



VBH Magazin 3/2011

La marca de expertos en herrajes para ventanas y puertas

- VBH fomenta la próxima generación de directivos
- Asesoramiento de herramientas para ahorrar costes de VBH
- VBH en Ucrania



Sencillamente todo.

Todo sencillo.



Queridas lectoras, queridos lectores,

el consorcio de VBH aumenta la venta y el resultado en el primer semestre de 2011.

Este desarrollo positivo se debe sobre todo a Alemania, Europa del Este Central y a la Comunidad de Estados Independientes.

En Alemania nos sigue ayudando el mercado, además de una estrategia sin fisuras. A pesar de los diversos focos de crisis en Europa, las perspectivas se mantienen estables también para nuestro ramo.

Es agradable ver que, aun habiendo difíciles condiciones generales, podemos sostenernos en Europa del Este a causa de nuestras posiciones extraordinarias en el mercado.

De Europa del Oeste (con la excepción de los Países Bajos) y del Sur, en cambio, no recibimos ninguna buena noticia. Las medidas tomadas atenuan los daños. En muchos de los países no hay señales que pronostiquen una vuelta de las tendencias, y si las hay, solamente a largo plazo.

A una estrategia de expansión pertenece también la retirada, en cualquier caso allí donde falte una perspectiva para el futuro. Por lo tanto estamos analizando nuestra posición en los mercados globales para emplear fuerzas y recursos, según las condiciones generales, de una manera eficaz y guiados por el objetivo final.

Un éxito sostenible tenemos sin duda ahí donde la conversión de un comerciante a un empleado del sector servi-

cios está más avanzada. Nuestro eje de empuje con la promesa "Todo sencillo" se muestra cada vez más como una ventaja competitiva.

Como ejemplo usted encontrará en esta edición informes sobre nuestro apoyo a los clientes, que va desde la construcción de ventanas preparadas para el futuro hasta la selección de las herramientas necesarias.

Debido al éxito de nuestro folleto "Montaje de ventanas profesional con greenteQ", que causó una gran demanda de cursillos de formación, pusimos varios videos de montaje en nuestra plataforma *online*. En ellos se muestra gráficamente el tratamiento cualificado de los diversos productos y el montaje de ventanas profesional a los montadores y artesanos. Un reportaje de Ucrania comprueba como también en el extranjero los grandes y modernos constructores de ventanas utilizan cada vez más los servicios de VBH para evitar problemas con el suministro o la logística y para sacar provecho de nuestra experiencia, por ejemplo con el tema CE.

En la categoría "Todo sencillo" dirigimos su atención a nuestro nuevo sistema de umbrales de puerta. Con ello les ofrecemos soluciones que encajan perfectamente con materiales como la madera, el aluminio y el PVC, y que proporcionan valores de sistema extraordinarios.

Para convertir las ventajas de nuestros diversos *tools* de servicio y de las características de los productos innovadores

de greenteQ en un éxito en el mercado mundial, necesitamos empleados perfectamente cualificados.

Un papel esencial en la formación de los empleados lo tiene el programa de formación en el cual, durante dos años, un grupo de talentosos ejecutivos de la nueva generación procedentes de multitud de naciones, es preparado para su posterior trabajo en el extranjero. Al fin y al cabo ellos toman las posiciones clave en la introducción de los *tools* de servicio y los productos de greenteQ en estos países.

Al mismo tiempo a través del trabajo de estos ejecutivos los valores de VBH se multiplican dentro de las diversas organizaciones extranjeras.

Exigimos muchísimo de las personas jóvenes que aquí presentamos, pero también les ofrecemos perspectivas muy interesantes.

¡Disfruten de la lectura!

Les saluda atentamente

Rainer Hribar



Índice



CONSORCIO

VBH fomenta la próxima generación de directivos: programa de formación internacional
Informe financiero semestral del consorcio

04 - 06



TEMA CENTRAL

Seguridad de sistema para construcciones de ventanas y puertas
Asesoramiento de herramientas con Mahrenholz y Common

07 - 10



TODO SENCILLO

Videos *online* para un montaje de ventanas profesional

12



SENCILLAMENTE TODO

El nuevo sistema de umbrales greenteQ une todas las puertas y materiales

13



GLOBAL

VBH en Ucrania

14 - 15

VBH Magazin aparece cuatro veces al año.

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





Karsten Kreibich

Programa de formación internacional VBH fomenta la próxima generación de directivos

Hacer frente a desafíos internacionales, guiar procesos y ejecutar proyectos globales son algunas de las altas exigencias que se les encomienda a los directivos que se dedican al comercio internacional. Por este motivo VBH Holding AG prepara a la generación futura para las tareas que se les avecinan con un programa de dos años de aprendizaje. Éste ya cuenta con seis participantes con experiencia internacional.

Edgár Szöcs ha estado hasta ahora en Rumanía, Estados Unidos, Canadá, Hungría y Alemania. Tiene veintinueve años y ya hace tres que acumula experiencias en el área de los herrajes de construcción; en junio comenzó en VBH: “Lo que más me atrae de todo es el trabajar con personas de dife-

rentes países y con otros modos de pensar. Eso es algo que encaja con mi propio bagaje multicultural.” Anna Taran, otra participante del programa, puede imaginarse tener más adelante su enfoque profesional en Europa del Este; el comercio internacional en cualquier caso le brinda la oportunidad para ello. Ella es ingeniera económica y proveniente de Ucrania. Después de estudiar en la Universidad Estatal Aerocósmica de Charkow, y tras una estancia en Inglaterra, estudió administración de empresas en Esslingen; todo ello antes de decidirse por el programa de formación internacional de VBH: “Para mí fue especialmente importante el hecho de poder contribuir a determinar el enfoque del programa. Al igual que en mis estudios, me decidí por la logística.”

