



VBH Magazín 2/2012

Il marchio specializzato nel settore ferramenta per porte e finestre

- I servizi di VBH alla clientela
- greenteQ – Il marchio e i mercati traggono vantaggi a vicenda
- La strategia informatica globale si insedia a VBH



Semplicemente tutto.

Tutto semplice.



Cari lettori,

Nel corso della prima metà del 2012, l'andamento del Gruppo VBH si è sviluppato come previsto: a fronte dei lievi incrementi delle vendite registrati in Germania e in Europa orientale sono stati rilevati cali sostanziali in molti paesi dell'Europa occidentale e meridionale; per quel che riguarda le regioni asiatiche dalle quali siamo usciti, i dati non sono da considerarsi più di tanto significativi. In sintesi, il fatturato del Gruppo nel primo semestre è stato leggermente inferiore a quello dell'anno precedente. Le evoluzioni dei mercati nei singoli segmenti confermano la necessità dell'adeguamento del portafoglio dei Paesi. Abbiamo bisogno di concentrarci sui nostri punti di forza - nei mercati in cui abbiamo guadagnato una posizione di rilievo, riusciamo a tenere testa alle situazioni di crisi e addirittura a rafforzare la nostra posizione espandendoci. D'altro canto, laddove siamo costretti a "seguire la corrente" stiamo soffrendo, e questo non è il nostro obiettivo!

Abbiamo spesso annunciato che "l'uscita" da quelle aree in cui non riusciamo a guadagnare la posizione di mercato desiderata sarebbe stata una delle alternative da prendere in considerazione. Di conseguenza, abbiamo deciso di ritirarci da regioni che non ci offrono alcuna prospettiva nel medio termine, oppu-

re dove il nostro modello aziendale non è adatto. Queste sono misure dolorose che richiedono molta forza. Tuttavia, alla luce delle prospettive dell'economia mondiale (attualmente, per quanto riguarda il nostro settore in Europa non esiste un vero e proprio mercato in crescita) queste misure sono assolutamente necessarie.

Stiamo facendo rapidi progressi, siamo in una posizione molto più avanzata del previsto e siamo convinti che grazie al costante consolidamento del portafoglio dei Paesi il Gruppo VBH riuscirà a produrre risultati molto più soddisfacenti e redditizi.

Tuttavia, VBH non si occupa unicamente del consolidamento!

Continuiamo a investire in modo selettivo nell'ampliamento della nostra gamma unica di servizi e ad espandere la gamma di prodotti del nostro marchio greenteQ. Entrambi gli elementi della nostra strategia sono storie di successo la cui importanza accresce costantemente. Per fortuna, ciò diventa sempre più evidente anche nei mercati esteri.

In questo numero del nostro Magazin, troverete di nuovo alcuni esempi di rilievo e interessanti novità per quanto riguarda le innovazioni del marchio VBH-greenteQ e il nostro Kit di Strumenti.

Il nostro obiettivo primario è quello di stabilire "Partnership win-win". Infatti, solo quando i nostri servizi e prodotti greenteQ offriranno un reale valore aggiunto i clienti ci ringrazieranno con più ordini, oppure i fornitori con condizioni migliori. I nostri progettisti e Product manager saranno così in grado di ottenere più rapidamente feedback che ci aiuteranno a controllare che gli investimenti vadano nelle giuste direzioni. Sono due le Partnership win-win di successo che vi presentiamo nei dettagli in questo numero.

Il nostro Team di esperti è anche a vostra disposizione - Approfondire per trarre vantaggi ne vale sicuramente la pena!

Un cordiale saluto,

Rainer Hribar

Indice



IL GRUPPO

Assemblea generale di VBH –
Intervista a Ulrich Lindner

04 - 07



SOTTO I RIFLETTORI

VBH al servizio della sua clientela:
le aziende Braun di Weiding
e Hans Timm Fensterbau di Berlino

08 - 13



SEMPLICEMENTE TUTTO

greenteQ presenta i suoi nuovi prodotti:
greenteQ - Il marchio e i mercati
traggono vantaggi a vicenda

14 - 15



TUTTO SEMPLICE

Consulenza ai clienti via iPad

16 - 17



IN TUTTO IL MONDO

La strategia informatica globale si
insedia a VBH

18 - 19

VBH Magazin viene pubblicato
ogni quadrimestre

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



Semplicemente tutto.

Tutto semplice.



Assemblea generale di VBH Holding AG

Nel corso dell'Assemblea generale, gli azionisti di VBH Holding AG hanno confermato a larga maggioranza le decisioni del Consiglio direttivo riguardanti l'adeguamento del portafoglio dei Paesi e la sostenibilità del consolidamento del Gruppo.

L'Assemblea generale di VBH Holding AG di quest'anno è stata seguita dagli investitori con notevole interesse, soprattutto per via dei risultati dell'esercizio precedente resi noti dai Consigli di Amministrazione e di Sorveglianza del Gruppo. Oltre ai dati finanziari relativi al 2011 sono stati annunciati gli oneri speciali dell'anno. Essenzialmente, questo riguarda il ritiro dal mercato italiano dell'alluminio. Allo stesso tempo, il Consiglio di Amministrazione ha colto l'occasione per guardare al futuro, e di approfondire dettagliatamente la questione riguardante il comunicato diramato il

15 giugno 2012, nel quale venivano comunicate le misure strategiche che sarebbero state adottate per l'ulteriore consolidamento del Gruppo VBH, misure che prevedevano l'uscita pressoché totale dai mercati asiatici. Alla Haus der Wirtschaft di Stoccarda erano presenti circa 150 persone, che rappresentano il 73 per cento degli azionisti aventi diritto di voto.

Concentrazione sui mercati redditizi

Il fatturato consolidato del Gruppo (780,1 milioni di euro) conseguito nel 2011 ha superato quello del precedente esercizio (767,8 milioni di euro) in misura dell'1,6%. Il fatturato consolidato di 780,1 milioni di euro conseguito nel 2011 ha superato quello del precedente esercizio (767,8 milioni di euro) in misura dell'1,6%. Tuttavia, gli effetti speciali e gli adeguamenti operati sul portafoglio dei Paesi hanno

inciso negativamente sul risultato del bilancio per 33,6 milioni di euro. Il risultato ante imposte (EBT) è stato pari a 7,5 milioni di euro, mentre le perdite registrate sono state pari a 24,5 milioni. Ciò è dovuto principalmente alla decisione di uscire da alcuni dei mercati considerati non redditizi. Rainer Hribar, l'Amministratore delegato di VBH Holding AG, conferma: "Uscire dal mercato italiano dell'alluminio e dai mercati di Malaysia, Thailandia e Cipro è stata la decisione giusta". Tuttavia, per quanto riguarda le prospettive a medio termine dell'Europa meridionale, l'attuale crisi finanziaria ed economica potrebbe obbligarci ad un ulteriore adeguamento. Inoltre, nei mercati asiatici il modello aziendale di VBH ha dimostrato la non funzionalità di un livello distinto di scambi legati alla produzione commerciale. In questo contesto, in occasione dell'Assemblea generale, il Consiglio di Amministrazione di VBH ha deciso di

