



VBH Magazin 2/2011

Il marchio specializzato nel settore ferramenta per porte e finestre

- Corporate Development / M&A
- aktiv.vital. - VBH si mette in forma
- Un milione di cilindri a doppia entrata greenteQ



Semplicemente tutto.

Tutto semplice.



Care lettrici, cari lettori,

l'euforia sta per svanire, anche nel mercato tedesco!

Chi è tuttora soggetto alle esperienze dello scorso anno, lo sarà alla fine dell'anno in corso. Il volume degli ordini è ancora alto, il lavoro sta andando molto bene, ma la pressione è in fase di calo, cioè gli ordini non sono vengono più inoltrati nella stessa misura e, quindi, è necessario vendere di più!

Questo non è necessariamente segnale negativo, perché la frenesia, come è stato dimostrato dalle esperienze vissute dal settore durante la seconda metà del 2010, non è da considerarsi un elemento sano. Si perde efficienza, succedono molti errori e, in fin dei conti, rimane meno spesso molto meno ci si aspetti.

Il mercato tedesco è ancora buono, le condizioni attuali continuano a sostenerlo, ma non è automaticamente sufficiente per tutti, quindi bisogna creare ancora una volta migliori concetti per prevalere.

Al di fuori della Germania, o di fuori dei paesi DACH, non esiste oramai alcun motivo per essere euforici.

Tutta l'Europa orientale i mercati stanno per maturare e, indipendentemente dagli effetti della crisi ci dobbiamo abituare a ad attendere tassi di crescita e rendimenti "normali" - ancora buoni, ma piuttosto normale.

Nelle aree problematiche dei paesi dell'Europa occidentale e meridionale, tuttavia, non si distingue una inversione di tendenza, e come sarebbe possibile? Secondo un comunicato stampa della Associazione degli Architetti della Catalogna (Spagna) nei primi 6 mesi per un singolo edificio pubblico, non è stata concessa dal governo al-

cuna concessione edilizia e la percentuale degli investimenti immobiliari in proporzione al PIL nazionale è scesa dal 10-13% (i tempi del boom) all'1-2% attuale! È stato tuttavia possibile generare delle entrate in questi paesi, mentre, invece, è risultato molto difficile ottenere il saldo delle entrate. La priorità, quindi è chiaramente quella di "tenere stretti i soldi".

Tuttavia, nonostante alcune tempeste nell'ambito della geopolitica e certi tipi di temporale, le condizioni sono ancora piuttosto stabili. Per noi questo significa che dobbiamo continuare a lavorare costantemente sulla nostra strategia basata sul motto "Tutto semplice. Semplicemente tutto".

Questo processo include:

- L'espansione selettiva della nostra presenza a livello internazionale; per questo motivo viene riportata in questo numero, per esempio, la funzione della nostra nuova Centrale logistica a Panama e le nostre attività in Sud America.

D'altra parte, dobbiamo eseguire l'analisi approfondita della nostra posizione nei mercati globali, che alla fine può anche portare assumere un ruolo in essi, sempre che il modello non si adatti a VBH.

- L'espansione costante del nostro marchio greenteQ, che con la consegna del milionesimo cilindro a doppia entrata ha siglato più di un record!

- L'ampliamento e il consolidamento del portafoglio di servizi da noi offerti.

Per riuscire ad assicurare la fornitura tutto ciò in modo strutturale e professionale e, in particolare, per assicurare lo sviluppo e la crescita del nostro marchio greenteQ

e degli strumenti di servizio da noi offerti nell'ambito dei mercati esteri, abbiamo creato il nuovo comparto "Corporate Development/M&A".

Il direttore, Patrick Heinemann, presenterà il suo team ed esprimerà i suoi primi pareri a riguardo.

Ci è già capitato spesso di descrivere e illustrare nel corso di queste occasioni il significato che attribuiamo ai nostri dipendenti e quello che ci sforziamo di fare per essere un datore di lavoro sempre più attraente. Quindi, non con completo disinteresse che da quest'anno ci stiamo impegnando nell'ambito dell'Health Management.

Con la salute si instaura spesso una partnership: la si nota solo quando ci accorgiamo che manca, tanto è importante. Fintanto che c'è, si prende per scontata e non le diamo molta attenzione, ma quando se ne va, abbiamo improvvisamente tutto il tempo e il denaro necessario per poter farla tornare indietro. Per evitare tutto questo, offriamo ai nostri dipendenti un ricco programma che riguarda lo sport, l'alimentazione e i metodi di rilassamento. Non si tratta proprio di un'iniziativa così disinteressata, in quanto più il dipendente è sano, migliori saranno le sue prestazioni!

Cordiali saluti

Rainer Hribar



Indice



IL GRUPPO

Segnali positivi dall'assemblea generale della VBH

04 - 07

Corporate Development / M&A



SOTTO I RIFLETTORI

aktiv.vital. -
VBH si mette in forma

08 - 11



TUTTO SEMPLICE

Il Servizio di trattamento delle superfici offerto da VBH

12



SEMPLICEMENTE TUTTO

Un milione di cilindri a doppia entrata greenteQ

13



IN TUTTO IL MONDO

VBH apre una centrale logistica a Panama
VBH alla Batimat Expovivienda

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



Assemblea generale della VBH Holding AG Gli azionisti VBH traggono profitto dall'andamento positivo degli affari

Nel corso dell'assemblea generale della VBH Holding AG, gli azionisti hanno approvato un dividendo di 0,06 Euro per azione. Il totale degli utili distribuiti si attesta quindi a circa 2,8 milioni di Euro, rappresentando così una quota pari a circa il 40%.