Estos dos casos sirven como ejemplo representativo de los seis participantes del programa internacional de VBH. Todos ellos cuentan con una formación académica, primeras experiencias laborales y aportan un gran potencial de desarrollo. Aprenden durante dos años las diferentes áreas de la empresa en la sede central del consorcio y las particularidades del comercio al por mayor de herrajes en el marco de proyectos internacionales. Éstas incluyen las áreas de control de gestión, logística, gestión de procesos, finanzas y *marketing*. Además de ello, los participantes absuelven un amplio programa de formación complementario, al término del cual, si éste es finalizado con éxito, puedan asumir el control de tareas ejecutivas y especializadas en las filiales VBH en el extranjero.





Medidas específicas de apoyo al personal

A Vivek Srivastava le gustaría aprender algo nuevo cada día. “Además quisiera combinar la gestión y la tecnología.” Se decidió por el comercio de ventanas y puertas, un área completamente nueva para él. Anteriormente trabajó varios años en el área de finanzas e IT en La India, su país de procedencia. Así que, además de alemán, domina el hindi y el inglés a la perfección. Victoria Semenchenko y Sarah Shaath también están de acuerdo en valorar la versatilidad de tareas del comercio internacional y las posibilidades especiales que les ofrece el programa de formación de VBH. “Con VBH tenemos la posibilidad de emprender tareas y proyectos propios en las diversas áreas. Como mi familia proviene de Arabia, lo que me gustaría después es poder trabajar en Dubai o en Kuwait”, dice Sarah Shaath. Victoria Semenchenko, que viene de Rusia, está abierta a todas las culturas, pero Latinoamérica le atrae especialmente.

“Con nuestra presencia internacional y filiales en más de 40 países en todo el mundo, contamos con numerosas posibilidades para apoyar y aplicar los puntos fuertes de nuestros trabajadores de forma individual”, enfatiza Karsten Kreibich, Director *Human Resources* de VBH, “ésta es una característica especial con la cual podemos atraer a nuestra empresa a trabajadores cualificados.” Ya que cada vez es más complicado encontrar en el mercado laboral jóvenes profesionales para este campo. Un desarrollo de personal con objetivos claros es por ello de gran importancia para el grupo VBH. “Hasta el momento hemos podido reunir muy buenas experiencias con la formación interna de nuestros directivos internacionales; es por ello que continuaremos consecuentes con ello”, aclara Karsten Kreibich.

La promoción y la formación continua de los empleados es una parte consecuente del desarrollo de personal de VBH Holding AG. Su esfuerzo, su *know how* y su compromiso son la clave del éxito de la empresa de comercio al por mayor. El portal de empleo de VBH en www.vbh.de ofrece a las personas interesadas rápida y fácilmente todas las informaciones necesarias para solicitarse con éxito – desde un aprendizaje, pasando por programas de formación continua, hasta ofertas de estudio del Bachelor en cooperación con la *Duale Hochschule Baden-Württemberg* (DHBW). La doble titulación combina clases de ciencias económicas con periodos de prácticas en el entorno de empleo internacional de VBH. Aquí los estudiantes aprenden todos los departamentos y procesos relacionados con una empresa de comercio mayorista. Tras dos años se les ofrece la posibilidad de una estancia en el extranjero en una de las filiales de VBH.



Frieder Bangerter, jefe financiero, y Rainer Hribar, presidente de la junta directiva, tienen buenas razones para estar contentos.

Estabilidad en los negocios alemanes

Informe financiero semestral del consorcio

La estabilidad de los negocios alemanes y las señales coyunturales positivas aumentan la venta y el resultado.

En comparación con el año anterior la venta del consorcio de la VBH Holding AG subió en los primeros seis meses del año 2011 en un 5,9 por ciento de 344,9 Millones de Euros hasta 365,3 Millones de Euros. Pedidos pendientes y señales alentadoras para la coyuntura influyeron en el desarrollo de manera positiva. También el resultado operativo antes de los impuestos (EBT) superó el resultado del año anterior significativamente y ascendió de -3,1 Millones de Euros hasta -1,3 Millones de Euros. Sin embargo, en comparación con el primer cuarto del

año 2011 el desarrollo comercial perdió su dinámica. Los segmentos en Alemania y en Europa del Este, con un aumento de sus ventas de un 6,5 y un 10,4 por ciento respectivamente, fueron el fundamento decisivo de este plus de la venta semestral. Alemania sigue representando el segmento con las ventas más altas del consorcio; así cumple un papel estabilizador para los resultados, a pesar de la alta intensidad competitiva. El mercado se beneficia del saneamiento energético y de las buenas perspectivas para la Construcción Civil e Industrial. Las condiciones en los mercados de Europa del Oeste – Bélgica, Grecia, Gran Bretaña, Italia y España – siguen siendo problemáticas y no muestran ninguna tendencia para un cambio positivo.

A causa de la situación consolidada del mercado en Alemania y en Europa del Este, la junta directiva de VBH Holding AG espera un crecimiento porcentual de la venta de un dígito. El resultado operativo (EBIT) debería aumentar sobreproporcionadamente en relación con el desarrollo de la venta.

Servicio ampliado para productores

Seguridad de sistema para construcciones de ventanas y puertas

Normas cada vez más estrictas para el aislamiento térmico y el aumento de las condiciones climáticas extremas, hacen que las exigencias para las construcciones de ventanas y puertas crezcan. Por lo tanto VBH apoya a los productores en la construcción de ventanas modernas, así como con la selección de las herramientas necesarias para ella. En este contexto los clientes de VBH sacan provecho de la larga experiencia de nuestros expertos con el mercado CE-fix.