In alto a sinistra e sotto: la Haus der Wirtschaft di Stoccarda, dove viene convocata ogni anno l'assemblea degli azionisti del Gruppo VBH Holding AG.





adottare nel corso del 2012 ulteriori misure di consolidamento del Gruppo, come annunciato nel comunicato diramato il 15 agosto 2012. "Continueremo con le misure adottate per consolidare le nostre società in Asia e in Europa meridionale e per rafforzare la ristrutturazione di quelle operanti in Belgio, Grecia e Turchia" - ha dichiarato il CFO Frieder Bangerter, aggiungendo che "questo fornisce le basi per un posizionamento strategico di successo e per favorire la sostenibilità dello sviluppo economico del Gruppo". Con questo passo, in futuro VBH si concentrerà sui mercati che rappresentano per il Gruppo una determinata fonte di guadagno. L'obiettivo delle misure è quello di ripristinare la redditività di VBH e di incrementare il livello di sostenibilità economica del Gruppo.

Un modello aziendale di successo per oltre 40.000 clienti

Date le misure globali di adeguamento intraprese nel corso dell'anno precedente, probabilmente anche per il 2012 non verranno distribuiti dividendi.

Tuttavia, il Consiglio di amministrazione ha espressamente sottolineato la necessità di mantenere saldo l'obiettivo di raggiungere una quota di ripartizione pari ad almeno il 35-40% degli utili operativi per azione.

"Il nostro modello aziendale è buono, e ciò è dimostrato da più di 40.000 clienti in tutto il mondo" - ha dichiarato Rainer

Hribar nel corso della sua relazione sul 2011. Inoltre, Hribar ha aggiunto che "la nostra strategia fondata su 3 pilastri e combinata ai successi conseguiti dal nostro marchio, dal nostro assortimento, dai nostri servizi innovativi e ad un costante orientamento verso i mercati internazionali, si è dimostrata una strategia vincente. In particolare, a riscuotere notevoli successi nei mercati sono il nostro marchio greenteQ e i nostri strumenti di servizio. Con i nuovi prodotti, come la maniglia per finestre dotata di allarme e sistema di climatizzazione greenteQ, o con il silenzioso e completamente integrabile sistema di apertura per portoncini di ingresso greenteQ, VBH stabilisce nuovi standard."

L'obiettivo è quello di consolidare costantemente VBH e riordinare il portafoglio dei Paesi dal punto strategico e operativo, al fine di rendere redditizio il core business e, quindi, rendere il Gruppo in grado di resistere alle intemperie per il futuro. Il nostro obiettivo lo vogliamo raggiungere seguendo il nostro slogan "tutto semplice e semplicemente tutto" - ha concluso Hribar.

Per la prima volta, nel corso dell'assemblea si è presentato Ulrich Lindner, da febbraio del 2012 direttore dei comparti marketing e commercio estero, nonché membro del Consiglio di amministrazione di VBH Holding AG. L'esperto nel commercio estero di prodotti per l'edilizia pro-

muoverà, tra le altre cose, una maggiore penetrazione nei mercati internazionali del marchio greenteQ e dei servizi innovativi.

Domande critiche e supporto del consolidamento strategico

In seguito ai chiarimenti forniti dal Consiglio di Amministrazione, gli azionisti e i rappresentanti degli azionisti hanno avuto la possibilità di porre domande ed esprimere le proprie opinioni sulle questioni discusse. In particolare si sono distinti i rappresentanti della Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) e della Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK), i quali hanno posto domande piuttosto critiche, concentrandosi, tra l'altro, sulla situazione economica di VBH in Grecia, in Asia e Turchia. In generale, gli azionisti hanno dato la loro totale approvazione in merito alle misure adottate dal Consiglio di Amministrazione e dal Consiglio di Sorveglianza. Inoltre, è stato evidenziato positivamente la relativa stabilità del corso dei titoli VBH, nonché l'aumento del Cash Flow operativo del Gruppo e la quota del 32,3% (percentuale giudicata soddisfacente) del capitale proprio consolidato. Come previsto, gli azionisti presenti hanno dato il loro appoggio ai membri del Consiglio di Amministrazione e del Consiglio di Sorveglianza.

Foto in alto: il CFO Frieder Bangerter durante il suo intervento nel corso dell'assemblea. Foto a sinistra: Ingeborg Brimmers di VBH a colloquio con il membro del Consiglio di sorveglianza Stephan M. Heck. Foto a destra: Il Presidente del Consiglio di sorveglianza Rainer Kirchdörfer, i due rappresentanti del personale presso il Consiglio di sorveglianza Martin Mortok e Klaus Meichner assieme all'Amministratore delegato Rainer Hribar (da sinistra a destra).



“Non dobbiamo mai smettere di migliorarci”

Intervista con il membro del Cda di VBH Ulrich Lindner

In qualità di nuovo Direttore dei comparti Marketing e Commercio estero, Ulrich Lindner è dal 1° febbraio 2012 il responsabile delle regioni dell'Europa occidentale, meridionale e sud-orientale, Asia e Sud America. Il suo obiettivo finale è quello di continuare a contribuire, insieme ai colleghi del Consiglio di amministrazione, i dirigenti e tutti i dipendenti, al successo e alla redditività di VBH.

Signor Lindner, quali sono state le sue più importanti tappe professionali prima del suo arrivo a VBH?

Sono stato responsabile dell'Ufficio marketing, vendite e acquisti della Berner SE di Künzelsau. Prima ho lavorato per Hilti in Liechtenstein e negli Stati Uniti in diversi comparti annessi alla gestione delle vendite. Inoltre, ho lavorato per alcuni anni presso la società americana di consulenza Booz & Co. Ho iniziato la mia carriera negli anni '80 con un apprendistato come assistente nel comparto Commercio estero presso una società commerciale di Brema, per la quale ho in seguito diretto l'ufficio vendite in Uganda - un'esperienza molto interessante.

Cosa l'ha spinto ad avvicinarsi ed entrare a VBH?

VBH è la più grande azienda distributrice di ferramenta a livello mondiale. Tuttavia, c'è ancora un sacco di potenziale da sfruttare in Europa e oltreoceano. C'è la necessità di svilupparsi proficuamente e limitando il rischio - un compito che mi entusiasma molto. Inoltre, sono convinto che accelerare la strategia di VBH, i servizi intelligenti e il marchio greenteQ sia la direzione corretta, una direzione che offre ancora molte opportunità per crescere dal punto di vista della redditività.

