



# VBH Magazin 1/2011

Il marchio specializzato nel settore ferramenta per porte e finestre

- Concorso di innovazione destinato ai produttori di porte, architetti e designer
- logos easyScan
- Montaggio professionale delle finestre con greenteQ



Semplicemente tutto.

Tutto semplice.



Care lettrici, cari lettori,

il primo quadrimestre del 2011 appartengono già al passato e la nebbia che caratterizzava le prospettive per il futuro si sta a poco a poco diradando.

Rispetto alle previsioni dell'autunno del 2010, lo sviluppo del nostro settore in Germania tenderà ad assumere un trend più positivo di quanto ci si aspettasse. Il settore delle ristrutturazioni continua a ribadire la propria stabilità, mantenendosi su livelli molto alti. Alti costi energetici, bassi tassi di interesse, opportunità di investimento non attraenti, l'incubo dell'inflazione e il basso tasso di impiego contribuiscono ad influire positivamente su questo settore dell'economia. Inoltre, dopo anni di declino, perfino il settore relativo alla costruzione di nuove abitazioni sta recuperando in modo significativo. Anche il flusso dei finanziamenti pubblici non si è arrestato, nonostante le pressanti e infiammate polemiche sul nucleare scaturite in seguito all'incidente in Giappone e il cambiamento della linea politica adottata.

Tuttavia, nonostante la promettente situazione del mercato, ognuno è costretto a fare i conti con il rincaro del costo del lavoro e delle materie prime, oltre che con i costi relativi al carburante e al trasporto. Il sorprendentemente forte aumento dei fallimenti nei primi mesi di quest'anno dimostra ancora una volta, che pensare unicamente al fatturato può condurre nella direzione sbagliata.

Per quanto invece riguarda l'Europa occidentale e meridionale, nel migliore dei casi prevediamo una stagnazione. Nei mercati come Inghilterra, Irlanda, Spagna, Portogallo e Grecia, per i prossimi anni ci aspettiamo un recupero potenziale limitato.

D'altro canto, stiamo assistendo a una ripresa significativa nel segmento orientale, in particolare nei paesi della CSI, dove la congiuntura economica dipende principalmente dai prezzi del petrolio e del gas e che, come è noto, viaggia di nuovo a livelli molto alti.

I mercati asiatici e sudamericani sono in fase di crescita, tuttavia dobbiamo fare i conti con gli effetti negativi prodotti dalla debolezza delle valute.

Da alcuni anni, l'operato di VBH ha subito una costante mutazione, da rivenditore a fornitore di servizi, e ciò sta dando i suoi frutti. Gli strumenti messi a disposizione, creati sulla base della seconda parte della nostra promessa "semplicemente tutto & tutto semplicemente", ci hanno dotati di molte caratteristiche uniche, che sono apprezzate dai nostri clienti in quanto considerate un vantaggio vero e proprio. Questa gamma di risorse sarà ampliata e portata avanti con costante impegno.

Il prossimo passo sarà quello di dedicarci sempre più alle iniziative più rilevanti, come ad esempio:

- La nostra campagna sulle innovazioni "Ingressi del futuro", con la quale cerchiamo di identificare in anticipo le tendenze, e di adeguarci ad esse a beneficio del partner VBH..

L'obiettivo è quello di gestire le innovazioni, combinando le nuove tecniche di lavorazione con i materiali e aiutando i produttori con nuove idee. A tal proposito, VBH è in grado di creare il mercato.

- Il montaggio professionale delle finestre, secondo il motto "La qualità della finestra si

determina al momento del suo montaggio". A seconda dei paesi, analizziamo le varie e specifiche opzioni di montaggio sia in edifici vecchi che nuovi, e siamo quindi in grado di fornire soluzioni ottimali di isolamento e di fissaggio.

- Consulenza sulla costruzione delle finestre e sull'utenileria da impiegare.

La nostra conoscenza si basa sull'esperienza accumulata dopo centinaia di test sulla conformità CE. Da ciò scaturisce il nostro completo know-how sui metodi di costruzione del futuro e sulla sicurezza.

Il cambiamento attuato mette il personale di VBH di fronte ad una sfida enorme. Anche la migliore delle strategie è destinata a fallire, se non viene assimilata e messa in atto dal personale. Anche se tendiamo a prediligere elevati livelli di competenza, sono tuttavia richieste una sempre maggiore flessibilità e prontezza mentale, oltre alla volontà di imparare continuamente, in modo da poter sfruttare con successo i vantaggi derivanti dai nostri strumenti a livello globale.

Nonostante l'impiego della tecnologia, siamo pienamente consapevoli che, alla fine, sono le persone che fanno la differenza! Gli investimenti in atto nei nostri programmi di formazione e di qualificazione del personale ci consentono di conseguire una competitività difficilmente uguagliabile dalle aziende concorrenti. Un fattore cruciale per il nostro futuro!

Un cordiale saluto a tutti voi

Rainer Hribar



# Indice



## IL GRUPPO

VBH - Solide basi per un'ulteriore crescita

04 - 05



## SOTTO I RIFLETTORI

Concorso di innovazione destinato ai produttori di porte, architetti e designer

06 - 09



## TUTTO SEMPLICE

logos easyScan

10 - 11



## SEMPLICEMENTE TUTTO

Montaggio professionale delle finestre con greenteQ

12 - 13



## IN TUTTO IL MONDO

Le novità dalla Slovenia e dall'Estonia

14 - 15

Il VBH Magazin è pubblicato quattro volte l'anno.