L'assemblea generale di quest'anno tenutasi a Stoccarda presso la "Haus der Wirtschaft" è stata seguita con grande interesse dagli investitori. All'appuntamento del 15 giugno ha partecipato oltre il 90% dei titolari di azioni ordinarie, i quali hanno avuto modo di seguire le dichiarazioni del CdA circa i risultati dello scorso anno.

"Come impresa commerciale, il nostro compito non si limita unicamente a

modellare l'attività della nostra azienda, ma anche ad analizzare attentamente i cambiamenti che avvengono nel mercato. Questo ci consente di essere preparati quando, per esempio, nuove aziende concorrenti entrano nel mercato", ha spiegato Rainer Hribar, il Presidente di VBH Holding AG, nel corso del suo rapporto sul 2010. "Grazie all'orientamento dell'attività in ambito internazionale, una solida gamma di prodotti e il marchio greenteQ, così come alla fornitura di servizi innovativi, VBH Holding AG è stata in grado di consolidare una posizione inconfondibile" – ha concluso Hribar.

VBH Holding AG (società quotata al Prime Standard) ha chiuso il bilancio del 2010 registrando un incremento si-

gnificativo sia in termini di fatturato che in termini di risultati operativi. Il giro di affari ha subito un incremento di circa il 6%, portandosi a 800 milioni di Euro (contro i 755,1 milioni dell'anno precedente). "Questa è la via che l'amministrazione del Gruppo intende seguire in futuro" – ha sottolineato Rainer Hribar. Il risultato operativo ante imposte nette (EBT netto) è salito di oltre il 33%, portandosi a 13,2 milioni di Euro, nonostante le perdite subite dalle consociate del gruppo operanti in Belgio, Italia e Cina (che sono tutt'ora in fase di riorganizzazione). Secondo Rainer Hribar, l'obiettivo principale del gruppo è quello di riportare queste consociate sulla via che conduce alla produttività.

Stoccarda, 15 giugno 2011 presso la Haus der Wirtschaft: Rainer Hribar parla agli azionisti





Frieder Bangerter e Rainer Hribar all'assemblea generale del 2011

Panoramica sul corso del 2011

Per quanto riguarda le prospettive per il 2011, il CdA le considera generalmente buone. L'incremento del giro di affari continuerà ad aggirarsi attorno al 5-10%, mentre per quanto riguarda quello dell'utile operativo (EBIT), l'obiettivo è quello di registrare un incremento sostanziale. Nel corso dell'assemblea, Frieder Bangerter (nuovo Amministratore finanziario del Gruppo) ha avuto modo di presentarsi per la prima volta agli azionisti, dichiarandosi anche lui ottimista per quanto riguarda il futuro. Per il 2011, Bangerter prevede un incremento costante nell'ambito del mercato tedesco, mentre in quello dei mercati dell'Europa orientale e del segmento "Altri mercati" si attende una forte crescita. Invece, nell'ambito dei mercati dell'Europa occidentale e meridionale, sono previste lievi perdite. I programmi statali sugli investimenti immobiliari in corso in molti paesi di tutto il mondo dovrebbe ripercuotersi positivamente sul fatturato. In Germania, il dibattito sul risparmio energetico contribuisce al rafforzamento del mercato dei serramenti. Finora, l'andamento registrato nel corso del 2011 conferma le aspettative di crescita attorno al 5-10%. Nei primi 5 mesi di quest'anno il fatturato del Gruppo è stato di 294 milioni di Euro, segnando un incremento dell'8,7%.

Elogi e sentimenti di approvazione nei confronti del CdA

La maggioranza degli investitori ha approvato il lavoro svolto dal Consiglio di Amministrazione e dal Consiglio di vigilanza. Come proposto, gli azionisti hanno approvato l'impiego degli utili, dichiarandosi concordi con quanto stabilito dai membri del CdA e del Consiglio di vigilanza. Ulteriori elogi sono arrivati da DSW (Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz) e da SdK (Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger), le cui domande poste nel corso dell'assemblea vertevano innanzitutto sull'ammontare degli utili da distribuire, la situazione in Grecia e i provvedimenti di ristrutturazione da attuare in Belgio.



Foto in alto: la particolare attenzione regnante sul podio nel corso dell'assemblea. Foto in basso: il Prof. Rainer Kirhdörfer, sorridente e contento dopo la conclusione dell'assemblea



Dr. Patrick Heinemann

Lo sviluppo delle strategie dell'azienda rafforza i mercati internazionali di VBH

Da ora in poi, il comparto "Corporate Development / M&A" appoggerà le consociate VBH nel corso delle fasi di entrata e di espansione nei mercati internazionali. Tutti e quattro i membri del team hanno alle spalle una notevole esperienza in questo ambito, mettendo così a disposizione delle consociate operanti nei vari paesi l'eccezionale Know-how di VBH.

Il compito principale di questo comparto sarà quello di mettere a punto e seguire le strategie e la crescita costante e operativa di ogni singola regione e consociata, favorendo l'implementazione dei tre principi su cui si basa il Gruppo: posizionamento in ambito internazionale, espansione del marchio proprio greenteQ e l'espansione/internaziona-

lizzazione degli strumenti di accesso ai servizi offerti da VBH. Il team, diretto dal Dr. Patrick Heinemann, è formato da Andrea Akuzun, Vera Noy e Margaretha Würfel. Assieme analizzeranno e discuteranno i temi di loro competenza direttamente nelle sedi delle consociate, elaborando e implementando i provvedimenti necessari.