Lei lavora in questa azienda da sei mesi e, a questo punto, conosce la struttura interna della società. Secondo lei, è cambiato qualcosa per quanto riguarda i mercati internazionali e la posizione di VBH?

Finora non ci sono stati cambiamenti radicali, ma adesso ho una migliore panoramica per quanto concerne le nostre attività all'estero, in particolare nell'Europa occidentale e meridionale e negli altri mercati, e sono in grado di valutare la situazione globale in delle nostre consociate. Nell'ambito della strategia di internazionalizzazione, VBH ha notevolmente ampliato la propria attività negli altri Paesi. Una cosa fondamentale giusta, ma ora intravedo una chiara necessità di agire, in quanto - dal punto di vista del Gruppo - sono molte le consociate che non sono ancora riuscite a raggiungere livelli di redditività. Le ragioni sono varie e molto diverse a seconda dei Paesi. In particolare, nell'Europa meridionale le nostre consociate operano in condizioni di mercato allarmanti, in altre regioni il nostro modello aziendale non è in grado di soddisfare le esigenze dei mercati locali e, di tanto in tanto, ci troviamo a dover affrontare sfide di carattere operativo. In ogni caso, dobbiamo analizzare attentamente e con esattezza assieme al management locale, al fine di poter definire e attuare misure appropriate che riducano il bisogno di liquidità e le perdite in queste determinate aree in modo rapido e chiaro. Questo ci impegnerà fortemente nei prossimi, ma alla fine saremo in grado di rafforzare la redditività complessiva del Gruppo VBH.



Ulrich Lindner. Nella foto in basso durante l'Assemblea generale di VBH Holding AG - luglio 2012. (Il secondo da destra, a fianco del membro del Consiglio di sorveglianza Matthias Linnenkugel. In fondo: Frieder Bangerter (CFO) e Rainer Hribar (AD).





Con il ritiro dall'Asia il Consiglio ha dato un segnale chiaro. Che cosa ha portato a questa decisione?

I mercati asiatici in crescita sono attraenti in linea di principio, ma in questo momento sono anche molto impegnativi. Le strutture della gestione e delle vendite non sono paragonabili a quelle europee o dell'America del nord. In particolare, per società commerciali occidentali del settore B2B non è facile affermarsi con successo nei mercati asiatici. Dato che questo si è rivelato anche il nostro caso in molte zone, abbiamo tratto le conclusioni necessarie.

Secondo lei, in cosa consiste la forza speciale di VBH?

VBH ha molti punti di forza. Per quanto riguarda il nostro settore, noi siamo di gran lunga i più grandi distributori a livello mondiale e abbiamo stabilito una posizione predominante come partner strategico sia per i nostri clienti che per i nostri fornitori. Abbiamo un portafoglio molto interessante di servizi, una gamma che è veramente unica nel settore del commercio di ferramenta per infissi e che non può essere facilmente offerta dalla concorrenza, sia per quanto riguarda la qualità dei prodotti, sia per la vastità dell'assortimento offerto. Penso ad esempio a Logos EasyScan o al nostro portale per i clienti. Lo stesso vale per la nostra forte gamma di prodotti offerti da greenteQ. Innanzitutto, VBH ha mantenuto una media cultura aziendale dove ogni individuo può muoversi molto e agevolmente. Ho passato le prime settimane e mesi a conoscere e numerosi colleghi molto impegnati nel loro lavoro e ho avuto modo di apprezzare il loro operato e gli impressionanti risultati raggiunti.

Quindi, in che modo dovremmo migliorarci?

Non dobbiamo mai smettere di migliorarci. Ciò di cui abbiamo bisogno è sviluppare continuamente le nostre strutture e il personale, in modo da supportare le consociate straniere in modo efficace, ma anche metterle in grado di progredire. Questo discorso vale per quasi tutte le aree funzionali. Ad esempio, dovremo standardizzare il nostro ambiente IT globale e intensificare le risorse umani internazionali in modo da poter istruire e sviluppare "internamente" i nostri giovani. Sfide simili possono riguardare comparti come il Category management, Marketing, Controlling e quasi tutti gli altri settori. Il lavoro e le opportunità non ci mancheranno di sicuro.

L'attenzione nei confronti della clientela di VBH Braun: finestre in plastica hightech dalla Foresta bavarese

L'obiettivo dell'attività di tutti i giorni presso VBH sono le "win-win partnership". I produttori di finestre Timm (Berlino) e Braun (Weiding, Foresta bavarese) condividono con VBH non solo l'esigenza di fornire prodotti di ottima qualità, ma anche competenza tecnica e professionalità. Con il servizio personalizzato di VBH è possibile creare congiuntamente soluzioni che si rivelano determinanti per il futuro dell'intero settore.

La storia di successo dell'azienda Braun negli ultimi 50 anni è incredibile. La sede dell'azienda, che attualmente occupa 95 dipendenti, è a Weiding, vicino al confine ceco e nel mezzo della Foresta bavarese.

be presto la potenzialità del suo impiego" - spiega Wolfgang Braun (foto sotto). Assieme ai suoi tre fratelli, Christian, George e Thomas, Wolfgang Braun dirige ora l'azienda di suo padre. All'inizio l'azienda produceva fino a 5.000 metri profilo, oggi ne produce da 100 a 150.000 all'anno. In principio, tuttavia, gran parte del lavoro consisteva nel convincere una clientela che era ancora ancorata al concetto della struttura in legno. L'argomento decisivo che ha determinato il continuo successo è da allora l'alta qualità e la tecnologia all'avanguardia che caratterizza i prodotti. "Noi non siamo la più grande azienda produttrice, bensì la migliore" - ha infine affermato Wolfgang Braun.



È più che sorprendente il motivo per cui la Braun è conosciuta in tutta la Baviera orientale: da 50 anni, l'azienda produce finestre e persiane in plastica di alta qualità. Il programma dell'azienda comprende inoltre la produzione di porte, verande, tende da sole in alluminio. "Alla fine degli anni '60 eravamo fra i primi a produrre le innovative finestre in plastica. "Nostro padre conosceva già questo materiale, che veniva usato per la realizzazione di tapparelle e riconob-





Foto in alto: la Erlebniswelt, inaugurata da Braun nel 2011 a Weiding, oltre alla Veranstaltungsarena, è una delle esposizioni di finestre più belle della Germania. In alto a destra: i fratelli Wolfgang, George, Thomas (da sinistra a destra) e Christian Braun. I fratelli Braun gestiscono l'azienda situata nella Foresta bavarese.