Redazione:  
Johannes Rave  
VBH Holding AG  
Siemensstraße 38  
70825 Korntal-Münchingen  
E-mail J.Rave@vbh.de  
Telefono 0049 7150 15279





Frieder Bangerter

## Solide basi per un'ulteriore crescita Il fatturato di VBH sale a 800 milioni di euro

**Dopo il calo congiunturale degli anni precedenti, VBH Holding AG ha chiuso il 2010 con aumento del fatturato pari al 5,9%, superando ancora una volta il risultato dell'anno precedente (755,1 milioni) in modo significativo. In seguito alle rettifiche sugli investimenti immateriali e alla questione del mercato australiano, il Gruppo ha tuttavia registrato una perdita di 1,2 milioni di euro. Tuttavia, VBH Holding AG sfrutterà il risultato positivo per recuperare dalle conseguenze della crisi economica e fornirà una solida base per un'ulteriore crescita.**

“Un vero e proprio traguardo” è stato il commento del Responsabile dell'Ufficio Contabile Frederick Bangerter, riferendosi al fatturato nel 2010 in occasione della presentazione in conferenza stampa: “Con esattamente 800 milioni potremmo migliorare il nostro fatturato consolidato di 44,9 milioni rispetto all'anno precedente. L'utile operativo ante imposte è aumentato nello stesso periodo di circa il 33%, portandosi a 13,2 milioni di euro. A ciò ha largamente contribuito l'andamento positivo degli affari in Germania e in Europa orientale.” In Germania, la tendenza del mercato dei serramenti era di nuovo positiva, e così è stato possibile portare il volume delle vendite da 382 milioni a 411 milioni di euro. Con un aumento del 7,6%,

lo sviluppo è stato significativamente migliore rispetto quello registrato dal mercato complessivo (4,9%), un risultato conseguito grazie ad un aumento della quota di mercato. Il settore della ristrutturazione è stato quello che ha registrato maggiore stabilità, seguito dal settore delle nuove costruzioni, in lieve miglioramento. Inoltre, il settore della costruzione edilizia commerciale è riemerso dalla palude in cui ristagnava nel 2009 e si sta lentamente rafforzando. Con una crescita del fatturato del 12,2% rispetto all'anno precedente, anche l'Europa orientale, influenzata dalla performance della Russia e un da un enorme potenziale di ristrutturazione, sta tornando a crescere.

Un esempio del volume di affari di VBH: il Centro logistico di Ilsfeld





greenteQ si sta espandendo in tutto il mondo: una immagine in occasione della Fenestration a Pechino, verso la fine del 2010

“Le singole regioni VBH seguono la stessa dinamica di sviluppo l'economia mondiale nel suo complesso” - ha spiegato Rainer Hribar, Amministratore Delegato di VBH Holding AG.” - “Le vendite sono nuovamente scese in misura del 7,4% soprattutto in Europa occidentale. Mentre le vendite sono aumentate nel Regno Unito, le nostre consociate operanti in Irlanda, Belgio, Grecia e Italia hanno registrato dei cali del fatturato, soprattutto a causa delle non buone condizioni generali dell'economia.” Nei Paesi Bassi, VBH ha potuto beneficiare nell'ultimo trimestre di intervento del governo teso a stimolare l'economia, riducendo quindi il calo delle vendite. Per quanto riguarda il “altri mercati” (Asia, Medio Oriente, Turchia, Messico), le vendite sono cresciute di un incoraggiante 22,6%, grazie soprattutto alle società operanti in Turchia e Singapore.

## Sempre un'idea più avanti

“Questi risultati positivi li dobbiamo soprattutto anche ai nostri dipendenti, i quali hanno dimostrato una forte motivazione personale e condotto un lavoro diligente, al fine di mantenere ogni giorno in vita la nostra promessa ‘semplicemente tutto & tutto semplicemente.’” - è stato il commento di Rainer Hribar. Con questo risultato operativo positivo, Hribar è del parere che l'azienda sia ben preparata ad affrontare la crescita futura. “La nostra strategia si basa su tre pilastri -una vasta presenza a livello internazionale, una gamma di prodotti di successo commercializzati con marchio proprio e la nostra capacità esclusiva di vendita attraverso un servizio completo. Questa strategia si è rivelata alquanto solida e ha dimostrato in passato di essere un ottimo strumento per poter affrontare i momenti difficili causati dalla crisi economica.” Il nostro marchio greenteQ (elemento cardine della nostra politica di

offerta) si è affermato sul mercato più velocemente del previsto. Con attualmente più di 1.800 articoli, il fatturato generato dalla vendita dei prodotti greenteQ ha rappresentato il 6% del fatturato totale di VBH Deutschland GmbH. VBH continuerà a rafforzare il proprio marchio come parte integrante del portafoglio di prodotti offerti da VBH assieme ai marchi forti dei produttori e ad accelerare il processo di introduzione dei prodotti greenteQ nei mercati internazionali. Analogamente, nel contesto della competitività, l'offerta di servizi VBH contribuiscono a portare ad una chiara differenziazione.

## Prospettive per il 2011

Anche quest'anno, in alcuni paesi il settore edile potrà trarre vantaggio dai programmi di investimento e dagli incentivi destinati alle costruzioni edili con certificazioni energetiche. Per il 2011, il Consiglio di Amministrazione di VBH Holding AG prevede un ulteriore e leggero aumento delle vendite nel mercato tedesco rispetto all'anno precedente. Il volume delle vendite nei mercati dell'Europa occidentale/meridionale rimarrà invariato, mentre per quello nei mercati dell'Europa orientale è previsto un recupero significativo. Per quanto riguarda il segmento “altri mercati”, anche qui è prevista una crescita significativa, sulla base di un regime di scambio delle valute costante. In Germania, il mercato degli infissi si trova in una particolare fase congiunturale, fatto dovuto anche al dibattito sulle questioni di carattere energetico. “In sintesi, ci aspettiamo un ottimo 2011, con un incremento del fatturato dell'intero gruppo VBH non inferiore al 10%” - ha riferito Rainer Hribar.