Patrick Heinemann è già da alcuni anni consulente e Project Manager di VBH per conto della Roland Berger Strategy Consultants, collaborando nell'elaborazione di programmi strategici come l'introduzione del marchio proprio greenteQ e la sua diffusione a livello internazionale. Come dichiarato in un'intervista, ciò che ha maggiormente influenzato la sua decisione di entrare in VBH è stato il cambio delle prospettive.



I mercati di VBH sono sparsi in tutto il mondo, rivelandosi così un potenziale argomento per lo sviluppo strategico dell'azienda.

“Intervenire nei mercati internazionali con un modello imprenditoriale di medie dimensioni”

Signor Heinemann, perché ha deciso di cambiare decidendo di assumere un ruolo operativo nell'ambito dell'azienda?

Nel corso della mia attività di consulente aziendale, nell'ambito della Riorrganizzazione/Ristrutturazione aziendale avevo la possibilità di prendere parte all'elaborazione di una grande serie di stimolanti concetti e, quindi, accumulare una preziosa esperienza. Però, solo in alcuni casi ricevevamo anche l'incarico di implementare questi concetti. Quindi, spesso accadeva di non sapere con esattezza se, dal punto di vista analitico e concettuale, l'implementazione del concetto nella pratica avrebbe dato i suoi frutti. Colmare questo divario è per me estremamente stimolante.

Come ha vissuto il suo ingresso in VBH?

Con molta passione e professionalità. Ciò che più mi ha colpito fin dall'inizio in VBH è stata la solida combinazione

di un modello imprenditoriale di medie dimensioni con collaboratori gentili e professionalmente preparati, oltre al posizionamento dell'azienda in ambito internazionale. Questa sensazione ha trovato conferma anche dopo il mio ingresso nell'azienda.

In cosa consiste il compito del suo nuovo comparto?

Il compito del nuovo comparto centrale riguarda l'attività su due fronti strategici: sviluppo dell'azienda e Mergers & Acquisitions. In concreto, il compito consiste nell'appoggiare le Regioni e Paesi VBH con l'ausilio di analisi di mercato e della concorrenza, proponendo soluzioni miranti al riposizionamento strategico, per esempio, riferendoci a greenteQ e all'internazionalizzazione degli strumenti per i servizi di VBH offerti alla nostra clientela.

Il secondo pilastro del nostro comparto, Mergers & Acquisitions, si occupa di tutto ciò che riguardano operazioni

di acquisizione e di fusione. Tuttavia, questo compito va inteso in senso lato, in quanto tutte le attività di acquisizione e Joint Venture portate avanti da VBH vengono esaminate attentamente dal nostro comparto, oppure avviate sulla base di un nostro suggerimento.

Gli argomenti appaiono stimolanti, tuttavia, lei è in grado di fornire un servizio di consulenza a tutte le consociate contemporaneamente?

Attualmente, il nostro team è composto da altre tre collaboratrici piuttosto motivate che hanno alle spalle una lunga esperienza e ciascuna di loro è dotata di una preparazione specifica, acquisita in ambiti diversi. Questo ci permette di far fronte a tutti gli aspetti del nostro compito in modo ottimale e funzionale. Naturalmente i nostri obiettivi sono stabiliti secondo le direttive del CdA, in base a determinati mercati e società.

