



Mexico-City



Stuttgart



St. Petersburg



Peking



VBH Magazin

4/2011

Знак качества для оконной и дверной фурнитуры

- Законность и безупречное ведение бизнеса в VBH
- Быстро и надежно – электронная торговля VBH



Просто всё.

Всё просто.



Дорогие читатели,

Несмотря на все неожиданности, нестыковки и постоянную необходимость «противопожарных» мероприятий на высшем политическом уровне, наши рынки развивались практически в соответствии с прогнозами, которые мы дали еще в декабре 2010 года. Оперативная суета на вершине кризиса не может повлиять на долгосрочные тенденции. Возможно, где-то без этого вмешательства дела были бы еще хуже, но на реальный сектор экономики оно не оказало существенного влияния.

В Германии общая обстановка оказалась благоприятной для нашей отрасли – низкая безработица, стремление к экономии энергии, специальные программы поддержки обновления жилья, низкие процентные ставки, малое количество привлекательных возможностей для инвестирования – все это оправдало наши высокие ожидания.

Восточная Европа демонстрирует сдержанный рост, и, несмотря на то, что оправдались наши опасения, и прибыльность тут оказалась не очень высокой, в целом этот регион образует второй стабильный якорь, на котором держится бизнес VBH.

К сожалению, в некоторых регионах – прежде всего, в Южной Европе – нам не удалось выплыть против рыночных течений. Мы добились прогресса, но было уже слишком поздно. В результате нам пришлось закрыть ряд дочерних предприятий, в успех которых мы уже не верили.

Неоднородность ситуации на мировых рынках для VBH обернулась раздвоенностью. Компании, приносящие 80% оборота концерна, являются совершенно здоровыми и показывают стабильные результаты. Оставшиеся несколько процентов являются тяжелым бременем для всего концерна и требуют постоянных дотаций для поддержания своей платежеспособности.

Перспективы на 2012 год являются не слишком радужными. Вряд ли во всей Европе найдется хоть один рынок, обещающий высокий рост в 2012 году; в Германии мы ожидаем стабилизации на высоком уровне, на большинстве зарубежных рынков, скорее всего, будут наблюдаться тенденции к снижению. Поэтому мы видим наивысший приоритет в том, чтобы не распылать наши деньги, и вкладывать их только туда, где можно получить наибольшую отдачу. Мы хотим стать еще сильнее там, где мы уже сильны: мы фокусируемся на нашем основном бизнесе, отказываемся от убыточных предприятий, выравняем баланс, чтобы в дальнейшем сделать наш концерн неуязвимым перед катаклизмами. У нас достаточно ресурсов, чтобы использовать открывающиеся возможности и финансировать рост, но мы прекращаем постоянные выплаты для покрытия бесконечных убытков.

Поскольку в 2012 году не приходится ожидать помощи от рынков, нам остается только интенсифицировать собственную активность, о которой мы постоянно ведем речь. В союзе со

своими сильными поставщиками компания VBH чрезвычайно конкурентоспособна на мировых рынках, а дополнение предложения разнообразными инструментами для оказания услуг придает нашему девизу «Просто всё. Всё просто» четкие рамки. Все больше и больше клиентов признают преимущества работы с VBH, и, тем самым, подтверждают правильность выбранного нами пути. В этом выпуске Вы найдете примеры из практики, подтверждающие этот тезис.

Мы благодарим наших клиентов и поставщиков за доверие к VBH и за партнерское сотрудничество!

Мы желаем вам всем, чтобы еще один напряженный год закончился спокойными и уютными Рождественскими праздниками, дающими небольшую передышку, силу и энергию для успешного старта в 2012 год!

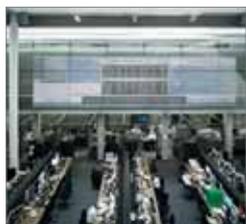
Приятного чтения!