Sin duda, las condiciones climáticas extremas, cada vez más impetuosas y sobre todo cada vez más frecuentes, muestran que el clima está cambiando. Para una ventana o una puerta realmente no importa hasta qué grado procederá el calentamiento: cierto es que todas las ventanas, fachadas y puertas del exterior montadas hoy en día, tendrán que resistir en el futuro a lluvias fuertes, altas presiones del viento y grandes diferencias de las temperaturas. “El tema de la seguridad del sistema no es solamente importante ante el previsto endurecimiento del reglamento del ahorro de energía (EnEV) en 2012”, como bien sabe Hans Neumeier (foto arriba), director de la plataforma de sistema CE-fix de VBH. Debido a la extensa práctica de controles, él y su equipo disponen mientras tanto de conocimientos profundos en el ámbito de



los controles de sistemas. De tal manera pueden apoyar a los clientes de VBH con el desarrollo de construcciones económicas de manera profesional, por ejemplo con la transformación de la producción de perfiles IV78 a IV90.

Asesoramiento para la construcción y la demanda de herramientas

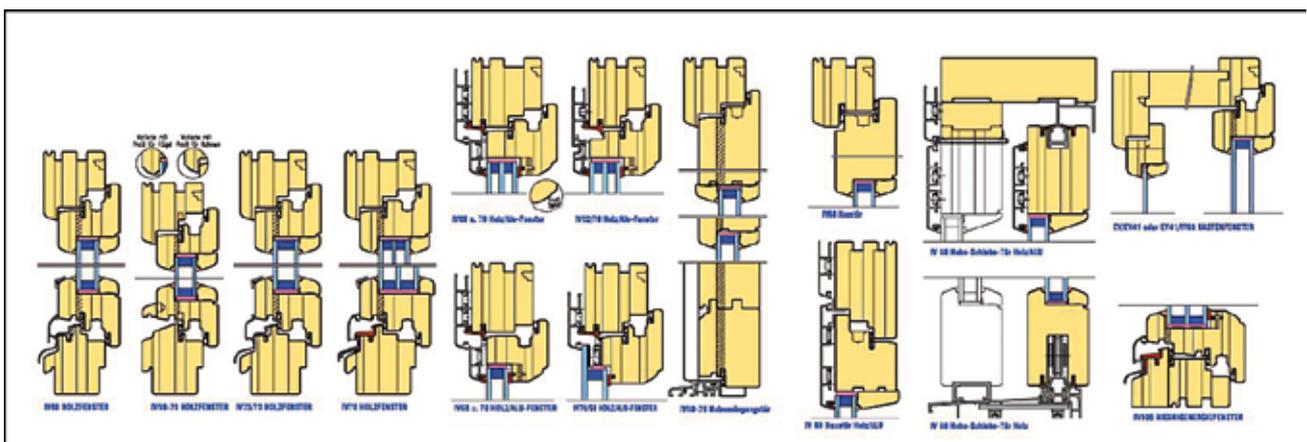
“Con nuestros conocimientos apoyamos a nuestros clientes independiente y objetivamente con la construcción de nuevos productos y la definición de las herramientas necesarias para ella”, explica Hans Neumeier. “Ponemos nuestra atención no solamente en la opti-

mización del aislamiento térmico, sino también en las exigencias crecientes a la estática y la firmeza de nuevas construcciones.”

Por supuesto, los conocimientos actuales de los expertos acerca de las normas y exigencias forman también una parte del asesoramiento. A través de un profundo análisis de las piezas de la construcción y la coordinación de todas sus partes, pueden optimizar el sistema entero, minimizar el riesgo y aumentar la seguridad.

Informes sobre los controles con CE-fix acompañan todas las sugerencias de optimización. En el foco de la plataforma de sistema está desde hace mucho tiempo, aparte de la marca CE, la seguridad de sistema general de las construcciones. Para garantizarla hay que coordinar todos los elementos singulares de una construcción completa. CE-fix ofrece con su amplia base de datos, que incluye diversos controles singulares, el mejor fundamento para conseguir esto. “Con referencia a la lluvia oblicua, encontramos a menudo un potencial de optimización del drenaje, por nombrar solamente un ejemplo”, dice Hans Neumeier. Pero también la presión del viento tiene un efecto sobre la impermeabilidad y estabilidad de las construcciones. “El objetivo de los productores y el nuestro es la construcción de ventanas preparadas para el futuro y una selección de herramientas optimizada.”

Una multitud de variantes de perfiles de madera



Asesoramiento de herramientas para ahorrar costes de VBH El futuro y la herramienta adecuada a él

Tanto Mahrenholz como Common, fabricantes de ventanas, se sirven del apoyo de VBH para la construcción de ventanas de madera sostenibles. Y eso que los requisitos de ambas empresas realmente no podían ser más distintos: la primera, de 280 empleados y con sede en Beverungen; la otra, un negocio artesanal en Maulbronn especializado en ventanas protegidas. Pero los expertos de VBH, con su experiencia de cientos de revisiones de construcción y su apasionado compromiso, desarrollan para cada uno de sus clientes la solución óptima y les asesoran en la selección de las herramientas necesarias para ello. En los años venideros ambos fabricantes están del lado seguro... de la ventana.



Andreas Finger, jefe de marketing (izq.) y Uwe Frankenstein, director ejecutivo de Mahrenholz.