Il Dr. Heinemann, Andrea Akuzun, Vera Noy e Margaretha Würfel





Karsten Kreibich

VBH si mette in forma per affrontare le sfide future

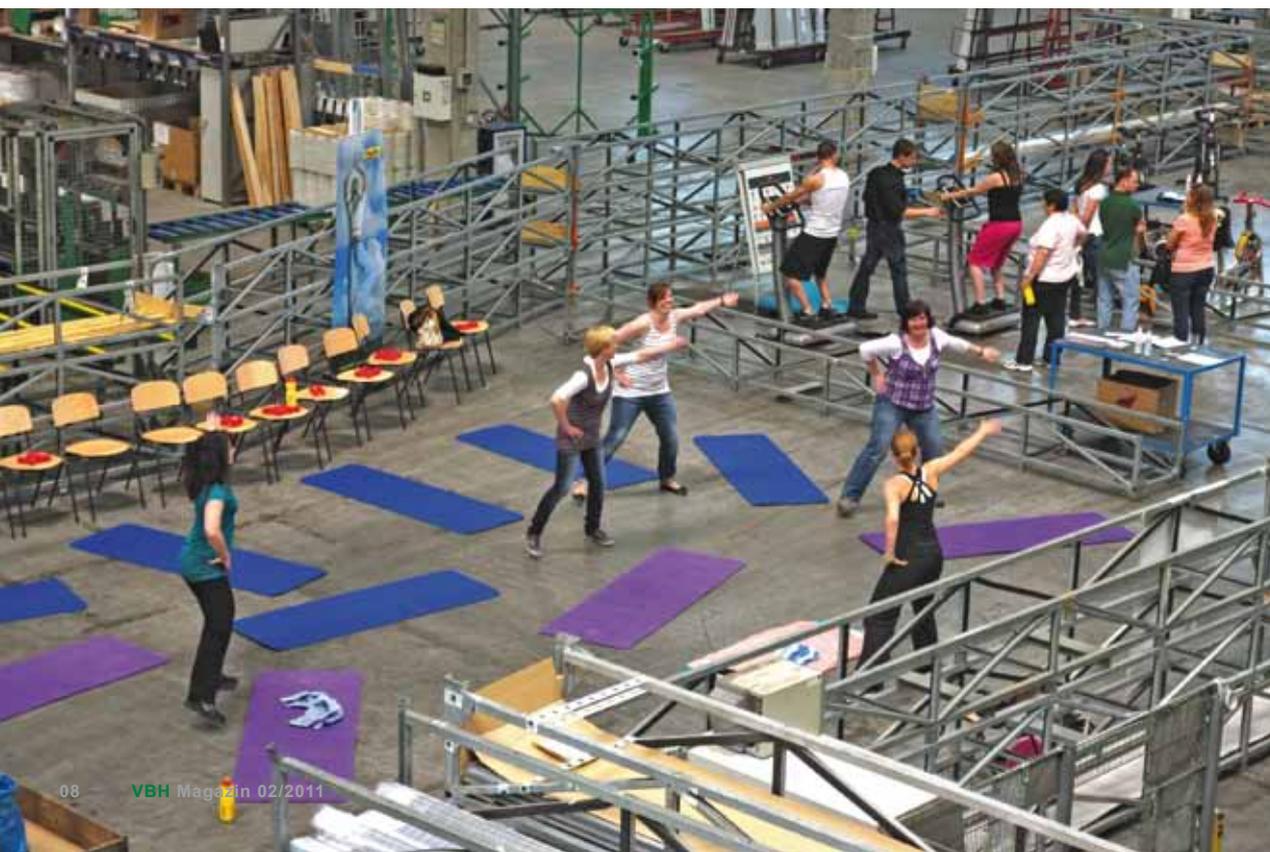
VBH affronta le sfide quotidiane grazie all'attività sportiva e ad una sana alimentazione. È iniziato da poco il Programma aziendale sulla salute "aktiv.vital." (attivi e sani), una iniziativa dalla quale possono beneficiare i dipendenti dall'azienda e, ultimamente, anche i clienti.

Il commercio dei serramenti a livello mondiale richiede rapidità in ogni occasione. Non importa se si tratta di acquisti, logistica internazionale, operazioni di magazzino o di spedizione: in ogni settore il personale di VBH si impegna a fornire alla clientela il miglior servizio possibile. A loro volta, i clienti possono confidare su una rapida eva-

sione dei loro ordini e sulla puntualità della spedizione. Come accade in molte altre aziende, la routine quotidiana è influenzata da una certa pressione e da una notevole limitazione in termini di tempo. Per fare in modo che ciò non si ripercuota negativamente nel lungo termine, causando un brusco calo della performance, oppure, addirittura, portare all'insorgere di problemi di salute, VBH ha deciso di promuovere un Programma aziendale sulla salute, grazie al quale sarà in forma per affrontare le sfide quotidiane. Per questo motivo, quest'anno l'azienda ha avviato l'iniziativa "aktiv.vital.". Attraverso offerte gratuite e all'organizzazione di seminari sul tema salute, il personale viene mes-

so a confronto con l'esigenza di badare al benessere individuale. Come dichiarato da Karsten Kreibich, Direttore del comparto Human Resources di VBH: "Le nostre risorse più importanti sono i nostri dipendenti, cioè coloro che con l'ausilio del Know-how sono in grado di far fronte a tutti gli eventi che si susseguono nell'ambito del lavoro quotidiano, rimanendo tuttavia calmi, controllati e portando a termine i loro compiti con una certa accuratezza. Con l'iniziativa sulla salute promossa dall'azienda il nostro obiettivo è quindi quello di favorire il mantenimento in forma dei nostri dipendenti, oltre che a migliorare e mantenere ad un certo livello le loro condizioni, sotto il profilo della salute".

L'evento estivo a Illsfeld – e una panoramica del tutto diversa del magazzino centrale





I dipendenti iniziano alla grande

Per Karsten Kreibich la cosa essenziale è che i suoi colleghi, nonostante le pressioni a cui sono sottoposti, non perdano di vista un elemento molto importante: la salute. Per questo, assieme a un team composto da 10 persone (rappresentanti di tutti i comparti dell'azienda), ha avviato una iniziativa, che ha come oggetto tre temi importanti: alimentazione, sport e relax. I seminari condotti da esperti in materia hanno già introdotto i dipendenti negli aspetti importanti che riguardano la promozione della salute. Fra questi aspetti ricordiamo, per esempio, i principi su cui si basa una sana alimentazione, consigli e suggerimenti sulla prevenzione di malattie all'apparato cardiovascolare, oltre a definire i punti di partenza per tenere sotto controllo lo stress o a mantenere un certo equilibrio tra il modo con cui si consumano bevande e il fabbisogno di acqua dell'organismo.