Ваш


R. K. L.



Содержание



КОНЦЕРН

Интервью с Rainer Hribar
Законность и безупречное
ведение бизнеса в VBH

04 - 06



В ФОКУСЕ

Быстро и надежно:
электронная торговля VBH

07 - 09



ВСЁ ПРОСТО

Фирма Fresand в городе
Редделих

10 - 11



ПРОСТО ВСЁ

Новые зимние пистолетные пены
greenteQ

12

VBH Magazin выходит
четыре раза в год.

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



Наша стратегия остается в силе и каждый день доказывает свою состоятельность

Интервью с господином Hribar

Господин Hribar, Вы прогнозируете отрицательный экономический результат в 2011 году. На первый взгляд это обескураживает – ведь все показатели года до сих пор интерпретировались только положительно, по крайней мере, для бизнеса в Германии. Откуда же тогда взялись отрицательные цифры?

Несмотря на тяжелую обстановку на мировом рынке, мы получаем прибыль от нашего бизнеса! Даже после списания всех необходимых амортизационных расходов, процентов и налогов мы имеем положительный баланс. Особенно в наших главных регионах – Германии, Центральной и Восточной Европе, странах СНГ – мы имеем отличные стратегические позиции и все еще показываем очень хорошие результаты. И это радует, поскольку здесь мы генерируем более 80% нашего оборота. Напротив, кризис в Южной Европе сильно ударил по нам. Все мы ежедневно слышим новости, приходящие из этого региона. Никто не может оценить, как долго экономика этих стран останется на таком низком уровне, и не будет ли ситуация ухудшаться и дальше? В таких условиях вряд ли стоит рассчитывать на процветание торговли строительной фурнитурой! Так какой же смысл снова и снова вкладывать деньги, если нет уверенности в том, что они когда-нибудь вернутся обратно? Поскольку в среднесрочной перспективе не ожидается экономического оживления в этом регионе, мы решили отделиться от некоторых дочерних предприятий, которые не относятся к ключевым в нашем бизнесе или не оправдывают наших ожиданий. Благодаря этим мерам мы направим больше ресурсов на растущие рынки и на

развитие основного бизнеса. Выход с регионального рынка и связанные с ним закрытия дочерних предприятий обходятся нам очень дорого, поскольку все инвестиции прошлых лет и действующие займы, полученные в Германии для этих дочерних предприятий, теряются безвозвратно. Это значительно сказывается на нашей бухгалтерии и, к сожалению, ведет к высоким единоразовым потерям в 2011 году. К счастью, общее состояние VBH сейчас достаточно хорошее, и мы можем пережить эти потери. Реакция биржи также подтверждает нашу оценку. Это следует хотя бы из того, что наш инвестиционный рейтинг не снизился. Наша самая важная задача сейчас – при помощи saniрующих мероприятий сделать нашу фирму устойчивой перед будущими «переменами погоды».

То, что следы неудач ведут за границу, очевидно для всех, и эта тема уже неоднократно обсуждалась в

нашем журнале, в отчетах Правления и на собраниях акционеров. Спрошу открыто: если мы успешны в Германии, а за границей в общем итоге - нет, то зачем нам вообще работать на международном рынке?

Широкое международное присутствие и связанное с ним управление рисками является особенно сильной стороной VBH. За последние 10 лет не раз случалось так, что расхваливаемый теперь немецкий рынок приносил нам множество проблем, тогда как за границей мы зарабатывали очень хорошие деньги. Во время тотального кризиса, ровно 10 лет назад, мы бы точно не выжили без наших зарубежных подразделений! Естественно, мы должны регулярно подвергать проверке свои зарубежные активы, что может привести к описанным выше отказам от дочерних предприятий. Конечно, намного легче показать пальцем на сегодняшние слабые предприятия или





региональные рынки, чем предсказать, какой из рынков окажется слабым завтра. Мы видим, что многие рынки, находящиеся на данный момент в кризисе или состоянии умеренного оживления, скрывают в себе шансы и потенциал для будущего роста. Некоторые из сегодняшних «дойных коров» могут содержать концерн только потому, что мы в былые сложные времена дальновидно и стратегически мудро их поддерживали. Мы продолжаем следовать нашей стратегии – подкреплять свои позиции многими надежными опорами. Тогда ничего страшного не произойдет, если даже одна из них разрушится.

