



VBH Magazin 2/2012

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

- VBH au plus proche du client
- greenteQ – la marque et les marchés dans un échange mutuellement profitable
- Stratégie informatique globale chez VBH



Simplement tout.

Tout simplement.



Chers lecteurs,

Au cours du premier semestre de l'année 2012, le groupe VBH s'est développé comme prévu : à nouveau une légère hausse en Allemagne et en Europe de l'Est et au contraire des baisses du chiffre d'affaire significatives dans de nombreux pays d'Europe occidentale et méridionale. De plus les régions asiatiques plus retirées n'ont pas contribué à augmenter l'activité commerciale de façon significative. En somme, le chiffre d'affaire du groupe au premier semestre de l'année a légèrement baissé par rapport à l'année dernière.

L'évolution du marché de chaque segment confirme également l'exactitude des ajustements du portefeuille pays annoncés. Nous devons nous concentrer sur nos points forts, notamment sur les marchés où nous avons gagné une position hors du commun, nous maintenir sur notre terrain dans ce contexte de crise et consolider encore plus notre position, où nous ne faisons que « jouer le jeu ». Ce n'est malheureusement pas notre objectif commercial !

Nous avons toujours dit que la solution d'un retour en arrière serait étudiée lorsque nous ne pourrions pas atteindre la position que nous désirions sur le marché. Par conséquent, nous avons déjà commencé ce repli économique dans les régions qui ne nous offrent aucune perspective à moyen terme ou qui

ne correspondent pas à notre modèle d'affaires. Ceci est dur et ronge les forces, mais c'est également au vu de la conjoncture économique mondiale, puisqu'il n'existe actuellement dans notre secteur aucun marché de croissance réel en Europe, absolument nécessaire.

Nous avançons à grands pas et sommes en avance sur notre calendrier et nous sommes donc convaincus que le groupe VBH grâce à la consolidation constante des portefeuilles étrangers sera finalement beaucoup plus efficace et plus rentable.

Mais VBH ne se penche pas seulement sur la consolidation des marchés !

Nous poursuivons notre investissement à dessein dans notre éventail de prestations de service unique en son genre et dans l'expansion de notre gamme de produits greente-Q. Ces deux éléments stratégiques sont des succès sans précédents et redoublent d'importance notamment de façon de plus en plus évidente sur les marchés étrangers.

Dans ce numéro de notre magazine, vous en retrouverez quelques exemples ainsi que les innovations des produits et boîte à outils VBH greenteQ qui j'espère vous intéresseront.

Notre objectif principal est d'établir un partenariat où chacun y retrouve son

compte. Car, ce n'est que dans la mesure où nos prestations de service et nos produits greente-Q s'avèrent rentables, que nos clients nous le font ressentir en passant plus de commande et nos fournisseurs en nous accordant de meilleures conditions. Nos développeurs et gestionnaires de produits reçoivent ainsi une confirmation en retour rapide, qui nous permet d'investir dans la bonne voie. Deux de ces partenariats réussis « win-win » sont présentés en détail dans ce dossier.

Notre groupe d'experts est également à votre disposition, cela vaut vraiment la peine d'en profiter jusqu'au bout !

Cordialement

Rainer Hribar

Sommaire



LE TRUST

Assemblée générale de VBH
Un entretien avec Ulrich Lindner

04 - 07



FOCUS

VBH au plus proche du client :
les sociétés Braun, Weiding
et Hans Timm Fensterbau, Berlin

08 - 13



SIMPLEMENT TOUT

greenteQ et ses nouveaux produits :
greenteQ - la marque et les marchés
dans un échange mutuellement profitable

14 - 15



TOUT SIMPLEMENT

Conseil au client via iPad

16 - 17



DANS LE MONDE

Stratégie informatique globale chez VBH

18 - 19

Le magazine VBH paraît
trois fois par an.

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



Simplement tout.

Tout simplement.



Assemblée générale de VBH Holding AG

Les actionnaires de VBH Holding AG ont réaffirmé lors de l'AGA du 21 juin 2012 les décisions du conseil d'administration relatives au portefeuille pays et à la consolidation durable du groupe.

Lors de l'assemblée générale de VBH Holding AG de cette année, les investisseurs ont suivi avec un grand intérêt les rapports du Conseil d'administration et du Conseil de Surveillance de VBH, qui ont présenté les résultats de l'exercice précédent. En plus des chiffres de l'exercice 2011, ils ont présenté les charges spéciales en question qui concernaient essentiellement le retrait du marché de masse de l'aluminium italien. Le Directoire a profité de l'occasion pour une perspective, en explicitant les mesures stratégiques convenues en 2012 et adressées le 15.06.2012 dans un message spontané aux marchés, visant à consolider le groupe VBH, à la

suite d'un retrait quasi-total des marchés asiatiques. Au total, environ 150 personnes étaient présentes à la maison de l'économie de Stuttgart, ce qui représente 73% du capital de vote.

Miser sur les marchés rentables

Le chiffre d'affaires du groupe en 2011 de 780,1 millions d'euros dépassait d'environ 1,6% l'exercice précédent qui était de 767,8 millions d'euros. Les circonstances particulières et les ajustements du portefeuille pays ont alourdi le résultat de 33,6 millions d'euros. Le bénéfice net d'exploitation (EBT) est de - 7,5 millions d'euros et la perte qui en résulte net s'élève à - 24,5 millions d'euros. Ceci est principalement dû à la sortie volontaire de certains marchés non rentables. Rainer Hribar, PDG de VBH Holding AG affirme que : « Sortir

du marché de masse de l'aluminium en Italie ainsi que des marchés de la Malaisie, de la Thaïlande et de Chypre était une bonne décision. » Toutefois, dans le sud de l'Europe, la crise financière et économique actuelle, ne contribuant pas à des perspectives rassurantes à moyen terme, nous oblige à nous adapter davantage. En outre, le modèle d'affaires de VBH présent sur les marchés asiatiques s'est révélé à un niveau commercial distinct du commerce lié à la production commerciale et n'a pas fonctionné. Dans ce contexte, le conseil d'administration de VBH a décidé avant la prochaine assemblée générale annuelle, de procéder en 2012 à plus de mesures de consolidation. Cela a été divulgué le 15 juin 2012 par une notification ad hoc. « Nous allons continuer avec les mesures prises pour consolider notre structure sociale, en particulier en Asie et en

En haut à gauche et en bas : Chaque année, l'assemblée générale annuelle de VBH Holding AG se tient à la « Maison de l'Économie » de Stuttgart.
Photo en haut et à droite : Frieder Bangarter, membre du Directoire, lors de son exposé.





Europe du Sud et renforcer constamment la restructuration en Belgique, en Grèce et en Turquie », a déclaré le directeur des finances Frieder Bangarter. « C'est la base d'un bon positionnement stratégique et d'un développement durable de l'ensemble du groupe vers l'avenir. » Grâce à cette démarche, VBH se concentrera à l'avenir sur les marchés dans lesquels les résultats des opérations les plus importants pour le Groupe sont atteints. L'objectif de ces mesures est de restaurer la rentabilité de VBH et de l'accroître de manière durable.

Un modèle commercial couronné de succès pour plus de 40'000 clients

Eu égard aux importantes mesures d'ajustement, il a été renoncé à la distribution de dividendes pour l'année précédente, et en 2012, il en sera probablement de même.

Néanmoins, le directoire souligne expressément vouloir, à long terme, maintenir l'objectif d'un taux de distribution de dividende d'au moins 35 à 40% du résultat opérationnel par action.

