



# VBH Magazin 2/2011

La marque des experts en matière de ferrures de portes et fenêtres

- Développement stratégique de l'entreprise chez VBH
- Actif.Vital : VBH se met en forme
- Un million de cylindres double entrée greenteQ



Simplement tout.

Tout simplement.



Chères lectrices, chers lecteurs,

L'euphorie se calme – même sur le marché allemand !

Qui n'a pas jusqu'à présent atteint le résultat de l'année dernière, ne l'atteindra plus d'ici la fin de l'année.

Les commandes arrivent toujours encore en grand nombre, le personnel est occupé à plein temps, mais la pression diminue. Les commandes n'arrivent plus toutes seules. Il faut recommencer à vendre !

Ce n'est pas forcément mal, car une fébrilité comme celle qu'a connue la branche au cours du 2<sup>ème</sup> semestre 2010 n'est pas très saine. L'efficacité en souffre, de nombreuses erreurs sont faites et en fin de compte, on finit fréquemment avec un résultat inférieur à celui escompté.

Le marché en Allemagne est toujours bon et les conditions marginales continuent de le soutenir. Mais il n'est pas automatiquement assez bon pour tout le monde et il a de nouveau besoin des meilleures stratégies pour s'affirmer.

En dehors de l'Allemagne et plus exactement du triangle Allemagne-Autriche-Suisse, il n'y a eu aucune raison d'être euphorique.

Dans toute l'Europe de l'Est, les marchés arrivent à maturité et, indépendamment des répercussions de crises, il faut nous habituer à des taux de croissance et de rendement « normaux » - certes encore importants, mais tout simplement normaux.

Aucune lueur d'espoir, par contre, dans les pays de l'Europe de l'Ouest et de l'Est, posant encore des problèmes. Mais com-

ment pourrait-il en être autrement ? Si l'on en juge d'après un rapport de l'union espagnole des architectes, aucune autorisation de construction n'a été délivrée au cours du premier semestre en Catalogne pour des bâtiments administratifs et la part des bâtiments dans le produit national brut est passée de 10 % - 13 % - pendant la période florissante - à 1 % - 2 % ! Il est possible de générer des affaires, mais pas de les payer. « Se serrer la ceinture » est donc devenu prioritaire.

Cependant, malgré des tempêtes géopolitiques et de nombreux orages locaux, le temps reste au beau fixe.

Cela signifie pour nous la poursuite conséquente de notre stratégie, conformément au slogan « Simplement tout. Tout simplement. »

Ceci implique :

- L'extension sélective de notre présence à l'échelon international, comme le relate par ex. l'article consacré dans le présent numéro à la fonction de notre nouvel entrepôt central à Panama et à nos activités en Amérique du Sud.
- L'analyse de notre position sur les marchés mondiaux, ce qui peut éventuellement aboutir à leur cessation, si tant est que le type d'affaires de VBH ne s'avère pas convenir.
- Le développement conséquent de notre marque propre greenteQ ; la livraison d'un million de cylindres double entrée en prouve le succès !
- L'extension de notre portefeuille de prestations de service.

C'est afin de pouvoir gérer tout ceci de façon aussi structurée que professionnelle et surtout pour assurer la distribution de greenteQ et de nos outils de prestations de service sur les marchés étrangers que le nouveau secteur « Corporate Development / M&A » a été créé.

Le directeur, Dr. Patrick Heinemann, nous présente son équipe et ses premières réflexions.

Nous avons fréquemment évoqué l'importance accordée à notre personnel et parlé des efforts que nous fournissons pour devenir des employeurs attrayants. Cette année, nous avons décidé de nous pencher sur le sujet « gestion de la santé ».

Il en va de la santé comme de la vie en couple : on se rend compte à quel point on y tient lorsqu'elle n'est plus là. Tant qu'elle est là, on la considère comme tout à fait naturelle et on ne lui accorde pas une importance outre mesures. Mais quand elle n'est plus là, on trouve subitement tout le temps du monde et on investit beaucoup d'argent pour la retrouver. C'est donc à titre préventif que nous proposons à notre personnel un vaste programme englobant le mouvement, la nutrition et la détente. Ceci, de façon pas tout à fait désintéressée, car du personnel en bonne santé se sent mieux dans sa peau et se trouve en mesure de fournir de meilleures performances !

Bien sincèrement

Rainer Hribar



# Sommaire



## LE TRUST

Signaux positifs au cours de l'assemblée générale de VBH

04 - 07

Corporate Development / M&A



## FOCUS

Actif.Vital  
VBH se met en forme

08 - 11



## TOUT SIMPLEMENT

Finition de surfaces avec VBH

12



## SIMPLEMENT TOUT

Un million de cylindres double entrée greenteQ !

13



## DANS LE MONDE

VBH ouvre un centre de logistique à Panama  
VBH au salon Batimat Expovivienda

14 - 15

Le magazine VBH paraît quatre fois par an.