Вы хотите сказать, что в какой-то мере в обязанности Правления акционерного общества входит «разведка боем» на всех возможных рынках, поскольку замыкание только на домашнем рынке может привести к недополучению прибыли?

Компания VBH укрепилась за счет того, что мы очень рано вышли на новые рынки, особенно в Восточной Европе. Это дало нам шанс набраться опыта и адаптировать нашу бизнес-модель к требованиям локальных рынков. Так мы смогли быстро завоевать стратегические позиции и расти вместе с рынками. Этот шанс был у многих, но

выигрывает тот, кто использует свой шанс! Нам удалось очень многое, но что-то и не получилось. Успех приходит в результате настойчивой работы и некоторого разумного риска. Ошибкой было бы осторожная эксплуатация имеющихся рынков, но так же неправильно стремиться к экспансии любой ценой. Поэтому важно следовать естественному пути развития бизнеса и извлекать соответствующие уроки из всех событий, в том числе и из таких горьких, как выход из рынка.

Есть ли у VBH критерии, по которым можно определить, в каком состоянии находится местный рынок, какие на нем перспективы и какие цели могут быть реалистичными? А также правила на случай, если этих целей не удалось достичь?

Конечно! Благодаря четким правилам мы создаем прозрачность бизнеса. Это повышает доверие, и даже неприятные решения мы можем приводить в жизнь быстрее и проще. Прежде, чем начать завоевание нового рынка, мы должны убедиться, что у этого рынка есть достаточный потенциал, и мы сможем зарабатывать на нем деньги. Для нас особенно важно, если на локальном рынке есть привлекательный сегмент пластиковых или деревянно-алюминиевых конструкций. При этом мы фокусируемся на оптовой торговле, а не единичных объектах. Еще более важно при этом, чтобы хотя бы один из наших немецких поставщиков имел бы схожие интересы и поддержал бы нас при выходе на этот рынок. Далее, мы должны убедиться, что использование имеющихся мощностей VBH в среднесрочной

перспективе позволит занять на этом рынке лидирующую позицию (номер 1 или 2). Требование выгоды реализуется тем, что даже на новых рынках мы планируем достижение точки самоокупаемости не позднее, чем через три года. Напротив, у предприятия, которое на протяжении ряда лет теряет деньги и показывает отрицательный денежный поток, нет никаких шансов оставаться нашим локальным партнером надолго.

Однако VBH проявляет завидное терпение по отношению к некоторым проблемным дочерним предприятиям – почему?

Да, это действительно так, и этот упрек я должен принять на свой счет. Если речь идет о списании таких больших сумм, то это может негативно сказаться и на внутренних делах. Мы иногда слишком долго держались за региональных менеджеров и слишком долго верили в то, что реструктуризация может привести к успеху. Когда на кону стоит многое, не стоит сдаваться слишком быстро. Это только потом легко судить.

Означает ли это изменение курса VBH по отношению к внешним рынкам?

Нет, наша внешняя политика не меняется. Наша стратегия остается в силе и каждый день доказывает свою состоятельность. Однако мы будем принимать решительные меры сразу, как только увидим, что цели становятся недостижимыми. Это относится в равной степени как ко внутреннему, так и к зарубежному бизнесу!



Welf Kramer

Законность и безупречное ведение бизнеса Надежность создает доверие и повышает удовлетворенность клиентов

На таком непросто́м рынке, каким является строительная индустрия, не всегда удается гарантировать корректное поведение всех участников бизнес-процесса. В связи с этим VBH по всему миру устанавливает ясные правила поведения и этические нормы взаимоотношений с партнерами, клиентами и поставщиками.

