



VBH Magazin 2/2012

знак качества для оконной и дверной фурнитуры

- VBH сотрудничает с клиентами
- greenteQ - бренд и рынки извлекают обоюдную выгоду
- Глобальные ИТ-стратегии от VBH



Всё просто.
Просто всё.



Дорогие читатели,

в первом полугодии 2012 года концерн VBH развивался в соответствии с нашими ожиданиями: небольшие подъемы в Германии и Восточной Европе противостояли понижению оборотов во многих Западно- и Южноевропейских странах; при этом регионы Азии, которые мы покидаем, больше не приносят значительной прибыли. В итоге, оборот концерна в первой половине года немного меньше, чем в предыдущем году.

Рыночные процессы в отдельных сегментах подтвердили правильность курса на оптимизацию нашего присутствия в регионах. Мы должны концентрироваться на наших сильных сторонах – на тех рынках, где мы уже завоевали лидирующие позиции, на которых мы и во время кризиса удерживаем бизнес и даже развиваем его; а там, где мы только «бежим в толпе», мы проигрываем, и с этим нужно покончить!

Мы постоянно говорим о том, что там, где не удалось завоевать запланированные рыночные позиции, мы можем рассматривать даже выход с рынка как одну из возможных альтернатив. Мы последовательно уходим из регионов, где не ожидается результатов в среднесрочной перспективе, или которые не соответствуют нашей бизнес-модели или даже противоречат ей. Это неприятно, это требует многих усилий,

но, ввиду сложившейся общей экономической ситуации, – во всей Европе в нашей отрасли мы не видим ни одного по-настоящему растущего рынка – это абсолютно необходимо.

Мы постоянно продвигаемся вперед, опережая собственные планы, и твердо убеждены, что концерн VBH, благодаря последовательной консолидации бизнеса и оптимизации присутствия за рубежом, сможет стать существенно сильнее и выносливее.

Но VBH занимается не только консолидацией!

Мы продолжаем инвестировать в развитие нашего уникального спектра услуг и расширение ассортимента марки greenteQ. Оба элемента стратегии оказались успешными, и их значение постоянно увеличивается, к счастью, особенно это заметно на зарубежных рынках.

Надеюсь, что в этом выпуске нашего журнала Вы непременно найдете некоторые примеры и интересные новости о продуктах марки greenteQ и наборе инструментов VBH.

Наша главная цель – создавать взаимовыгодные партнерские отношения. В этом случае, если наши услуги и продукты greenteQ приносят реальную пользу, наши клиенты поддерживают нас новыми заказами, а поставщики – лучшими условиями. Тем самым наши разработчики

и менеджеры продуктов получают быструю обратную связь, которая помогает нам концентрировать инвестиции в нужном направлении. Две истории удачного взаимовыгодного партнерства мы детально описываем в этом выпуске.

Наша экспертная группа готова к сотрудничеству с Вами – попробуйте копнуть глубже в поисках новых возможностей!

С сердечным приветом,

Ваш

Rainer Hribar

Содержание



КОНЦЕРН

Собрание акционеров VBH 04 - 07
Интервью с г-ном Lindner



В ФОКУСЕ

VBH сотрудничает с клиентами: 08 - 13
фирмы Graum, Вайдинг
и Hans Timm Fensterbau, Берли



ПРОСТО ВСЁ

Новинки greenteQ: 14 - 15
greenteQ - бренд и рынки
извлекают обоюдную выгоду



ВСЁ ПРОСТО

Консультации посредством iPad 16 - 17



ВО ВСЁМ МИРЕ

Глобальные ИТ-стратегии от VBH 18 - 19

Журнал VBH выходит три
раза в год.

Редакция:
Johannes Rave
VBH Holding AG
Siemensstraße 38
70825 Korntal-Münchingen
E-Mail J.Rave@vbh.de
Телефон 0049 7150 15279



Годовое собрание акционеров VBH Holding AG

Акционеры холдинга VBH AG на годовом собрании подавляющим большинством голосов утвердили решения Правления холдинга об оптимизации присутствия в различных странах и последовательной консолидации концерна.

На ежегодном собрании акционеров VBH Holding AG учредители с большим интересом следили за выступлениями Правления и Наблюдательного Совета, которые доложили итоги прошедшего финансового года. Помимо финансовых показателей 2011 года в центре внимания стоял вопрос о частных проблемах. По существу это касалось выхода компании из итальянского массового рынка алюминиевых конструкций. В тоже время Правление, пользуясь возможностью, подробно рассказало о предстоящих целях и представило принятый в 2012 году и объявленный через оперативное сообщение от 15.06.2012 план стратегических действий по дальнейшей консолидации группы VBH, который сопровождается почти полным выходом из азиатских

рынков. В общей сложности в Экономической Палате Штутгарта собралось около 150 человек, имеющие 73% от голосующего акционерного капитала.

Концентрация на выгодных рынках

Оборот концерна в 780 млн. евро в 2011 году превысил показатели предыдущего года (767,8 млн. евро) на 1,6%. Оптимизация портфолио концерна снизила этот показатель на 33,6 млн. евро. Операционная прибыль (ЕБТ) составила -7,5 млн. евро, и в результате годовой дефицит составил -24,5 млн. евро. Причиной этого стал решительный выход из некоторых убыточных рынков. Rainer Hribar, председатель Правления VBH Holding AG подтверждает: «Выход из массового рынка алюминиевых конструкций в Италии, а также из рынков Малайзии, Таиланда и Кипра было правильным решением». В тоже время, продолжающийся финансовый и экономический кризис в Южной Европе обуславливает необходимость приспособления к неблагоприят-

ной обстановке в среднесрочном прогнозе. Кроме того, бизнес-модель VBH на рынках Азии, предполагающая занятия позиций связующего звена между производством и торговлей, оказалась не работоспособной. На фоне этих событий в преддверии годового собрания акционеров Правление VBH приняло решение о дальнейших мерах по консолидации в 2012 году. Это было объявлено 15.06.2012 через оперативное сообщение. «Мы будем последовательно проводить намеченные мероприятия по консолидации нашего бизнеса, прежде всего в Азии и Южной Европе, и продолжим реструктуризацию в Бельгии, Греции и Турции» - объяснил Frieder Bangerter, финансовый управляющий концерна. - «Это создаст основу для успешного стратегического позиционирования и постоянного развития в будущем». Этот шаг позволит компании VBH в будущем сконцентрировать усилия на тех рынках, которые приносят значительный вклад в рост концерна. Эти мероприятия призваны возобновить и непреклонно повышать рентабельность VBH.