### Estratto della relazione annuale del 2010

Il reddito operativo aziendale (EBIT) è stato pari a 21,6 milioni di euro (anno precedente: 17,2 milioni di euro), mentre il margine operativo si è attestato al 2,7% per cento (anno precedente: 2,3%). L'utile operativo ante imposte (EBT) è migliorato di circa il 33%, portandosi a 13,2 milioni di euro. Questi risultati tengono conto delle perdite causate dalla ristrutturazione delle società operanti in Belgio, Italia e Cina. Il capitale operativo è aumentato in proporzione al fatturato totale del 9,6% (183.800.000 euro). A causa del forte incremento delle vendite nell'ultimo trimestre, il cash flow registrato nel corso dell'anno è diminuito, portandosi a 16,8 milioni di euro. Ciò è dovuto al progressivo aumento delle giacenze di magazzino e assunzione di nuovi crediti.

# Progettare gli ingressi del futuro

## Concorso di innovazione per aziende produttrici di porte, architetti e designer

**Quali sfide dovranno affrontare in futuro i progettisti e i produttori di porte e accessori? Come saranno le porte del futuro? Insieme ad architetti, i costruttori e progettisti, la VBH Holding AG approfondisce queste tematiche e ha indetto un concorso di innovazione con premi di 15.000 euro.**

Le porte di ingresso sono ognuna diversa dall'altra, a seconda del tipo di materiale utilizzato. Soprattutto negli ultimi decenni, ai materiali tradizionali come legno e acciaio ne sono stati aggiunti degli altri, tra cui alluminio, vetro e plastica. Inoltre, per quanto riguarda l'aspetto tecnologico, sono stati introdotti molti componenti elettronici, come ad esempio i sistemi di apertura, serrature multipunto e sistemi video. Tuttavia, sono soprattutto i radicali cambiamenti da attuare alle strutture a rappresentare per i progettisti e i produttori vere e proprie sfide. Come azienda leader nel settore dei serramenti, VBH si è quindi assunta il compito di guardare al futuro ed esplorare le future esigenze allo scopo di supportare i produttori di porte e

accessori con nuove idee sulla realizzazione dei prodotti.

“Con il concorso ‘gli ingressi del futuro’ vogliamo promuovere l'innovazione, al fine di coniugare nuove tecnologie e materiali” - spiega Mark Roeser, vice presidente del comparto Category Management di VBH. “Molti architetti, progettisti e produttori -ciascuno nel rispettivo campo- considerano questa problematica, ma ciò che spesso manca alla fine è la compatibilità dei singoli elementi. Ciò si traduce nella mancanza di una soluzione, dato che l'industria, i costruttori e i progettisti hanno esigenze e obiettivi diversi.” Come società commerciale, VBH è tuttavia in contatto con tutti coloro che sono coinvolti in questo progetto e ciò offre l'opportunità di valutare e affrontare la questione sotto tutti gli aspetti.

### Lo scopo del concorso è quello di offrire ai produttori dei suggerimenti

Il concorso di innovazione è aperto ai costruttori, architetti, designer e studenti di

corsi di qualificazione e studenti delle scuole superiori specializzate in queste tematiche. Il compito è quello di progettare, sempre in collaborazione con un produttore, una porta di ingresso per un edificio residenziale composto da una o più unità abitative. “Ciò che per noi è importante, è che il tema relativo agli ingressi di casa sia trattato sotto tutti gli aspetti” - ha aggiunto Markus Roeser. “In primo luogo, ci si concentra alla progettazione, senza tuttavia trascurare il problema tecnico.” Questo include non solo la porta dell'abitazione, ma anche la tecnologia con la quale vengono prodotti gli accessori, i nastri, le maniglie, le serrature e le soglie. Viene valutato il sistema di comunicazione con campanello, citofono, sistema video, l'aspetto tecnologico e la casella postale, così come il tema riguardante la costruzione. Il risultato viene quindi analizzato, allo scopo di identificare quali sono le opportunità di innovazione da applicare in sede di progettazione e di realizzazione dell'ingresso.

Fantasia e capacità di progettazione sono elementi richiesti non solo per la realizzazione della parte interna dell'ingresso (foto in basso), bensì anche per quella esterna (foto a destra)





## I vincitori saranno presentati al fensterbau/frontale

VBH desidera offrire agli operatori del settore la possibilità di gestire la problematica in modo completamente indipendente. Le idee saranno quindi sottoposte alla valutazione esperta di una giuria composta da Johannes Berschneider (Architetto freelance BDA e Architetto di interni BDIA), il Prof. Gerhard Bosch (Architetto freelance), il Prof. Dr. Franz Feldmeier (Hochschule Rosenheim), Rainer Hribar (Presidente del gruppo VBH Holding AG) e dal Prof. Hartwig Schneider (Architetto freelance). Inoltre, la partecipazione

dell'Ordine degli Architetti di Stoccarda e la supervisione da parte dell'Ufficio di Anna Blaschke, contribuiranno a garantire l'imparzialità del concorso. La prossima primavera, le tre opere vincitrici saranno presentate alla fiera internazionale fensterbau/frontale 2012. Inoltre, VBH Holding AG ha indetto un premio di 15.000 euro che verranno destinati ai tre migliori progetti. "Il nostro obiettivo è sempre quello di offrire ai nostri partner più valore aggiunto, e questo concorso darà all'intero settore nuovi stimoli per quanto

riguarda la scelta delle innovazioni, della tecnologia e la realizzazione delle strutture" - si è detto convinto Markus Roeser. Per maggiori informazioni riguardo le modalità di partecipazione al concorso, andare sul sito web di VBH ([www.vbh.de](http://www.vbh.de)) e sul sito dell'Ordine degli Architetti del Baden-Württemberg ([www.akbw.de](http://www.akbw.de)).