Есть удачное английское слово «Compliance», которое обозначает как раз безупречные отношения между сотрудниками, клиентами и поставщиками. Перевести его можно как «Следование и исполнение» или «Ведение дел в соответствии со всеми договоренностями». «В частности, речь идет о четких правилах, которые могут обеспечить корректное поведение всех сотрудников организации, – объясняет Welf Kramer, руководитель юридического департамента VBH. – Мы понимаем под этим комплекс организационных мероприятий, которые обеспечивают взаимодействие организации и ее сотрудников в правовом поле. Сюда относится не только соблюдение законов и правовых норм. В гораздо большей мере они отражают общепринятые этические правила». Начиная с 2007 года, эти положения зафиксированы в компании VBH в виде руководства для сотрудников, так называемого «Кодекса Ведения Бизнеса», который постоянно перерабатывается и адаптируется. В нем содержатся не только общие принципы переговоров «с глазу на глаз», обращения с подарками, сохранения конфиденциальной информации клиентов, но и нормы корректного взаимодействия сотрудников между собой. «Мы стремимся внедрить концепцию безупречности в

сознание и действия всех сотрудников и управляющих, и, тем самым, обеспечить гладкое протекание всех процессов, – говорит г-н Kramer. – Поэтому «Кодекс Ведения Бизнеса» действует для всех сотрудников VBH и всех региональных подразделений по всему миру». Естественно, в каждом подразделении Кодекс дополняется инструкциями, которые описывают ответственность и полномочия руководителей подразделений.

Этические стандарты в условиях культурной неоднородности

Именно для организации, действующей по всему миру, является очень важным повсеместное соблюдение этических стандартов. Культурные различия в традициях ведения бизнеса довольно велики, при этом они часто незаметны с первого взгляда: например, в США «благодарность за ускорение» чиновникам является вполне допустимым явлением. «Однако в наших правилах поведения однозначно установлено, что для VBH такое недопустимо ни в одной стране мира, – подчеркивает Welf Kramer. – И даже в критических странах нам это удастся. И здесь клиенты высоко ценят качество и безупречное поведение VBH». Регулярные рассылки информируют сотрудников о правовых аспектах их деятельности и постоянно напоминают о бизнес-этике. «Важно, что каждый сотрудник VBH знает, что он никогда не останется один на один с проблемой», – говорит Welf Kramer. Для этого создана специальная справочная служба, которая отвечает на вопросы, касающиеся правовых и этических аспектов деятельности. Таким образом, сотрудники

могут полностью сконцентрироваться на выполнении своих обязанностей. Кроме того, существует «телефон доверия», по которому можно анонимно сообщить о нарушениях.

Клиенты выигрывают от соблюдения этических норм

Наряду с законодательным требованием наличия системы управления соответствием нормам ведения бизнеса, имеются многочисленные причины, свидетельствующие в пользу ее внедрения. Исследования показывают, что соблюдение ясных правил поведения повышает удовлетворенность сотрудников. Кроме того, повышается доверие к предприятию со стороны клиентов. Напротив, последствия некорректных действий в случае несоблюдения правил соответствия могут быть весьма серьезными. Начиная угрозой потери репутации, и заканчивая высокими штрафами. Вследствие отличающегося законодательства, например, в Англии, даже небольшие нарушения в зарубежных подразделениях могут оказать глобальное воздействие на предприятие в целом. Именно поэтому Welf Kramer и руководство VBH много внимания уделяют развитию Системы управления соответствием: «Этим мы еще раз демонстрируем всем нашим партнерам, а также акционерам, банкам и инвесторам, что являемся надежным партнером в бизнесе. Клиенты и поставщики VBH по всему миру могут быть уверены, что с ними обращаются на равноправной основе».