Qualità e buona reputazione come base aziendale

Qualità durevole e credibilità sono alla base del successo della Braun. Per questo motivo, alla fine della guerra fredda, la produzione non è stata trasferita nella Repubblica Ceca, anche se Braun le sue finestre le vende addirittura a Pilsen e, oltre agli uffici di Regensburg e Straubing e Schwandorf, ha anche tre uffici nella Repubblica Ceca. Gli elevati livelli qualitativi di questa azienda radicata saldamente nella Baviera ha più volte suscitato l'interesse dei mass-media di tutta la Germania e l'inaugurazione nel 2011 della Erlebniswelt a

Weiding, tra cui la Veranstaltungsarena viene considerata una delle esposizioni di finestre più belle di tutta la Germania. Il suo personale Braun lo istruisce nella scuola di formazione professionale della propria azienda, dove vengono ospitati anche potenziali dipendenti (come studenti o apprendisti), i quali hanno la possibilità di prendere parte a seminari speciali. "La nostra reputazione e la qualità dei nostri prodotti è il nostro bene più prezioso e cerchiamo di essere sempre i primi dal punto di vista dello sviluppo, nonché a promuoverlo" - ha affermato Wolfgang Braun.

Precursore dell'innovazione

In effetti, la tradizione della Braun è sempre stata caratterizzata dal desiderio di sviluppare nuove soluzioni: già nel 1982, quando il tema "risparmio energetico" era ancora semi-sconosciuto, il fondatore Georg Braun aveva progettato il primo cassonetto per avvolgibili termoisolante (fu il primo al mondo). Allora, con questa invenzione brevettata creò sconcerto tra gli esperti, e oggi è in procinto di essere inclusa come clausola "Stato dell'arte" in EnEV. Assieme all'azienda produttrice di profili Salamander, fu il primo battente arrotolato e senza davanzale ad essere presentato, e con Winkhaus, Braun sviluppò il sistema di chiusura a nastro continuo per porte. L'azienda si sta concentrando sul continuo miglioramento anche per quanto riguarda la produzione: come primo impianto pilota in Europa, Braun introdusse nella processo di produzione il concetto di Siegenia Aubi e in termini di risparmio energetico Braun è assume il ruolo di azienda modello. "Vendiamo prodotti a risparmio energetico, quindi abbiamo iniziato ad adottarli molto presto" - ci spiega Wolfgang Braun, aggiungendo che "la nostra produzione è chiaramente divisa in zone fredde e calde, il nostro impianto fotovoltaico fornisce energia sufficiente per la produzione e le porte e persiane termoisolanti evitano la perdita di energia durante la notte."

Da 25 anni una partnership affidabile

VBH accompagna lo sviluppo dell'azienda produttrice di finestre innovative della Foresta bavarese da circa 25 anni. Nel magazzino Braun utilizza il sistema di ordinazione di VBH basato su tecnologia di scannerizzazione wireless ed ha accesso diretto alle riserve di materiale dell'azienda. Su vbh24.de il personale dell'Ufficio acquisti può verificare la disponibilità dei prodotti, monitorare gli ordini e verificare i prezzi. Le consegne avvengono due volte alla settimana.

"La nostra clientela è costituita per il 95% da privati e non vendiamo a distributori o rivenditori. Abbiamo il pieno controllo della qualità su tutta la catena di produzione. Il vantaggio è la soddisfazione dei clienti, mentre l'inconveniente sta nelle

esigie dimensioni degli ordini" - sottolinea Wolfgang Braun.

L'azienda conta circa 1.300 consegne all'anno. I tempi di consegna sono spesso brevi, ma Braun riesce nella maggior parte dei casi a consegnare entro una settimana - grazie alla buona organizzazione del lavoro e all'impegno dei fornitori. "VBH è un partner molto capace e affidabile e questo si adatta bene alla nostra filosofia" - spiega Wolfgang Braun, aggiungendo che "gli strumenti di servizio come EasyScan semplificano i nostri processi in modo significativo e attraverso il contatto personale con i rappresentanti discutiamo problemi nuovi e soluzioni difficili, ottenendo la consulenza necessaria".



Assieme alla tecnologia moderna per la produzione di finestra è trova applicazione anche il sistema di ordinazione semplificato - come l'utilizzo dello scanner - di VBH.

Hans Timm Fensterbau – Il design si combina con la tecnica



Foto a sinistra: Bastian Timm (a destra) a colloquio con Jörg Heimes, Direttore regionale di VBH Ost.

Foto in basso a sinistra: la tipica finestra della Biblioteca di Stato di Berlino, un edificio storico.

Foto in basso a destra: villa con diverse strutture in legno-alluminio utilizzate per le facciate.

Sono numerose le cose che accomunano la Braun con la Hans Timm da Berlino: entrambe le aziende sono a conduzione familiare con oltre 50 anni di tradizione, le quali stanno sempre a passo con i tempi e perseguono l'obiettivo di produrre prodotti tecnicamente di alta qualità. Tuttavia, le attività quotidiane sono significativamente diverse. "Ci concentriamo sulla costruzione di infissi in legno, legno-alluminio e alluminio di altissima qualità e ci occupiamo principalmente della fornitura a imprese edili - dall'offerta fino alla consultazione, per poi passare alla progettazione, fab-

bricazione e, infine, al montaggio" - ci spiega Bastian Timm, nipote del fondatore dell'azienda Hans Timm. Assieme a lui, suo padre e suo zio Detlef forma le tre generazioni della gestione dell'azienda che oggi occupa 120 dipendenti e che è molto conosciuta anche oltre i confini di Berlino. "Ci concentriamo sul mercato berlinese, è vero, ma grazie alla nostra esperienza nelle nuove costruzioni e nella ristrutturazione di edifici storici veniamo contattati tutti i giorni da architetti di tutta la Germania, ai quali forniamo la nostra consulenza nell'ambito di progetti particolari". Bastian Timm

intende progetti importanti come la Biblioteca di Stato di Berlino, il Ministero Federale per l'Ambiente, la ristrutturazione di oggetti del patrimonio mondiale dell'UNESCO come lo Schiller Park o la sede di Rena Lange. "Per progetti di tali dimensioni siamo conosciuti e ogni giorno siamo chiamati ad affrontare nuove sfide in termini di design, architettura e tecnologia." Un altro punto di forza della Timm è la costruzione di ville. Le ville vengono progettate e realizzate in tutto il mondo seguendo gli standard più elevati e le migliori tecniche di sicurezza.