« Nous avons un bon modèle commercial, comme le prouvent les 40'000 clients que nous comptons dans le monde entier », estime Rainer Hribar dans son rapport sur l'exercice 2011. « Notre stratégie reposant sur 3 piliers - à savoir une politique d'assortiment et de marque de distributeur efficace,

des prestations de service innovantes et une orientation internationale maintenue - a largement fait ses preuves. Notre marque de distributeur greenteQ, notamment, et nos outils informatiques pour le client connaissent un grand succès sur le marché. En présentant de nouveaux produits tels que la poignée de fenêtre greenteQ à alarme et fonction de climatisation, ou bien l'opérateur de porte greenteQ, particulièrement silencieux et pouvant être entièrement logé dans le vantail, VBH établit de nouveaux standards d'excellence ».

Le but, poursuit Rainer Hribar, est de consolider VBH de manière conséquente, de réorganiser le portefeuille géographique sur le plan stratégique et opérationnel, et en assurant une rentabilité intrinsèque de l'activité de base, de rendre le groupe assez résistant pour affronter les intempéries à venir. Nous avons voulu maintenir ce cap avec le slogan « Simplement tout. Tout simplement. », conclut le Président du directoire.

À l'occasion de l'assemblée générale, Ulrich Lindner, qui est venu compléter l'équipe du directoire de VBH Holding AG le 1er février 2012, en assumant la direction du marketing et de la distribution internationale, s'est présenté pour la première fois aux actionnaires. Cet expert en matière de distribution, ayant acquis une grande expérience dans le secteur du bâtiment, sera notamment chargé de faire progresser la pénétra-

tion des marchés internationaux de la marque de distributeur greenteQ et des prestations de service innovantes.

Questions critiques et soutien de la consolidation stratégique

Après l'explication du conseil d'administration, les actionnaires et les représentants des actionnaires ont eu l'occasion de poser des questions et de donner leurs points de vue sur les questions abordées. Certains représentants de l'association allemande pour les investisseurs privés de DSW (der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz) et du groupe d'investisseurs SdK (Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger) ont posé des questions très critiques qui ont porté entre autres sur la situation économique de VBH en Grèce, en Asie et en Turquie. En résumé, les actionnaires ont soutenu, avec leur accord, les mesures prises par le Conseil d'administration et le Conseil de Surveillance. Le prix relativement stable des actions de VBH a mis en évidence de façon positive l'augmentation des flux d'exploitation du Groupe et un satisfaisant taux de capitaux propres du Groupe atteignant 32,3 %. Les actionnaires présents ont, comme prévu, déchargé les membres du Conseil d'administration et du Conseil de Surveillance.

Photo de gauche : Ingeborg Brimmers de VBH s'entretenant avec Stephan M. Heck, membre du conseil de surveillance.

Photo de droite : Le président du conseil de surveillance, Rainer Kirchdörfer, les deux représentants des salariés au sein du conseil de surveillance Martin Morlok et Klaus Meichner, ainsi que Rainer Hribar, président du directoire (de gauche à droite).



« Nous ne devons jamais cesser de nous améliorer »

Une entrevue avec Ulrich Lindner, membre du directoire de VBH

En tant que nouveau membre du directoire en charge du marketing et de la distribution internationale, Ulrich Lindner est responsable depuis le 1er février 2012 des régions de l'Europe occidentale, de l'Europe du Sud et du Sud-Est, ainsi que de l'Asie et de l'Amérique du Sud. Son objectif prioritaire : d'un commun effort avec les collègues du directoire, les cadres dirigeants et tous les collaborateurs, continuer à faire avancer VBH sur la voie du succès et de la rentabilité.

Monsieur Lindner, quelles ont été les étapes les plus importantes de votre parcours professionnel avant qu'il ne vous conduise à VBH ?

Dans ma dernière fonction, j'ai été responsable des services marketing, distribution et achats chez Berner SE, la société de distribution directe basée à Künzelsau. Avant cela, j'ai assumé diverses fonctions transversales et de distribution pour Hilti au Liechtenstein et aux États-Unis et j'ai par ailleurs travaillé plusieurs années pour le cabinet de conseil en stratégie d'entreprise Booz & Co. J'ai commencé mon parcours professionnel dans les années 80 en faisant un apprentissage d'exportateur dans une maison de commerce de Brême pour laquelle j'ai ensuite dirigé la succursale de distribution en Ouganda - ce fut une période très intéressante.

Qu'est-ce qui vous a déterminé à rejoindre VBH ?

VBH est le plus grand fournisseur mondial de ferrures. Néanmoins, il reste encore un potentiel de développement important en Europe et bien entendu, dans les marchés d'outre-mer. Il s'agit de créer de nouveaux débouchés rentables, avec un risque calculable - voilà une tâche qui m'intéresse énormément. De plus, je suis persuadé que la stratégie de VBH, visant à développer les prestations de service intelligentes et

notre propre marque greenteQ, est la bonne et offre encore bien des opportunités de croissance rentable.

Voilà une demi-année que vous êtes dans l'entreprise. Vous avez donc pu la découvrir de l'intérieur. Est-ce que cela a changé votre regard sur les marchés internationaux et la position de VBH ?

Fondamentalement, non, mais désormais, j'ai bien sûr une meilleure vue d'ensemble de nos activités internationales, notamment dans l'Ouest et le Sud de l'Europe, de même que dans les autres marchés, et je peux aussi mieux évaluer la situation générale dans les diverses sociétés nationales. Dans le cadre de la stratégie générale d'internationalisation que VBH poursuit, le groupe a fortement étendu ses activités à l'étranger. En principe, c'est une bonne chose, mais maintenant, je vois qu'il est impératif d'agir en conséquence, car un trop grand nombre de sociétés du groupe n'ont pas encore atteint le seuil de rentabilité. Les raisons pour cela sont multiples, mais elles peuvent varier selon les pays concernés. En Europe du Sud notamment, les sociétés évoluent dans un marché nettement dégradé, dans d'autres régions, notre modèle commercial ne correspond pas toujours aux exigences des marchés locaux et dans certains cas, nous devons relever des défis opérationnels dont nous sommes, en fait, les principaux responsables. En tous les cas, nous devons examiner soigneusement la situation sur place, avec le management local, puis définir et mettre en œuvre les mesures adéquates permettant de couvrir les besoins en liquidités et de réduire rapidement et nettement les pertes subies dans les régions en question. Cela va fortement nous accaparer durant les prochains mois, mais nous pourrons ainsi renforcer considérablement la situation financière et l'efficacité du groupe VBH sur le plan comptable.



Ulrich Lindner. En bas, lors de l'assemblée générale de VBH Holding AG, en juillet 2012. (Deuxième personne depuis la droite, à côté de Matthias Linnenkugel, membre du conseil de surveillance. Dans l'arrière-fond, les collègues du directoire Frieder Bangarter et Rainer Hribar).





En se retirant en grande partie du marché asiatique, le directoire a sans conteste tracé une nouvelle voie. Sur quoi cette décision repose-t-elle ?

Les marchés asiatiques en expansion ont certes leur attrait, mais ils sont également devenus extrêmement exigeants. Leurs structures commerciales ne sont pas comparables à celles que nous connaissons en Europe ou en Amérique du Nord. En particulier pour les entreprises commerciales occidentales actives dans le domaine du B2B, il n'est pas facile de s'implanter avec un succès durable en Asie. Étant donné que nous avons été confrontés à cette difficulté dans plusieurs régions, nous en avons tiré les conséquences qui s'imposaient.