Nelle pagine che seguono sono riportati alcuni commenti sul concorso



## “Progettare gli ingressi del futuro”



Per Roto, essere lo sponsor della campagna innovativa di VBH e rappresenta un ulteriore logico elemento della nostra strategia. Il settore “Tecnologia applicata alla costruzione delle porte” ricopre per Roto una sempre maggiore importanza strategica. Con l’ampia serie di prodotti “Door”, siamo in grado di offrire in un solo colpo la gamma più completa di accessori per porte. Questo fattore di distinzione è in parte dovuto ad un nuovo programma di fornitura di serrature che sarà introdotto verso la metà del 2011. A tale riguardo, è stata presa la decisione di sostenere attivamente la competitività nell’ambito dell’innovazione, ovviamente con la massima coerenza. Ciò comporta anche la convinzione che a guadagnare l’attenzione del pubblico siano proprio le porte. In questo, l’iniziativa di VBH apporta un importante contributo e ci aspettiamo che ciò dia un nuovo stimolo al settore. Inoltre, il nostro impegno è perfettamente allineato alla filosofia di Roto “essere sempre aperti a nuove idee”.

Udo Pauly, Direttore dell’Ufficio Marketing del comparto Fenster- und Türtechnologie della Roto Frank AG

Dal momento che la ditta Bayerwald è conosciuta nel mercato per essere una rinomata azienda produttrice di porte di alta qualità, non abbiamo avuto alcun dubbio. Il tema “Ingressi del futuro” è bastato a stimolare in noi la ricerca di nuove idee e l’opportunità di collaborare con un architetto di fama nello sviluppo di nuovi concetti, ci ha convinti a partecipare. Confidiamo su visioni separate dai comuni sistemi e che ci consentano di portare avanti un concetto che riguardi tutte le componenti dell’ingresso di una casa. Consideriamo l’interazione con un architetto una sorta di sfida che, a nostro avviso, non darà i suoi frutti solo sul campo creativo. In secondo luogo, partendo da dalla molteplicità di nuove idee nei differenti settori, saremo chiamati a generare un progetto di sviluppo realizzabile. Dopo i primi incontri con il professor Matthias Loebermann, possiamo solo confermare che tutti i membri del team saranno stimolati a creare nuove idee e approcci.

Josef Scheuer, Direttore Generale della Bayerwald Fenster Haustüren GmbH & Co. KG





Alla GEZE le idee sono gestite professionalmente e le innovazioni vengono implementate in modo obiettivo. Per noi è importante promuovere le innovazioni da introdurre nel settore edilizio. In questo quadro, creiamo degli spazi per la sperimentazione, anche all'esterno della nostra azienda. Pertanto, siamo lieti di sostenere attivamente la campagna sull'innovazione "Ingressi del futuro" indetta da VBH, in quanto siamo convinti che le esigenze relative alle porte di ingresso siano notevolmente cambiate negli ultimi anni (non solo in termini di materiali e tecnologie, ma anche in termini di requisiti di utilizzo). In qualità di azienda produttrice di porte, finestre e tecnologie per la sicurezza, ci impegniamo costantemente allo sviluppo di soluzioni innovative e sostenibili. Per questo motivo, siamo ansiosi di conoscere le nuove soluzioni di approccio dei partecipanti alla campagna sull'innovazione di VBH.

Brigitte Vöster-Alber, Direttore Generale della GEZE GmbH

Trovo il compito molto interessante, in quanto consente di focalizzare le problematiche inerenti agli ingressi e a tutte le componenti necessarie alla realizzazione. Una soluzione integrale, che prenda in considerazione tutti gli elementi architettonici, di ingegneria e di design, può portare anche alla scoperta di innovazioni. Mi auguro che questa campagna contribuisca all'inizio di una nuova era e alla realizzazione di un potenziale creativo e tecnico.

Prof. Matthias Loebermann, Architetto freelance, a.ml und Partner, Nürnberg



# Con logos easyScan ordinare diventa più facile

## Il nuovo programma per le ordinazioni di VBH

**Con il nuovo programma per ordinazioni logos easyScan di VBH, è possibile visualizzare immediatamente sul PC i dati relativi all'ordine e, se necessario, di modificarli/integrarli/memorizzarli durante la fase di ordinazione. Grazie a questo programma la fornitura di materiale diventerà ancora più agevole. logos EasyScan è compatibile con tutti i sistemi di scansione utilizzati da VBH e può essere utilizzato immediatamente.**

Nello sviluppo del sistema di gestione logistica "Logos" (Logistik ohne Sorgen - Logistica senza problemi) il reparto logistico di VBH si concentra sulle esigenze dei clienti. Di conseguenza, questa caratteristica è stata introdotta anche nel nuovo e migliorato programma di ordinazione logos EasyScan. Come dichiarato da Simon Seibert, Responsabile del comparto Supply-Chain-Management di VBH, "prima la visualizzazione dell'ordinazione digitalizzata avveniva tramite il portale riservato ai clienti vbh24.de, una

procedura che, ogni tanto, causava dei ritardi. Inoltre, alcuni clienti hanno espresso il desiderio di rivedere o modificare i dati relativi agli ordini dallo scanner prima dell'inoltro. Con logos EasyScan ora è possibile. "Inoltre, provvederemo ad apportare ulteriori miglioramenti, al fine di semplificare il lavoro -in linea con il nostro motto "tutto semplicemente".