Nessun edificio è uguale ad un altro: la sede dell'Ambasciata tedesca a Washington

Nei progetti di costruzione i requisiti fisici sono elevati e continuano a crescere costantemente. Nel reparto di progettazione della Timm la parola d'ordine è essere costantemente aggiornati per quanto riguarda lo Stato dell'arte e lo sviluppo. Qui vengono progettate le strutture e le vetrate. Spesso i progettisti si trovano di fronte a particolari difficoltà. Ogni tanto, l'azienda si rivolge a VBH per ottenere una consulenza che porti ad una soluzione dei problemi. "È un rapporto basato su un reciproco dare e avere. Recentemente ho discusso in merito a questioni tecniche con Hans Neumeier di VBH riguardo ad uno speciale tipo soglia di un progetto di costruzione che prevedeva l'utilizzo di sole quattro porte. Naturalmente anche VBH ha la possibilità di imparare molto, perché andiamo spesso ai confini delle costruzioni e per noi conta ogni piccolo dettaglio."

Inoltre, date le caratteristiche individuali delle costruzioni, per noi è particolarmente importante poter disporre rapidamente di una vasta gamma di speciali articoli di ferramenta. Elementi aventi

dimensioni pari a otto metri per quattro non sono rari alla Timm. "Eravamo alla ricerca di un partner forte e con VBH siamo in buone mani da più di 10 anni" - conferma Bastian Timm. VBH fornisce alla Timm quasi il 100% di tutti gli accessori necessari alla produzione. Grazie al sistema di ordinazione LOGOS, le procedure di ordinazione sono semplici, rapide e affidabili. Gli ordini e la logistica vengono gestiti online direttamente dall'azienda. Fondamentalmente, ogni nuova costruzione richiede un proprio tipo di finestra. Inoltre, abbiamo spesso a che fare con requisiti speciali per la sicurezza e la tecnologia, come per esempio nel caso dell'attuale e famoso progetto dell'architetto Prof. O.M. Ungers, che riguarda la residenza dell'ambasciatore tedesco a Washington DC. La Timm provvederà a fornire 100 finestre in legno che verranno montate in quello che, probabilmente, è il secondo più importante edificio della Germania, finestre dotate di pannelli in legno e che devono rispondere a specifici requisiti di sicurezza. "Comunque non sono autorizzato a dire di più" - conclude Bastian Timm

con un sorriso. L'azienda ha a disposizione solo otto settimane per la realizzazione del progetto. Durante la chiusura estiva dell'Ambasciata, 15 montatori della Timm si occuperanno del montaggio delle finestre e della ristrutturazione degli infissi del palazzo dell'Ambasciata - un'altra specialità degli esperti. Nel corso di un progetto di ricerca avviato da Hans Timm in collaborazione con l'Unione europea, verranno definite le basi per il restauro di finestre di edifici storici tenendo conto di fattori come il risparmio energetico e ristrutturazione. In questi casi gli strati vecchi di vernice vengono rimossi con aria calda, mentre le cornici vengono restaurate senza intaccare la struttura dell'edificio. Quindi l'infisso viene ricostruito da zero e dotato di nuove guarnizioni e vetro isolante. Una procedura richiesta frequentemente per quanto riguarda la ristrutturazione di edifici storici ubicati nell'area di Berlino.

Asinistra: modello di una finestra in legno per la residenza dell'Ambasciatore tedesco. A destra: Bastian Timm spiega il processo di restauro utilizzando un modello da esposizione.





Progettata assieme a David Chipperfield: la famosa Galeriehaus – Dietro la Gießhaus (sopra).
“Facciata energetica” per la Plus-Energie-Haus del Bundesministerium für Städtebau (sinistra).

Elevati standard per quanto riguarda l'attenzione al cliente e la flessibilità

“La Timm rappresenta certamente anche per noi una sfida” - spiega Jörg Heimes, Regional Sales Manager della regione orientale di VBH Deutschland. E Bastian Timm aggiunge: “La nostra famiglia è a contatto con le finestre 24 ore al giorno, al fine di soddisfare gli standard più elevati. Pertanto, il nostro livello di competenza, assieme alla rapidità e flessibilità dei nostri partner è mol-

to elevato. Allo stesso tempo, sappiamo anche apprezzare ciò che i nostri fornitori principali ci offrono, vale a dire l'affidabilità, il senso di collaborazione e l'accesso al Know-how. Dobbiamo essere aggiornati per soddisfare i nostri clienti più esigenti. Negli ultimi anni, VBH ha fatto progressi enormi - anche grazie all'impegno dedicato alla formazione interna dei dipendenti - e rappresenta uno

“sparring partner” molto buono. Anche Hans Timm Fensterbau utilizza in parte la piattaforma VBH CE-fix per la marcatura CE. “Questa piattaforma VBH ha fissato gli standard nel settore dei fornitori e ci aiuta a concentrarci esclusivamente sulla produzione di finestre”.

Finestre di grandi dimensioni e dal profilo insolito nella produzione di Hans Timm Fensterbau



I prodotti attuali di greenteQ

Motori elettrici per avvolgibili greenteQ e il nastro sottostante greenteQ SK

I motori elettrici greenteQ con sistema di rilevamento degli ostacoli integrato

Oltre ai motori standard per avvolgibili, il programma di greenteQ offre ora motori con sistema di rilevamento ostacoli e dispositivo di arresto regolabile per qualsiasi posizione.

I motori elettrici greenteQ sono utilizzati per l'automazione dell'avvolgimento rapido di tapparelle, impianti di protezione solare e applicazioni simili. Questi motori sono precisi e molto silenziosi e vengono offerti con 5 anni di garanzia. Questo tipo di motori sono molto robusti, affidabili e, come i modelli greenteQ standard già sul mercato, non necessitano di alcuna manutenzione. Inoltre, dispongono di un sistema di rilevamento degli ostacoli integrato in entrambe le direzioni e sono muniti di un dispositivo di arresto regolabile. Il collegamento e le impostazioni dei punti di arresto si possono eseguire con comodità e facilità. Un termostato integrato impedisce lo spegnimento automatico in caso di danni dovuti al sovraccarico al motore. L'installazione è semplice ed è eseguibile direttamente sull'albero di avvolgimento, consentendo così un risparmio in termini di spazio.

Programmazione dei punti finali di arresto in pochi secondi

L'impostazione dei punti di arresto dei motori per avvolgibili greenteQ si può effettuare in modo semplice e rapido, utilizzando il tasto di programmazione situato sulla testa del motore fino a raggiungere la posizione desiderata. In alternativa, l'impostazione può essere effettuata utilizzando il nuovo cavo di montaggio greenteQ. I motori elettrici per avvolgibili greenteQ elettronica sono disponibili in due versioni: La versione Mini-Elektronik può essere utilizzata in sistemi con diametro a partire da 40mm ed è adatta per l'avvolgimento di mini-avvolgibili e tapparelle. Il modello Ultra-Elektronik è invece progettato per sistemi con diametro da 60mm.