Документ «Кодекс Ведения Бизнеса» VBH доступен всем желающим для скачивания на сайте www.vbh.de

Стабильный бизнес в Германии

Быстро и надежно – электронная торговля VBH

Между тем, уже более трети всех заказанных позиций передается в VBH в электронном виде. В последние годы доля онлайн-заказов стремительно увеличивается. VBH предлагает различные пути для того, чтобы сделать процесс заказа удобным и надежным: это и онлайн-магазин vbh24.de, и система заказов logos, и возможность прямого доступа клиентов в систему управления материалами.

То, что начиналось как обычный онлайн-магазин, уже превратилось в обширный клиентский портал и информационный форум для всей отрасли. Через веб-страницу www.vbh24.de клиенты имеют быстрый и удобный доступ ко всем услугам и сервисным инструментам VBH. К ним относятся банк знаний, системная платформа SE-fix, навигация по товарам «находить, а не искать», и многие полезные инструменты, как например автоматизированное изготовление каталога или виртуальная домашняя выставка.

В онлайн-магазине VBH пользователь имеет в своем распоряжении возможность поиска по всему ассортименту VBH, состоящему



Simon Seibert, Oliver Maisch и Thomas Erhardt отвечают за внедрение электронной торговли в VBH.

примерно из 200.000 товаров, либо может вызвать свой личный «ассортимент закупки» - список товаров, которые он часто заказывает. Ежемесячно тысячи клиентов используют эту удобную возможность закупки. Многие из них сразу же привязывают точные даты поставки к своим производственным или монтажным планам. После ввода количества товара проверяются цена, наличие и сроки поставки. После выбора товара следует подтверждение

заказа, и далее клиент может постоянно отслеживать состояние заказа, вплоть до поставки.

Независимо от того, какой вариант заказа выбирает клиент, все они служат одной цели: сделать это процесс быстрее, проще, и не допустить ошибок. Поскольку заказ идет непосредственно из сканера, каталога VBH или электронного списка, больше не требуется ручной ввод номера продукта. Таки образом исключаются опечатки или изменения порядка цифр.

Эта возможность становится все более и более востребована и за границей. Система сканирования logos от VBH уже успешно используется наряду с Германией, так же и в Великобритании, Эстонии, Франции, Греции, Нидерландах, Италии, Люксембурге, Австрии, Польше, Швейцарии, Испании, Чехии, Турции и Венгрии – естественно, она доступна на национальном языке. Скоро также выйдут версии этого программного обеспечения на хорватском, словенском и сербском языках.



Новинки: Подбор комплектующих и индивидуальная печать этикеток

Более 750 предприятий уже используют постоянное электронное соединение для управления договорами с VBH. И наши разработчики постоянно трудятся над дальнейшими усовершенствованиями. При помощи новой системы заказов logos easyScan заказ материалов стал еще удобнее. Считанные сканером данные без задержки отображаются в компьютере, и, при необходимости, перед отправкой заказа их можно изменить, дополнить или сохранить для дальнейшего использования. К тому же, пользователь может самостоятельно изготавливать списки штрих-кодов и печатать этикетки прямо из системы.

«Следующее новшество – интеграция с различными системами подбора комплектующих для параллельно-сдвижных-опрокидывающихся и вертикально-сдвижных дверей от Roto, Siegenia-Aubi, Houtau и Maco, - сообщает Simon Seibert. - Клиенту необходимо ввести только высоту и ширину двери, и программа получает все подходящие и необходимые для этой конструкции элементы и подбирает из них комплекты». Сейчас система logos easyScan доступна только в Германии и Бельгии, но скоро уже она распространится и на другие страны. Дополнительно мы сейчас разрабатываем инструмент для конфигурирования фасонных дверных филенок greenteQ.



