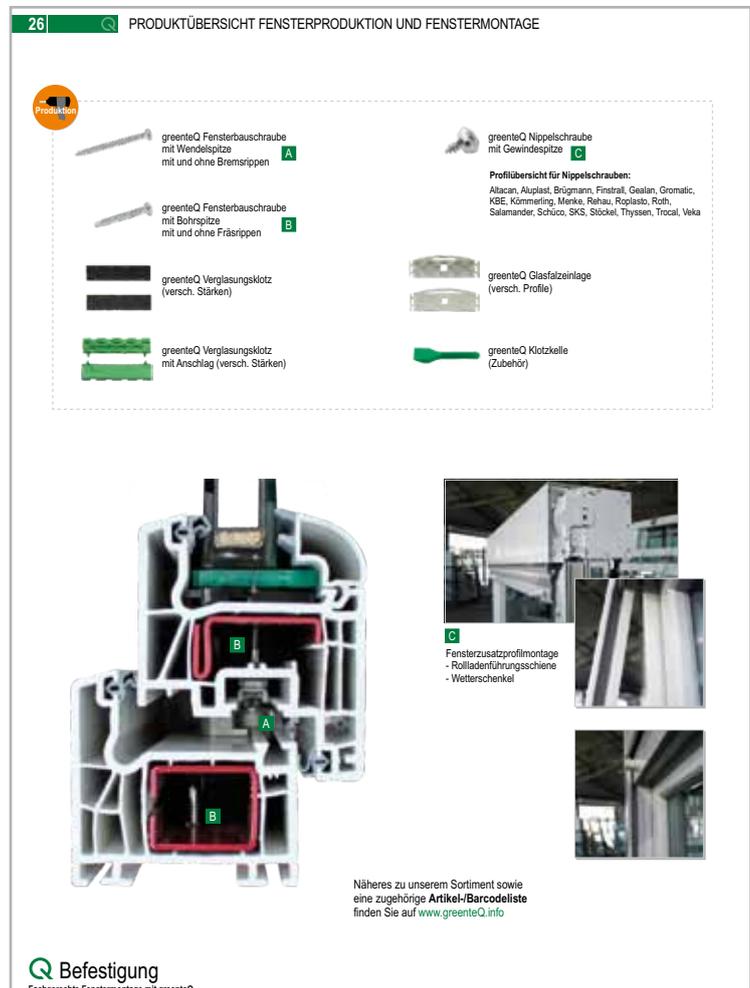
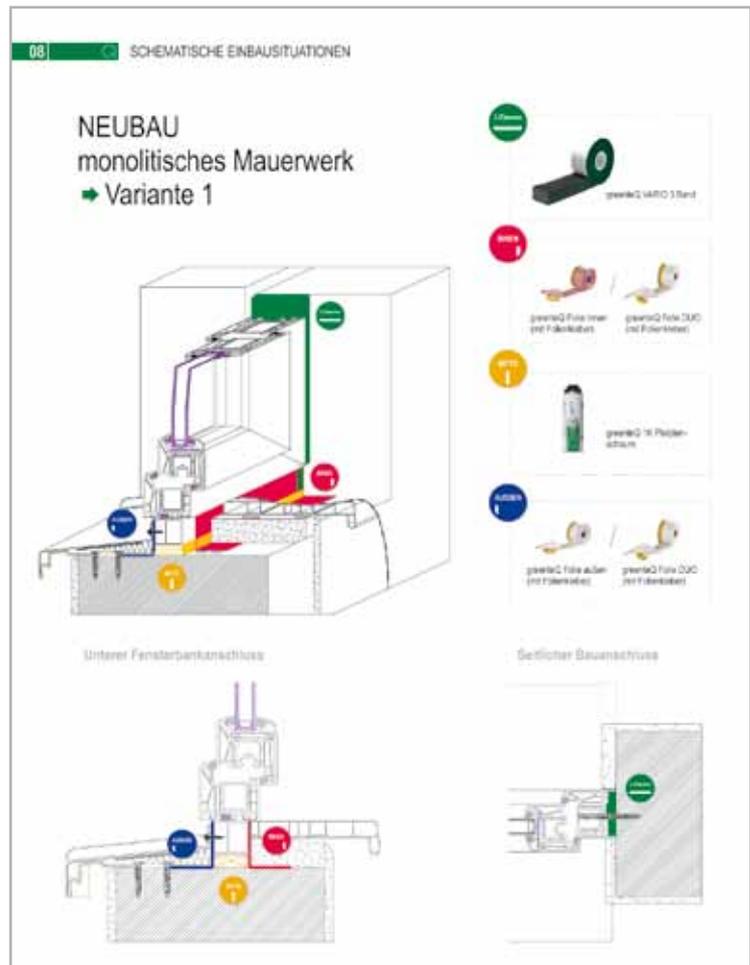
Representación sencilla y alta utilidad práctica