Il nastro sottostante greenteQ SK per la vetrificazione di porte e finestre

Il nuovo nastro sottostante greenteQ SK è un nastro a cellule chiuse e privo di plastificanti. Grazie alle sue caratteristiche, questo prodotto è la soluzione ideale per ridurre il consumo materiale sigillante nella procedura di isolamento dei giunti.

Questo nastro è disponibile nei colori bianco e nero e nelle misure da 9 mm, 12mm e 15mm, rispettivamente negli spessori da 2, 3, 4 e 5mm. Realizzato in polietilene espanso pre-compresso, il nastro greenteQ SK è universalmente utilizzato per la vetrificazione di porte e finestre. È compatibile con l'acrilico, elastico, resistente alle intemperie e ai raggi UV ed è dotato di una notevole forza adesiva che garantisce una facile lavorazione. Grazie alle sue proprietà, questo nastro riempie le scanalature in modo ottimale, riducendo così il consumo di materiale sigillante. Allo stesso tempo impedisce l'adesione ai 3 lati e assicura un isolamento termico ottimale. Il nuovo nastro greenteQ SK è disponibile da ora e va ad ampliare la gamma del marchio proprio di VBH Holding AG. Per ulteriori informazioni e consigli sull'utilizzo di questo prodotto e degli altri prodotti del marchio greenteQ, comprese le istruzioni di montaggio, andare su www.greenteQ.info.



greenteQ: il marchio e i mercati traggono vantaggi a vicenda

Natalie Schell, Brand manager di greenteQ, è la responsabile per lo sviluppo e la commercializzazione internazionale dei prodotti greenteQ. Un'ottima conoscenza dei vari mercati e la costante interazione con le consociate e la clientela sono per lei fattori molto importanti. Solo così si possono ottenere prodotti e assortimenti su misura.

Signora Schell, lei ha viaggiato per conto di VBH in Russia e in Kazakistan. Quali sono state le tappe di questi viaggi?

Per prima cosa l'atterraggio in Siberia, poi il proseguimento del viaggio in Kazakistan e poi verso Nizhny Novgorod per presenziare ad una riunione del Gruppo VBH a San Pietroburgo. Un programma assai pieno, ma queste riunioni per noi rappresentano una importante piattaforma che ci consente di interagire personalmente con i colleghi e, soprattutto, di approfondire la conoscenza dei mercati locali e della clientela. Questo perché i mercati sono molto diversi: in Kazakistan, che con i suoi 16 milioni di abitanti è il più piccolo degli stati visitati, siamo per esempio presenti con 9 filiali; in Siberia ne abbiamo 10 e in Russia 20. Con 142 milioni di abitanti, questo è ovviamente il più grande mercato della regione. Nel corso delle conferenze e dibattiti vengono discusse e messe sotto esame le proprietà dei nuovi prodotti e la strategia del nostro marchio greenteQ. La mia impressione nei riguardi delle filiali è stata molto positiva, sia per quanto riguarda i processi all'interno della struttura regionale, sia per la relazione comune tra qualità e marchio. Qui domina l'importanza della sostenibilità e qualità dei prodotti, nonché dei nostri servizi offerti sul mercato.



Nonostante la diversità dei mercati, i prodotti greenteQ sono adatti alle esigenze di tutti i Paesi?

Sia in Kazakistan che in Siberia e in Russia, il nostro marchio è già parte integrante delle gamme di prodotti. Abbiamo quindi pensato di ampliare l'offerta dei prodotti. Per me è stata un'esperienza in più poter notare quante analogie ma anche differenze esistono nelle varie culture. Per me, l'esperienza dei colleghi con i nostri prodotti è molto importante. Inoltre, ci impegniamo costantemente a fornire l'ottimizzazione dei nostri processi interni, della logistica o della distribuzione delle capacità di stoccaggio, al fine di offrire ai nostri clienti un servizio migliore e una rapida disponibilità dei prodotti. Da questa interazione potranno trarre vantaggi tutte le regioni in cui è presente VBH. Ecco perché non ho viaggiato da sola, bensì assieme ai nostri esperti in logistica e Controlling Vasily Toropov e Demiyon Nemykh.



In Germania, i seminari di formazione destinati ai clienti greenteQ riscuotono notevole successo. Questi seminari sono offerti anche in altri paesi?

Sì, il nostro modello di formazione è seguito anche a livello internazionale e in Kazakistan conduciamo anche seminari di formazione per la clientela a cui partecipano i nostri responsabili alle vendite. Inoltre i Product manager di greenteQ provenienti dai vari Paesi partecipano ai seminari che si tengono in Germania, seminari che offriamo in diverse lingue. Questa offerta vogliamo espanderla ulteriormente. Personalmente, nel corso di questo viaggio mi è apparso ancora una volta chiaro che sono le persone che fanno della nostra azienda un gruppo globale. La globalizzazione non significa standardizzazione - il nostro successo dipende dai nostri dipendenti. Per questo è necessario avere una giusta mentalità e apertura verso altre culture con le quali interagire costantemente. E, naturalmente, è necessaria la volontà di apprendere sempre nuove cose e di sviluppare la nostra attività.

Consulenza individuale ai clienti tramite iPad Tutto semplice, tutto tramite App!

Un servizio clienti ottimale senza cataloghi pesanti e campionari? Certo che è possibile! Le nuove applicazioni gratuite di VBH consentono per la prima volta di fornire ai clienti una presentazione vivida dei disegni di porte e finestre su iPad. In questo modo è possibile presentare finestre, stipiti, serrature e soglie in alta qualità e perfino visualizzare immediatamente ciò che desiderano i singoli clienti. Inoltre, i clienti VBH hanno anche la possibilità di utilizzare tutte le funzioni del portale clienti di VBH su Tablet PC.

Con la nuova System-App di VBH, un programma applicativo per il servizio clienti tramite iPad, le aziende produttrici di porte e finestre hanno la possibilità (gratuita) di presentarsi ai propri clienti con la loro app. Dopo il login appare sul display solo il nome della loro azienda. La presentazione dei sistemi per porte è

finestre è progettata seguendo un concetto logico e, passo dopo passo, va dalla panoramica generale dei prodotti fino alla scelta individuale dei clienti. Sono già inclusi 19 modelli di finestre, stipiti e soglie.