Il Kick-off principale è rappresentato da cinque eventi estivi che si terranno presso le sedi delle filiali VBH in Germania, ai quali saranno invitati tutti i dipendenti

di VBH, assieme alle loro famiglie. Oltre a informazioni dettagliate sull'argomento, i partecipanti potranno assistere alla presentazione di attività sportive attraenti e delle ultime tecniche di rilassamento da parte di Fitness Trainer professionisti, i quali saranno a disposizione per rispondere alle più svariate domande. Le offerte più apprezzate saranno, tra l'altro, il Nordic Walking, Qigong, Yoga e lo Spinning. "Nel corso degli eventi estivi abbiamo l'intenzione di presentare un'ampia gamma di attività, in modo che ogni singolo dipendente possa decidere quella che fa per lui" – ha commentato Karsten Kreibich, aggiungendo "...in quanto la cosa importante non è tanto il tipo di sport praticato, bensì un'altra più essenziale: praticare sport con costanza". Anche le altre offerte serviranno a chiarire il fatto che la promozione della



Eventi festivi con clienti e dipendenti di VBH, oltre a (foto in basso) membri del CdA, del Consiglio di vigilanza e ai vari responsabili come Rainer Hribar, Klaus Meichner e Christian Leibing



salute non limita, ma che può anche risultare divertente. Una sana alimentazione non sempre significa “mangiare solo insalata”, come verrà evidenziato negli Show-Cooking che si terranno in occasione degli eventi organizzati da VBH. Il programma “aktiv.vital.” è stato finora particolarmente apprezzato dal personale e, per far sì che questo entusiasmo rimanga tale anche nel lungo termine, VBH ha deciso di promuovere a tempo indeterminato sessioni di allenamento per i propri dipendenti presso Fitness-Studio. Inoltre, ogni mese verranno organizzati seminari sull'alimentazione, sul movimento e sui metodi di rilassamento, dove i dipendenti potranno, per esempio di fronte a una vaschetta di fragole, scoprire preziose e sorprendenti informazioni sulla frutta e verdura di stagione.

Il datore di lavoro diventa particolarmente attraente

Nonostante la dimensione degli oneri, a trarre profitto da questo programma sulla salute implementato e gestito da VBH non sono solo i dipendenti, ma anche l'azienda stessa e, ultimamente, anche i nostri clienti. Con questo programma, l'azienda si mette in forma per affrontare le sfide future. Questo programma tiene conto delle continue mutazioni della società e, con questo,

delle condizioni di vita e di lavoro nell'ambito di una società in fase di invecchiamento. L'obiettivo di VBH è anche quello di far fronte il più rapidamente possibile ai problemi derivanti dalla scarsità di forza lavoro qualificata. “Da una parte, va considerato che un dipendente sano è motivato ed efficiente, mentre dall'altra siamo sempre del parere che bisogna incrementare lo sforzo per apparire un datore di lavoro sempre più attraente, in modo da creare un solido legame con i dipendenti più qualificati. Questo ci consentirà di migliorare la qualità del lavoro svolto e di assicurarci definitivamente la soddisfazione da parte della clientela” – ha sottolineato Karsten Kreibich.



Sport, alimentazione e relax: nel corso dei seminari organizzati da VBH vengono illustrati numerosi argomenti ed esercizi.





Debora Ziegler

Assieme attivi e sani

Debora Ziegler studia Amministrazione sanitaria presso l'Università di Aalen. Dallo scorso aprile è entrata a far parte dell'organico di VBH, assumendo il compito di creare e implementare il Programma di promozione della salute. Le sue esperienze accumulate nel corso di questo programma saranno utilizzate per redigere la sua tesi di laurea.

Signora Ziegler, lei ha seguito l'implementazione di aktiv.vital. fin dal principio. Come hanno reagito i dipendenti a questa offerta di VBH?

La risonanza è davvero magnifica. Nel frattempo, ci sono giunte molte domande da parte dei dipendenti, i quali desiderano sapere quale sarà la prossima iniziativa e come l'azienda intende portare avanti questo programma. L'interesse è grande e sono in molti a voler sfruttare l'opportunità di avvicinarsi per la prima volta (o magari di riprendere) un'attività sportiva. Con iniziative del genere diventa tutto più facile e ciò contribuisce a rafforzare lo spirito di comunità nell'organico di VBH.

Quali iniziative ha già avuto modo di seguire?

Gli eventi principali sono stati naturalmente quelli che si sono tenuti in cinque diverse sedi, per esempio quelli

di Ilsfeld, Regensburg e Nempitz. Gli eventi si tengono su tutto il territorio della Germania, in modo da dare a tutti i dipendenti delle 22 filiali tedesche la possibilità di partecipare. Parecchie centinaia sfruttano assieme alle loro famiglie questa opportunità di informarsi e di provare nuove forme di attività. Godiamo sempre del supporto di Fitness Trainer professionisti in grado di fornire in loco qualsiasi aiuto. Inoltre, sono stati organizzati dei seminari sul tema della salute e, nel corso degli Show-Cooking, i partecipanti interessati hanno avuto modo di apprendere le nozioni relative agli alimenti e ad una sana alimentazione.

Quali saranno le iniziative in programma dopo la conclusione degli eventi estivi?

C'è un team composto da dipendenti VBH che organizza regolarmente ulteriori iniziative, al fine di motivare e fornire suggerimenti sull'alimentazione, i metodi di rilassamento e sulle attività sportive. Inoltre, tutti i dipendenti possono ottenere gratuitamente una consulenza individuale sul tema salute, oppure partecipare a dei corsi-guida in cui è possibile apprendere e approfondire varie tematiche legate allo stesso tema. Naturalmente, i colloqui, i contenuti e i consigli forniti vengono trattati con la massima riservatezza. Verrà anche introdotta una offerta riguardante un cor-

so in palestra, una iniziativa a cui collaboreranno i Fitness-Studio, grazie alla quale i dipendenti potranno scegliere a piacimento il tipo di corso che intendono frequentare.