Quel est à votre avis le point fort marquant de VBH ?

VBH a de nombreux points forts. Nous sommes, de loin, le plus grand distributeur mondial dans notre secteur et occupons par conséquent une position de force en tant que partenaire stratégique, aussi bien pour nos clients que pour nos fournisseurs. Nous avons une gamme de prestations extrêmement séduisante, sans doute unique dans le commerce des ferrures et garnitures, et à laquelle aucun autre concurrent ne saurait proposer une alternative de qualité et d'étendue comparables dans l'état actuel des choses. Je pense par exemple au système Logos easyScan ou à notre espace client en ligne. Il en va de même pour notre assortiment greenteQ, très richement doté. Mais avant tout, VBH a su garder une culture d'entreprise de PME, dans le cadre de laquelle chacun

peut apporter une contribution importante. Durant les premières semaines et les premiers mois passés dans l'entreprise, j'ai fait la connaissance, et j'ai appris à apprécier, de nombreuses personnes dont le travail et les performances m'ont vraiment impressionné.

Et dans quels domaines devons-nous nous améliorer ?

Nous ne devons jamais cessé de nous améliorer. Nous devons sans relâche continuer à développer nos structures et faire évoluer nos collaborateurs de sorte à pouvoir soutenir efficacement nos sociétés à l'étranger et les faire également progresser. Ceci concerne pratiquement tous les secteurs d'activité. Pour vous donner un exemple : Nous allons continuer à standardiser notre environnement informatique international et intensifier le travail international avec le personnel afin de pouvoir, dans une large mesure, former nous-mêmes la relève de nos cadres. Nous avons des défis de même ordre à relever dans le domaine du category management, du marketing, du controlling et dans presque tous les autres domaines. Nous ne viendrons jamais à manquer de travail et de possibilités.

L'approche de VBH axée sur la clientèle

Braun: Des fenêtres en matière synthétique issues d'une technologie de pointe, au centre de la Forêt Bavaroise.

Dans les activités commerciales de VBH, la recherche de partenariats de type gagnant-gagnant est la norme. Les fabricants de fenêtres Timm de Berlin et Braun de Weiding, un village situé dans la région de la Forêt Bavaroise, ne partagent pas seulement le même souci de la qualité avec VBH, mais également la compétence technique et l'expertise. En collaboration avec le service de VBH, axé sur la clientèle, des solutions sont élaborées dans un effort commun et elles sont souvent déterminantes pour l'avenir de la filière.

La société Braun a connu une réussite étonnante au cours de ces dernières 50 années. L'entreprise, qui compte aujourd'hui 95 employés, est basée à Weiding, près de la frontière tchèque, au beau milieu de la région appelée « Bayerischer Wald » (Forêt Bavaroise).

Wolfgang Braun (photo du bas). Conjointement avec ses trois frères Christian, Georg et Thomas Braun, il dirige aujourd'hui l'entreprise paternelle. Au début, il avait été convenu d'un achat portant sur 5'000 mètres de profilés – aujourd'hui, il s'agit de 100'000 à 150'000 m par année.

Dans un premier temps, il a toutefois fallu pas mal lutter pour faire accepter ce nouveau matériau dans une région où l'on travaille traditionnellement le bois. L'argument principal qui a permis d'amener un succès qui ne s'est jamais démenti depuis, c'est la très grande qualité de ces produits de haute technologie. « Nous ne cherchons pas à être les plus grands, mais les meilleurs », explique Wolfgang Braun.



Plus d'un sera alors surpris d'apprendre pour quelle spécialité Braun est connue dans toute la Bavière : des fenêtres et des stores en matière synthétique, de qualité supérieure - et cela, depuis 50 ans. La gamme de produits comprend également des portes d'entrée, des jardins d'hiver, des protections solaires et des marquises en aluminium. « À la fin des années 60, nous étions parmi les premiers à nous intéresser à ce nouveau type de produits, les fenêtres en matière synthétique. Travaillant dans la fabrication des stores, mon père connaissait déjà le matériau et il a tôt fait de reconnaître le potentiel qu'il recelait », déclare





Photo du haut : La foire « Braun Erlebniswelt » inaugurée en 2011 à Weiding, avec son arène événementielle, compte parmi les plus belles expositions de fenêtres d'Allemagne. En haut, à droite : Les frères Wolfgang Braun, Georg Braun et Thomas Braun (de gauche à droite) et Christian Braun dirigeant conjointement l'entreprise traditionnelle située dans la région de la Forêt Bavaoise.



Qualité et bonne réputation comme base commerciale

La qualité durable et la crédibilité constituent la base du succès selon Braun. C'est pourquoi la fabrication n'a pas été délocalisée en Tchéquie, même pas après l'ouverture du rideau de fer, bien que Braun commercialise ses fenêtres jusqu'à Plzeň et outre des succursales à Ratisbonne, Schwandorf et Straubing, possède aussi trois bureaux en Tchéquie. Les hautes exigences de cette entreprise solidement ancrée dans la région ont déjà suscité un vif intérêt de la part de nombreux médias économiques allemands, et la foire

« Erlebniswelt » qui s'est tenue en 2011 à Weiding, doté à l'occasion d'une arène événementielle, compte parmi les plus belles expositions de fenêtres d'Allemagne. Braun forme ses collaborateurs dans l'académie de l'entreprise, qui est aussi ouverte aux potentiels futurs employés, de même qu'aux élèves et aux apprentis intéressés, pour lesquels sont organisés des séminaires spécifiques, comme l'explique Wolfgang Braun : « Notre réputation et la qualité de nos produits représentent notre capital. C'est pourquoi nous nous efforçons non seulement d'être constamment à la pointe du développement, mais d'en être aussi un des moteurs. »

Pionniers en matière d'innovations

Le désir de développer de nouvelles solutions a en effet une longue tradition dans la maison Braun : En 1982 déjà, alors que le thème des économies d'énergie était loin d'occuper tous les esprits, le fondateur de l'entreprise, Georg Braun, inventait le premier coffre de store à isolation thermique du monde. Avec son invention brevetée, il stupéfia alors les spécialistes. Aujourd'hui, on envisage d'intégrer ce dispositif à l'EnEv (l'ordonnance sur les économies énergétiques) comme référence technique. Conjointement avec le fabricant de profilés Salamander, Braun présenta le premier battant de fenêtre arrondi sans renvoi d'eau, et avec Winkhaus, la société développa le profilé de fermeture pour portes, à une seule lame. En matière de fabrication, l'entreprise mise également sur une amélioration constante des procédés. Elle fut la première en Europe à adopter la méthode de fabrication sur profilé avant soudage selon le concept de Siegenia Aubi, et dans le domaine des économies d'énergie, Braun peut servir de modèle : « Nous vendons des produits permettant de réaliser des économies d'énergie, c'est pourquoi nous avons commencé très tôt à appliquer ce principe dans notre propre entreprise », précise Wolfgang Braun. « Notre fabrication se répartit clairement en zones froides et zones chaudes, et notre installation solaire photovoltaïque nous fournit suffisamment de courant pour les ateliers de production. Par ailleurs, les stores et portes thermo-isolées des bâtiments préviennent la déperdition thermique durant la nuit. »

Un partenariat fiable depuis 25 ans

Cela fait bientôt 25 ans que VBH accompagne le développement du constructeur de fenêtres inventif basé dans la région de la Forêt Bavaroise. Dans ses entrepôts, Braun mise sur la technique WLAN des scanners VBH, reliés directement au système de gestion de stocks de l'entreprise. Les collaborateurs du service des achats utilisent vbh24.de pour le suivi des commandes, la vérification de la disponibilité ou les demandes de prix. Les livraisons se font deux fois par semaine.