Вверху слева и внизу: В экономической Палате Штутгарта ежегодно проходит собрание акционеров VBH Holding AG





Успешная бизнес-модель для более чем 40 тыс. клиентов

Дивидендов в 2012 году также не ожидается. Однако Правление еще раз подчеркнуло, что долгосрочной целью является поддержание операционной прибыли как минимум в размере 30-40 процентов на акцию, чтобы акционеры извлекали выгоду из экономического успеха VBH. «Верность нашей стратегии ежедневно подтверждают более 40 тыс. наших клиентов во всем мире», - говорит Rainer Hribar в своем докладе об итогах 2011 финансового года. - «Наша стратегия трех опор, которыми являются успешная политика управления ассортиментом и собственной маркой, инновационные услуги и дальнейшее проникновение на международный рынок очень хорошо зарекомендовала себя». Прежде всего, наша марка greenteQ и широкий спектр предлагаемых услуг пользуются большим спросом на рынке. Своими новыми продуктами, такими, как оконная

ручка greenteQ со встроенной сигнализацией и климат-контролем, или совершенно бесшумным встраиваемым приводом двери greenteQ, VBH устанавливает новые стандарты в отрасли.

Наша задача – последовательно консолидировать VBH, стратегически оптимизировать существующее портфолио и создать прибыльное ядро бизнеса, чтобы добиться независимости от будущих колебаний мировой экономической погоды. Этот курс полностью соответствует нашему девизу «Просто всё. Всё просто», несмотря на необходимость ввести корректировки», - подвел итог председатель Правления. Впервые на годовом собрании выступил Ulrich Lindner, который с февраля 2012 года усилил команду Правления в области международного маркетинга и сбыта. Его богатый опыт в области продаж строительных материалов будет способствовать дальнейшему продвижению на рынок собственной марки greenteQ и инновационных услуг.

Критика и поддержка стратегической консолидации

После доклада Правления у акционеров и их представителей была возможность задать вопросы и высказать свое мнение. Особенно со стороны Немецкого Комитета по защите прав владельцев ценных бумаг (DSW) и Союза по защите вкладчиков капитала (SdK) прозвучали достаточно критичные вопросы, которые касались, в основном, положения в Греции, Азии и Турции. В общей сложности акционеры выразили свое согласие, как с проведенными мероприятиями, так и с действиями Правления и Наблюдательного совета. Как положительные моменты были названы относительно стабильный курс акций, значительное увеличение операционного денежного потока, а также повышение доли собственного капитала концерна до 32,3%. Таким образом, присутствующие акционеры подавляющим большинством голосов подтвердили отчетность Правления и Наблюдательного совета.

Вверху: Frieder Bangerter на кафедре.

Справа: Ingeborg Brimmers из VBH беседует с Stephan M. Neck из Наблюдательного совета.

Внизу (слева направо): Председатель Наблюдательного совета Rainer Kirchdörfer, двое сотрудников из Наблюдательного совета - Martin Morlok и Klaus Meichner, а также Rainer Hribar, председатель Правления



«Совершенству нет предела»

Интервью с Директором по маркетингу и сбыту г-ном Lindner

В качестве нового директора по маркетингу и сбыту, Ulrich Lindner с 1 февраля 2012 года отвечает за регионы Западной, Южной и Юго-Восточной Европы, а также за Азию и Южную Америку. Его главная цель: совместно с коллегами из Правления, менеджерами и всеми сотрудниками способствовать дальнейшему развитию и процветанию VBH.

Господин Lindner, как складывалась Ваша профессиональная карьера до того, как судьба привела Вас в VBH?

Перед приходом в VBH я отвечал за маркетинг, сбыт и закупки в компании Berner SE, которая занимается прямыми поставками. До этого я работал на Hilti в Лихтенштейне и США, занимаясь координацией и сбытом, а также несколько лет работал в американской консалтинговой компании Booz & Co. А начиналось все в 80-е годы с обучения экспортным операциям в торговом доме Bremer, где я руководил офисом продаж в Уганде – незабываемое время!

И что же послужило толчком к переходу в VBH?

VBH является самым крупным в мире поставщиком фурнитуры. И, тем не менее, компания имеет еще большой потенциал в Европе и, конечно, в других частях света. Этот потенциал необходимо реализовать, но с разумным риском – задача, которая меня очень привлекает. К тому же я убежден, что стратегия VBH – предоставлять высокотехнологичные услуги и развивать собственную марку greenteQ – является правильной и имеет большие шансы на успех и дальнейшее развитие.

Между тем, Вы уже полгода на пред-приятии и успели увидеть его изнутри. Изменилась ли после этого ваша точка зрения относительно позиции VBH на международных рынках?

Существенно не изменилась, хотя сейчас я, конечно, лучше понимаю наш международный бизнес, особенно в Западной и Южной Европе и на других рынках, и могу лучше оценить ситуацию в наших филиалах. Следуя стратегии интернационализации, VBH развернула бурную деятельность за границей. В общем-то, это так и должно быть, но я четко вижу потребность во вмешательстве, поскольку многие предприятия еще не достигли точки безубыточности, и причины этому в каждой стране разные. В частности, в Южной Европе наши филиалы работают в неблагоприятных рыночных условиях, в других регионах наша бизнес-модель не совсем соответствует требованиям локальных рынков. В каждом конкретном случае мы, совместно с локальными менеджерами, должны внимательно изучить ситуацию, а затем наметить и провести корректирующие мероприятия, чтобы быстро и радикально снизить потребности проблемных регионов в финансировании и ликвидировать потери. Это будет нашей главной задачей на ближайшие месяцы, но, в конечном счете, это укрепит финансовую стабильность концерна VBH.