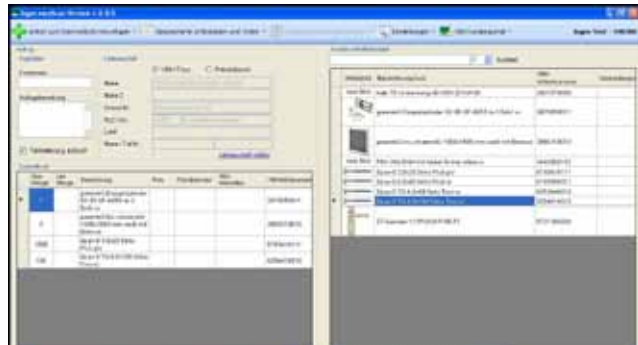
### Visualizzazione e modifica dell'ordine in tempo reale

Per i clienti, il maggiore vantaggio rappresentato dal nuovo programma, è quello di poter controllare e modificare l'ordine prima di inviarlo. Una interfaccia grafica chiara e definita assicura la necessaria visione panoramica dell'ordine. Dopo l'arresto dello scanner nella stazione di trasferimento i dati acquisiti vengono visualizzati direttamente sul PC degli utenti - incluse le informazioni sul prodotto e le immagini. I clienti possono quindi modificare o integrare l'ordine come essi desi-

derano. Premendo un pulsante si possono controllare la disponibilità e il prezzo, inviare e/o stampare le informazioni sulla consegna dell'ordine e creare modelli personalizzati o elenchi di codici a barre. Dopo aver completato l'ordinazione i dati sono immediatamente disponibili online su vbh24.de. Come avvenuto finora, prima di effettuare la spedizione uno dei dipendenti di VBH verificherà per sicurezza la plausibilità dell'ordine ancora una volta, in modo da escludere errori evidenti.

in azione: Franz Kick (Key Account Manager di VBH, in giacca scura) con Andreas Bruckmüller della ditta Jura, Neumarkt





## I vantaggi nella preparazione dell'ordine

“logos EasyScan semplifica anche il lavoro di preparazione degli ordini svolto dal personale”, - sottolinea Simon Seibert. “Da ora, nel caso venisse ordinato un articolo non costantemente disponibile in magazzino, si sarà in grado di ordinarlo tramite lo scanner, in quanto il programma offre anche l'accesso a tutti i cataloghi VBH e gamme di prodotti di singolo cliente. logos EasyScan è per questo motivo il pezzo mancante del puzzle, il quale rende il nostro sistema di ordinazione uno strumento perfetto. “Anche l'upgrade dei sistemi di ordinazione esistenti è semplice, sicuro e veloce e richiede solo l'installazione di nuovo software. Questo è compatibile con tutti i sistemi già esistenti. Le etichette e liste di codici a barre si possono continuare a utilizzare senza alcuna modifica.

## logos – ordinare in modo più veloce, più semplice e senza errori

Il sistema di scansione 'logos' di VBH supporta i clienti nella gestione del magazzino e nella procedura di ordinazione. L'obiettivo è un ordine veloce, semplice e senza errori. Con lo scanner manuale vengono letti i dati relativi agli articoli richiesti direttamente sullo scaffale del magazzino e, successivamente, inviati a VBH tramite telefono o Internet. Dato che l'ordinazione viene direttamente inviata dallo scanner al sistema VBH, non è necessario digitare il numero del prodotto, evitando così errori di battitura. Nel giro di 15 minuti l'ordine viene confermato (a titolo di verifica) da VBH via email o fax e, poco dopo, la merce viene confezionata e spedita. Fino ad oggi, il sistema è utilizzato in più di 650 aziende di tutto il mondo. In occasione della fiera fensterbau/frontale del 2010, VBH ha inoltre presentato il WLAN Scanner DT-X7, oltre ad una soluzione mobile per smartphone e MDA, due opzioni di collegamento wireless da utilizzare in magazzino o per ordinare direttamente dal cantiere.





Markus Röser

## Nuova brochure Montaggio professionale delle finestre con greenteQ

**Dato il continuo incremento delle esigenze di risparmio energetico, il montaggio professionale delle finestre è considerato un fattore sempre più importante. Tuttavia, la domanda da porsi rimane la seguente: come e con quali prodotti è possibile eseguire il montaggio e a cosa bisogna fare attenzione? È proprio su questa serie di problematiche che si concentra la brochure "Montaggio finestre professionale con greenteQ".**

Composta da 32 pagine, la brochure è suddivisa nelle seguenti sezioni: Isolamento del telaio attorno alla finestra, Sistemi di fissaggio per la produzione di porte e finestre, Sistemi di fissaggio per il montaggio della finestra così come i prodotti aggiuntivi. Mediante l'illustrazione di situazioni reali di montaggio, questa nuova brochure di VBH mostra in modo semplice e chiaro la funzione e l'utilizzo di appropriati prodotti greenteQ. Ciò serve a fornire al cliente di VBH una brochure contenente istruzioni pratiche che gli serviranno per eseguire un montaggio corretto.