Uwe Frankenstein y Andreas Finger de Mahrenholz no dudan en tomarse el tiempo necesario para mostrar a sus visitantes la fabricación de madera. Actualmente se fabrican allí ventanas de colores para el Zoológico de Berlín. “De lo más exótico”, como dice Uwe Frankenstein, con cristales fijos y dos alas de hoja completa, cada una de diferente color. Ellos, aún principiantes en el área del aluminio y la madera, lo

consideran todo un éxito, ya que hace sólo un año que se tomó la decisión para este segmento. “El porcentaje de ventanas de aluminio y madera sube en Alemania rápidamente. El aluminio y la madera forman una unión ideal de una materia prima sostenible y un protector resistente frente al clima exterior”, explica el director ejecutivo. Con su gama completa Mahrenholz está entre los 20 principales fabrican-

tes del mercado alemán de ventanas y, ya solamente en dos fábricas de Beverungen, confecciona hasta 300 ventanas y 50 puertas de pvc y madera diariamente. Al grupo empresarial pertenecen, además, otros lugares de fabricación y sociedades de venta en Sajonia, Bremen, Brandenburgo y Suiza, así como una propia producción de cristales aislantes en la Baja Sajonia. “Para nosotros la calidad *made in Germany* y *made in Switzerland* es importante, ahí también nos cuidamos de no hacer concesiones con nuestros distribuidores.”

Mahrenholz adquiere los herrajes en el sector de madera exclusivamente de VBH. El factor decisivo era, por un lado, la oferta de productos, pero sobre todo el excelente apoyo y la estrecha colaboración en el desarrollo de nuevos productos con los expertos CE Hans Neumeier y Norbert Appelhans.



En casos especiales, como el pedido del Zoológico de Berlín, Kai Weber de VBH apoya al equipo de Mahrenholz también durante la producción. En la foto (de izq. a dcha.) Kai Weber con Uwe Frankenstein, director ejecutivo, y Andreas Finger, jefe de marketing.

Foto en la página de dcha., abajo: una modernidad impresionante con Mahrenholz.



“Ante el planeado reglamento del ahorro de energía (EnEV) 2012 nos hemos preguntado, naturalmente, si nuestras ventanas de madera todavía pueden cumplir los valores requeridos. Con valores de conductividad térmica de 1,1 a 1,0 el modelo IV68 está seguramente fuera de la producción. Además el modelo IV78 no sólo tiene la mejor protección sino también la mejor durabilidad y estética”, dice Frankenstein. “En febrero, por lo tanto, presentamos a nuestros clientes la nueva ventana de madera y aluminio IV78, desarrollada junto con VBH.”

Construcciones de ventanas preparadas para el futuro

La *natura line* IV78 madera-aluminio de Mahrenholz ofrece, aparte de una gama de colores muy amplia para las cáscaras de aluminio, una protección de cara al exterior resistente contra el tiempo y madera natural hacia el in-

terior. “El pino supone un bonito elemento en los espacios habitables, por lo cual es el material preferido de los clientes”, dice Andreas Finger, responsable de *marketing* y diseño de productos. En combinación con un “borde cálido” se logran valores U_w hasta 0,90 W/m^2K . Así Mahrenholz está bien preparado para el futuro, sean cuales sean los detalles del reglamento del ahorro de energía 2012. Los expertos de VBH fueron capaces de contribuir con su amplio conocimiento al diseño óptimo de los nuevos perfiles y a la paleta de herramientas adecuada.

En los últimos años VBH realizó en el contexto de la certificación CE cientos de controles individuales y del sistema de ventanas y puertas para evaluar la conductividad térmica, la estanqueidad al agua y al viento. Con estos co-

nocimientos profundos los expertos de VBH pueden apoyar a los clientes de manera profesional con el desarrollo de construcciones económicas y con la transformación de su producción en nuevos perfiles de ventanas. “Ponemos nuestro *know-how* acerca de la práctica de los controles a disposición del productor desde el principio, de manera que él pueda utilizarlo de inmediato para la construcción”, así explica Hans Neumeier el método integral. En Mahrenholz se evitaron, por ejemplo, aristas cortantes del perfil para aumentar la longevidad del color. Además, un drenaje optimizado mejora la estanqueidad de ventanas y puertas de madera a la lluvia oblicua. Uwe Frankenstein y Andreas Finger agradecen el apoyo enormemente: “Con ideas, informaciones, y allí donde haga falta, VBH siempre es rápido y bueno; eso merece un gran elogio, ya que no ocurre todos los días que un proveedor posea todas estas virtudes”, dice el director general de Mahrenholz. Y Andreas Finger añade: “En los eventos del lanzamiento de nuestros productos en toda Alemania, los expertos de VBH informaron de forma objetiva e independiente sobre los detalles de la nueva construcción, lo que fue muy bien recibido por nuestros clientes.”



Combinar normas modernas con la estética

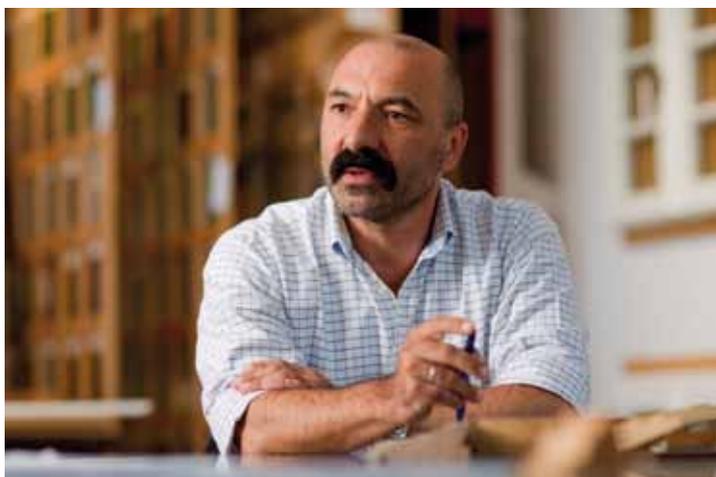


Bodo Common buscaba una solución adecuada para unir nuevos estándares y herrajes modernos con una estética que merezca la pena ser conservada. El perfil estándar IV78 no era una opción. “La mera conversión de las herramientas para producir el nuevo perfil habría costado unos 30.000 euros, y su compatibilidad con la protección de monumentos está todavía completamente abierta. Junto con VBH, nuestra intención era inicialmente buscar la manera en la que se puedan lograr los mejores valores dentro de un marco tan estrecho. Los colegas conocen todos los requisitos y fueron capaces de desarrollar con nosotros unas soluciones sencillas de alta utilidad.”

buen compromiso: “Hemos aprendido que podemos lograr sin esfuerzo adicional valores significativamente mejores, y, por lo tanto, hemos realizado ya casi todas las propuestas.”