Un punto esencial forma el área aislamiento que se distingue en tres capas: la capa exterior de protección de tiempo, la capa media funcional, y la capa interior de clima exterior e interior. Solamente con la perfecta coordinación de las tres capas se puede conseguir un aislamiento óptimo contra la lluvia y el aire. Numerosas representaciones esquemáticas que incluyen varias posibilidades de aislamiento muestran cómo se realiza una junta óptima entre las conexiones laterales y bajas para las mamposterías en la construcción de viviendas nuevas y antiguas. Imágenes 3D se dedican, además, a los puntos de transición ya que justamente en las zonas del alféizar y de la ventana deben ser reconsideradas algunas particularidades. Adicionalmente, unos colores de conducto facilitan la visión conjunta sobre los productos greenteQ adecuados para cada aplicación.

Ediciones específicas de cada país

Con el nuevo folleto VBH creó un concepto consistente en un nivel internacional. “Primero terminamos un folleto para el mercado alemán. Actualmente estamos planeando ediciones para otros países sobre esta base, naturalmente reconsiderando las situaciones de montaje individuales y los productos greenteQ específicos del país”, explica Markus Röser, *Vice President Category Management* de VBH. Dentro de poco tiempo seguirán las ediciones para Rusia, Eslovenia, Italia y Grecia.

El folleto “Montaje de ventanas profesional con greenteQ” está disponible a partir de ahora en VBH.



Montaje de ventanas profesional en Eslovenia

No solamente en Alemania existe un gran interés en un montaje de ventanas profesional con los productos greenteQ. También en países extranjeros se reconoce el potencial del montaje de ventanas según las normas, ante estándares más estrictos para el gasto de energía. VBH apoya a sus clientes en sus lugares de trabajo, con programas de educación y conferencias de expertos, en la selección de los productos más apropiados para una situación de montaje determinada.

“No sólo en Alemania la importancia de la calidad y la duración de las ventanas se muestra cada vez más evidente. También en los países vecinos se reconocen los potenciales de un montaje de ventanas profesional”, reporta Julia Heilig. Como empleada en el ámbito *Category Management* de VBH, es ella quien informa en los programas de educación sobre las exigencias actuales y los productos adecuados. Su último viaje la llevó a Eslovenia: “Siempre cercanos a la práctica, mostramos todas las situaciones típicas del montaje con las cuales nuestros clientes se ven confrontados diariamente en la construcción de viviendas nuevas y antiguas, en el saneamiento y la renovación. Por tanto el valor útil de nuestros eventos es muy alto. A través de ejemplos concretos enseñamos el correcto procesamiento de las folies greenteQ, de las juntas de aislamiento greenteQ o de la cinta VARIO 3 greenteQ.”



A causa de las normas que requieren las construcciones herméticas hoy en día, las zonas de conexión laterales y bajas en los distintos tipos de mamposterías cobran un significado mayor. Aparte de ello en los seminarios se explican en un sólo día los elementos básicos de la directiva para ahorrar energía (EnEV) y de las normas

DIN. Ya la gran cantidad de 70 participantes muestra la extraordinaria relevancia del tema también en Eslovenia.

“Las discusiones intensas y la multitud de preguntas en los eventos nos aseguran cada vez que existe una necesidad de información sobre, por ejemplo, el montaje de la ventana profesional, además de una profunda comprensión del mercado local. Con nuestras conferencias y los programas de enseñanza sobre el surtido de greenteQ suministramos con gusto un valor añadido a nuestros clientes”, dice Julia Heilig.