### La qualità della finestra si rivela con un montaggio corretto

La qualità duratura di una finestra è determinata dalla corretta installazione e con i prodotti giusti. A causa delle maggiori esigenze di risparmio energetico e di isolamento termico, è particolarmente importante la sigillatura del telaio. La nuova brochure di greenteQ illustra dettagliatamente le fasi del montaggio, tramite numerose rappresentazioni schematiche

delle diverse situazioni di montaggio in edifici vecchi e nuovi. Tutto questo è integrato da un estratto contenente le linee guida per la pianificazione e la esecuzione del montaggio di porte e finestre - Edizione 2011, RAL-Gütegemeinschaft Fenster und Haustüren e.V., così come in base alle linee guida ENEC del 2009.



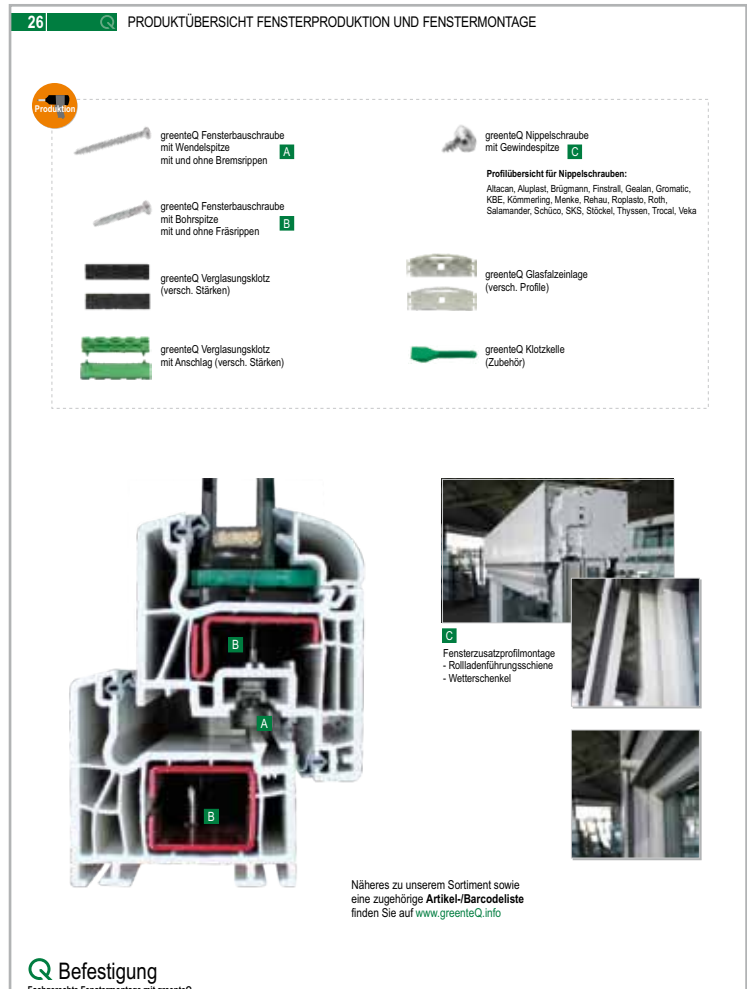
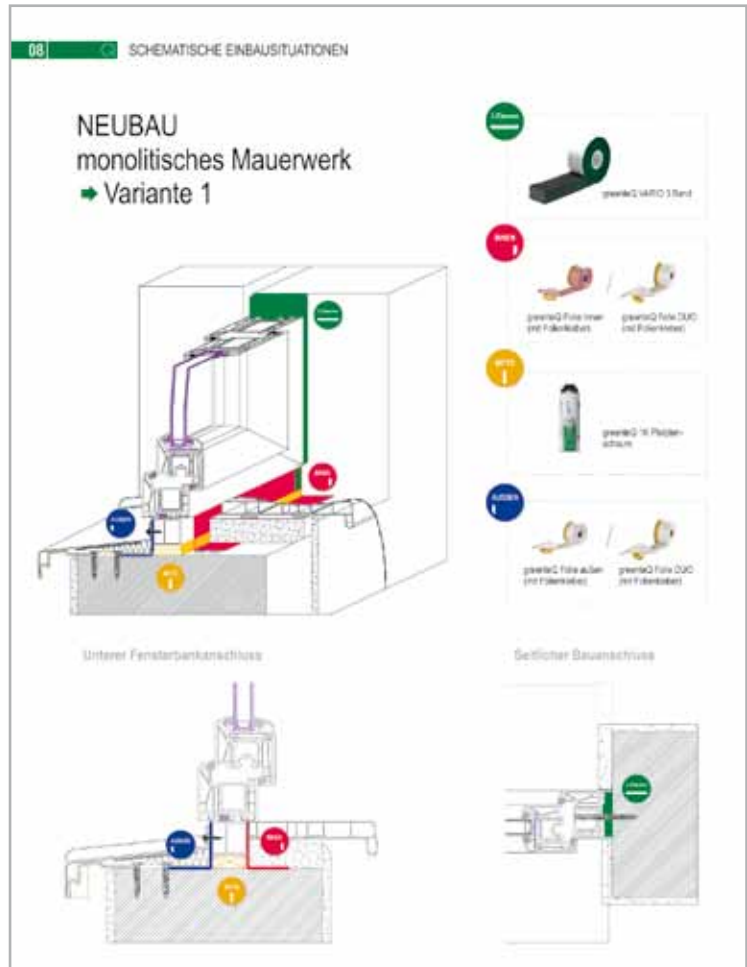
## Semplice rappresentazione e maggiore praticità

La parte più importante riguarda l'area da sigillare e che è suddivisa in tre livelli: livello di protezione dagli agenti atmosferici esterni, livello di funzione intermedio e livello climatico interno ed esterno. Solo la perfetta interazione di tutti e tre i livelli della sigillatura consente l'ottimale isolamento da correnti d'aria e pioggia. Numerose illustrazioni schematiche (comprese le varie opzioni di sigillatura) mostrano come eseguire un fissaggio ottimale delle parti inferiori e laterali del telaio su strutture parietali diverse e in edifici vecchi e nuovi. Inoltre, le rappresentazioni in 3-D sono dedicate al flusso termico, in quanto ci sono da considerare alcune caratteristiche riguardanti proprio le pareti su cui poggia il telaio e il vano finestra. Un sistema di controllo a colori semplifica inoltre la panoramica sui migliori prodotti greenteQ per applicazioni specifiche.