Che genere di iniziative sono già state programmate?

Questo naturalmente non può essere ancora svelato! Tuttavia, quello che posso dire è che si tratterà sempre di iniziative basate su uno dei tre seguenti argomenti: sport, alimentazione e relax. Il tema scelto per la prima iniziativa era quello delle fragole; forse il prossimo sarà il relax, il fabbisogno di acqua dell'organismo o il controllo dello stress.

Grazie infinite, siamo ansiosi di conoscere le iniziative future e le facciamo i nostri migliori auguri per la sua tesi di laurea!

Trattamento delle superfici con VBH

Il trattamento delle superfici di finestre e porte in legno/alluminio mediante anodizzazione o verniciatura a polvere offre non solo il vantaggio derivante dalla resistenza del prodotto, bensì si tratta anche di un procedimento economico ed ecocompatibile. VBH è in grado di offrire ai suoi clienti un supporto ottimale sia nella programmazione che nella fase sviluppo del trattamento delle superfici.

Già dagli inizi del nuovo millennio i clienti VBH possono usufruire di un particolare servizio offerto dall'azienda: il comparto "Servizio di trattamento delle superfici" situato presso la sede di Ilsfeld è in grado di inoltrare (su richiesta del cliente) incarichi di trattamento delle superfici, di coordinare il trattamento su tutte le singole parti e di verificare il rispetto dei termini di consegna e della qualità, dal momento della richiesta fino alla consegna del prodotto. "Siamo un comparto dedicato alla fornitura di un servizio efficiente e orientato particolarmente sul trattamento delle superfici e il nostro compito principale consiste nel trattamento mediante anodizzazione e la realizzazione di rivestimenti in legno, nonché nella gestione dei colori speciali" - ha dichiarato la Barbara Fritsch, Direttrice del comparto, aggiungendo "siamo praticamente l'hub tra vendite, stoccaggio, fornitori e i fornitori del servizio di trattamento e ci occupiamo di coordinare tutte le fasi necessarie alla realizzazione del prodotto finito.

In particolare, la combinazione di diversi elementi, come i profili di diversi fornitori, davanzali, persiane, scossaline e lamiere, può significare una notevole quantità di tempo - soprattutto quando questi non sono disponibili in magazzino. "I nostri clienti traggono vantaggio dal nostro Know-how, sia dal punto di vista commerciale che da quello di ottimizzazione dei processi" - ha sottolineato Barbara Fritsch. Per quanto riguarda il trattamento superficiale, VBH si avvale della collaborazione di aziende dedicate all'anodizzazione e alla verniciatura a polvere. Tutte le aziende operanti nell'ambito dell'anodizzazione sono titolari della licenza EURAS-/EWAA e, inoltre, operano in conformità alla normativa internazionale QUALANOD e sono in possesso di certificazione ISO 9001. "Rispettando questi standard siamo in grado di garantire i

migliori risultati del processo di anodizzazione e, quindi, assicurare una maggiore resistenza della superficie" - ha concluso Barbara Fritsch.

Verniciatura a polvere in 3.500 colori

VBH garantisce la conformità agli standard di qualità internazionali anche per quanto riguarda la verniciatura a polvere. Un consolidato sistema di gestione/controllo della qualità garantisce una documentazione completa. Il pre-trattamento e rivestimento delle parti avviene utilizzando i più moderni sistemi computerizzati di verniciatura in orizzontale e verticale. "Nel corso degli ultimi anni, la verniciatura a polvere ha assunto un'importanza enorme, perché è un processo molto economico ed

ecocompatibile" - ha spiegato Barbara Fritsch. "Di conseguenza la richiesta per questo tipo di servizio al nostro comparto è fortemente aumentata." La verniciatura a polvere consente di ottenere un'eccellente protezione contro la corrosione chimica. Inoltre, durante questo processo di lavorazione senza l'ausilio di solventi non genera alcun tipo di vapori nocivi. Con circa 3.500 colori diversi, secondo i design RAL, NCS e RAL nessun desiderio resta non esaudito. Nonostante la domanda sia in costante crescita, Barbara Fritsch ribadisce quanto sia importante mantenere una collaborazione fidata con clienti e fornitori: "Con il nostro servizio vogliamo semplificare ulteriormente il rapporto con i nostri clienti. Quindi, flessibilità e qualità rimarranno sempre la nostra priorità."



"Servizio di trattamento delle superfici" - da sinistra: Eckhard Futterlieb, Sabrina Gräfe, Barbara Fritsch, Laura Willwerth e André Baumgärtner

Un milione di cilindri a doppia entrata greenteQ

Uno degli esempi del successo ottenuto dall'introduzione nel mercato del marchio proprio greenteQ, è la storia del successo del cilindro a doppia entrata con profilo normale greenteQ SX. Finora ai produttori di porte e finestre ne sono già stati consegnati un milione: una dimostrazione del grado con cui questo articolo è stato accolto dalla clientela. Questo è anche uno dei motivi per cui la fiducia nel rigoroso sistema di controllo della qualità nell'ambito della scelta dei prodotti è in continua crescita a livello mondiale.