Tanto el fabricante de ventanas de Maulbronn como Uwe Frankenstein de Mahrenholz sacaron provecho del ase-

soramiento proporcionado por VBH: “Gracias al apoyo hemos sido capaces de definir con precisión la necesidad de herramientas y así mejorar la relación coste-beneficio”, enfatiza Bodo Common. “Y estamos seguros de que hemos encontrado una solución sostenible para los próximos años.”



Para el productor de ventanas Common cada pedido es distinto. Eso significa un gran reto para VBH, que tiene que ofrecer los herrajes adecuados.

Incluso los pequeños cambios en la construcción causan resultados significativamente mejores, tales como la aplicación de un riel para la lluvia con una rotura de puente térmico, un cristal aislante especial, separadores Thermix y dos juntas solapadas. Bodo Common está convencido de que se trata de un



Videos *online* para un montaje de ventanas profesional

La plataforma *online* greenteQ.info ofrece a partir de ahora diversos videos para el montaje de ventanas según las normas. Los videos, que acompañan al folleto "Montaje de ventanas profesional con greenteQ", muestran la aplicación de varias juntas hermetizantes para la parte exterior, interior y la del medio en situaciones probables de montaje. De esta manera apoyan a los montadores y artesanos en la realización profesional de las obras.

Cada video de montaje toma una determinada situación de la instalación como está descrita en el folleto de greenteQ. Paso por paso se muestra cómo aplicar correctamente los diversos productos en las siguientes situaciones de montaje: nuevas construcciones, antiguas construcciones, renovaciones. Se puede combinar, por ejemplo, el folio de greenteQ para interior con la espuma de ventana para pistola B2 de greenteQ 1K, o la cinta expansiva para juntas 600 de greenteQ con el folio para exterior de greenteQ. Solamente con una perfecta combinación se puede conseguir un óptimo aislamiento hermético y una impermeabilidad contra la lluvia oblicua. Eso es necesario para cumplir las altas normas energéticas.

"Para que una ventana perdure, el montaje es algo decisivo", explica Markus Röser, director del *Category Management* de VBH. "Para dar la seguridad necesaria a los artesanos y montadores, mostramos como procesar y aplicar los folios de greenteQ y las cintas aislantes para conseguir resultados conformes a las normas."



Un suplemento gráfico al folleto

Una gran parte de la atención está puesta en los intradós y las juntas de contacto.

Gracias a la aproximación práctica los videos de montaje suplementan de manera óptima el folleto "Montaje de ventanas profesional con greenteQ" que se publicó al principio del año.

Con una multitud de representaciones esquemáticas el folleto muestra en 32 páginas detalladamente la aplicación de los productos greenteQ adecuados

en nuevas y antiguas construcciones. Tanto el folleto como los videos de montaje están disponibles en www.greenteQ.info. Además la página web ofrece extensas informaciones, páginas con los datos de los productos, manuales para instalaciones y videos para el montaje de ventanas profesional, así como certificados para el surtido completo de greenteQ.



Markus Röser

Libre de barreras, termoaislante, duradero, antirrobo

El nuevo sistema de umbrales une todas las puertas y materiales

Ya sea de PVC, madera, metal o una combinación de madera y metal, o bien para el balcón o para la puerta de casa, o para puertas hacia el exterior o el interior, con encaje simple o doble encaje: con el nuevo folleto “sistema de umbrales” VBH ofrece a sus clientes un sistema completo que une todos los componentes y requisitos como termoaislamiento, estanqueidad contra la lluvia oblicua, ausencia de barreras, durabilidad y resistencia contra robos. Sencillamente todo. Todo sencillo.

Al igual que todas las soluciones de VBH también el nuevo sistema de umbrales TB70-140 de greenteQ está pensado como un concepto global: los componentes usados como umbral greenteQ, perfil de aislamiento para el

fundamento greenteQ, piezas de relleno greenteQ, polímero MS greenteQ, vierteaguas greenteQ y junta de cepillo greenteQ, se complementan de forma óptima y cumplen todas las exigencias de los clientes.

“Después del éxito de nuestro principio del montaje profesional de ventanas, decidimos aplicar a las puertas este comprobado concepto de sistema”, explica Markus Röser, vicepresidente del *category management* de VBH. La selección de los umbrales pone a los productores de puertas ante una multitud de retos. Para solucionarlos necesitan normalmente del apoyo de los proveedores de umbrales o de las casas de sistema. A causa de la creciente complejidad, VBH se puso el objetivo de desarrollar y ofrecer soluciones adecuadas para todos los problemas abier-

tos en el ámbito de los umbrales. Hasta ahora faltaba una solución completa, dice Markus Röser: “La dificultad está en la definición de los diversos componentes para ser aplicables con todos los sistemas de perfil.” Los *managers* de productos se informaron con fabricantes de sistemas de perfiles, clientes de VBH y productores de umbrales. Con ellos discutieron sobre los requisitos necesarios para puertas de balcón y de casa, para encaje simple o doble encaje, así como para puertas hacia el exterior o el interior. “Los requisitos para las construcciones sin barreras pone a los aplicadores ante de nuevos retos”, dice Markus Röser. “Nos entendemos como una empresa de servicios para nuestros clientes a los cuales queremos ofrecer una solución global que cumpla todas las exigencias actuales.”