Rédaction :  
Johannes Rave  
VBH Holding AG  
Siemensstraße 38  
70825 Korntal-Münchingen  
Courriel J.Rave@vbh.de  
Téléphone 0049 7150 15279



## Assemblée générale de VBH Holding AG

# Les actionnaires de VBH profitent de l'évolution positive des affaires

**Au cours de l'assemblée générale de la VBH Holding AG, les actionnaires ont voté en faveur d'un dividende de 0,06 euro par action ordinaire. Les dividendes à verser aux actionnaires s'élèvent ainsi à 2,8 millions d'euros environ, ce qui correspond à un quota d'environ 40 pour cent.**

L'assemblée générale, ayant eu lieu cette année à la Maison de l'Économie de Stuttgart, a suscité un grand intérêt parmi les investisseurs : plus de 90 pour cent des détenteurs de capital en droit de vote ont répondu à l'invitation de VBH, le 15 juin, et ont suivi les exposés du directoire de VBH qui explicitait les résultats de l'exercice écoulé. « Des concurrents

nouveaux modifient notre marché. Mais nous l'avons décelé à temps », explique Rainer Hribar, Président du Directoire de VBH Holding AG, dans son rapport résumant l'exercice 2010. La conclusion qu'il en tire est que « grâce à son positionnement international, à un vaste assortiment de produits, à sa marque propre greenteQ et à ses prestations de services innovantes, la VBH Holding AG est arrivée à se créer une place sans pareille ».

La VBH Holding AG, cotée en Prime Standard, a achevé l'exercice 2010 avec une augmentation sensible du chiffre d'affaires ainsi que du résultat opérationnel. Le chiffre d'affaires du trust a augmenté d'environ 6 pour

cent à 800,00 millions d'euros (par rapport aux 755,1 millions d'euros de l'exercice précédent). Rainer Hribar souligna que la direction du trust avait l'intention de tenir ce cap à l'avenir. Le résultat d'exploitation avant impôts (EBT ajusté) est passé à 13,2 millions d'euro - soit plus de 33 pour cent - malgré les pertes des sociétés en Belgique, Italie et Chine, actuellement en cours de restructuration. D'après Rainer Hribar, il s'agit dans ces cas de ramener ces sociétés sur une voie d'essor.

Le 15 juin 2011 à la Maison de l'Économie de Stuttgart : Rainer Hribar s'adresse aux actionnaires





Frieder Bangerter et Rainer Hribar au cours de l'assemblée générale 2011

## Perspectives pour l'année 2011 en cours

D'une manière générale, le directoire voit les perspectives de façon positive pour l'exercice 2011 en cours. L'augmentation du chiffre d'affaires dans le groupe devrait continuer de se situer aux alentours de cinq pour cent et tout va être mis en œuvre pour pousser le résultat opérationnel (EBIT) bien au-delà du rapport. Frieder Bangerter, le nouveau membre de la direction responsable des finances de VBH Holding AG, s'est présenté pour la première fois aux investisseurs, faisant également preuve d'optimisme pour l'avenir. Il s'attend pour 2011 à une poursuite de la courbe ascendante en Allemagne, à une forte croissance en Europe de l'Est et sur les marchés divers, ainsi qu'à une légère baisse dans le secteur Europe de l'Ouest et du Sud.

Les programmes d'investissement nationaux lancés dans de nombreux pays du monde devraient avoir une répercussion favorable sur le chiffre d'affaires. La discussion relative à l'énergie, toujours à la une en Allemagne, contribue entre autres à activer fortement le marché des fenêtres. La courbe actuelle de l'exercice 2011 confirme les pronostics, selon lesquels on devrait s'attendre à une augmentation du chiffre d'affaires inférieure à dix pour cent en 2011. Pendant les 5 premiers mois de l'année, le chiffre d'affaires du trust a augmenté à 294 millions d'euros, soit 8,7 pour cent.

## Éloges et approbation pour le directoire

Le travail du directoire et du conseil de surveillance a fait la quasi-unanimité des détenteurs de parts. Les actionnaires présents ont voté en faveur de l'utilisation des bénéfices comme proposée, et ont donné avec une grande majorité leur quitus au directoire et au conseil de surveillance. Des éloges ont en outre été exprimés par l'union protectrice fédérale des détenteurs de titres (Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz - DSW) et l'association protégeant les investisseurs (Schulzgemeinschaft der Kapitalanleger - SdK), dont les questions au cours de l'assemblée générale ont essentiellement porté sur le montant de la distribution des dividendes, la situation en Grèce et les mesures d'assainissement en Belgique.



Le podium très attentif pendant l'assemblée générale (en haut) et avec un Prof. Rainer Kirhdörfer jovial à la fin de la réunion (en bas).



Dr. Patrick Heinemann

## Le développement stratégique de l'entreprise renforce les marchés internationaux de VBH

**Le service « Corporate Development / M&A » aide dès à présent les sociétés nationales VBH à constituer et élargir les marchés internationaux. L'équipe de quatre personnes dispose d'une expérience de longues années touchant à tous les services et met ce savoir-faire VBH à la disposition des sociétés à l'étranger.**

Le nouveau service s'occupe essentiellement de la poursuite du développement stratégique et opératif de certaines régions et sociétés nationales. Il soutient pour cela les trois objectifs stratégiques du trust, à savoir le positionnement au niveau international, l'élargissement de la marque propre greenteQ, ainsi que l'extension et l'internationalisation des outils de presta-

tion de services VBH. L'équipe, placée sous l'égide du Dr. Patrick Heinemann, regroupe Andrea Akuzun, Vera Noy et Margaretha Würfel. Elle analyse les sujets d'ordre global, en discute sur place avec les sociétés locales et établit les plans de mesures devant être ensuite appliquées dans la pratique.