« Le privé représente 95% de notre clientèle, et nous ne vendons pas à des agents commerciaux ou à des revendeurs. Le contrôle de la qualité reste ainsi entre nos mains tout au long de la chaîne d'approvisionnement et de production, jusqu'au montage », souligne Wolfgang Braun. « L'avantage, c'est de pouvoir bénéficier de clients bons payeurs, le désavantage, d'avoir des commandes de volume plutôt réduit. »

L'entreprise en compte environ 1'300 par année. Souvent, les délais de mise en œuvre sont courts, ce qui n'empêche pas Braun de pouvoir livrer habituellement en l'espace d'une semaine - grâce à une bonne organisation du travail et à l'engagement de ses fournisseurs. « VBH est un partenaire très performant et fiable. Cela s'accorde bien avec notre propre philosophie », ajoute Wolfgang Braun. « Les outils tels que easyScan nous permettent de simplifier considérablement les processus et dans le cadre de contacts directs avec le personnel en service extérieur, nous abordons les nouvelles tâches ou les problèmes délicats à résoudre, tout en nous laissant conseiller. »



En plus des technologies modernes de la production de fenêtres, l'entreprise emploie également le système de commande simplifiée de VBH - mettant par exemple en œuvre des scanners.

Hans Timm Fensterbau – Quand design et technique se rencontrent



Photo de gauche : Bastian Timm (à droite) s'entretenant avec Jörg Heimes, directeur des ventes VBH pour la région de l'Est.

Photo du bas, à gauche : Fenêtre typique de la Bibliothèque nationale de Berlin, classée monument historique.

Photo du bas, à droite : Villa présentant diverses constructions en bois-aluminium, dans une exécution de type façade modulaire.

Entre Braun et Hans Timm Fensterbau, Berlin, on trouve de nombreux points communs : dans les deux cas, il s'agit d'entreprises familiales qui s'appuient sur une tradition de plus de 50 ans tout en étant toujours parfaitement au fait des développements actuels. Elles appliquent également les plus hauts critères de qualité technique dans leur production. Cependant, on trouve aussi de nettes différences dans les tâches qu'elles ont à gérer au jour le jour. « Nous nous concentrons sur la fabrication de fenêtres en bois, en bois-aluminium et en aluminium selon des spécifications particulières, et nous travaillons principalement pour le marché des équipements - ce qui va donc de l'offre au montage, en passant

par le conseil, la conception et l'usage », explique Bastian Timm, le petit-fils de Hans Timm, le fondateur de l'entreprise. Avec ce dernier, son père Bernd et son oncle Detlef, ils constituent la direction commune, tri-générationnelle, de cette entreprise employant 120 personnes et jouissant d'une réputation qui dépasse largement la région de Berlin. « Certes, nous portons une attention particulière au marché berlinois, mais en raison de nos compétences à la fois en matière de nouvelles constructions et de bâtiments historiques, des cabinets d'architecture nous appellent d'un peu partout en Allemagne pour que nous les conseillions lorsqu'ils ont à traiter de cas spéciaux. » En cela, Bastian Timm fait allusion aux

projets de grande envergure concernant par exemple la Bibliothèque nationale de Berlin, le Ministère fédéral de l'environnement, l'assainissement du Schillerpark, qui fait partie du patrimoine mondial de l'UNESCO, ou le siège principal de Rena Lange. « Nous sommes connus pour nous occuper de ce type de projets importants, c'est pourquoi nous sommes tous les jours confrontés à de nouveaux défis en termes de design, d'architecture et de technique. » Un autre champ d'activité important de Timm : la construction de pavillons de grand standing. Il s'agit de villas répondant aux plus hautes exigences en matière de design et d'installations de sécurité, conçues et réalisées dans le monde entier.



Loin d'être de production standard : la résidence de l'ambassade d'Allemagne à Washington

Dans ce secteur de construction, les exigences en matière de physique du bâtiment sont élevées, et elles ne cessent d'augmenter. Pour le département de construction de Timm, cela signifie qu'il faut toujours être au courant et au niveau des derniers développements techniques. On y planifie tout, du raccordement au bâtiment jusqu'au vitrage. Dans leur travail, les planificateurs sont souvent confrontés à des défis particuliers. Il n'est pas rare que la recherche de solutions passe aussi par un échange de points de vue avec VBH. « Il s'agit d'un échange dans lequel on reçoit autant que l'on donne. Récemment, j'ai eu une discussion de deux heures avec Hans Neumeier de VBH, portant sur une configuration particulière du seuil dans un projet de construction, mais ne concernant que quatre portes. Naturellement, cela permet aussi à VBH de parfaire ses connaissances, car dans l'exploration des possibilités, nous touchons souvent aux limites de ce qui est réalisable et pour nous, le moindre détail a son importance. »

À cela s'ajoute l'éventail nécessairement très large de ferrures et outils spéciaux, qui doivent être rapidement disponibles,

en raison du caractère individuel des objets sur lesquels ils travaillent. Chez Timm, il n'est pas rare qu'il s'agisse d'éléments de huit mètres sur quatre. « Dans cette perspective, nous étions à la recherche d'un partenaire performant et depuis plus de 10 ans, nous sommes entre de bonnes mains chez VBH », confirme Bastian Timm. VBH fournit à Timm pratiquement 100% des ferrures dont ils besoin. Dans ce cas aussi, les commandes se font en ligne, de manière aisée, rapide et fiable, grâce au système de commande LOGOS, directement à partir du système interne de gestion des stocks. En principe, toute construction nouvelle nécessiterait des fenêtres individuelles. À cela viennent souvent s'ajouter des exigences particulières quant à la sûreté et à la technique, comme dans le cas du projet actuel, un bâtiment fort connu de l'architecte O.M. Ungers : la résidence de l'ambassadeur d'Allemagne à Washington. Pour ce bâtiment, qui est sans doute le deuxième en importance pour la République fédérale d'Allemagne, Timm fournit 100 fenêtres intégrales en bois, munies d'une façade-panneaux et de dispositifs de sécurité particuliers.

« Mais je n'ai pas le droit de vous en dire plus », explique Bastian Timm en souriant. L'équipe ne dispose que de huit semaines pour réaliser la fabrication. À l'occasion des vacances de l'ambassade, 15 techniciens de Timm procéderont au montage des fenêtres et dans la mesure où elles mériteront d'être conservées, à l'assainissement des fenêtres et portes du bâtiment de l'ambassade - ce qui constitue une autre spécialité des experts de Timm. Hans Timm est à l'origine d'un projet de recherche, lancé en collaboration avec l'Union européenne, dans le cadre duquel ont été élaborées les bases pour réaliser l'assainissement des constructions de fenêtres sur des bâtiments classés monuments historiques en améliorant leur bilan énergétique - un « assainissement intégral ». Dans ce procédé, les vieilles couches de vernis sont enlevées à l'air chaud, le châssis dormant est assaini sans que l'on recoure à une percée, les battants sont reconstruits entièrement et munis de nouveaux vitrages isolants, et le scellement est renouvelé. En raison de la grande densité de bâtiments historiques, ce procédé est souvent mis en œuvre dans la région de Berlin.