Ulrich Lindner. Внизу на общем собрании VBH Holding AG в июле 2012 (второй справа рядом с Matthias Linnenkugel из наблюдательного совета. На заднем плане - члены Правления Frieder Bangerter и Rainer Hribar).





Правление ясно продемонстрировало это выходом из Азиатских рынков. Что привело к такому решению?

Несмотря на то, что развивающиеся рынки Азии в основном являются привлекательными, в некоторых случаях они предъявляют высокие требования. Структуры закупок и сбыта не похожи на соответствующие структуры в Европе или Америке. Особенно трудно для западных торговых предприятий успешно развиваться в B2B сегменте. Поскольку и у нас было несколько таких случаев, мы сделали соответствующие выводы.

В чем же состоят главные преимущества VBH?

У VBH много сильных сторон. Мы с большим отрывом являемся крупнейшим торговым домом в нашей отрасли, и это укрепляет нашу позицию стратегического партнера, как для наших клиентов, так и для наших поставщиков. У нас очень привлекательный пакет услуг, который является уникальным в сфере торговли фурнитурой, и ни один из конкурентов не может повторить его в том же объеме и с сопоставимым качеством. Я имею в виду, например, систему easyScan или наш клиентский портал. Это же относится и к ассортименту нашей собственной торговой марки greenteQ.

Тем не менее, компания VBH сохраняет структуру предприятия среднего размера, в которой каждый сотрудник может сделать очень многое. В первые недели и месяцы я познакомился со многими ответственными коллегами и научился по достоинству ценить их работу.

И где есть резервы для улучшения?

Совершенству нет предела. Мы должны постоянно развивать свою структуру и сотрудников, чтобы эффективно поддерживать наши зарубежные филиалы и продвигать их вперед. Это относится ко всем функциональным областям. Например, мы продолжаем стандартизировать наши распределенные структуры данных, а также интенсифицировать работу с персоналом по всему миру, чтобы внутри компании выращивать кадровый резерв. Похожие задачи стоят и в категорийном менеджменте, и в маркетинге, и в контроллинге, и в других областях. У нас достаточно дел и вдохновения для свершений.

Услуги VBH, ориентированные на клиента Braun: высокотехнологичные пластиковые окна из Баварии

Партнерские отношения в ключе взаимной выгоды являются целью ежедневного бизнеса VBH. Производители окон Timm из Берлина и Braun из баварского городка Weidling поделились с VBH не только сходными размышлениями о качестве услуг, но своими профессиональными и техническими знаниями. При помощи ориентированных на клиента сервисных услуг VBH они создали решения, которые оказывают существенное влияние на развитие отрасли в целом.

История успеха предприятия Braun за последние 50 лет поистине удивительна. Предприятие, на котором занято 95 сотрудников, было создано в городке Weidling, что находится

в лесном районе Баварии, неподале-

глядеть его потенциал», - рассказывает Вольфганг Браун. Сегодня он, вместе со своими братьями Кристианом, Георгом и Томасом руководит предприятием отца. Предприятие начинало с 5000 метров профиля, сегодня оно заказывает от 20 до 30 тысяч метров ежегодно. Но самым главным в начале деятельности было переубедить население региона, традиционно ориентированного на использование дерева. Решающим аргументом и фактором постоянного успеха предприятия стало использование высокотехнологичных продуктов отличного качества. «Мы не хотим быть самыми большими, мы хотим быть самыми лучшими», - говорит Вольфганг Браун.



ку от границы с Чехией. И еще удивительнее то, чем Braun прославился на всю Восточную Баварию – своими высококачественными окнами и ролетами из пластика, которые он производит уже в течение 50 лет. В его ассортимент также входят наружные двери, оранжереи, солнцезащитные конструкции и маркизы. «В 60-е годы мы были в числе первых, кто занялся новой в те годы продукцией – пластиковыми окнами. Наш отец по опыту производства роллет уже знал этот материал и сумел вовремя раз-





Вверху: открытый в 2011 году выставочный комплекс в Weiding считается одной из самых лучших выставок окон в Германии.

Вверху справа: Братья Кристиан Браун, Георг Браун и Томас Браун, совместно с Вольфгангом Брауном, руководят традиционным предприятием из Баварии



Качество и хорошая репутация как основа бизнеса

Стабильное качество и доверие клиентов являются основой успеха фирмы Braun. Именно поэтому после открытия «железного занавеса» производство не было перенесено в Чехию, хотя, наряду с филиалами в Regensburg, Schwandorf и Straubing у фирмы уже есть несколько офисов в Чехии. Высокие притязания предприятия, глубоко укоренившегося в регионе, стали известны по всей Германии благодаря отраслевым средствам массовой информации, а открытый в 2011 году выставочный ком-

плекс, который включает в себя даже арену для проведения массовых мероприятий, считается одной из самых лучших выставок окон в Германии. Фирма Braun обучает сотрудников в собственной академии, частыми гостями там являются также и потенциальные работники – школьники или абитуриенты. Для них, как рассказывает Вольфганг Браун, проводятся специальные семинары: «Наша репутация и качество продукции являются нашим капиталом, поэтому мы постоянно стараемся сохранить и приумножить этот капитал».