Patrick Heinemann assiste VBH depuis plusieurs années déjà en sa qualité de responsable de projet de Roland Berger Strategy Consultants et a participé à des sujets d'ordre stratégique, tels par ex. que le lancement de la marque propre greenteQ et l'internationalisation. Ce qui l'a incité à venir chez VBH, est avant tout le changement de perspective, comme il l'avoue au cours de l'interview.



Les marchés de VBH sont dispersés dans le monde entier et constituent par conséquent un sujet potentiel pour le développement stratégique de l'entreprise

## « Agir sur les marchés internationaux avec l'esprit d'une moyenne entreprise »

*M. Dr. Heinemann, qu'est-ce qui vous a poussé à choisir le côté opératif des affaires ?*

En ma qualité de conseiller d'entreprise, j'ai acquis de vastes connaissances en matière de restructuration et de « Corporate Finance » en traitant une multitude de concepts et de sujets passionnants. Malgré tout, dans la majorité des cas, nous n'avons été que rarement mandatés pour leur mise en pratique. Il me restait donc à savoir si les concepts théoriquement corrects du point de vue analytique et conceptionnel fonctionnaient bel et bien dans la pratique. C'est la réponse à cette question qui m'a particulièrement motivé.

*Comment avez-vous vécu vos premières heures chez VBH ?*

De manière à la fois chaleureuse et professionnelle. Le bon équilibre entre l'esprit de moyenne d'entreprise, avec des collaborateurs à la fois sympa-

thiques et très professionnels, et le positionnement international m'ont déjà fasciné avant chez VBH. Maintenant que je fais partie de l'entreprise, je peux confirmer cette impression.

*En quoi consiste la tâche de votre nouveau service ?*

Le nouveau service central regroupe les deux secteurs du développement stratégique de l'entreprise et des Mergers & Acquisitions. De façon concrète, nous soutenons des régions et pays VBH à l'aide d'analyses de marchés et de concurrence et proposons des solutions visant à un (re-)positionnement stratégique, par exemple pour ce qui touche à greenteQ et à l'internationalisation des outils de prestations de service VBH pour nos clients.

Le deuxième pilier de notre service - Mergers & Acquisitions - désigne les affaires touchant aux reprises et aux fusions. Nous poussons cette tâche cependant un peu plus loin en contrôlant

de façon centralisée toutes les activités de VBH pour des acquisitions ou des joint ventures ou en les initiant sur la base de propres propositions.

*Les sujets semblent passionnants, mais pouvez-vous suivre simultanément toutes les sociétés nationales ?*

Notre équipe se compose actuellement de trois collaboratrices extrêmement motivées disposant d'une expérience professionnelle et de vastes connaissances acquises au cours de nombreuses années dans les secteurs les plus divers. Ceci nous permet de répondre aux sujets actuels du point de vue fonctionnel. Mais il va de soi que nous nous concentrons avec le directoire pour nous concentrer sur des marchés et sociétés sélectionnés.

*Nous vous souhaitons, ainsi qu'à votre équipe, tout le succès possible chez VBH !*

Dr. Heinemann et son équipe : Andrea Akuzun (à gauche), Margaretha Würfel (au milieu) et Vera Noya (droite)