Кроме того, VBH предлагает все необходимые интерфейсы для доступа к ориентированной на клиента системе управления материально-техническим снабжением (Mawi) и постоянно адаптирует их в соответствии с развитием технологий. При помощи системы Mawi могут обрабатываться в электронной форме не только заявки на приобретение товаров, но и подтверждения заказов, транспортные накладные и счета. И здесь Simon Seibert отмечает постоянное увеличение числа обращений к системе. Поэтому он уверен, что доля электронных

заказов будет и дальше увеличиваться: «Интерес к решениям электронной коммерции очень высок, и они пользуются спросом, поскольку эти системы удобны, просты в обслуживании и надежны. Мы довольно рано начали разработку соответствующих решений для наших клиентов, и можем теперь использовать этот задел, чтобы расширить наше предложение и другими комфортабельными решениями».

Thomas Erhardt, как руководитель

«К цели ведут многие пути»

маркетинга VBH, отвечает, в том числе, и за внедрение в зарубежных подразделениях различных средств электронного доступа клиентов. В своем интервью он объясняет, в чем состоит основная задача, и какие при этом открываются шансы.

Господин Erhardt, в чем, по Вашему мнению, состоят преимущества электронной коммерции?

Самым большим преимуществом решений электронной коммерции является выигрыш времени, который наши клиенты получают, пользуясь всеми информационными возможностями наших систем, например, при проверке состояния заказа или срока поставки, а также при запросе дополнительной информации. Это экономит время для обеих сторон – и для клиента, и для нас. Освободившееся время сотрудники отдела продаж могут использовать для выполнения своих основных обязанностей – оказания квалифицированных и подробных консультаций. Поэтому наши клиенты вдвойне выигрывают от внедрения систем электронной торговли.

При этом важно, что онлайн-система предоставляет точно такую же полную и основательную информацию, как и консультант по телефону. Мы вкладываем много усилий в разработку новых информационных систем, чтобы предложить нашим клиентам квалифицированную помощь. Для нас онлайн-магазин – это не просто еще одна возможность делать заказы, а прежде всего



Thomas Erhardt

информационная система для клиентов. Поэтому наша основная забота состоит в качестве данных, предлагаемых системой электронной коммерции. Если известен номер изделия по каталогу производителя, то заказать его можно где угодно. Все становится гораздо сложнее, если известны только характеристики продукта. Тут необходимы подробные описания продукта и его свойств. Только так можно найти нужный товар, и мы придаем этой возможности большое значение.

Система сканирования logos доступна уже во многих странах. Последуют ли за ней международные онлайн-магазины в странах присутствия VBH?

Мы постоянно работаем над расширением удачных решений

электронной коммерции в других странах, в том числе и над созданием локальных версий онлайн-магазинов, учитывающих специфику каждой страны. В Англии, России, Венгрии и Польше они уже существуют, и сейчас идет подготовка к запуску в Бельгии и Казахстане. Каждая страна имеет свои особые требования, поэтому систему нельзя просто тиражировать без изменений. И мы решили идти последовательно, от одной страны к другой, так, чтобы везде в конечном итоге получилось оптимальное решение, соответствующее требованиям качества VBH.

Как Вы оцениваете дальнейшие перспективы? Будет ли когда-нибудь каждый заказ осуществляться в электронном виде?

Честно говоря, мы не задаемся этим вопросом. Важнее другое: многие пути ведут к цели. Мы всегда должны отвечать требованиям наших клиентов в данный момент. Предоставлять им дружелюбный и настраиваемый под индивидуальные потребности сервис. Именно поэтому у VBH есть не одно, а множество решений для заказа продукции, и мы всегда идем навстречу нашим клиентам, приспосабливаясь к их потребностям. Конечно же, электронная коммерция сейчас является важным каналом сбыта, игнорировать который уже невозможно, точно таким же, как электронная почта, телефон и факс.

Fresand – окна, двери, зимние сады

Полная готовность к непогоде

Жители региона Мекленбург-Передняя Померания, что на берегу Балтийского моря, погоду всегда воспринимают как данность – будь то буря, дождь или солнце. Об уюте и комфорте в их домах заботятся окна, двери и фасады производства компании Fresand GmbH. Предприятие в небольшом городке Reddelich неподалеку от Ростока является одним из крупнейших в Северной Германии, и, наряду с окнами и дверьми из пластика, дерева и алюминия, изготавливает также противопожарные и противодымные элементы, и даже теплицы.