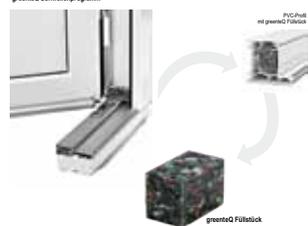
Q Füllstück

greenteQ Füllstück zur Verarbeitung in Kunststoffprofilen.

Eigenschaften: Das greenteQ Füllstück ist ein Halbprofil für Anwendungen in einem Temperaturbereich bis zu ca. +70°C without any special features. Preis sowie Qualität sind ausgezeichnet. Das Produkt besteht aus hochdruckemulsierten PVC-Profilen mit Einbauhöhe von 10mm bis 140mm. In der Füllstücklänge gestrichelt und leicht gebogen.

Produktabbildung und technische Zeichnung:

greenteQ Schwellenprogramm



Technische Daten:

	NORM	KLASSIFIZIERUNG
Stärke	ISO 1181-1	3,5/38 g/cm ³
Kerndicke/gerader Oberfl.	ISO 1181-2	0,1/0,1mm
Verhältnis-Pulveranteile	ISO 15227	350 - 450%
Streckvermögen	ISO 527-2 / 18 / 10 min	≥ 17 %
Stabilität	ISO 527-2 / 18 / 10 min	≥ 20%
Zerfallsdruckverhalten bei 20°C	DIN NORM 2020/03	10 N/cm ²
Zyklische Festigkeit	A279 / 1994	≥ 2,2
Dehnung im 1. und 2. Zyklus	ISO 689	60 - 40%
Wasserabsorption	ISO 62	< 0,1%
Schwellenverformung	ISO 11357-1	100 - 130°C
Brillenzugverschiebung	ISO 62	0,02%
Therm. Längenausdehnungskoeffizient		~ 2,1/10 ⁻⁶ /K

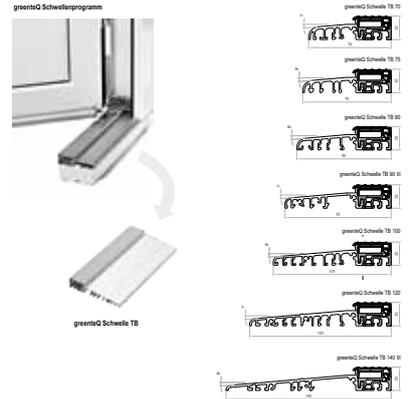
Q Schwelle TB

greenteQ Schwelle für Holz- und Balkontüren.

Eigenschaften: greenteQ Schwellen bestehen aus Aluminium-ETI-Profilen einer Decke über die UV-beständigen hochdruckemulsierten Kunststoff und ist für den Einsatz von Holz- und Metalltüren sowie für Erd- und Doppel- und auch Innen- und Außen-Türen geeignet. Materialabhängig kann das greenteQ Schwellenprogramm für PVC, Holz, Holz-Alu oder Metall verwendet werden. Durch hohe Systemstabilität ersetzt man mit der Materialen hervorragende Wärmeeigenschaften, Schlagregensicherheit sowie Einbruchhemmung und Diebstahlschutz. Der Systemversatz ist konform nach DIN 4192-4. Ein laminiertes Vorkorn nach DIN 18301 (1992) und damit ermöglicht. Das greenteQ Schwellenprogramm ermöglicht eine Austausch von Schwellen für Druck- und Stapel- sowie verdeckter Bestuhlung.

Produktabbildung und technische Zeichnung:

greenteQ Schwellenprogramm



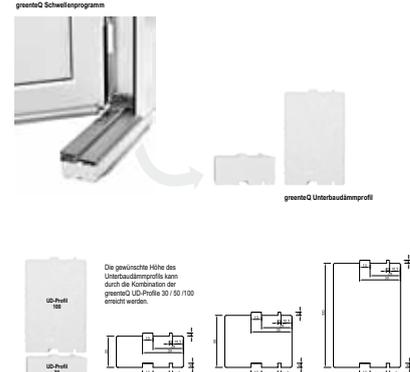
Q Unterbaudämmprofil

greenteQ Unterbaudämmprofil für greenteQ Schwelle TB.

Eigenschaften: Das greenteQ Unterbaudämmprofil ist ein neuartiges Kunststoffprofil aus der höchsten Festigkeit mit hoher Wärmeleitfähigkeit. Das Systemversatz ist konform nach DIN 4192-4. Ein laminiertes Vorkorn nach DIN 18301 (1992) und damit ermöglicht. Das greenteQ Unterbaudämmprofil ermöglicht eine Austausch von Schwellen für Druck- und Stapel- sowie verdeckter Bestuhlung.

Produktabbildung und technische Zeichnung:

greenteQ Schwellenprogramm





Todos los materiales para el marco: un único sistema

El sistema de umbral TB70-140 greenteQ incluye todos los componentes necesarios para la instalación de un umbral de puerta. A ellos pertenecen umbrales TB greenteQ para profundidades de la construcción entre 70 y 140 mm, el perfil de aislamiento para el fundamento greenteQ en las alturas combinables 30, 50 y 100 mm, así como las piezas de relleno greenteQ para el procesamiento en perfiles de PVC, vierteaguas greenteQ y juntas de cepillo greenteQ. Los clientes de VBH reciben todos los componentes de una sola mano. Según sus requisitos individuales pueden complementarlos con otros productos del surtido de greenteQ. Todos los componentes en todas las variaciones están representados en un nuevo folleto y disponibles en nuestros almacenes.