## Edizioni speciali per gli altri paesi

Con questa nuova brochure, VBH ha creato un concetto integrato a livello internazionale. "Attualmente abbiamo completato la brochure per il mercato tedesco. Ora abbiamo in programma la creazione di ulteriori formati per gli altri paesi; naturalmente, tenendo conto delle situazioni di montaggio individuali e relative ai specifici prodotti greenteQ disponibili in un determinato paese" - ha dichiarato Markus Roeser, Vice Presidente Category Management di VBH. Nel prossimo futuro saranno pubblicate le versioni per la Russia, Slovenia, Italia e Grecia.

Da adesso, la brochure "Montaggio professionale delle finestre con greenteQ" è disponibile presso VBH.



## Il montaggio professionale delle finestre in Slovenia

**L'interesse ad un montaggio professionale delle finestre con i prodotti greenteQ non è alto solo in Germania. Il potenziale di un montaggio corretto e in linea con gli standard energetici richiesti, è rilevabile anche negli altri paesi. Fornendo corsi di formazione e presentazioni tecniche, VBH offre la sua assistenza alle imprese locali nella scelta dei prodotti più adatti a tutte le situazioni di montaggio.**

Secondo Julia Heilig, "La qualità e la durata delle finestre gioca un ruolo sempre più importante non solo in Germania. Anche nei paesi vicini è rilevabile il potenziale derivante da una corretta installazione delle finestre". Come membro del team di VBH Category Management, Julia Heilig partecipa ai corsi di aggiornamento, dove spesso espone le esigenze attuali suggerendo i prodotti più adatti. Meta del suo ultimo viaggio è stata la Slovenia. "Illustriamo in modo molto pratico tutte le tipiche situazioni di montaggio che i nostri clienti sono chiamati ad affrontare tutti i giorni, in edifici vecchi e nuovi e nell'ambito di opere di recupero o di ristrutturazione. Pertanto, il livello di utilità dell'iniziativa è molto elevato. Sulla base di esempi concreti, siamo in grado di mostrare il corretto trattamento delle pellicole e dei nastri isolanti greenteQ, oppure dei nastri isolanti greenteQ Vario 3" – ha commentato Julia Heilig. A causa delle caratteristiche di coibentazione termica richieste oggi, quelle che vanno tenute particolarmente in considerazione nelle opere di muratura sono principalmen-



te le zone inferiori e laterali a contatto con l'intelaiatura dell'infisso. Inoltre, durante i seminari (della durata di un giorno) vengono illustrate e spiegate anche le norme di base della normativa per il risparmio energetico (EnEV) e le norme DIN. L'elevato numero di partecipanti (70) dimostra come questo

tema occupi un posto di notevole rilievo anche in Slovenia. "La vivacità del dibattito e la natura delle domande poste durante gli eventi confermano costantemente il grande bisogno di informazione e noi siamo lieti di offrire il nostro sostegno e il nostro know-how" – ha aggiunto Julia Heilig. In tal modo, a seconda del paese i contenuti vengono adattati alle varie situazioni e prodotti.

Per ulteriori informazioni consultare il sito [www.greenteQ.info](http://www.greenteQ.info) e la nuova brochure di VBH "Il montaggio professionale delle finestre con greenteQ", presto disponibile anche nelle edizioni per la Slovenia, Italia, Grecia e Russia.

## VBH Estonia inizia una nuova stagione con l'euro e la sua clientela

Sono stati due i fattori che hanno caratterizzato il mercato degli infissi in Estonia durante i mesi scorsi: il primo, in cui abbiamo assistito all'ingresso dell'Estonia nell'area euro, il 1° gennaio del 2011. Dall'inizio dell'anno, la moneta unica ha così sostituito la Corona estone. Il secondo fattore riguarda invece il tempo: lo scorso inverno è stato particolarmente freddo e nevoso, condizioni queste che hanno fortemente limitato le attività nell'ambito della costruzione delle finestre. "La transizione all'euro ha provocato verso la fine del 2010 un aumento della domanda, in quanto molti investimenti nel settore delle costruzioni erano ancora in fase di realizzazione prima del passaggio all'euro" - spiega Indrek Sauga, Responsabile Regionale di VBH. "Per questo motivo, e anche a causa dell'inverno rigido, attualmente la domanda è un po' fiacca. Tuttavia, in seguito all'entrata nella zona euro, ci aspettiamo nuovamente un forte incremento".