Что общего у пятизвездочного отеля Neiligendamm и самого большого в мире пластикового фасада в Ростоке, высотой в 17 этажей и шириной 140 метров? Ну конечно же, окна от фирмы Fresand! Везде, от Гамбурга до Ростока и Берлина, клиенты высоко ценят качество и уровень сервиса этой фирмы, независимо от того, идет ли речь о деревянных окнах для охраняемого памятника архитектуры,

или алюминиевых конструкций для производственных помещений, фасадов и витрин.

Их обширное предложение покрывает потребности строительных организаций, дилеров и частных клиентов. Клиентами фирмы являются квартирные товарищества, строительные предприятия, столярные мастерские, продавцы строительных конструкций, а также частные застройщики. В отличие от своих конкурентов, компания Fresand предлагает полное сопровождение проекта от консалтинга вплоть до монтажа готовых конструкций, и все это для объектов любого размера.

«Мы производим все – от высотных комплексов до садовой беседки, и предлагаем каждому из наших клиентов подходящий сервис», – рассказывает Harald Frehse, основатель и владелец фирмы Fresand GmbH. Соответственно выглядит и список выполненных проектов – от маяка на побережье Балтийского моря и до жилых и офисных зданий в Гамбурге.

От берега до берега

За год изготавливается около 70 тысяч единиц продукции из дерева, дерево-алюминия и пластика, а за неделю можно изготовить до 1400 пластиковых окон. Их изготавливается подавляющее большинство – около 65% от общего количества. Для них используются профили Schüco. Географически область их применения простирается от земли Мекленбург-Передняя Померания, через Берлин и до Гамбурга (земля Шлезвиг-Хольштайн), где сейчас находится наибольший рынок сбыта фирмы Fresand. «В Мекленбурге-Передней Померании уже практически закончился процесс санации зданий, – объясняет Harald Frehse. – Мы поняли это еще на границе тысячелетия, и поэтому своевременно переориентировались на Гамбург». И снова предприниматель продемонстрировал свое отличное чутье – точно так же, как и в 1989 году, когда он основал свою фирму. Тогда Harald Frehse разглядел возрастающую потребность в современных





окнах и начал с их продажи и монтажа. Вскоре длительные сроки поставки перестали его удовлетворять, и он решил запустить собственное производство. В 1992 году он организовал производство пластиковых окон в городе Steffenshagen, а с 1994 стал производить там и алюминиевые конструкции. В 1997 добавилось производство деревянных окон в Ростоке. В общей сложности на предприятии сейчас работают 160 сотрудников, и среди них оба сына предпринимателя - Stefan и Christian Frehse. 15 руководителей обслуживают строительные проекты. Ежегодно фирма выполняет монтаж примерно на 3000 объектах. «Для этого у нас есть список проверенных партнеров по монтажу, но из-за большого числа проектов часто возникает потребность в новых партнерах».

Надежный партнер

VBH является постоянным партнером Fresand практически с самого начала, и успешное сотрудничество уже давно переросло в хорошие отношения. Предприятие заказывает у VBH фурнитуру Winkhaus различного назначения, а также краски для дерева, монтажные материалы и подоконники. Два-три раза в неделю фирма отправляет грузовик за товаром VBH, иногда даже и ежедневно. «Конечно же, на важны надежные поставки, - подчеркивает Harald Frehse, - но для нас VBH является не только поставщиком, но, прежде всего, партнером, который развивает технологии – взять, например, их новую пороговую систему greenteQ, которая пригодна для любых дверей и материалов. Мы используем