Los umbrales TB 70-140 greenteQ constan de aluminio eloxado en color

plata con una capa de PVC, resistente a choques y a la luz UV. Los umbrales pueden ser usados con cualquier material, ya sea PVC, madera, metal o combinaciones de madera y metal. La pendiente del saliente es constante, gracias a lo cual es posible tapar todos los fresados del perfil con una contrafresadora de VBH para PVC, aluminio y madera. En combinación con el vierteaguas greenteQ, las juntas de cepillo greenteQ y otros componentes se puede conseguir una alta estanqueidad a la lluvia oblicua hasta 1.050 Pa. También en el ámbito de termoaislamiento el sistema logra valores óptimos con la aplicación del perfil de aislamiento para el fundamento greenteQ. Éste es un nuevo material de aislamiento para construcciones que une alta solidez con el mejor aislamiento térmico.

Los umbrales poseen una estabilidad duradera y pueden ser atornillados sin

la necesidad de taladrar anteriormente. Se aplican con tornillos convencionales para la construcción de ventanas o para tableros de virutas. Esto permite su uso en áreas donde anteriormente había que aceptar puentes térmicos fríos, mientras que ahora se impide la aparición de agua de deshielo y de moho.

“El nuevo sistema universal de umbrales permite a nuestros clientes mantener las existencias en su almacén bajas y concentrarse en su verdadera tarea: el trabajo rápido y preciso”, enfatiza Markus Röser. “El sistema de umbrales greenteQ encaja perfectamente en la fila de nuestros útiles *tools* con los cuales ofrecemos al cliente un valor añadido.” Con el nuevo folleto “Sistemas de umbrales”, disponible a partir de ahora, VBH creó un concepto consistente también en un nivel internacional, ya que dentro de poco se puede obtener el folleto en varios idiomas.



Demiy Nemykh

Instalaciones productoras modernas para la producción de ventanas en Ucrania

Para el quinto aniversario STEKO, el productor de ventanas ucraniano se propone nuevos objetivos para su crecimiento: con una nueva nave industrial y máquinas modernas la empresa duplica la capacidad de producción para ventanas de PVC. Este éxito es también fruto de la fuerte cooperación con Roto y VBH.

La historia del éxito de STEKO empieza con la entrada en la producción de ventanas de PVC en el año 2006. Sin embargo, la empresa aprovecha su quinto aniversario no sólo para una mirada hacia atrás y un primer balance de éxito, sino también como ocasión para la modernización de las instalaciones productoras. Una nueva nave industrial fue equipada con máquinas de las más modernas de Europa para la producción de ventanas y puertas. De tal manera se pueden fabricar 2.400 ventanas diariamente,

con lo cual STEKO consolida su posición en la cima de los productores de ventanas ucranianos. Además, la producción automatizada permite un destacable aumento de la calidad hasta el detalle más pequeño y por lo tanto la fabricación de ventanas en un nivel tan alto como en Europa del Oeste.

VBH asegura la producción y la logística

Para facilitar una producción sin complicaciones VBH asegura la fabricación con una logística perfectamente ajustada a las necesidades de STEKO. Eso quiere decir que con el almacenamiento temporal VBH garantiza la disponibilidad de los herrajes necesarios en el mismo lugar donde se están produciendo. Por lo tanto, el almacén es un importante eslabón intermedio entre Roto, VBH y STEKO, ya que

esta solución facilita la logística de la producción e impide baches de abastecimiento de herrajes. Incluso en el caso de retrasos en la logística, los productos para la producción en marcha siempre están almacenados y disponibles en una cantidad suficiente allí donde se producen. Esto hace posible, entre otras cosas, la cooperación confiada entre todos los participantes a lo largo de muchos años, en la cual VBH siempre toma la responsabilidad para un suministro sin complicaciones. “El éxito de STEKO y nuestra buena cooperación es también para nosotros una historia de éxito”, enfatiza Demiy Nemykh, control de gestión de VBH en la CEI, “porque con STEKO disponemos de una referencia que comprueba nuestra amplia oferta de servicios. El mercado ucraniano tiene un notable potencial y existe un gran interés de otras empresas.”

Fotos: la fábrica de STEKO en Dnepropetrovsk





Foto arriba (de izq. a dcha.): Sergey Nepytalenko (director de Roto-Frank Ucrania), Igor Pavlovskij (jefe de venta de VBH Ucrania), Johann Lukas (director para el Este de Roto-Frank AG), Sergey Polozhay (socio gestor de STEKO-Trading), Demiyany Nemykh (control de gestión de VBH Holding AG en la CEI), Jurij Tschichmann (socio gestor de VBH Ucrania).

Foto a la dcha. (de izq. a dcha.): Vladimir Puzij (socio gestor de VBH Ucrania), Sergey Polozhay (socio gestor de STEKO-Trading), Igor Pavlovskij (jefe de venta VBH Ucrania), Jurij Tschichmann (socio gestor de VBH Ucrania)

Certificación CE prevista

Aparte de la modernización y la ampliación de la producción, STEKO está pensando en otras medidas para el aumento y la seguridad de la calidad en la producción y la logística. Frecuentes seminarios de los empleados en el ámbito de la formación profesional deben procurar conocimientos sobre las nuevas estrategias de venta. Además, para mejorar y acelerar el servicio para los clientes, STEKO está ampliando continuamente el equipo en la central de la empresa con nuevos