Cilindri a doppia entrata con sistema antieffrazione e resistenti al Picking

I cilindri a doppia entrata a profilo normale greenteQ SX sono in ottone nichelato e opaco, sono dotati di un profilo normale a 6 perni e di un sistema antieffrazione. Questi prodotti sono certificati EN 1303:2005/AC:2008 e FZG 2010_01. Ciò significa, che è possibile aprire sia dall'interno che dall'esterno. Inoltre a rendere maggiore la sicurezza dalle intrusioni esterne contribuisce la resistenza al perforamento alla trazione e al Picking.

I cilindri sono disponibili in 30 lunghezze variabili, da 30/30 mm. fino a 50/60 mm. Tutti i cilindri vengono consegnati con 3 chiavi, anche se il cliente potrà scegliere fra le versioni a chiusura uniforme o differita. Per versione di chiusura differita si intende che il cilindro verrà consegnato con un sistema di chiusura diverso, in modo che tutte e tre le chiavi non possano essere utilizzate per aprire/chiedere altri cilindri. Per chiusura uniforme si intende inve-

ce la possibilità di aprire/chiedere ogni cilindro con una chiave. Secondo le esigenze, sono disponibili ulteriori chiavi e chiavi grezze.



Jose Manuel Madrazo

VBH apre una nuova Centrale logistica a Panama

Lungo la costa del Mar dei Caraibi, sulla parte più stretta del continente americano e vicinissima all'ingresso del Canale di Panama è situata la nuova Centrale logistica di VBH. Più precisamente nella città di Colón, il cui nome deriva dalla versione spagnola di Cristoforo Colombo. Sembra quasi la nota introduttiva di un opuscolo turistico, a dire il vero si tratta anche della seconda maggiore zona franca del mondo – e questo è stato naturalmente il motivo strategico che ha determinato la scelta di costruire la nostra nuova Centrale logistica a Panama. “Siamo andati alla ricerca di un luogo ideale che potesse ospitare la nostra Centrale operativa dal quale poter rifornire in modo rapido, efficiente e a costi limitati i nostri clienti sud americani residenti in paesi in cui non abbiamo una nostra filiale” – ha spiegato José Manuel Madrazo, Vicepresidente di VBH Spagna & America. Madrazo

ha quindi aggiunto che “La zona franca di Colón si è rivelato il luogo ideale”. Le spedizioni dall'Europa sono penalizzate dagli alti costi e dalla tempi di consegna della merce (fino a 4 settimane). VBH è presente con due filiali, una in Messico (2006) e l'altra in Argentina (2009), purtroppo, l'esosità dei dazi doganali sulle importazioni adottati dai paesi del continente sudamericano renderebbero non conveniente il trasporto dei prodotti nei vari paesi, dato che i prezzi salirebbero inutilmente alle stelle.

I vantaggi strategici per la clientela

Per questo motivo, VBH ha deciso di scegliere la zona strategica e porto franco di Colón, la quale, oltre a rappresentare un vantaggio dal punto di vista geografico,

dispone di buone infrastrutture ed è servita da numerosi collegamenti via terra e mare. Panama confina ad ovest con il Costa Rica e ad est con la Colombia. “I principali vantaggi per i nostri clienti sono la riduzione dei tempi di trasporto e dei costi ad essi associati, mentre i dazi sull'importazione vengono applicati una sola volta” – ha spiegato José Madrazo. Dato che la Centrale logistica è situata in una zona franca, è come se i clienti ricevessero la merce direttamente dall'Europa. Anche se il mercato sud americano attualmente non è molto esteso, per i prossimi anni è prevista una rapida crescita. “Per questo motivo vogliamo essere preparati in anticipo, perciò abbiamo deciso di stabilire subito una Centrale in loco” – ha dichiarato José Madrazo, aggiungendo che “per il momento seminiamo i frutti che vorremo raccogliere fra alcuni anni”.

Chi pensa a Panama, pensa al Canale di Panama – una delle maggiori vie commerciali del mondo.