À gauche : Fenêtre témoin intégrale en bois pour la résidence de l'ambassade d'Allemagne. À droite : Bastian Timm explique les mesures d'assainissement intégral à partir d'un élément d'exposition.





David Chipperfield a participé à son développement : la célèbre maison « Hinter dem Gießhaus », abritant une galerie (en haut).
Façade énergétique pour le bâtiment à énergie positive du Ministère fédéral de l'urbanisme (à gauche).

De hautes exigences quant à la flexibilité et à l'approche axée sur la clientèle

« Bien entendu, Timm représente aussi un défi à relever », avoue Jörg Heimes, directeur des ventes de VBH Allemagne pour la région de l'Est. Et Bastian Timm ajoute : « Notre famille se consacre 24 heures par jour aux fenêtres afin de pouvoir satisfaire aux attentes les plus exigeantes. Il est donc logique que vis-à-vis de nos partenaires, nous soyons également très exigeants en matière de com-

pétence, de rapidité et de flexibilité. En même temps, nous savons apprécier ce que nous apporte notre fournisseur principal : la fiabilité, des relations partenariales et l'accès à tout un savoir-faire. Nous devons toujours être au niveau de compétence le plus actuel pour pouvoir répondre aux attentes de notre clientèle exigeante. Ces dernières années, VBH a énormément évolué sur ce plan - en consacrant

notamment des moyens importants à la formation interne de ses collaborateurs - et c'est devenu un interlocuteur redoutable pour les questions techniques. » De plus, Hans Timm Fensterbau utilise en partie la plateforme de système CEFIX de VBH pour le marquage CE. « Avec cette plateforme, VBH a introduit une norme de référence pour la filière de la sous-traitance et nous aide ainsi à pouvoir nous concentrer sur notre activité première, la construction de fenêtres. »

Des fenêtres peu communes, de grande taille, issues de la production de Hans Timm Fensterbau.



Les produits greenteQ actuels Moteurs électroniques pour stores greenteQ et bande de fixation greenteQ SK

Moteurs électroniques d'entraînement des stores greenteQ à détection d'obstacles intégrée

En plus des habituels modes d'entraînement pour stores, le programme greenteQ propose désormais aussi des moteurs de stores électroniques munis d'un détecteur d'obstacles intégré et d'un dispositif d'arrêt automatique à contrôle positionnel.

Les moteurs de stores électroniques greenteQ servent à entraîner des stores, des systèmes de protection solaire et d'autres installations similaires destinées à un fonctionnement de courte durée. Ils travaillent de manière précise et très silencieuse. Bénéficiant d'une garantie de 5 ans sur le fonctionnement, ils sont tout aussi robustes, durables et fiables que les fameux systèmes d'entraînement classiques greenteQ et comme ces derniers, ne nécessitent absolument aucune maintenance. Ils sont en outre munis d'un détecteur d'obstacles intégré, dans les deux sens de la course, ainsi que d'un dispositif d'arrêt automatique de fin de course, à contrôle positionnel pratique. Le raccordement et le réglage des points de fin de course peuvent s'effectuer aisément en quelques secondes.

En cas de surcharge, un thermostat intégré assure un arrêt automatique pour éviter que le moteur ne soit endommagé. Le montage se fait directement et facilement sur l'arbre d'enroulement, ne nécessitant que peu d'espace.

Programmation des points de fin de course en quelques secondes

Sur les moteurs de stores électroniques greenteQ, le réglage des positions de fin de course se fait simplement et rapidement en appuyant sur la touche de programmation de la tête du moteur, jusqu'à ce que la position souhaitée soit atteinte. Alternativement, le réglage peut également être effectué à l'aide du nouveau câble de montage greenteQ. Les moteurs de stores électroniques greenteQ existent en deux variantes : La version « Mini-Elektronik » peut être montée sur des systèmes à partir d'un diamètre de 40 mm et convient pour les mini-stores ou les stores en étoffe. Le modèle « Ultra-Elektronik » est conçu pour des systèmes avec un arbre de 60 mm.



Bande de fixation greenteQ SK pour les vitrages des fenêtres et des portes

En raison de ses caractéristiques, la nouvelle bande de fixation greenteQ SK, à alvéoles fermées, exempte de plastifiant, convient parfaitement pour réduire la quantité de produit d'étanchéité employé dans le scellement des feuillures de vitrage.

Elle est disponible en blanc et en noir, avec une largeur de 9 mm, 12 mm et 15 mm, ainsi qu'une épaisseur de 2, 3, 4 et 5 mm. La bande de fixation greenteQ SK en mousse de polyéthylène expansé, pré-comprimée, est d'un usage universel dans la pose des vitrages de fenêtres et de portes. Elle n'attaque pas le verre acrylique, est élastique, résiste aux intempéries et aux UV, et elle est munie, sur une face, d'un ruban auto-collant à grande force d'adhérence, assurant ainsi une mise en œuvre aisée. Grâce à ses caractéristiques particulières, la bande remplit la feuillure de manière optimale et permet ainsi de réduire la quantité de mastic d'étanchéité utilisée pour le vitrage. En même temps, elle prévient une adhérence sur trois faces et contribue à assurer une isolation thermique optimale. La nouvelle bande de fixation greenteQ SK est disponible dès à présent et vient s'ajouter à la gamme des produits de marque de distributeur de VBH Holding AG. Vous trouverez de plus amples informations et les instructions de montage pour ce produit, ainsi que tous les autres produits greenteQ, sur internet à l'adresse www.greenteQ.info.



greenteQ : La marque et les marchés profitent mutuellement de leurs relations

Chez VBH, Natalie Schell, directrice de la marque de distributeur greenteQ, est en charge du développement et de la commercialisation internationale des produits greenteQ. Par conséquent, une excellente connaissance des différents marchés et un échange continuels avec les sociétés et la clientèle locales revêtent une importance capitale pour elle. Sans cela, il n'est pas possible de créer et de proposer des produits adaptés aux besoins locaux.

Natalie Schell, vous avez voyagé à travers la Russie et le Kazakhstan pour VBH. Quelles ont été les étapes de votre voyage ?

Nous avons d'abord atterri en Sibérie, puis nous nous sommes rendus au Kazakhstan et ensuite à Nischni Novgorod où se déroulait une rencontre du groupe VBH St Petersburg. Le programme était chargé, mais ces rencontres constituent une plateforme importante pour avoir des échanges personnels avec les collègues et apprendre à mieux connaître les marchés et les clients sur place. Les marchés sont en effet fort différents : au Kazakhstan, en termes de population le plus petit pays de ceux que nous avons cités, avec ses 16 millions d'habitants, nous avons par exemple 9 succursales, en Sibérie 10 et en Russie 20. Avec ses 142 millions d'habitants, la Russie représente bien entendu le marché le plus important de la région. Lors d'exposés et de discussions, nous avons abordé les caractéristiques des nouveaux produits et la stratégie de notre marque de distributeur greenteQ, souvent dans une approche critique et en nous remettant régulièrement en question. Les succursales visitées m'ont fait une impression très positive, tant du point de vue des processus se déroulant à l'intérieur de la structure régionale que du point de vue de la vision commune en matière de marque et de qualité. Les opinions y concordent quant à la signification particulière de la durabilité et de la qualité des produits, et en ce qui concerne notre service marchand.



Est-ce les produits greenteQ rencontrent le même intérêt dans tous les pays, malgré la diversité des marchés ?