Indrek Sauga, Responsabile per l'area dei paesi baltici

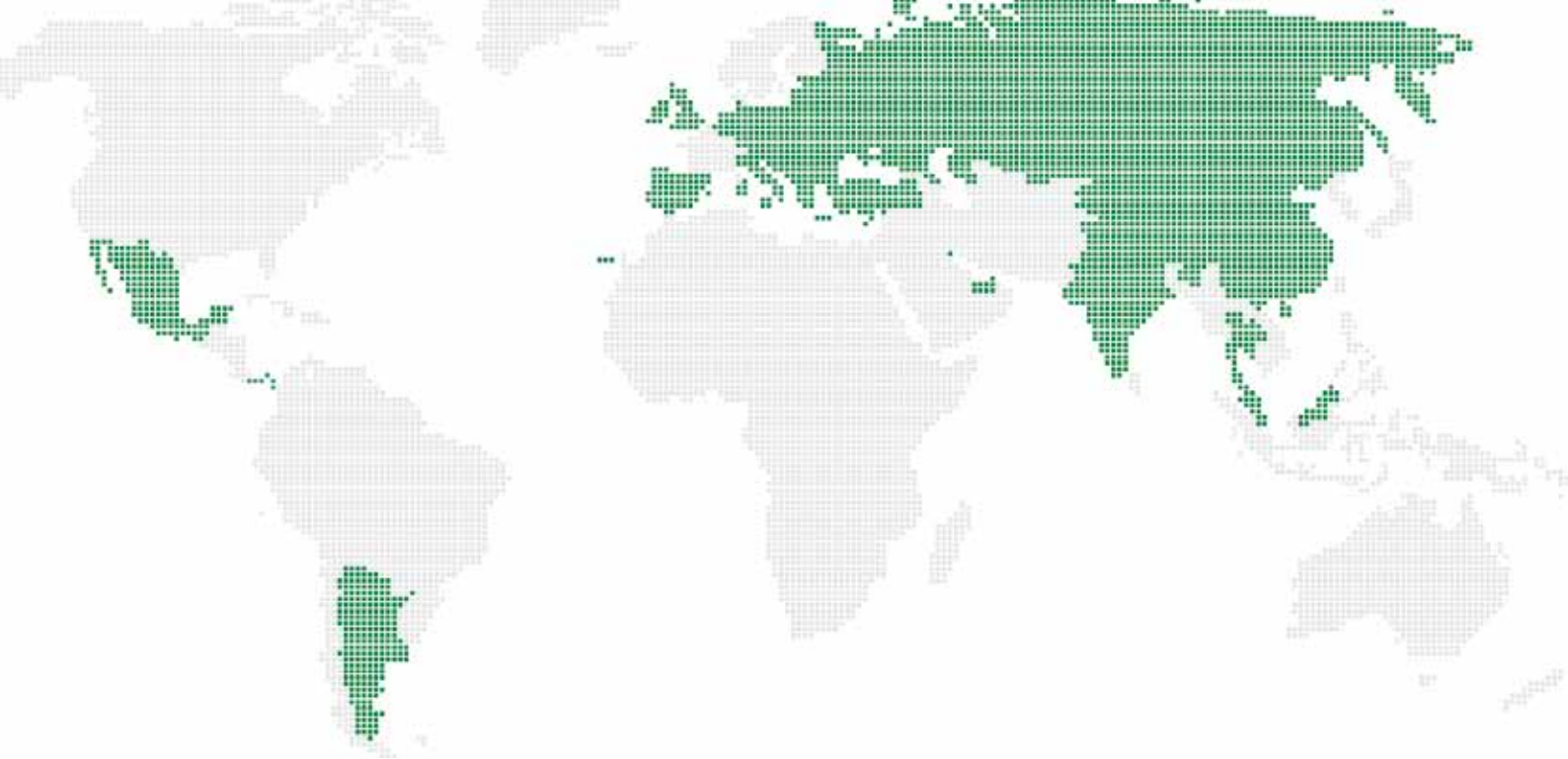
### Giornata delle porte aperte con i clienti e partner

Con la tradizionale "Giornata delle porte aperte", un'iniziativa che si svolge ogni anno in concomitanza con la fiera dell'edilizia EstBuild, VBH Estonia ha iniziato agli inizi di aprile una nuova stagione, assieme a circa 80 clienti, fornitori e partner commerciali. I punti chiave sui quali si è concentrato questo evento sono stati il corretto montaggio delle finestre (alla luce degli standard energetici attuali), i nuovi prodotti introdotti nella gamma offerta da VBH e i Service-Tools che VBH mette a disposizione ai propri clienti e partner per lo svolgimento della loro attività di tutti i giorni. Inoltre, in segno di gratitudine per la loro preziosa collaborazione, sono stati premiati numerosi clienti.

Viking Window si è classificata al 1° posto fra gli utenti di E-Shop. Durante lo scorso anno, l'azienda estone operante nella costruzione delle finestre ha inoltrato a VBH 1.029 ordini, il 91% dei quali tramite vbh24. VBH è rappresentata con successo sul mercato estone dal 2000. Nel 2004, a Tallinn, la filiale è stata trasferita in un nuovo edificio con un magazzino di 1.600 metri quadrati.

A Tallinn, la capitale dell'Estonia, adesso si paga con l'euro





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

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

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

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

VBH in Bosnia-Erzegovina  
[www.vbh.ba](http://www.vbh.ba)

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

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

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

VBH a Cipro  
[www.vbh.com.cy](http://www.vbh.com.cy)

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

VBH negli Emirati Arabi Uniti  
[www.vbhme.com](http://www.vbhme.com)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

VBH nei Paesi Bassi  
[www.vbh-nl.com](http://www.vbh-nl.com)

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

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

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

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

VBH in Serbia  
[www.vbh.co.yu](http://www.vbh.co.yu)

VBH a Singapore  
[www.vbh.com.sg](http://www.vbh.com.sg)

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

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

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

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

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

VBH in Ucraina  
[www.ofir.ua](http://www.ofir.ua)

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

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



Semplicemente tutto.

Tutto semplice.