Открылась самая современная выставка в Северной Германии

профессиональный опыт экспертов VBH при выборе конструкций и инструментов, для CE-сертификации или при выборе правильной технологии монтажа. В одиночку мы бы не справились со всеми этими задачами». Фирма Fresand предлагает своим клиентам, наряду с собственной продукцией, также и многочисленные услуги и сервис, например, информационные материалы с советами по эксплуатации окон, или принимает окна на длительное обслуживание. И здесь Harald Frehse высоко ценит участие VBH: «Им хорошо известно, какая поддержка требуется клиентам. Таким образом, мы можем сконцентрироваться на нашей основной работе. Как только возникает малейшая заминка, всегда найдется кто-то, кто может позаботиться о своевременном решении проблемы». Новые технологии дали производителю окон и дверей хороший задел на будущее,

и Harald Frehse видит перспективы для дальнейших успехов. В начале года фирма Frehse открыла в городе Glinde неподалеку от Гамбурга самую современную в Северной Германии выставку окон и дверей. Сейчас эта выставка пользуется большой популярностью у клиентов. В следующем году на ней будет выставлена новая серия дверей с филенками greenteQ. Для этого Harald Frehse лично съездил в Португалию, чтобы на месте изготовления убедиться в высоком качестве продукции: «В области дверных филенок VBH предлагает очень большой выбор, от самых простых материалов до очень высокотехнологичных, и всегда с хорошим соотношением цена-качество. Кроме того, дверные филенки greenteQ имеют очень большое разнообразие цветов и дизайна. У нас сложилось очень хорошее впечатление – такого выбора не предлагает никто».



Новая зимняя пистолетная пена марки greenteQ 1K Полярная XXL B2

Оптимальный монтаж окон при низких температурах

Новая зимняя пистолетная пена марки greenteQ 1K Полярная XXL B2 позволяет вести технически правильный монтаж окон и дверей при температуре окружающего воздуха и грунта до -18°C . Этим продуктом VBH завершает ассортимент, разработанный как для Германии, так и для регионов Польши, России, Сибири, Казахстана и Балтии.

Специально для холодного времени года VBH предлагает в серии greenteQ новую 1K (однокомпонентную) зимнюю пену Полярную XXL B2, отвердевающую от влажности, которая и при низких температурах сохраняет высокую проникающую способность и удобна в применении. Даже в суровых условиях при температурах до -18°C пена пригодна для чистого, контролируемого заполнения и изолирующего уплотнения соединительных швов в окнах, ролетах и внешних дверях, а также для заполнения небольших трещин и других пустот в стенах.

Высокие тепло- и звукоизолирующие свойства

Полярная пена greenteQ обладает наилучшими звуко- и теплоизолирующими свойствами, что подтверждается значением демпфирования звука на 63 dB и коэффициентом теплопроводности $0,0374\text{ W/mK}$. Она

схватывается со всеми обычными твердыми строительными материалами, очищенными от жира и пыли, за исключением силикона, полиэтилена, масел и жиров. Пена застывает при температурах от -40°C до $+100^{\circ}\text{C}$, образуя полужесткую эластичную структуру, преимущественно с закрытыми ячейками, не гниющую и влагостойчивую. С точки зрения пожарной безопасности она

соответствует классу E по стандарту DIN EN 13501-1.

Зимняя пена greenteQ 1K Полярная XXL B2 поставляется в баллонах по 750 мл, подходящих ко всем дозировочным пистолетам. За счет оптимизации под дозировочные пистолеты серии greenteQ, именно в этой комбинации достигаются наилучшие результаты применения. Выход готовой пены составляет около 65 литров, остаток материала в баллоне снижен до минимума. Выталкивающая смесь не опасна для озонового слоя и не содержит газов на основе фтора (FCKW, HFCKW, FKW и HFKW).

Как в Средней Европе, так и в восточных и северных регионах, продукт greenteQ 1K Зимняя пистолетная пена Полярная XXL B2 является хорошим пополнением ассортимента специфической локальной продукции, позволяющей даже при легендарных сибирских морозах достигать оптимальных результатов. Именно поэтому для региональных подразделений пена доступна с описанием на русском и польском языке, наряду с немецким и английским.