Лидер инноваций

На самом деле, стремление к инновационным решениям является традицией фирмы Braun: в 1982 году, когда тема энергосбережения еще не была так популярна, основатель фирмы Георг Браун разработал первый в мире закрытый теплоизолированный корпус для роллет. Запатентованное им изобретение в то время ошеломило специалистов, а сегодня оно считается обязательным для стандарта EnEv. Фирма Braun, совместно с производителем профиля Salamander, представила первую закругленную створку окна без отлива, а совместно с Winkhaus разработала сквозную запорную планку для дверей. В области производства предприятие также постоянно стремится к совершенствованию: они первыми в Европе освоили технологию свободной тяги на основе концепции Siegenia Aubi и сами выступают примером в области энергосбережения: «Мы продаем энергосберегающую продукцию, и поэтому мы уже давно начали применять эти технологии у себя на фирме», - объясняет Вольфганг Браун. - «Наше производство четко разделено на холодную и горячую зоны, наши фотоэлементы поставляют большую часть электричества для производства, а теплоизолированные двери и роллеты защищают цеха от теплопотерь ночью».

Надежное партнерство на протяжении 25 лет

Почти 25 лет участвует VBH в инновационных проектах баварского производителя окон. На складах фирмы Braun используется беспроводной сканер от VBH с прямым доступом к собственной системе материально-технического снабжения. Сотрудники отдела закупок используют портал vbh24.de для отслеживания заказов, проверки наличия товара и его цены. Поставки происходят два раза в неделю. «На 95% наша клиентура состоит из конечных потребителей, мы не работаем с посредниками или торговыми фирмами. Поэтому для нас важен сквозной контроль качества на всех этапах производственного процесса, вплоть до монтажа», - подчеркивает Вольфганг Браун.

«Преимуществом такого подхода является высокая платежная дисциплина наших клиентов, недостатком – заказы мелкими партиями». В год предприятие заключает в среднем 1300 договоров. Несмотря на дефицит времени на подготовку производства, в большинстве случаев Braun укладывается в недельный цикл поставки – за счет хорошей организации работ и надежных поставщиков. «В этом смысле VBH является для нас важным партнером. Это хорошо соответствует нашей концепции», - говорит Вольфганг Браун. - «Инструменты, наподобие easyScan, существенно упрощают наши процессы, а в личном контакте со службой поддержки клиентов мы обсуждаем новые задачи или нестандартные решения, и получаем дельные советы».



Наряду с современными технологиями производства окон находит свое применение и удобная система заказов от VBH - использование сканера

Hans Timm Fensterbau: высокий профессионализм в проектировании и строительной физике



Слева: Bastian Timm (на фотографии справа) беседует с Jörg Heimes, руководитель берлинского филиала VBH.

Внизу слева: типичное окно в здании, охраняемом законом о памятниках архитектуры (Берлинская городская библиотека).
Внизу справа: особняк со множеством конструкций из дерева и алюминия.

Фирма Braun имеет много общего с Timm Fensterbau из Берлина: обе фирмы являются семейными предприятиями с более чем 50-летними традициями, которые постоянно идут в ногу со временем, обе предъявляют повышенные требования к качеству. Тем не менее, повседневные задачи у них совсем разные. «Мы специализируемся на деревянных окнах наивысшего качества и работаем в основном для отдельных проектов – от составления предложения, консультаций до выполнения и монтажа», - объясняет Bastian Timm, внук основателя фир-

мы Hans Timm. Вместе с ним, его отцом Берндтом и его дядей Детлефом, все три поколения семьи вместе стоят у руля предприятия, на котором работают 120 сотрудников, и которое известно далеко за пределами Берлина. «Хотя мы и концентрируемся преимущественно на берлинском рынке, благодаря нашему солидному опыту к нам ежедневно обращаются архитектурные бюро со всей Германии за советами по поводу уникальных объектов». Бастиан имеет в виду большие проекты, как например Берлинская городская библиотека, или мини-

стерство по охране окружающей среды, или санация парка Шиллера, который входит в мировое культурное наследие ЮНЕСКО. «Мы известны благодаря таким большим объектам, и поэтому каждый день получаем нестандартные запросы из области дизайна, архитектуры и техники». К этому ежегодно добавляются около 50 средних объектов, и 400 мелких, к которым относятся также многие городские особняки. Часто эти объекты находятся под защитой закона об охране памятников, и это предъявляет особые требования к дизайну и архитектуре.



Никакого ширпотреба: Немецкое посольство в Вашингтоне

В строительстве объектов требования строительной физики очень высоки, и продолжают повышаться. Для конструкторского отдела фирмы Timm это означает быть всегда в курсе последних достижений техники и изобретений. Рассчитывается всё – от соединения со строительной конструкцией и до стеклянной пластины. Часто конструкторы сталкиваются с необычными требованиями. И тогда они ищут решение совместно с VBH: «Это двусторонний обмен. В последний раз мы с господином Neumeier из VBH два часа вели техническую дискуссию о необычном решении для порога в одном строительном проекте, хотя дело касалось всего лишь четырех дверей. Но, конечно, VBH тоже много узнает из таких дискуссий, поскольку мы часто работаем на пределе технических возможностей, и каждая мелочь для нас имеет значение».

К тому же, вследствие уникальности наших объектов, нам постоянно и срочно требуются всевозможная фурнитура и специальные инструменты. Когда Bastian Timm говорит о стандартных окнах, он имеет в виду более 100 различных вариантов геометрии профиля. «Мы долго искали мощных поставщиков, способных удовлетворить наши потребности, и уже более 10 лет полностью полагаемся на VBH в этом вопросе», - констатирует он. Обычно каждый новый объект требует уникальных окон. При этом деревянные конструкции размером восемь на четыре метра – далеко не редкость. К тому же часто предъявляются повышенные требования к безопасности и оснащению, как, например, в актуальном проекте для посольства Германии в Вашингтоне. Для второго по важности здания ФРГ компания Timm поставляет 100 комбинированных окон дерево-дерево с деревянной облицовкой кромки и

особыми требованиями к безопасности. «Но я не могу много об этом рассказывать», - говорит господин Timm с улыбкой. У команды всего 8 недель на выполнение заказа. Во время отпусков сотрудников посольства 15 монтажников фирмы Timm должны установить все окна, а также санировать все двери и окна в здании посольства, которые не подлежат замене. В исследовательском проекте, запущенном по инициативе фирмы Timm, были выработаны принципы санации оконных конструкций, находящихся под защитой закона об охране памятников, с одновременным улучшением их энергосберегающих свойств. При этом планируется снять старое лакокрасочное покрытие при помощи горячего воздуха, провести санацию внешних рам без их выемки, и практически полностью заменить створки окон, снабдив их новыми уплотнениями и изолирующими стеклами.