Informaciones más detalladas se ofrecen en nuestra página web www.greenteQ.info así como el nuevo folleto de VBH “Montaje de ventanas profesional con greenteQ” que está disponible en alemán, inglés y ruso a partir de ahora. Dentro de poco tiempo seguirán las ediciones para Eslovenia, Italia, Grecia y Polonia.

VHB Estonia: la nueva temporada comienza con el Euro y un día dedicado a los clientes

Dos elementos influenciaron el mercado de ventanas en Estonia en los últimos meses: el 1 de enero de 2011 Estonia entró en la Zona euro como decimoséptimo miembro. Al principio del año la moneda europea sustituyó la Corona estonia. A parte de eso, el invierno pasado fue extremadamente duro en Estonia. La cantidad de nieve restringió fuertemente las actividades de construcción en el ámbito de ventanas. “La transición al Euro causó una subida de la demanda al final del año 2010, porque la mayoría de las inversiones se hicieron durante el cambio de moneda”, explica Indrek Sauga, gerente regional de VBH. “A causa de esto y del duro invierno la demanda está contenida por el momento. Sin embargo, a medio plazo esperamos efectos positivos para el desarrollo de esta entrada a la Zona euro.”



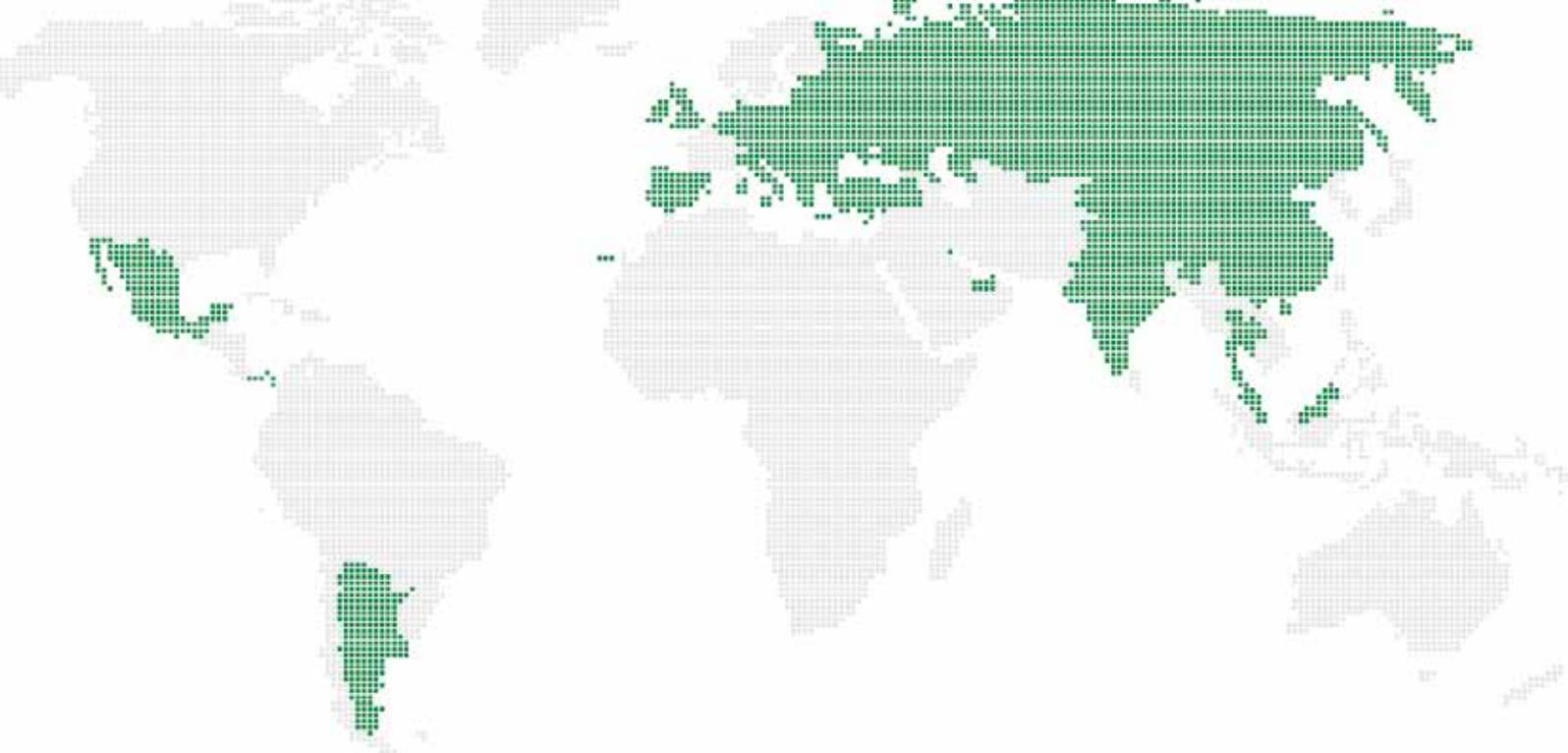
Indrek Sauga, gerente de la región báltica