Au Kazakhstan, en Sibérie et en Russie notre marque de distributeur est déjà une composante bien intégrée aux gammes de produits. Nous avons donc envisagé d'élargir notre éventail. J'ai trouvé intéressant de constater les points communs, mais aussi les différences qui existent entre les diverses cultures. C'est une expérience enrichissante. J'accorde une grande importance aux expériences que font les collègues avec nos produits.

En outre, nous continuons à travailler à l'optimisation des processus internes, de la logistique ou de la répartition des capacités de stockage, afin de pouvoir offrir à nos clients le meilleur service possible et une disponibilité immédiate. Toutes les régions profitent de ces efforts et de ces échanges. C'est pourquoi je n'ai pas entrepris ce voyage seule, mais avec nos experts en logistique et en controlling, Vasilij Toropov et Demiyan Nemykh.

En Allemagne, les séances de formation greenteQ organisées à l'intention de nos clients rencontrent un vif succès. Ce type de formation est-il aussi proposé dans d'autres pays ?

Oui, notre modèle de formation est aussi apprécié sur le plan international et dans les succursales du Kazakhstan, nous organisons entre autres des séances de formation pour la clientèle, conjointement avec notre service commercial. En outre, nos chefs de produits greenteQ des divers pays suivent, en Allemagne, des stages de formation que nous proposons dans plusieurs langues. Nous avons l'intention d'élargir cette offre.

Au cours de mon voyage, j'ai une fois de plus pris conscience du fait que ce sont les gens qui font de notre entreprise un groupe au champ d'action global. Globalisation ne veut pas dire « standardisation » - notre succès repose sur les collaborateurs. Cela demande une mentalité appropriée et un esprit ouvert sur les autres cultures et au dialogue. Et bien entendu, la disposition à continuellement évoluer et se former davantage.

Le conseil individuel à la clientèle via iPad Tout est simple, tout est App !

Un conseil à la clientèle qui peut se faire sans devoir « trimballer » de lourds catalogues ou de gros échantillons de profilés ? Oui, c'est possible ! Des applis gratuites de VBH permettent pour la première fois de présenter agréablement les constructions de fenêtres ou de portes sur un iPad. Les systèmes de fenêtres, de montants-traverses et de seuils peuvent être présentés en qualité impressionnante et les désirs individuels des clients même visualisés immédiatement. Par ailleurs, les clients VBH peuvent continuer à utiliser les fonctions habituelles de l'espace client sur leur tablette PC.

Grâce au nouveau système d'application de VBH, un programme de conseil au client pour l'iPad, les fabricants de fenêtres et de portes ont pour la première fois l'occasion, gratuitement en plus, de se présenter à leurs clients

avec leur propre application. Après la connexion et l'identification, seul le nom de l'entreprise concernée est affiché. La présentation des systèmes de fenêtres et de portes se fait selon une structure logique, en passant étape par étape de la vue d'ensemble aux choix individuels du client. Le programme contient déjà 19 systèmes de fenêtres, de montants-traverses et de seuils.

Une présentation de qualité supérieure pour des systèmes de portes et de fenêtres de qualité supérieure

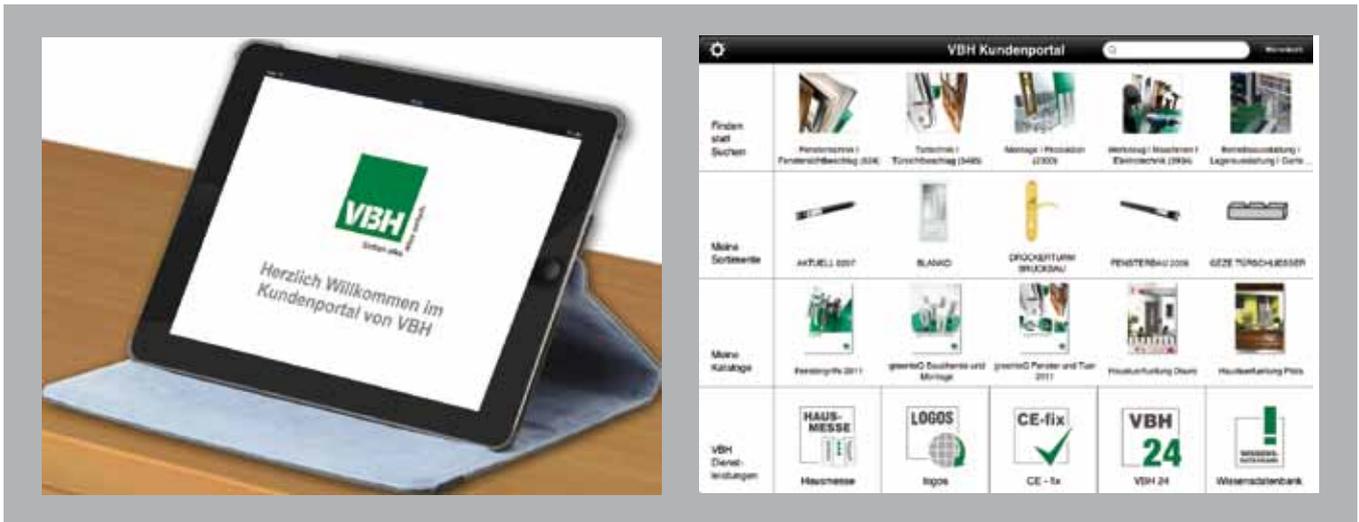
Suivant leur propre gamme de produits ou leurs idées spécifiques, les conseillers peuvent préparer un entretien en choisissant les systèmes, les coloris ou les surfaces à afficher pour composer une offre individualisée. Des images haute définition, que l'on peut agrandir sous six angles différents

(extérieur frontal, intérieur, coupe latérale et depuis la base, extérieur et intérieur en biais), de même que tous les graphiques nécessaires, les plans en coupe, les fiches techniques et la liste des coefficients de passage thermique sont disponibles. Il n'est dorénavant plus nécessaire de se charger de lourds catalogues et d'échantillons de profilés. Le système présente encore un autre avantage : l'actualisation des plans en coupe et des fiches techniques se fait de manière centrale et sans qu'il ne soit nécessaire de mettre à jour l'application. Les clients VBH disposent ainsi toujours des données les plus récentes.

À gauche : Grâce à la nouvelle application système gratuite de VBH pour l'iPad, les clients VBH peuvent présenter les produits de manière convaincante lors des entretiens de conseil, sans devoir se charger de lourds catalogues.

À droite : La nouvelle application de système de VBH fournit des images haute définition, sous six angles différents, ainsi que des plans de coupe et des fiches techniques.





Un outil moderne pour un conseil compétent

« Avec la nouvelle application de système, nous proposons à nos clients un moyen de présentation qui leur permet de mettre en valeur des systèmes de qualité supérieure, de manière adéquate et adaptée aux besoins individuels », explique le chef du service marketing VBH, Thomas Erhardt. « Le conseil technique compétent apporté durant l'entretien avec le client reçoit ainsi un soutien optimum grâce aux visualisations haute définition du système. » Les coloris peuvent être sélectionnés et affichés en passant par les couleurs générales (brun, vert, bleu, rouge etc.) ou directement en entrant le code RAL. Une fonction « favoris » permet de composer un choix préalable pour que les clients puissent plus tard préciser leur choix à partir d'un certain nombre de couleurs proposées. Ce choix est sauvegardé pour permettre au conseiller en fenêtres et portes de préparer le suivi de l'entretien. À part cette application, VBH fournit encore d'autres outils et moyens de commande pratiques pour Smartphones et iPads. L'application présentée pour la première fois lors de la foire « fensterbau/frontale 2012 », une application espace client de VBH, laisse entrevoir la possibilité de réunir tout un savoir-faire dans un outil compact : elle permet de rechercher et consulter aisément et rapidement des articles sur l'iPad, ou de consulter la base de données du savoir

de VBH quand on est en déplacement. L'espace client vbh24.de rassemble toutes les prestations proposées en ligne par VBH et constitue bien plus qu'une simple boutique en ligne. Parmi ses composantes, on trouve une recherche rapide d'articles, un aperçu complet de la gamme de produits et la possibilité de passer une commande ou de contrôler le suivi d'une commande. De plus, l'espace client permet d'accéder à la foire virtuelle de l'entreprise, aménagée selon les désirs du client, à la plate-forme système CE-fix et à la base de données du savoir de VBH contenant des centaines de conseils et astuces utiles dans le forum des experts. La nouvelle application iPad propose désormais cette solution pour les tablettes numériques également.