Образец окна для немецкого посольства.



Bastian Timm рассказывает о санации оконных конструкций





Вверху: дом-галерея, разработанный совместно с David Chipperfield.

Слева: фасад для энергосберегающего здания для Федерального министерства градостроительства.

Ориентированность на клиентов и гибкость

«Конечно, нам непросто работать с компанией Timm», - говорит Jörg Heimes, руководитель берлинского филиала VBH. - «Однако мы поддерживаем открытые и честные отношения, и это создает базис для доверительного сотрудничества». Bastian Timm добавляет: «VBH является для нас советчиком: Куда идет развитие? Какие новые решения появляются на рынке? Мы должны постоянно быть в курсе новейших событий, чтобы, в свою

очередь, оказывать профессиональные консалтинговые услуги нашим клиентам. И здесь за последние годы VBH вырвалась вперед за счет больших усилий и тренингов для сотрудников. Если бы не VBH, нам бы пришлось ежедневно отслеживать еще множество специальных тем, например, решать вопросы CE-сертификации для деревянных конструкций». Сейчас Timm Fensterbau полностью полагается на платформу CE-fix. В противном случае, с учетом разнообразия производимых конструкций и необходимости специальных испытаний, затраты на сертификацию

были бы непомерно высоки. Использование платформы сертификации выгодно отрасли в целом, поскольку каждый новый результат расширяет спектр проверенных конструкций, доступных всем пользователям CE-fix. «Наша семья думает об окнах 24 часа в сутки, стараясь выполнить самые сложные запросы. Поэтому и наши требования к компетенции, производительности и гибкости партнеров столь же высоки. В то же время мы высоко ценим то, что дают нам хорошие поставщики, а именно: надежность, передовые технологии и партнерские отношения».

Большие и нестандартные окна на производстве Hans Timm Fensterbau.



Новинки от greenteQ

Электронные приводы для рольставень greenteQ и Прокладочная лента greenteQ SK

Электронные приводы для рольставень greenteQ со встроенным распознаванием препятствий

В дополнение к существующим стандартным приводам, программа greenteQ предлагает также электронные приводы со встроенным распознаванием препятствий и управляемым позиционным выключателем.

Электронные приводы greenteQ приводят в движение роллеты, противосолнечные ставни и подобные им устройства. Они работают очень тихо и точно. Так же, как и стандартные приводы greenteQ, новые электронные приводы долговечны и надежны и не требуют технического обслуживания в течение пятилетнего гарантийного срока и дольше. К тому же они могут автоматически распознавать препятствия в обоих направлениях и предлагают удобную возможность выключения в любом положении. Подключение и настройка положения остановки выполняются легко и просто в считанные секунды.

Встроенный термостат автоматически отключает привод при повышении нагрузки, тем самым предотвращая его повреждение. Motor не требует дополнительного места для установки и может быть легко встроен прямо в поворотный вал.

Мгновенное программирование конечной позиции

Программирование точки остановки выполняется легко и быстро путем нажатия кнопки на головке мотора до тех пор, пока не будет достигнута нужная позиция. Альтернативно все настройки могут быть выполнены через удобный монтажный кабель greenteQ. Электронные приводы для рольставень greenteQ доступны в двух исполнениях: модель «Mini-Elektronik» предназначена для систем с диаметром вала от 40 мм, и пригодна для мини-роллет и мини-ставень. Модель «Ultra-Elektronik» предназначена для систем с диаметром вала от 60 мм.



Прокладочная лента greenteQ SK для остекления окон и дверей

Новая прокладочная лента greenteQ SK с закрытыми порами, не содержащая пластификаторов, за счет своих свойств наилучшим образом подходит для уменьшения расхода материала при уплотнении кромок стекла.

Прокладочная лента greenteQ SK, изготовленная из спрессованного вспененного полиэтилена и доступная в различных исполнениях (черного и белого цвета, шириной 9, 12, 15 мм, толщиной 2, 3, 4 и 5 мм), является универсальным материалом для остекления окон и дверей. Она подходит для акрилового стекла, не боится атмосферных осадков и устойчива к ультрафиолету, эластична и имеет одностороннюю клейкую полосу с высокой адгезивной способностью, что обеспечивает удобство монтажа. Благодаря своим свойствам, она оптимально заполняет паз для вставки стекла и, тем самым, уменьшает расход уплотнителя. Одновременно она препятствует трехстороннему склеиванию и обеспечивает оптимальную термоизоляцию.

Новая прокладочная лента greenteQ SK доступна уже сейчас. Больше информации об этом и других продуктах greenteQ, а также руководства по их монтажу можно найти в Интернете по адресу www.greenteQ.info.



greenteQ: бренд и рынки извлекают обоюдную выгоду

Натали Шель, менеджер собственной торговой марки greenteQ, отвечает в VBH не только за разработку продуктов greenteQ, но и за их продвижение на международных рынках. Именно поэтому для нее так важно знание различных рынков и регулярное общение с региональными филиалами и клиентами на местах. Только так могут появиться продукты, отвечающие всем потребностям рынка.

Госпожа Шель, по заданию VBH Вы посетили Россию и Казахстан. Где Вам довелось побывать?