Karsten Kreibich

## VBH se met en forme pour les défis à venir

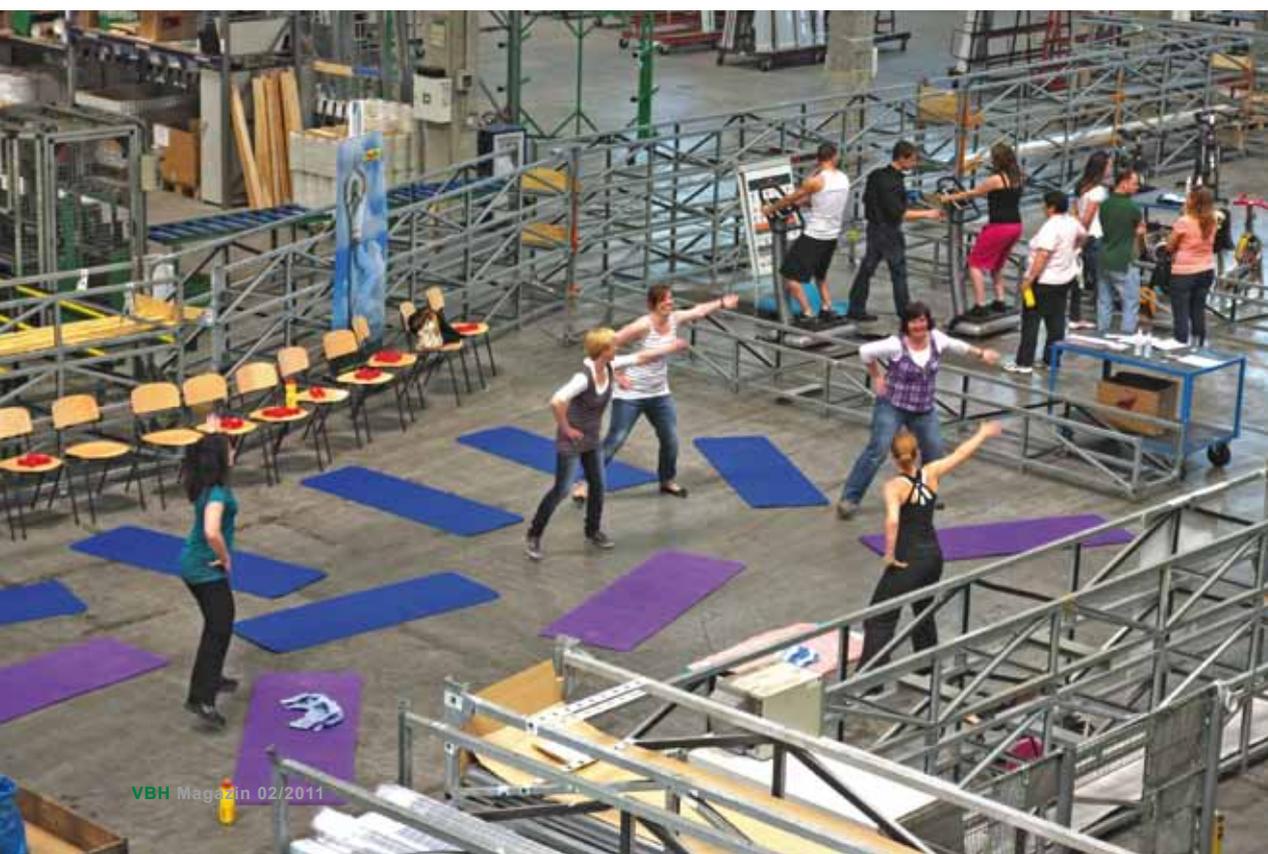
**C'est en s'adonnant à des activités sportives et en se nourrissant de façon saine que VBH fait face aux défis du quotidien. Le programme d'entreprise actif.vital a récemment démarré, non seulement au profit du personnel, mais aussi à celui des clients.**

Dans le monde du commerce de ferures, tout file à une vitesse grand V. Peu importe qu'il s'agisse du service Achats, de la logistique internationale, du stockage ou de l'expédition, le personnel de VBH met tout en œuvre pour approvisionner au mieux les clients. Ces derniers peuvent être sûrs

que leurs commandes seront traitées avec la fiabilité qui s'impose et livrées ponctuellement. Tout comme dans toute entreprise, le travail quotidien s'effectue sous pression et avec un manque de temps presque chronique. Pour que ceci n'aboutisse pas à long terme à une chute de performances ou même à des maladies, VBH encourage son personnel à participer à des programmes de santé, afin d'être en forme pour relever les défis de la routine quotidienne. C'est ainsi que le programme actif.vital a été lancé cette année. Des offres gratuites et des activités initiales poussent le personnel à faire davantage attention à

son état de santé, explique Karsten Kreibich, Directeur Human Resources de VBH : « nos ressources les plus précieuses sont nos collaborateurs, et donc les personnes qui assurent le travail quotidien avec leur intervention et leur savoir-faire, tout en restant calmes et en agissant de façon fiable. Le programme de santé de l'entreprise a pour but d'encourager à rester en forme ou d'améliorer durablement son état de santé ».

Fête de l'entreprise d'Illsfeld avec un tout nouvel aperçu de l'entrepôt central





## Le personnel démarre

Il importe à Karsten Kreibich que, malgré la pression professionnelle à laquelle ils se trouvent exposés, ses collègues ne perdent pas de vue un élément essentiel, à savoir leur santé. Avec un groupe de dix personnes, réunissant des représentants de tous les services, il a mis au point un programme regroupant les trois secteurs importants que sont la nutrition, le sport et la relaxation. Des exposés d'experts ont déjà informé le personnel quant aux aspects essentiels de la santé, dont font entre autres partie la base d'une alimentation saine, des astuces pour prévenir les maladies cardio-vasculaires, mais aussi des suggestions permettant de maîtriser le stress ou d'équilibrer son bilan corporel en eau.

Pour soutenir ces activités communes, cinq fêtes d'entreprise sont organisées à cinq endroits différents de l'Allemagne, pour permettre au personnel de VBH et à leur famille d'y participer. Outre des informations détaillées, des entraîneurs locaux composent des activités

sportives attrayantes, présentent de nouvelles méthodes de relaxation et répondent aux questions qui leur sont posées. Parmi les offres les plus populaires, on compte le nordic walking, le qigong, le yoga et le spinning. « Au cours des fêtes organisées, nous voulons présenter un large éventail d'activités, pour que chacun puisse trouver ce qui lui convient » souligne Karsten Kreibich, « car ce n'est pas le genre de sport que l'on exerce qui s'avère important, mais le fait que l'on s'active de façon régulière ». D'autres propositions ont pour but de prouver qu'encourager le bien-être peut constituer aussi une source de plaisirs. La nutrition saine ne signifie pas qu'il ne faille se nourrir que de salades, comme le démontre le Show-Cooking au cours des fêtes de VBH.