Feria casera con clientes y socios

Con la feria casera que tradicionalmente tiene lugar al mismo tiempo que la feria de construcciones EstBuild, al principio de abril VBH Estonia empieza la nueva temporada junto a alrededor de 80 clientes, proveedores y socios. Los puntos clave fueron el montaje de ventanas profesional bajo los actuales estándares energéticos, nuevos productos en el surtido de VBH y los *tools* de servicio con los cuales VBH apoya a sus clientes y socios en su trabajo diario. Como agradecimiento por la buena cooperación, varios de los clientes recibieron premios. El primer premio entre los usuarios de *eShop* lo recibió Viking Window: en el año pasado la empresa estonia de construcción de ventanas manejó 1.029 pedidos, que suponen un 91 por ciento de sus encargos para VBH, a través de *vbh24*. En el mercado de Estonia VBH está representada exitosamente desde el año 2000. En el año 2004 se trasladó a un nuevo edificio en Tallin con un almacén de 1.600 metros cuadrados.

A partir de ahora en Tallin, capital de Estonia, se paga con el Euro.





VBH en Alemania
www.vbh.de
www.esco-online.de

VBH en Argentina
www.vbh-holding.com

VBH en Austria
www.evg.at

VBH en Bélgica
www.vbh.be

VBH en Bielorrusia
www.vbh.by

VBH en Bosnia y
Herzegovina
www.vbh.ba

VBH en Bulgaria
www.vbh.bg

VBH en China
www.vbh.com.cn

VBH en Chipre
www.vbh.com.cy

VBH en Croacia
www.vbh.hr

VBH en los Emiratos
Árabes Unidos
www.vbhme.com

VBH en Eslovaquia
www.vbhslovakia.sk

VBH en Eslovenia
www.vbhtrgovina.si

VBH en España
www.vbh.com.es

VBH en Estonia
www.vbh.ee

VBH en Gran Bretaña
www.vbhgb.com

VBH en Grecia
www.vbh.com.gr

VBH en Hungría
www.vbh.hu

VBH en La India
www.vbh.in

VBH en Italia
www.vbh.it
www.cdagroup.com

VBH en Kazajstán
www.vbh.kz

VBH en Kosovo
www.vbh-kosovo.de

VBH en Kuwait
www.vbh.com.kw

VBH en Letonia
www.vbh.lv

VBH en Lituania
www.vbh.lt

VBH en Malasia
www.vbh.com.my

VBH en México
www.vbh.com.mx

VBH en Montenegro
www.vbh.co.me

VBH en los Países Bajos
www.vbh-nl.com

VBH en Polonia
www.vbh.pl
www.esco.com.pl

VBH en Portugal
www.vbh.com.es

VBH en la República Checa
www.vbh.cz

VBH en Rumanía
www.vbh.ro

VBH en Rusia
www.vbh.ru

VBH en Serbia
www.vbh.rs

VBH en Singapur
www.vbh.com.sg

VBH en Tailandia
www.vbh.co.th

VBH en Turquía
www.vbh.com.tr

VBH en Ucrania
www.vbh.ua

VBH en Vietnam
www.vbh-vn.com



Sencillamente todo.

Todo sencillo.