Mise en route rapide et maniement facile

Immédiatement après son installation, l'application espace client est prête à fonctionner et offre de nombreuses fonctions, même sans être connecté en tant que client identifié. Il s'agit entre autres du moteur de recherche en ligne développé par VBH « trouver au lieu de rechercher ». Il permet de présenter les articles selon des critères particuliers. On peut par exemple faire afficher, dans une vue d'ensemble, toutes les poignées de porte en acier inoxydable ou toutes les poignées de fenêtre en aluminium. Dans une vue détaillée on trouve alors d'autres caractéristiques telles que

la couleur, les dimensions, la largeur de la plaque ou l'ouverture de perçage. La nouvelle application VBH associe une fonction de recherche aisée et le maniement intuitif de l'iPad : les nombreuses possibilités des tablettes PC simplifient le choix et l'agencement des articles. Sur l'iPad, afficher le catalogue VBH et y feuilleter est aussi aisé qu'avec le catalogue imprimé. Après avoir entré leurs coordonnées d'identification sur vbh24, les clients ont en outre accès à leur assortiment personnalisé et aux paniers déjà composés. De plus, le système calcule immédiatement le prix des articles choisis et leur disponibilité.

« Avec la nouvelle application iPad, nous offrons à nos clients un nouveau canal d'accès à VBH, qui associe parfaitement les possibilités des tablettes PC et nos prestations en ligne », explique Simon Seibert, le chef de la chaîne d'approvisionnement central de VBH. « De cette sorte, les application iPad complètent idéalement nos autres prestations telles que le Mobile Logos pour Smartphones. » Tant l'application système que la nouvelle l'application espace client de VBH peuvent être téléchargées gratuitement depuis l'Apple App Store.

SAP et Microsoft, les futurs piliers de l'environnement ERP

Stratégie informatique globale au sein du groupe VBH

Si l'on veut que, dans le domaine de la logistique ou de la distribution, les processus fonctionnent également dans le contexte international, les systèmes informatiques - et toute la structure informatique - doivent également être organisés globalement. Ce n'est que de cette façon que les collaborateurs pourront être soutenus idéalement à travers les différentes sociétés. Avec l'approbation de la nouvelle stratégie informatique par le directoire, de nombreuses actions de standardisation et de globalisation du secteur informatique ont été lancées à l'intérieur du groupe.



Burkhard Strüder

Dans un premier temps, l'accent est mis sur les systèmes ERP (Enterprise-Resource-Planning), étant donné qu'en tant que reflet global des processus se déroulant dans l'entreprise, ils constituent l'épine dorsale de la société. Ils soutiennent la planification et l'allocation optimales des ressources telles que le capital, le personnel ou les moyens de production, et contribuent ainsi à augmenter l'efficacité interne de l'entreprise. « Une plus grande standardisation nous permettra de nous améliorer sur ce plan », estime Burkhard Strüder, le dirigeant principal de l'information (CIO) chez VBH. Alors qu'en raison des structures qui se sont développées au fil du temps, il y a actuellement une multitude de

systèmes en fonction dans le groupe, il est prévu qu'à l'avenir, VBH se focalisera sur SAP et Microsoft Dynamics NAV (Navision). Dans les sociétés de la CEI, la consolidation se fera au moyen de Microsoft Dynamics AX (AXAPTA). « Nous ne cherchons pas uniquement à réduire le nombre de programmes et de logiciels utilisés », souligne Burkhard Strüder. « Il s'agit bien plus d'obtenir une image standardisée de processus commerciaux comparables, au-delà des frontières fixées par les systèmes d'exploitation. Nous voulons atteindre ce but en définissant des modèles (ou gabarits) globaux, c'est-à-dire en employant des modèles prédéfinis de processus commerciaux types chez VBH,

avec tous les réglages de système, les extensions de programmes, les interfaces, les rapports, la documentation de formation et les concepts de lancement et d'exploitation qui les accompagnent. À l'aide de ces modules, il nous sera possible de mettre en œuvre, rapidement et à moindre frais, des processus standardisés et des structures de données comparables dans toutes les sociétés VBH, et ce, à l'échelle mondiale. Bien entendu, il conviendra de tenir compte des particularités spécifiques de chaque pays, ainsi que du contexte légal, et d'intégrer ces éléments aux modèles définis », précise Burkhard Strüder. « Nous pourrons ainsi créer une plus-value certaine par rapport à une solution ERP locale. »

Photos du bas, de gauche à droite : La tour TDS au siège de Neckarsulm, des armoires informatiques, une installation d'extinction du feu et une cellule de serveur de la salle informatique TDS Source : TDS AG



Un meilleur support de processus et des applications globalement disponibles

L'introduction des nouveaux modèles présente plusieurs avantages : d'une part, cela permet de créer les conditions nécessaires à une intégration rapide des applications globalement disponibles telles que la boutique VBH en ligne, le « Business Warehouse » ou l'archivage des données, d'autre part, cela constitue une base pour des économies de coûts durables, ainsi que pour l'amélioration du service et des processus. Dans ce contexte, les mo-

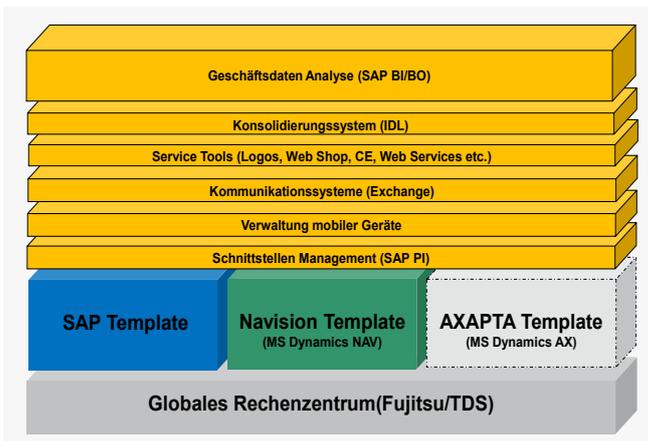
tion de toutes les sociétés, de sorte que les améliorations ne devront pas être réalisées et payées de manière répétée. « Il va de soi qu'une telle réorganisation de notre système ERP ne peut pas se faire dans un bref délai, mais qu'elle nous accompagnera encore plusieurs années », ajoute Burkhard Strüder. Or, la nouvelle stratégie ne concerne pas que le domaine des applications. Dans l'exploitation des systèmes informatiques, il y aura également des changements. Dans ce domaine, VBH poursuit résolument le transfert des systèmes critiques pour l'entreprise (en particulier l'ERP et le courrier électro-

un dépannage rapide serait assuré. La sécurité des données revêt une importance particulière dans ce contexte. De nombreuses sociétés VBH se sont déjà installées dans le « centre de calcul global de VBH » et profitent des avantages qu'offre cette solution. Ceci est également valable pour VBH Allemagne, qui en passant au système SAP utilisera également la nouvelle infrastructure.