Fêtes d'entreprise avec les clients, le personnel de VBH, le directeur (photo ci-dessus), les membres du conseil de surveillance et responsables régionaux tels que Rainer Hribar, Klaus Meichner et Christian Leibig



Jusqu'à présent, le programme actif vital est bien accepté du personnel et, pour que l'enthousiasme ne s'étouffe pas dans l'œuf, VBH encourage à long terme les activités sportives de son personnel dans des centres de remise en forme. En outre, une journée d'action est organisée par mois au sujet de la nutrition, du mouvement ou de la relaxation, au cours de laquelle le personnel est invité à déguster des fruits et légumes de saison en plus des informations fournies.

## Facteur d'attrait pour l'employeur

Malgré tous les efforts mis en œuvre, ce ne sont pas seulement les employés, mais aussi l'entreprise et en fin de compte les clients qui profitent de l'implémentation de la gestion de la santé chez VBH. Car, avec le lancement du programme, VBH se met également en forme pour relever les défis de l'avenir,

dont font partie le changement permanent de la société et les modifications qui découlent des conditions de travail et de vie d'une population devenant de plus en plus âgée. VBH souhaite pallier le plus tôt possible au manque de personnel qualifié. « D'une part, le personnel en bonne santé est plus motivé et plus performant, d'autre part, nous nous efforçons, en tant qu'employeur, d'augmenter notre attrait et de fidéliser le personnel hautement qualifié. Ceci a des répercussions positives sur la qualité du travail et, en fin de compte, sur la satisfaction des clients », souligne Karsten Kreibich.



Sport, nutrition, relaxation : de nombreux sujets sont présentés au cours d'exposés et d'exercices au cours des fêtes d'entreprise de VBH.





Debora Ziegler

## Activité et vitalité en commun

**Debora Ziegler fait ses études de gestion de santé à l'école supérieure d'Aalen, mais depuis le mois d'avril, elle s'engage chez VBH et met en pratique les nouveaux impératifs de santé dictés par l'entreprise. Les expériences qu'elle en retire sont intégrées dans le diplôme de Bachelor qu'elle prépare.**

*Madame Ziegler, vous avez assisté dès le début au démarrage du programme « Actif.Vital ». Comment le personnel de VBH a-t-il jusqu'à présent réagi à cette offre ?*

La réaction est vraiment impressionnante. Nous avons entretemps de nombreuses demandes de personnes souhaitant savoir ce qui va être fait après et comment les choses vont se dérouler. Le programme suscite un vif intérêt et certains profitent de l'occasion pour s'activer pour la première fois ou pour reprendre des activités sportives régulières. La participation en commun facilite fréquemment les choses et encourage en outre le sentiment de solidarité chez VBH.

*Quelles actions avez-vous jusqu'à présent encadrées ?*

Les plus grandes manifestations ont été, bien entendu, les fêtes d'entreprise dans cinq sites différents, par exemple

à Ilsfeld, Regensburg et Nempitz. Vu que les 22 succursales sont réparties dans toute l'Allemagne, tout le personnel a eu la possibilité d'y participer. Plusieurs centaines de personnes ont même profité de l'occasion pour s'informer avec leurs familles et tester de nouvelles activités. Elles ont été pour cela toujours encadrées par des entraîneurs professionnels locaux. Des exposés ont été faits en outre au sujet de thèmes relatifs à la santé et les personnes intéressées ont pu énormément apprendre au sujet des produits alimentaires et de la nutrition saine au cours du Show-Cooking.

*Après les fêtes d'entreprise, quelles vont être vos prochaines activités ?*

Une équipe de collaborateurs de VBH prévoit des actions régulières pour encourager la motivation et fournir des suggestions relatives à la nutrition, à la relaxation ou au mouvement. Chacun a en outre la possibilité de recevoir gratuitement des conseils individuels en matière de nutrition ou de santé. Ces entretiens, leur contenu, ainsi que les recommandations faites restent sous le sceau du secret. Et un programme de cours, en corrélation avec un centre de remise en forme, va être proposé au personnel de VBH pour permettre à chacun de choisir ce qui lui convient.

*Quelles sont les actions déjà prévues ?*

Je ne vais bien entendu pas vous le dévoiler ! Mais je peux vous dire qu'elles portent toujours sur l'un des trois sujets, à savoir sport, nutrition et relaxation. Lors de la première action, nous avons choisi le sujet FRAISES. Peut-être le sujet portera-t-il la prochaine fois sur la relaxation, les besoins en eau du corps humain ou la façon de maîtriser le stress.

*Merci ! Vous nous avez mis l'eau à la bouche ! Nous vous souhaitons tout le succès possible pour votre diplôme de Bachelor !*



## Finition de surfaces avec VBH

**La finition des surfaces de portes et fenêtres par anodisation ou revêtement par poudre n'offre pas seulement des avantages au niveau de la résistance des produits. Il s'agit également de processus à la fois économiques et écologiques. VBH apporte à ses clients une vaste assistance en ce qui concerne la planification et le traitement de commandes portant sur les revêtements.**

Depuis le début du présent millénaire, les clients de VBH peuvent recourir à un service particulier de VBH : le « Service de prestations Revêtement », se trouvant à Ilsfeld, passe des commandes de revêtement à la demande de clients, coordonne le regroupement de toutes les pièces nécessaires et assure la surveillance intégrale des délais et de la qualité, de la commande jusqu'à la livraison. « Nous sommes un service de prestations performant, s'occupant en majeure partie du revêtement de surfaces, notre tâche essentielle consistant à anodiser et réaliser des décors en bois et à mettre au point des teintes spéciales » explique la responsable Barbara Fritsch. « Nous constituons le point nodal entre le service commercial, l'entrepôt, les fournisseurs et les spécialistes en matière de revêtement et coordonnons toutes les étapes nécessaires, jusqu'au produit fini ».