Сначала я прилетела в Сибирь, оттуда поехала в Казахстан, и затем – в направлении Нижнего Новгорода на встречу Санкт-Петербургской региональной группы VBH. Программа была очень насыщенной, но эти встречи и обмен мнениями с коллегами очень важны для понимания местных рынков и клиентов. Эти рынки сильно различаются: например, в Казахстане, имеющим всего 16 миллионов населения, и являющимся самой маленькой среди названных стран, у нас есть 9 филиалов, тогда как в Сибири их 10, а в России – 20. Безусловно, 142 миллиона жителей – это самый большой рынок в регионе. В докладах и дискуссиях мы обсудили множество вопросов касательно свойств новых продуктов и стратегии нашей собственной марки greenteQ. У меня сложилось положительное впечатление о наших региональных подразделениях, как в области постановки процессов внутри региональной структуры, так и в связи с общим пониманием философии марки и требований к качеству. Здесь царит полное единство во взглядах по поводу особого значения настойчивости, продуктивности и качества сервиса на рынке.



Принимая во внимание региональные различия рынков, подходят ли продукты greenteQ для всех стран?

В Казахстане, Сибири и России наша собственная торговая марка уже составляет значительную часть ассортимента. Поэтому мы уже задумываемся о расширении предложения. Для меня было очень полезно увидеть, насколько близки эти страны и, в то же время, сколько культурных различий существует между ними. Для меня очень важны отзывы коллег о наших продуктах. На их основании мы оптимизируем внутренние процессы, логистику и распределение складских запасов, чтобы обеспечить нашим клиентам наилучший сервис и быструю доставку. От подобного обмена опытом выигрывают все регионы, в которых присутствует VBH. Именно поэтому я путешествовала не одна, а вместе с нашими экспертами из контроллинга и логистики Василием Торповым и Демьяном Немых.

В Германии очень успешно проходят мастер-классы по использованию продукции greenteQ. Существует ли подобное предложение и для других стран?

Да, наша модель обучения пригодна для любой страны, и в Казахстане мы проводим обучение клиентов в нашем филиале совместно с отделом сбыта. Кроме того, региональные менеджеры продуктов greenteQ проходят тренинги в Германии, которые мы предлагаем на различных языках. Мы планируем и дальше совершенствовать эту услугу. Лично я в этой поездке поняла, что именно люди делают из нашего предприятия глобально действующий концерн. Но глобализация не означает стандартизацию: наши сотрудники – залог успеха, и от них мы ожидаем открытость к другим культурам и готовность к постоянному обмену. И, конечно, стремлением к постоянному совершенствованию и развитию.

Индивидуальные консультации для клиентов через iPad Всё просто, всё онлайн!

Основательные консультации для клиентов без тяжелых каталогов и выставки образцов? Да, это возможно! Новые бесплатные приложения от VBH впервые дают визуальное представление конструкций окон и дверей на планшете iPad. Приложение не только наглядно отображает стандартные окна, обрамление, перемычки и пороги, но и может мгновенно визуализировать индивидуальные пожелания клиента. В дополнение к этому, пользователь планшета может использовать все привычные для него функции клиентского портала VBH.

При помощи нового системного продукта VBH, консалтинговой программы для iPad, производители окон и дверей впервые получают бесплатную возможность презентовать себя своим клиентам при помощи соб-

ственного приложения. После входа в систему отображается только название их собственной фирмы. Презентация оконных и дверных систем выстроена в логическом порядке и пошагово ведет пользователя от общего вида к индивидуальной конфигурации всех элементов. В приложение уже встроены 19 стандартных конфигураций для окон, обрамления и перемычек, а также пороговых систем.

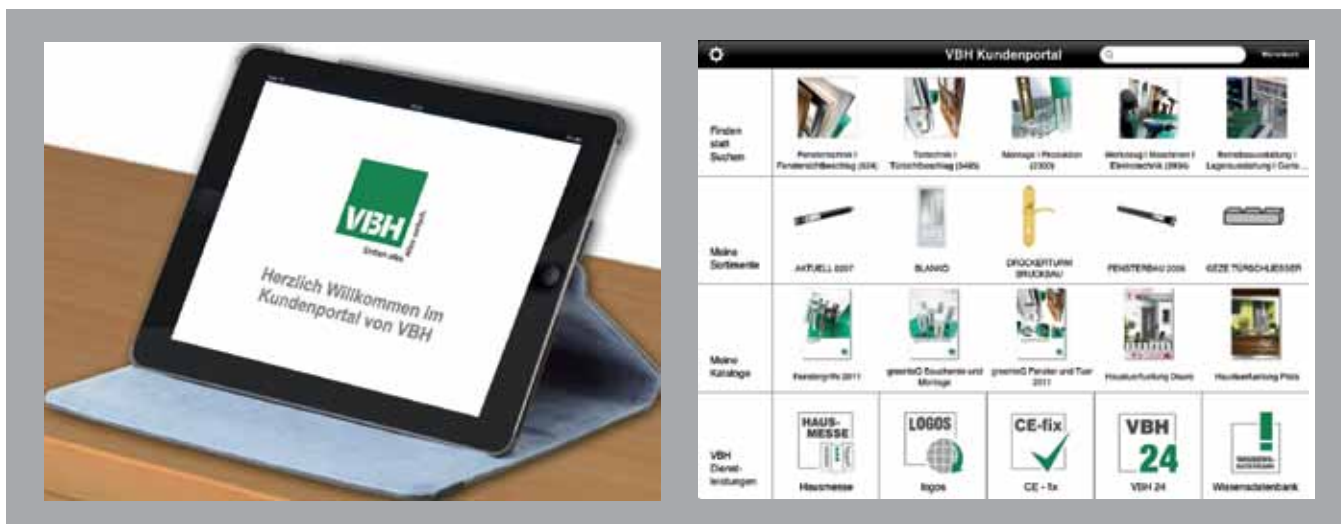
Высококачественное отображение для высококачественных окон и дверей

В зависимости от собственного ассортимента и потребностей, консультанты до начала беседы с клиентом могут подготовить собственные списки доступных элементов, цветов или вариантов отделки, тем самым формируя собственные уникальные предложения. В распоряжении кон-

сультанта имеются высококачественные масштабируемые изображения под шестью различными углами зрения (фронтальный вид изнутри и снаружи, поперечный вид сбоку и снизу, наклонный вид изнутри и снаружи), а также все необходимые чертежи сечений, спецификации и коэффициенты теплопроводности. Тяжелые каталоги и выставочные образцы остались в прошлом. Еще одно важное преимущество: обновление чертежей и спецификаций происходит централизованно и без обновления самого приложения. Таким образом, клиенты VBH всегда имеют у себя самую актуальную информацию.