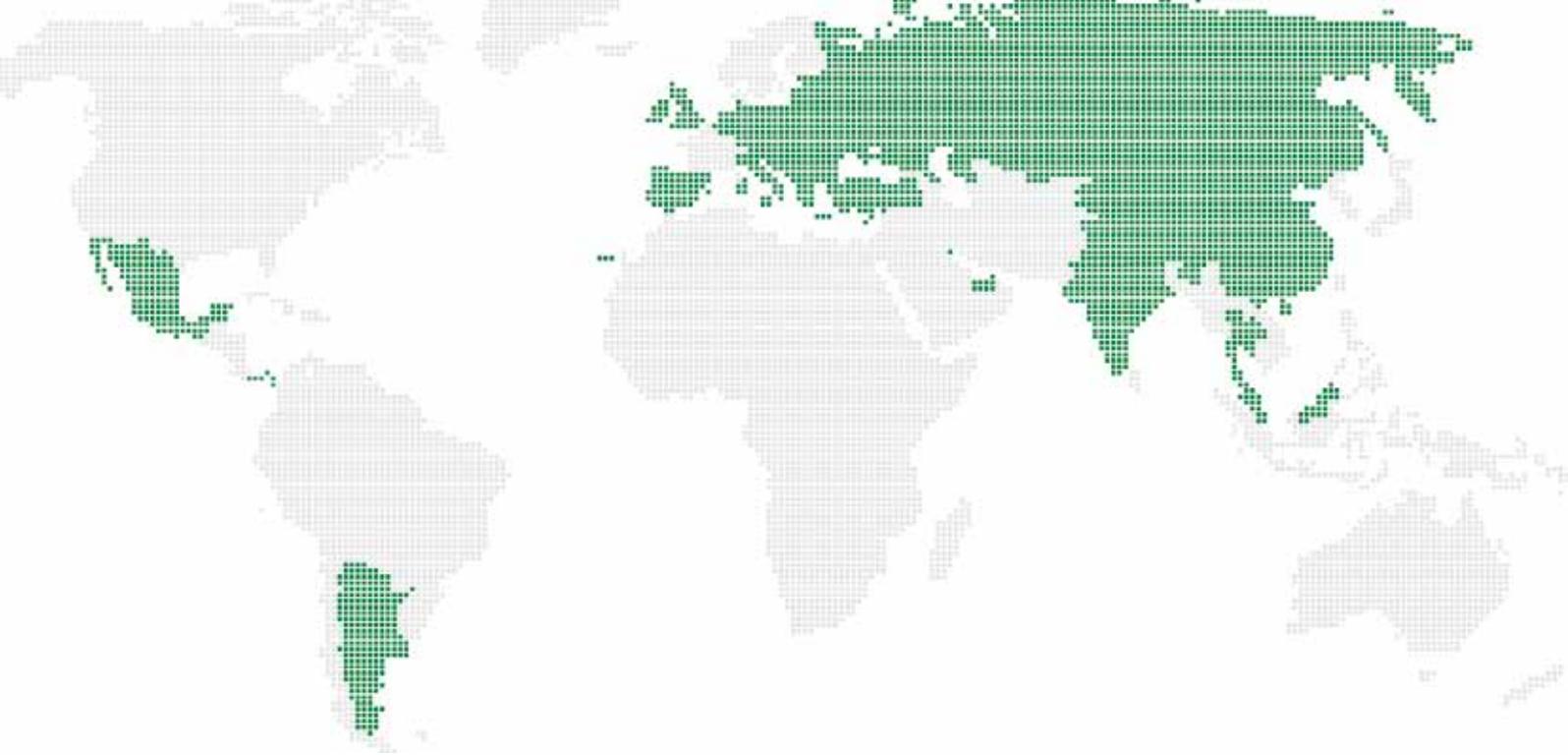
empleados cualificados.

Para el futuro, STEKO quiere entrar también en nuevos mercados fuera de Ucrania. Ya en el momento el productor de ventanas y puertas dispone de una red con alrededor de 1.000 vendedores que cubren todas las regiones de Ucrania. Con la introducción de un sistema de *management* de calidad ISO así como con la certificación CE se prepara el siguiente paso para la entrada al mercado europeo.



VBH en la feria Lisderevmash 2011

En la feria internacional Lisderevmash en Kiev los visitantes mostraron un gran interés en el *stand* de VBH. Un foco de la presentación desde el 20 hasta el 23 de septiembre lo formaron productos y servicios alrededor del material de madera de Sikkens y de la marca propia de VBH greenteQ.



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

VBH en Argentina
www.vbh-holding.com

VBH en Austria
www.evg.at

VBH en Bélgica
www.vbh.be

VBH en Bielorrusia
www.vbh.by

VBH en Bosnia y
Herzegovina
www.vbh.ba

VBH en Bulgaria
www.vbh.bg

VBH en China
www.vbh.com.cn

VBH en Chipre
www.vbh.com.cy

VBH en Croacia
www.vbh.hr

VBH en los Emiratos
Árabes Unidos
www.vbhme.com

VBH en Eslovaquia
www.vbhslovakia.sk

VBH en Eslovenia
www.vbhtrgovina.si

VBH en España
www.vbh.com.es

VBH en Estonia
www.vbh.ee

VBH en Gran Bretaña
www.vbhgb.com

VBH en Grecia
www.vbh.com.gr

VBH en Hungría
www.vbh.hu

VBH en La India
www.vbh.in

VBH en Irlanda
www.vbh.ie

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

VBH en Kazajstán
www.vbh.kz

VBH en Kosovo
www.vbh-kosovo.de

VBH en Kuwait
www.vbh.com.kw

VBH en Letonia
www.vbh.lv

VBH en Lituania
www.vbh.lt

VBH en Malasia
www.vbh.com.my

VBH en México
www.vbh.com.mx

VBH en Montenegro
www.vbh.co.me

VBH en los Países Bajos
www.vbh-nl.com

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

VBH en Portugal
www.vbh.com.es

VBH en la República Checa
www.vbh.cz

VBH en Rumanía
www.vbh.ro

VBH en Rusia
www.vbh.ru

VBH en Serbia
www.vbh.rs

VBH en Singapur
www.vbh.com.sg

VBH en Tailandia
www.vbh.co.th

VBH en Turquía
www.vbh.com.tr

VBH en Ucrania
www.vbh.ua

VBH en Vietnam
www.vbh-vn.com



Sencillamente todo.

Todo sencillamente.