Le regroupement de différents articles tels par exemple que les profilés de divers fournisseurs, les rebords extérieurs de fenêtres, les bordures, les chants et tôles peuvent réclamer énormément de temps – surtout lorsqu'il s'agit d'articles ne se trouvant pas en stock. « Nos clients profitent de notre savoir-faire en tant que commerçants et de l'optimisation des procédures » confirme Barbara Fritsch. En ce qui concerne la finition, VBH travaille avec divers spécialistes en matière d'anodisation et de revêtement par poudre. Dans le secteur de l'anodisation, toutes les entreprises disposent de la licence pour le label de qualité EURAS-/EWAA, travaillent conformément aux directives QUALANOD reconnues à l'échelon international et sont certifiées selon ISO 9001. « Le respect de ces normes

nous permet de garantir les meilleurs résultats en matière d'anodisation. La surface s'en trouve d'autant plus résistante » souligne Barbara Fritsch.

### Revêtement par poudre décliné en 3.500 coloris

En matière de revêtement par poudre, VBH veille également au respect des directives internationales de qualité. Une gestion de qualité bien ancrée assure une documentation intégrale. Les éléments sont prétraités et revêtus par des installations horizontales et verticales modernes, commandées par ordinateur. « Au cours des dernières années, le revêtement par poudre a pris de plus en plus d'importance, car

il s'agit d'une méthode à la fois très rentable et écologique » commente Barbara Fritsch. « La demande a pris une ampleur considérable dans notre service ». Le revêtement par poudre offre une excellente protection contre la corrosion et les influences chimiques et le fait qu'il soit exempt de solvants fait que des vapeurs nocives ne risquent pas de porter préjudice à la santé. Avec un éventail de 3.500 coloris selon RAL, RAL-Design et NCS, tous les désirs peuvent être exhaussés. Malgré la demande sans cesse croissante, Barbara Fritsch accorde une grande importance à une collaboration loyale et collégiale avec les clients et fournisseurs : « L'objectif de notre service étant de simplifier la vie de nos clients, la flexibilité et la qualité restent pour nous prioritaires ».



« Prestation de service revêtement » - de gauche à droite : Eckhard Futterlieb, Sabrina Gräfe, Barbara Fritsch, Laura Willwerth et Andre Baumgärtner

# Un million de cylindres double entrée greenteQ

L'histoire de la réussite du cylindre profilé double entrée SX constitue un exemple de la réussite du lancement de greenteQ, la marque propre de VBH, sur le marché : plus d'un million d'exemplaires ont été déjà vendus aux fabricants de portes et fenêtres, ce qui prouve à quel point la marque est acceptée par les clients. La confiance en la stricte gestion de qualité de VBH pour le choix des produits croît ainsi dans le monde entier.



## Cylindre double entrée avec fonction antipanique et résistance antieffraction

Les cylindres profilés double entrée SX greenteQ en laiton, mat, nickelé, sont dotés d'un profilé normal à 6 broches avec fonction antipanique, certifié selon EN 1303:2005/AC:2008 et FZG 2010\_01, ce qui signifie qu'ils peuvent être ouverts et fermés indépendamment des deux côtés. En outre, le système anticrochetage et antiperçage leur confère un surplus de sécurité à l'extérieur, des broches à tête en forme de champignon assurant la résistance antieffraction.

Les cylindres sont disponibles en 30 longueurs variables des deux côtés, entre 30/30 mm et 50/60 mm. Chaque des cylindres est fourni avec trois clés, les clients pouvant opter entre les versions « à fermeture différente » et « à fermeture identique ». « À fermetures différentes » signifie que chaque cylindre est livré avec une autre fermeture, de sorte que les trois clés différentes livrées ne peuvent être introduites dans aucun autre cylindre.

Dans le cas de la version à fermeture identique, tous les cylindres double-entrée peuvent être ouverts et fermés avec une seule clé. En cas de nécessité, des clés supplémentaires ou des clés brutes peuvent être livrées.



Jose Manuel Madrazo

## VBH ouvre un centre de logistique à Panama

Sur la côte des Caraïbes, à l'endroit le plus étroit du continent américain, se trouve le nouveau centre de logistique de VBH, tout près de l'embouchure du Canal de Panama. Et pour être encore plus précis, à Colón, ville portant le nom espagnol de Christophe Colomb. En lisant les premières lignes, on aurait presque tendance à retrouver la publicité d'un dépliant touristique, mais il s'agit bel et bien de la deuxième grande zone au monde en franchise douanière. C'est bien entendu la raison stratégique s'étant avérée décisive pour le choix de l'emplacement du nouveau centre de logistique à Panama. « Nous avons recherché un site centralisé approprié, nous permettant de desservir rapidement, efficacement et à peu de frais nos clients en Amérique du Sud ne disposant pas de succursale directe », explique José Manuel Madrazo, Vice-président Spain and America. « La

zone hors taxes à Colón est tout à fait prédestinée à cela ». Une livraison à partir de pays européens n'entre pas en ligne de considération, vu que le transport peut réclamer jusqu'à 4 semaines. VBH dispose certes de succursales fondées en 2006 et 2009 au Mexique et en Argentine, mais les frais de dédouanement dans les pays latino- et sud-américains feraient inutilement flamber les frais des produits, en cas d'acheminement consécutif à l'intérieur de l'Amérique.