Слева: при помощи нового бесплатного системного приложения для iPad клиенты VBH могут убедительно проводить консультации, обходясь без тяжелых каталогов. Справа: Системное приложение от VBH предлагает высококачественные изображения, чертежи и спецификации.





Новое приложение переносит центральный клиентский портал VBH на планшетный компьютер

Современный инструмент для профессиональных консультаций

«Наше новое системное приложение предоставляет клиентом возможность показать их высококлассную продукцию в наиболее выгодном свете и с учетом индивидуальных потребностей», - говорит руководитель маркетинга VBH Thomas Erhardt. - «Основательные профессиональные консультации во время разговора с клиентом тем самым получают мощную поддержку в виде высококачественного отображения конструкций». Так, например, цвет конструкции может быть выбран из стандартного списка базовых цветов (коричневый, зелёный, синий, красный) либо путем непосредственного ввода RAL-кода. Функция «Избранное» позволяет делать предварительный выбор нескольких цветовых вариантов, чтобы позже заказчик мог сделать окончательный выбор среди понравившихся цветов. Эти варианты сохраняются для последующего анализа разговора с клиентом.

Доступ к клиентскому portalу VBH для пользователей iPad

Кроме того, VBH предлагает еще многие полезные инструменты и возможности заказа для пользователей смартфонов и планшетов. Так, например, на выставке fensterbau/frontale

2012 был впервые продемонстрирован новый клиентский портал VBH для планшетов, который компактно соединяет в себе все возможности: с его помощью можно быстро найти нужный товар или мгновенно обратиться к базе знаний VBH. Центральный клиентский портал vbh24 предлагает большой выбор онлайн-услуг VBH и дает клиенту гораздо больше, чем обычный онлайн-магазин. Он содержит функции быстрого поиска товара, просмотра всего каталога, а также возможность онлайн-покупки и отслеживания заказа. Кроме того, клиентский портал дает доступ к виртуальной персональной выставке, системной платформе CE-fix и базе знаний VBH, содержащей сотни полезных советов в экспертных форумах. Теперь новое iPad-приложение обеспечило эти же функции и для планшетных компьютеров.

Быстрый старт и простое управление

Клиентский портал готов к работе сразу после инсталляции приложения и предлагает многочисленные возможности даже без входа в систему. К ним относится собственная разработка VBH – онлайн-поиск «Находить, а не Искать», с помощью которого можно отсортировать весь ассортимент по определенным критериям. Например, могут быть представлены все дверные ручки из стали или все оконные ручки из алюминия. В подроб-

ном описании товара могут быть выбраны другие параметры, как, например цвет, размер, ширина основания или наличие отверстий. Тем самым, новое приложение VBH объединяет удобную функцию поиска с интуитивным интерфейсом планшета: разнообразные возможности iPad упрощают выбор и сравнение товаров. Даже просмотр оглавления или перелистывание каталога VBH на iPad значительно легче, чем в бумажной форме. После входа в систему vbh24 пользователь получает доступ к своему личному ассортименту и уже подобранной товарной корзине. Кроме того, система сразу рассчитывает цену заказанных товаров и возможную дату поставки.

«При помощи нового приложения для iPad мы даем нашим клиентам дополнительный канал связи с VBH, который оптимально соединяет возможности планшетного компьютера с нашими онлайн-услугами», - объясняет Simon Seibert, руководитель службы управления поставками VBH. - «Приложение для iPad удачно дополнило список уже имеющихся инструментов для мобильных устройств, как, например, версия системы заказов Logos для смартфонов».

Как системное приложения, так и клиентский портал VBH можно бесплатно скачать с Apple AppStore.

SAP und Microsoft – основа будущего ландшафта ERP-систем

Глобальные IT-стратегии концерна VBH

Международные процессы логистики или сбыта предполагают, что обеспечивающие их информационные системы и вся IT-инфраструктура также развернуты глобально. Только в этом случае всем сотрудникам концерна будет обеспечена оптимальная поддержка. После того, как Правление одобрило новую IT-стратегию, началась активная стандартизация и глобализация IT-инфраструктуры концерна.

В центре внимания находятся так называемые ERP-системы (Enterprise-Resource-Planning), поскольку системное представление бизнес-процессов является основой предприятия. Эти системы поддерживают оптимальное планирование и распределение ресурсов, таких как финансы, персонал и средства производства, и, тем самым, повышают внутреннюю эффективность производства. «Благодаря усиленной стандартизации мы планируем еще больше укрепить свои позиции», - объясняет Burkhard Strüder, Chief Information Officer (CIO) концерна VBH. Сейчас, в момент расширения структуры, в концерне эксплуатируется множество различных IT-систем, но в дальнейшем мы будем кон-



Burkhard Strüder

центрироваться на SAP и Microsoft Dynamics Navision. В странах СНГ будет осуществляться постепенный переход на Microsoft Dynamics AXAPTA. «При этом мы стремимся не только уменьшить количество используемого программного обеспечения», - подчеркивает г-н Strüder. - «Гораздо более важной задачей для нас является сквозное представление одинаковых бизнес-процессов во всех системах».