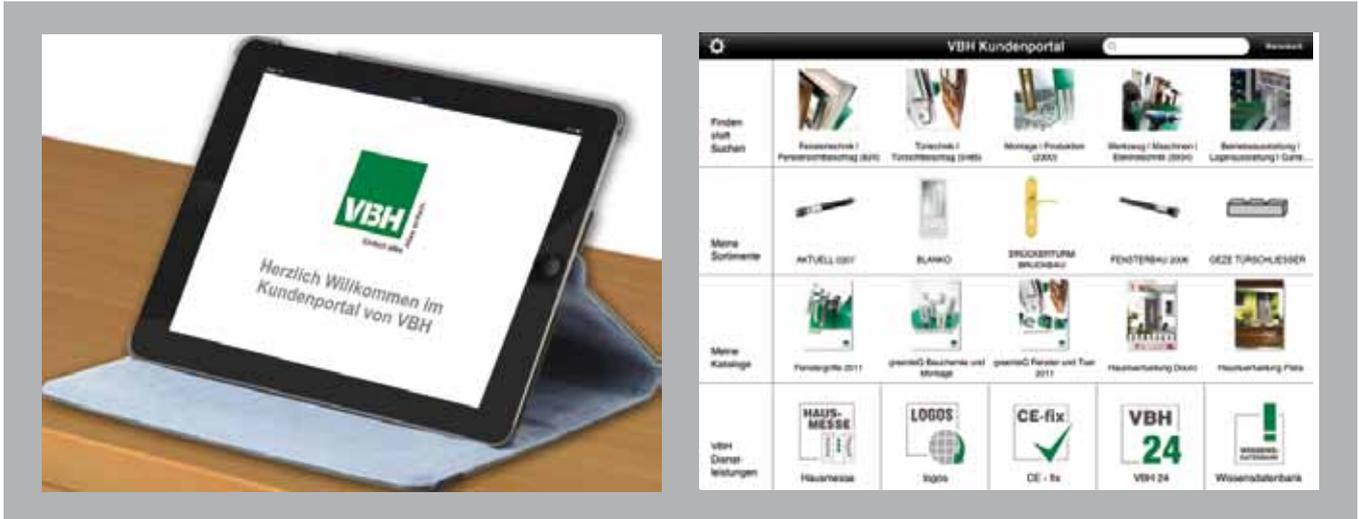
Presentazione ottimale di sistemi di alta qualità per porte e finestre

A seconda della propria offerta ed esigenza, prima di un colloquio i consulenti possono scegliere una selezione di articoli da visualizzare sistemi, colori e superfici, e quindi generare la loro offerta individuale. Le immagini possono essere ingrandite senza pregiudicare la qualità e visualizzate da sei diverse angolazioni (frontale esterno e interno, di lato e fondo, in diagonale verso l'esterno e verso l'interno). Inoltre, sono disponibili tutti i necessari disegni d'interfaccia, schede tecniche e coefficienti di trasferi-

mento di calore. Non sono più necessari cataloghi pesanti e campionari! Un altro vantaggio consiste nell'aggiornamento dei disegni di sezione e delle schede tecniche a livello centrale e senza dover aggiornare l'applicazione. I clienti di VBH hanno quindi la possibilità di avere immediatamente a disposizione tutto ciò di cui hanno bisogno.

A sinistra: con la nuova e gratuita System-App di VBH per iPad i clienti di VBH possono presentare i prodotti offerti in modo convincente e senza bisogno di pesanti cataloghi. A destra: la System-App di VBH offre la possibilità di visualizzare immagini di alta qualità da sei diverse angolazioni, ritagli e schede tecniche.





Uno strumento moderno per una consulenza ottimale

“Con il nuovo System-App offriamo ai nostri clienti uno strumento che consente loro di presentare sistemi di alta qualità in modo adeguato tenendo conto delle loro singole esigenze” - spiega il Responsabile dell’Ufficio marketing di VBH Thomas Erhardt, aggiungendo che “in questo modo, è possibile ottimizzare la consulenza degli esperti durante le visite ai clienti, consentendo di visualizzare sistemi di alta qualità.” Ad esempio, è possibile scegliere e visualizzare i colori primari (marrone, verde, blu, rosso ecc.), oppure selezionare i colori inserendo i codici RAL. La funzione Preferiti consente di creare una pre-selezione, in modo che il cliente possa scegliere anche tra i colori scelti in passato. Questa selezione viene mantenuta disponibile ai consulenti aziendali per l’elaborazione dei colloqui.

Inoltre, VBH offre altri utili strumenti e soluzioni per le ordinazioni tramite smartphone e iPad. Per esempio, è quanto consente di fare l’applicazione presentata da VBH in occasione della fensterbau/ frontale del 2012, un’app caratterizzata da un compatto Know-how: con questa applicazione è possibile trovare rapidamente e con facilità un

articolo su iPad, oppure accedere alla banca dati di VBH. Il portale clienti centrale vbh24.de combina la vasta gamma di servizi online offerti da VBH ed è molto più di un semplice Online shop. Le funzioni includono una rapida ricerca dei prodotti, la panoramica della gamma completa e la possibilità di ordinare e tenere traccia degli ordini. Inoltre, il portale consente di accedere all’esposizione virtuale interna di VBH, alla piattaforma di sistema CE-fix e alla banca dati di VBH contenente centinaia di consigli utili disponibili nel Forum degli esperti. La nuova app per iPad porta ora questa offerta su Tablet PC.

Avvio rapido e funzioni semplici

Subito dopo l’installazione, l’app del portale clienti è pronta all’uso e offre l’accesso a numerose funzioni anche senza dover effettuare il login. Ciò include la funzione di ricerca online di VBH “Trova invece di cercare”. Con questa funzione è possibile visualizzare gli articoli in base a specifiche caratteristiche. Per esempio, tutte le maniglie per porte in acciaio inox o quelle per finestre in alluminio vengono visualizzate in una panoramica. Nella scheda Visualizza dettagli è quindi possibile trovare altre

caratteristiche, come colore, dimensioni, larghezza, o perforazione. La nuova applicazione di VBH combina la comoda funzione di ricerca con il funzionamento intuitivo dell’iPad: la versatilità dei Tablet PC, semplificano in tal modo la selezione e il raggruppamento degli articoli. La visualizzazione e lo sfoglio del catalogo di VBH su iPad è paragonabile a quella del catalogo stampato. Dopo aver inserito le credenziali di accesso di vbh24.de, i clienti possono accedere alle loro gamme di prodotti individuali e ai loro carrelli d’acquisto. Inoltre, il sistema determina immediatamente il prezzo e la disponibilità dei prodotti desiderati.