### Avantages stratégiques pour les clients

VBH a par conséquent opté en faveur de la zone de libre-échange de Colón, stratégiquement bien située qui, outre sa situation géographique privilégiée, dispose en plus d'une bonne infrastructure

et de lignes maritimes et aériennes bien développées. Panama touche à l'Ouest à Costa Rica et à l'Est à la Colombie. « Les avantages pour nos clients sont de courts délais de livraison, de faibles frais de transport et le fait que les taxes ne sont payées qu'une seule fois » explique José Madrazo. Vu que l'entrepôt de VBH se trouve dans une zone de libre-échange, c'est comme si les clients étaient directement desservis à partir de l'Europe. Le marché latino-américain n'est certes pas encore très grand, mais de forts taux de croissance sont prédits pour les années à venir. « C'est parce que nous voulons nous y préparer à temps, que nous nous engageons ici déjà sur place » conclut José Madrazo. « Nous semons donc en ce moment les fruits que nous souhaitons récolter dans quelques années ».

Qui pense à Panama, pense au Canal de Panama - l'une des voies économiques les plus significatives au monde





## Buenos Aires : Batimat Expovivienda

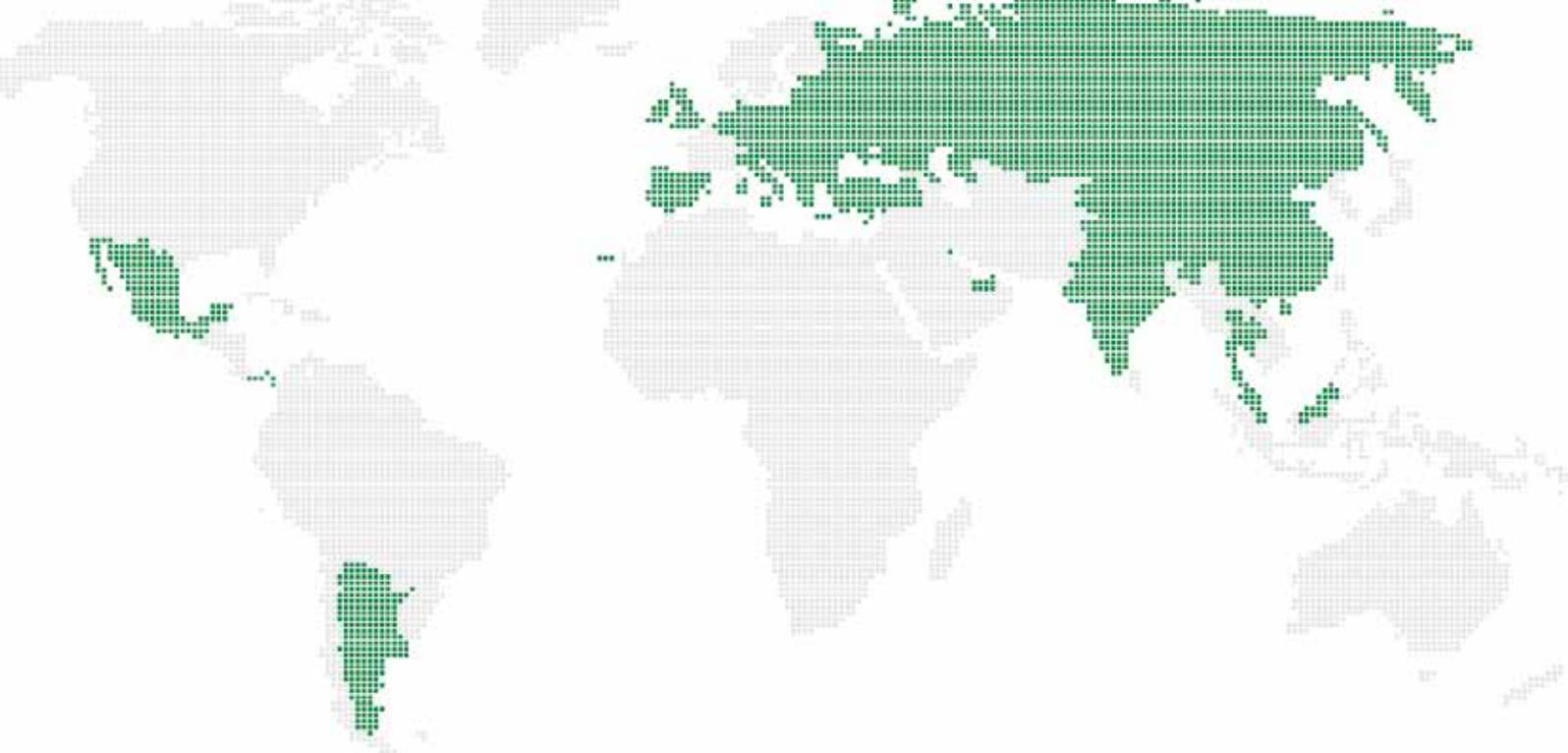
Le stand VBH à l'exposition Batimat de Buenos Aires a reflété cette année la courbe ascendante couronnée de succès, prise par les affaires de VBH en Argentine : c'est sur un stand ayant doublé de volume que la société d'Argentine s'est présentée pour la troisième fois à ce salon. De ce fait, le stand offrait suffisamment de place à la présentation de toute la palette de ferrures de portes et fenêtres ainsi qu'à des accessoires supplémentaires. La place a même suffi à consacrer une zone de présentation de la gamme de produits greenteQ sans cesse croissante, de sorte que les tout nouveaux produits de greenteQ ont pu être présentés et montrés au cours du salon. Les visiteurs ont fait preuve d'un vif intérêt. Le nouveau centre de logistique VBH à Panama, desservant l'intégralité du marché latino-américain, était en outre à la une des conversations. L'équipe de VBH en Argentine s'est déclarée très satisfaite du déroulement de l'exposition.