Достигается это за счет создания глобальных шаблонов, то есть predefined бизнес-процессов VBH со всеми необходимыми системными настройками, программными расши-

рениями, интерфейсами, отчетами, а также вместе с руководствами по внедрению и эксплуатации. При помощи таких «строительных блоков» мы сможем быстро и с небольшими затратами реализовать стандартные процессы и сопоставимые структуры данных на предприятиях VBH по всему миру. «Естественно, мы должны учитывать специфику каждой страны и особенности ее законодательства, и это будет отражено в наших шаблонах», - продолжает г-н Strüder. - «Такой подход приносит гораздо больше выгоды по сравнению с внедрением локальных ERP-систем».

Фото внизу слева направо: Здание TDS в г. Неккарзульм, ИТ-стойки, противопожарные установки и серверные блоки в дата-центре TDS. Источник: TDS AG



Улучшенная поддержка процессов

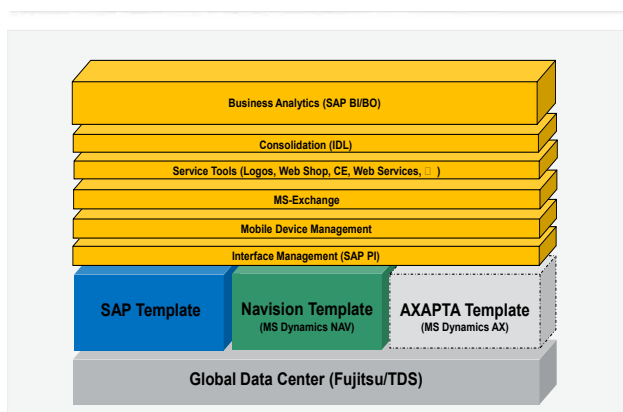
Внедрение новых шаблонов дает множество преимуществ: одним из них является быстрое подключение глобальных приложений VBH, таких, как онлайн-магазин, хранилище данных или центр архивирования, другие преимущества связаны с постоянным снижением издержек за счет совершенствования услуг и процессов. Система шаблонов соединяет в себе опыт из различных региональных

защиты и связанных с этим затрат. «Конечно же, подобная массивная перестройка всего ИТ-ландшафта не происходит мгновенно, и мы будем заниматься этим несколько последующих лет», - признает Burkhard Strüder. Однако, новая стратегия охватывает не только область бизнес-приложений. В области эксплуатации ИТ-систем также грядут изменения. Здесь VBH планирует последовательно передавать на аутсорсинг эксплуатацию бизнес-критических

приложений. Особое значение в этом процессе придается сохранности данных. Уже сейчас многие региональные подразделения VBH передали свою ИТ-инфраструктуру в «глобальный дата-центр VBH» и получают выгоду от этого решения. В первую очередь это относится к немецкому подразделению VBH, которое использует новую инфраструктуру с момента своего перехода на решение от SAP.

Изменения уже начались

Однако, мы начали не только перенос ИТ-инфраструктуры. Международная проектная команда сейчас занимается разработкой шаблона для Navision. Первый проект его внедрения запланирован на начало 2013 года. Работы по определению шаблона для SAP начнутся сразу после завершения перехода немецкого подразделения VBH на эту систему и будут фокусироваться на создании масштабируемого SAP-процесса для небольших подразделений с несложными процессами. Первое внедрение SAP предусмотрено во второй половине 2013 года. Эти и ряд сопутствующих мероприятий, например, создание централизованных приложений доступных глобально, помогут еще больше упростить кооперацию различных подразделений концерна.



подразделений VBH с функциональностью новейших ERP-систем и позволяет совместно развивать процессы с наибольшей выгодой для всех заинтересованных сторон. Со временем усовершенствованные шаблоны будут внедрены на всех предприятиях концерна, что поможет предотвратить необходимость многократной оптими-

приложений (в частности, это касается ERP-систем и электронной почты). Современные дата-центры Fujitsu/TDS в Хайльбронне и Нойенштадте будут эксплуатировать системы VBH, обеспечивая им необходимую доступность и время реакции. Тем самым, в случае возникновения неполадок будет гарантировано их быстрое устра-





VBH в Германии
www.vbh.de
www.esco-online.de

VBH в Австрии
www.evg.at

VBH в Аргентине
www.vbh-holding.com

VBH в Бельгии
www.vbh.be

VBH в Болгарии
www.vbh.bg

VBH в Боснии и Герцеговине
www.vbh.ba

VBH в Великобритании
www.vbhgb.com

VBH в Венгрии
www.vbh.hu

VBH в Греции
www.vbh.com.gr

VBH в Индии
www.vbh.in

VBH в Ирландии
www.vbh.ie

VBH в Испании
www.vbh.com.es

VBH в Италии
www.vbh.it

VBH в Казахстане
www.vbh.kz

VBH в Китае
www.vbh.com.cn

VBH в Косово
www.vbh-kosovo.de

VBH в Кувейте
www.vbh.com.kw

VBH в Латвии
www.vbh.lv

VBH в Литве
www.vbh.lt

VBH в Мексике
www.vbh.com.mx

VBH в Монтенегро
www.vbh.co.me

VBH в Нидерландах
www.vbh-nl.com

VBH в ОАЭ
www.vbhme.com

VBH в Польше
www.vbh.pl
www.esco.com.pl

VBH в Португалии
www.vbh.com.es

VBH в Республике Беларусь
www.vbh.by

VBH в России
www.vbh.ru

VBH в Румынии
www.vbh.ro

VBH в Сербии
www.vbh.rs

VBH в Сингапуре
www.vbh.com.sg

VBH в Словакии
www.vbhslovakia.sk

VBH в Словении
www.vbhtrgovina.si

VBH в Турции
www.vbh.com.tr

VBH в Украине
www.vbh.ua

VBH в Хорватии
www.vbh.hr

VBH в Чехии
www.vbh.cz

VBH в Эстонии
www.vbh.ee



Просто всё.

Всё просто.