La transformation est en cours

Mais ce n'est pas uniquement le transfert des systèmes informatiques qui a déjà commencé. En effet, une équipe de projet, dotée de spécialistes internationaux, définit et conçoit actuellement le nouveau modèle Navision. La mise en œuvre du nouveau projet de transformation est prévue pour le 1er semestre de l'année 2013. Dès que VBH Deutschland aura accompli le passage au système SAP, les modèles SAP seront élaborés et l'accent sera mis sur l'évolutivité des processus SAP, en vue de leur utilisation par des petites sociétés aux processus moins complexes. Le déploiement SAP est prévu pour la deuxième moitié de l'année 2013.

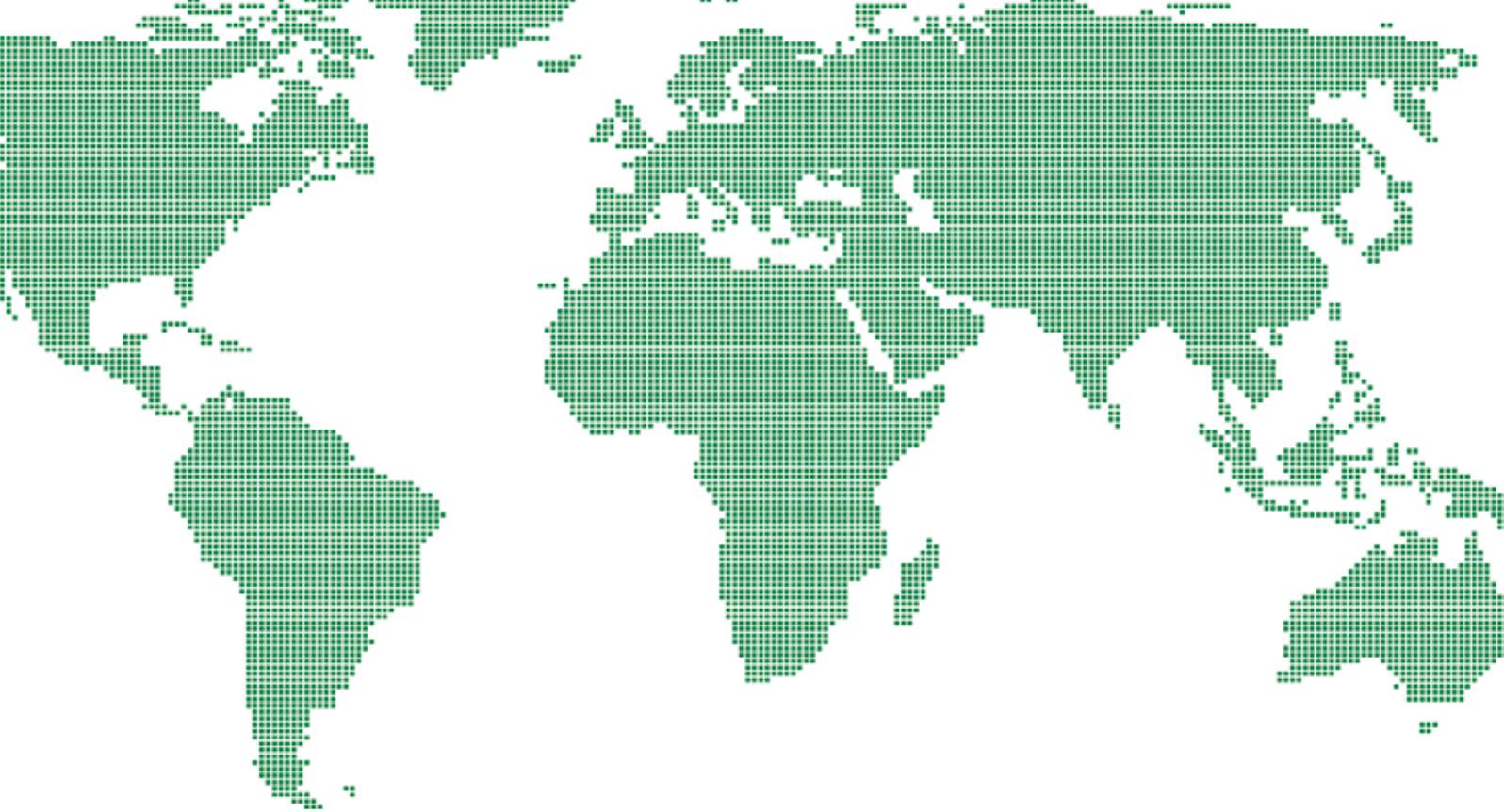
Comme toute une série de mesures d'accompagnement telles que le développement d'applications mises à disposition de manière centrale et globale, cette mesure permettra de simplifier encore davantage la collaboration à l'intérieur du groupe.



dèles du système associent les « Best Practices » des différentes sociétés nationales de VBH et la fonctionnalité de la version ERP actuelle, permettant ainsi de continuer à développer conjointement les processus reproduits, au bénéfice mutuel de tous. À l'avenir, les modèles optimisés seront mis à disposi-

tionique) vers son partenaire d'externalisation en matière de prestations informatiques. Chez Fujitsu/TDS, à Heilbronn et Neuenstadt, les systèmes VBH sont hébergés dans des salles informatiques ultramodernes, et bénéficient d'une garantie de disponibilité et de réactivité. Si des problèmes devaient surgir,





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

VBH en Argentine
www.vbh-holding.com

VBH en Belgique
www.vbh.be

VBH en Bosnie-
Herzégovine
www.vbh.ba

VBH en Bulgarie
www.vbh.bg

VBH en Chine
www.vbh.com.cn

VBH en Estonie
www.vbh.ee

VBH en Grèce
www.vbh.com.gr

VBH en Grande-Bretagne
www.vbhgb.com

VBH en Inde
www.vbh.in

VBH en Irlande
www.vbh.ie

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

VBH au Kazakhstan
www.vbh.kz

VBH au Kosovo
www.vbh-kosovo.de

VBH en Croatie
www.vbh.hr

VBH au Koweït
www.vbh.com.kw

VBH en Lettonie
www.vbh.lv

VBH en Lituanie
www.vbh.lt

VBH au Mexique
www.vbh.com.mx

VBH au Monténégro
www.vbh.co.me

VBH aux Pays-Bas
www.vbh-nl.com

VBH en Autriche
www.evg.at

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

VBH au Portugal
www.vbh.com.es

VBH en Roumanie
www.vbh.ro

VBH en Russie
www.vbh.ru

VBH en Serbie
www.vbh.rs

VBH à Singapour
www.vbh.com.sg

VBH en Slovaquie
www.vbhslovakia.sk

VBH en Slovénie
www.vbhtrgovina.si

VBH en Espagne
www.vbh.com.es

VBH en République tchèque
www.vbh.cz

VBH en Turquie
www.vbh.com.tr

VBH en Ukraine
www.vbh.ua

VBH en Hongrie
www.vbh.hu

VBH aux EAU
www.vbhme.com

VBH en Biélorussie
www.vbh.by



Simplement tout.

Tout simplement.