Photo de gauche : Elena Di Blasio et José Manuel Madrazo (Junior).

Photo du bas, de la gauche vers la droite : Elena Di Blasio (Marketing), José Manuel Madrazo (Directeur commercial Amérique Latine), Gaston Gaccetta (Gérant), Guglielmo Vlach (Contrôle régional des finances), Julio Prado (Directeur de l'entrepôt), Julian Castello (Service commercial intérieur)  
Rangée du bas : Nestor Oliva (employé d'entrepôt) et Paola Di Blasio (Finances et gestion)





VBH en Allemagne  
[www.vbh.de](http://www.vbh.de)  
[www.esco-online.de](http://www.esco-online.de)

VBH en Argentine  
[www.vbh-holding.com](http://www.vbh-holding.com)

VBH en Autriche  
[www.evg.at](http://www.evg.at)

VBH en Belgique  
[www.vbh.be](http://www.vbh.be)

VBH en Biélorussie  
[www.vbh.by](http://www.vbh.by)

VBH en Bosnie-Herzégovine  
[www.vbh.ba](http://www.vbh.ba)

VBH en Bulgarie  
[www.vbh.bg](http://www.vbh.bg)

VBH en Chine  
[www.vbh.com.cn](http://www.vbh.com.cn)

VBH à Chypre  
[www.vbh.com.cy](http://www.vbh.com.cy)

VBH en Croatie  
[www.vbh.hr](http://www.vbh.hr)

VBH aux Émirats arabes unis  
[www.vbhme.com](http://www.vbhme.com)

VBH en Espagne  
[www.vbh.com.es](http://www.vbh.com.es)

VBH en Estonie  
[www.vbh.ee](http://www.vbh.ee)

VBH en Grande-Bretagne  
[www.vbhgb.com](http://www.vbhgb.com)

VBH en Grèce  
[www.vbh.com.gr](http://www.vbh.com.gr)

VBH en Hongrie  
[www.vbh.hu](http://www.vbh.hu)

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

VBH en Irlande  
[www.vbh.ie](http://www.vbh.ie)

VBH en Italie  
[www.vbh.it](http://www.vbh.it)  
[www.cdagroup.com](http://www.cdagroup.com)

VBH au Kazakhstan  
[www.vbh.kz](http://www.vbh.kz)

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

VBH au Koweït  
[www.vbh.com.kw](http://www.vbh.com.kw)

VBH en Lettonie  
[www.vbh.lv](http://www.vbh.lv)

VBH en Lituanie  
[www.vbh.lt](http://www.vbh.lt)

VBH en Malaisie  
[www.vbh.com.my](http://www.vbh.com.my)

VBH au Mexique  
[www.vbh.com.mx](http://www.vbh.com.mx)

VBH au Monténégro  
[www.vbh.co.me](http://www.vbh.co.me)

VBH aux Pays-Bas  
[www.vbh-nl.com](http://www.vbh-nl.com)

VBH en Pologne  
[www.vbh.pl](http://www.vbh.pl)  
[www.esco.com.pl](http://www.esco.com.pl)

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

VBH en Roumanie  
[www.vbh.ro](http://www.vbh.ro)

VBH en Russie  
[www.vbh.ru](http://www.vbh.ru)

VBH en Serbie  
[www.vbh.rs](http://www.vbh.rs)

VBH à Singapour  
[www.vbh.com.sg](http://www.vbh.com.sg)

VBH en Slovaquie  
[www.vbhslovakia.sk](http://www.vbhslovakia.sk)

VBH en Slovénie  
[www.vbhtrgovina.si](http://www.vbhtrgovina.si)

VBH en Tchéquie  
[www.vbh.cz](http://www.vbh.cz)

VBH en Thaïlande  
[www.vbh.co.th](http://www.vbh.co.th)

VBH en Turquie  
[www.vbh.com.tr](http://www.vbh.com.tr)

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

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



Simplement tout.

Tout simplement.