“Con la nuova applicazione per iPad offriamo ai nostri clienti un ulteriore nuovo canale di accesso a VBH che combina in modo ottimale le capacità dei Tablet PC con i nostri servizi online” - spiega Simon Seibert, Responsabile del comparto centrale Supply-Chain-Management di VBH. “Con questo prodotto le applicazioni per iPad si integrano perfettamente nei nostri altri servizi, come ad esempio i Mobile Logos per smartpone.” Sia la System-App che la nuova Kundenportal-App di VBH sono disponibili gratuitamente sull’App Store di Apple.

SAP e Microsoft - Futuri pilastri della panoramica ERP

La strategia informatica globale nel Gruppo VBH

Se i processi relativi a logistica o alla vendita devono essere implementati anche a livello internazionale, allora è necessario orientare globalmente anche i sistemi informatici, nonché l'intera infrastruttura informatica. Solo in questo modo i dipendenti potranno essere supportati in modo ottimale nell'ambito dell'intera società. Con il rilascio della nuova Strategia IT da parte del Cda, ha avuto inizio la standardizzazione e globalizzazione informatica di numerose attività.

Il'attenzione sarà inizialmente rivolta ai cosiddetti sistemi ERP (Enterprise Resource Planning), in quanto questi, con la sistematica mappatura dei processi aziendali, rappresentano la spina dorsale dell'azienda. Essi favoriscono la pianificazione e l'allocazione ottimale di risorse come i capitali, personale e attrezzature, aumentando così l'efficienza interna. "Con un livello più elevato di standardizzazione, vogliamo, vogliamo diventare ancora migliori in futuro" - spiega Burkhard Struder, Chief Information Officer (CIO) di VBH. Mentre tuttora un gran numero di sistemi vengono gestiti all'interno del Gruppo - a causa dell'incremento delle strutture - in futuro procederemo a concentrare questa attività su SAP e Microsoft Dynamics NAV (Navision). Nelle società ope-



Burkhard Strüder

ranti nella CIS questo consolidamento sarà effettuato Microsoft Dynamics AX (AXAPTA). "Tuttavia, non si tratterà unicamente di ridurre le soluzioni per i software" - spiega Burkhard Strüder, aggiungendo che "piuttosto, si tratterà di standardizzare la mappatura dei processi aziendali simili attraverso i confini del sistema.

Questo si ottiene attraverso la definizione di modelli globali, cioè, i processi aziendali predefiniti di VBH, con le impostazioni di sistema associate, ampliamento delle funzioni dei programmi, interfacce, report, modelli e materiale formativo e l'introduzione di concetti aziendali. Con l'aiuto di questi blocchi

principali, sarà possibile implementare rapidamente i processi a costi standardizzati e con strutture di dati compatibili in tutte le aziende VBH di tutto il mondo. "Certamente sarà necessario prendere in considerazione specifici elementi e requisiti legali dei singoli Paesi e integrarli nel quadro del modello. Questo creerà un valore aggiunto significativo rispetto ad una soluzione ERP implementata a livello locale" - conclude Burkhard Strüder.

Foto in basso, da sinistra a destra: la Torre TDS nella sede della società a Neckarsulm, L'IT-Cabinet, l'impianto antincendio e la cella del server nel data center di TDS. Fonte: TDS AG



Un miglior supporto dei processi e delle applicazioni disponibili a livello globale

L'introduzione del nuovo modello ha diversi vantaggi: in primo luogo, le condizioni per un collegamento rapido di applicazioni disponibili a livello globale come l'Online shop di VBH, il Business Warehouse o l'archiviazione di dati creati; in secondo luogo, sono la base per la riduzione costante dei costi e il miglioramento del servizio e

le società, in modo da non dover reinventare e pagare i futuri miglioramenti. "Una ristrutturazione fondamentale dei nostri sistemi ERP non è certamente raggiungibile a breve termine, ma dovremo condurla nel corso dei prossimi anni" - spiega Burkhard Strüder.

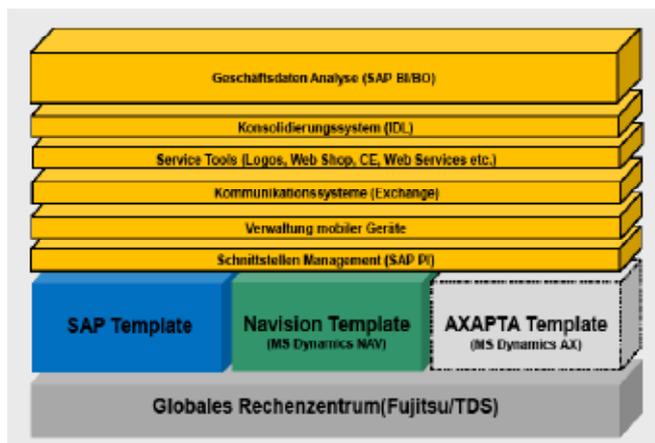
La nuova strategia non è solo a livello di applicazione. Anche nel funzionamento dei sistemi IT ci saranno cambiamenti. In questo VBH tende a spostare i critici (in particolare ERP ed E-mail), al fine di condurre una campa-

zione verrà data alla sicurezza dei dati. Ancora oggi, molte società di VBH si sono spostate nella "Global Data Center VBH" e beneficiano dei vantaggi offerti da questa soluzione. Ciò vale anche per VBH Deutschland, che utilizzerà la nuova infrastruttura passando a SAP.

La ristrutturazione è già iniziata

Ma non è iniziato solo il trasferimento dei sistemi IT. Un team addetto ai progetti internazionali definisce e progetta un modello Navision. Il primo progetto di conversione è previsto per la prima metà del 2013. I lavori sul modello SAP inizieranno subito dopo la conversione di VBH Deutschland a SAP e saranno concentrati sulla scalabilità dei processi SAP per le piccole imprese con processi più semplificati. Il primo lancio di SAP è quindi atteso per la 2° metà del 2013.

Questa e una serie di altre misure, come ad esempio l'ampliamento di quelle già disponibili sia a livello centrale che globale faciliteranno la collaborazione all'interno del Gruppo.



del processo. I sistemi di modelli combinano le "Best Practices" delle varie consociate VBH con la funzionalità delle attuali versioni ERP, consentendo così lo sviluppo congiunto dei processi di mappatura a beneficio reciproco. In futuro, le ottimizzazioni del modello verranno messe a disposizione a tutte

le società. In particolare, particolare attenzione di Outsourcing-Partner per i servizi di data center. Nei moderni data center di Fujitsu/TDS ad Heilbronn e Neuenstadt, i sistemi di VBH sono gestiti con la garanzia di disponibilità e tempi di risposta. Quindi, anche in caso di problemi, è assicurato un aiuto veloce. In particolare, particolare atten-





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 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 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 Turchia
www.vbh.com.tr

VBH in Ucraina
www.ofir.ua

VBH in Ungheria
www.vbh.hu



Semplicemente tutto.

Tutto semplice.