Buenos Aires: Batimat Expovienda

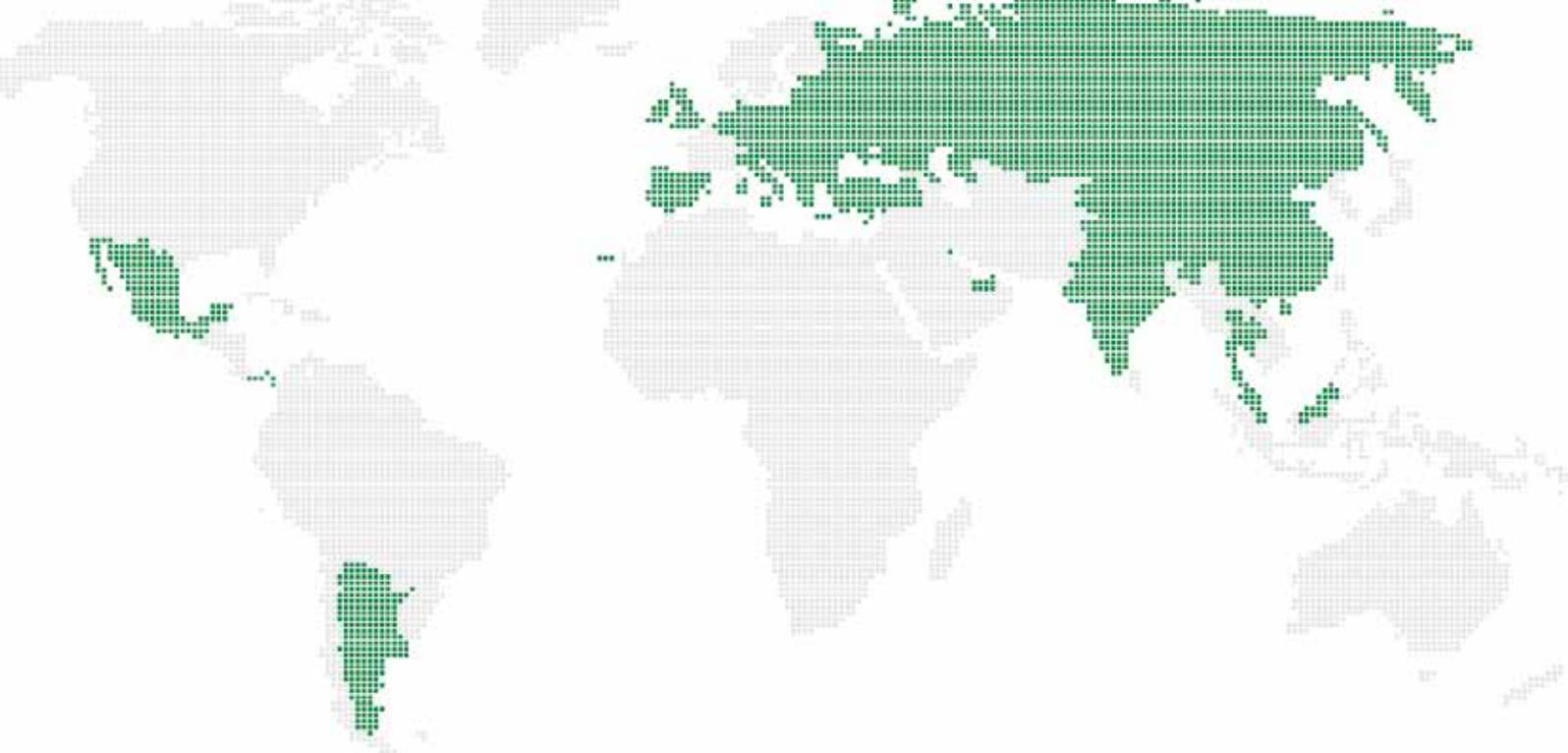
Lo stand di VBH presentato in occasione dell'edizione annuale di Batimat a Buenos Aires, ha riflesso l'ottimo andamento degli affari di VBH Argentina. Nel terzo anno di partecipazione a questa fiera, le dimensioni dello stand della consociata sono apparse raddoppiate. Lo stand ha avuto a disposizione lo spazio necessario per la presentazione dell'intera gamma di ferramenta per porte e finestre, oltre a quella di molti altri accessori. Inoltre, ha trovato spazio anche la gamma di articoli offerti dalla sempre più conosciuta greenteQ, della quale sono stati presentati pure gli ultimi prodotti. I visitatori hanno dimostrato un notevole interesse. Come previsto, il tema principale delle discussioni è stata l'apertura della nuova Centrale logistica di VBH a Panama, dalla quale verrà rifornito l'intero continente sud americano. Alla conclusione della fiera, il team di VBH Argentina si è dichiarato alquanto soddisfatto dall'andamento dell'evento.



Elena Di Blasio, José Manuel Madrazo

Elena Di Blasio, José Manuel Madrazo,
Gaston Gaccetta, Guglielmo Vlach, Julio Prado,
Julian Castello, Nestor Oliva, Paola Di Blasio





VBH in Argentina
www.vbh-holding.com

VBH in Austria
www.evg.at

VBH in Belgio
www.vbh.be

VBH in Bielorussia
www.vbh.by

VBH in Bosnia-Erzegovina
www.vbh.ba

VBH in Bulgaria
www.vbh.bg

VBH in Repubblica Ceca
www.vbh.cz

VBH in Cina
www.vbh.com.cn

VBH a Cipro
www.vbh.com.cy

VBH in Croazia
www.vbh.hr

VBH negli Emirati Arabi Uniti
www.vbhme.com

VBH in Estonia
www.vbh.ee

VBH in Germania
www.vbh.de
www.esco-online.de

VBH in Gran Bretagna
www.vbhgb.com

VBH in Grecia
www.vbh.gr

VBH in India
www.vbh.in

VBH in Irlanda
www.vbh.ie

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

VBH in Kazakistan
www.vbh.kz

VBH in Kosovo
www.vbh-kosovo.de

VBH in Kuwait
www.vbh.com.kw

VBH in Lettonia
www.vbh.lv

VBH in Lituania
www.vbh.lt

VBH in Malesia
www.vbh.com.my

VBH in Messico
www.vbh.com.mx

VBH in Montenegro
www.vbh.co.me

VBH nei Paesi Bassi
www.vbh-nl.com

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

VBH in Portogallo
www.vbh.com.es

VBH in Romania
www.vbh.ro

VBH in Russia
www.vbh.ru

VBH in Serbia
www.vbh.co.yu

VBH a Singapore
www.vbh.com.sg

VBH in Slovacchia
www.vbhslovakia.sk

VBH in Slovenia
www.vbhtrgovina.si

VBH in Spagna
www.vbh.com.es

VBH in Thailandia
www.vbh.co.th

VBH in Turchia
www.vbh.com.tr

VBH in Ucraina
www.ofir.ua

VBH in Ungheria
www.vbh.hu

VBH in Vietnam
www.vbh-vn.com



Semplicemente tutto.

Tutto semplice.