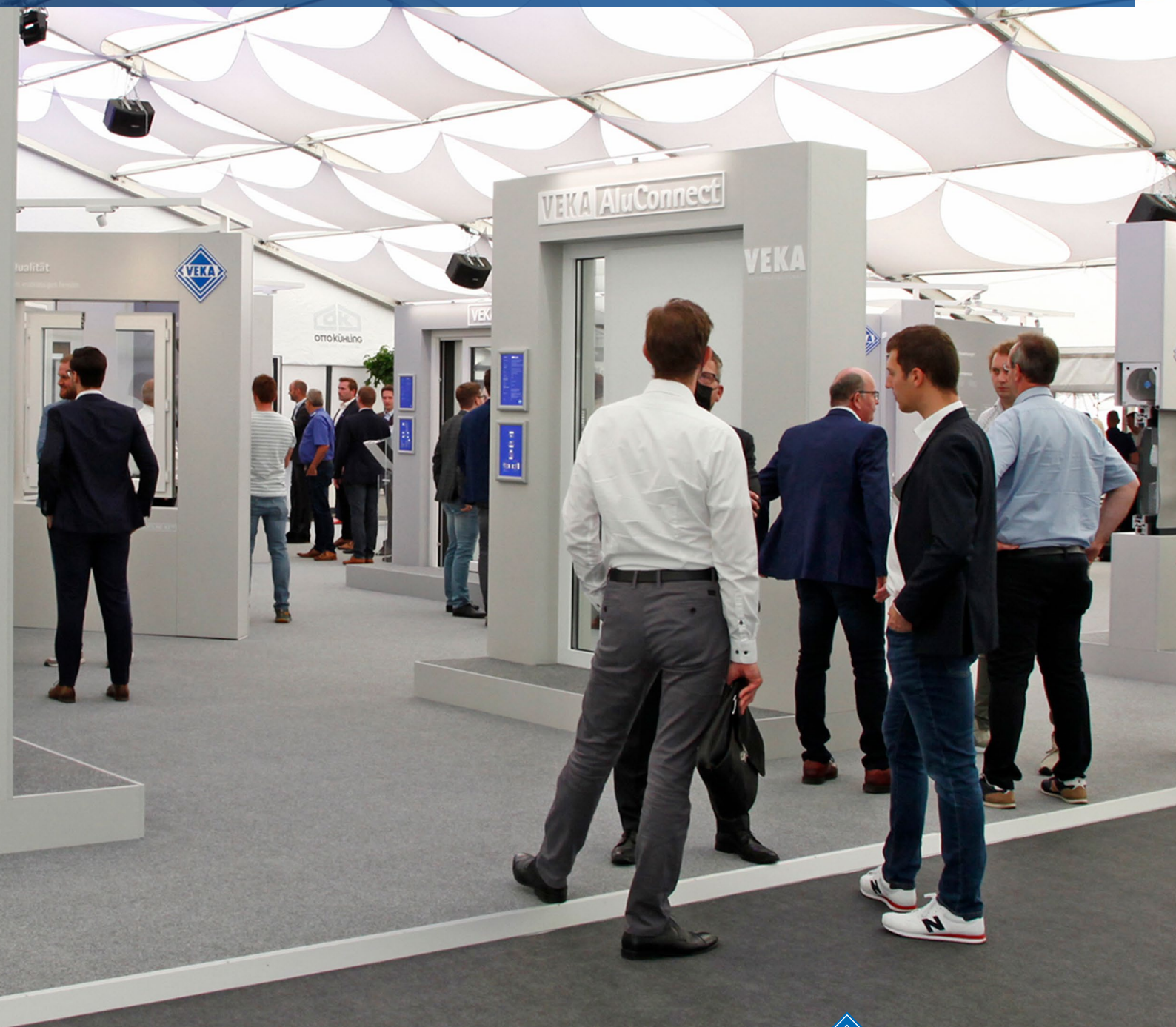


VEKA ZOOM

Das VEKA Kunden-Magazin

1 | 2022



Das Qualitätsprofil
★★★★★★

Inhalt



04



14



18

- Editorial**
- 03 So viel vorab
- Rückblick VEKA Zukunftstage:**
- 04 Nachhaltigkeit im Fokus
- Kelly's Heroes:**
- 08 Aktionswoche zur mentalen Gesundheit
- Soziale Medien für Fensterhersteller:**
- 10 Wenig Aufwand, große Wirkung
- GEG und Förderung:**
- 12 Gebäudebestand im Fokus
- Oberflächen:**
- 14 Design, das ankommt
- Smart Home im Fensterbau:**
- 16 Texino
- Architektenmarketing:**
- 18 Erfolgreich durch kompetente Beratung

Liebe Leserinnen, liebe Leser,



dass wir gerade in äußerst turbulenten Zeiten leben, erfahren wir nicht nur aus den Medien. Wir alle spüren die Auswirkungen von internationalen oder globalen Krisen jeden Tag ganz direkt im Supermarkt oder an der Tankstelle. Aber was bedeutet das für unsere Branche?

Aktuell ist die Nachfrage gleichbleibend hoch. Die gute Nachricht lautet: Wir können diese Nachfrage bedienen, denn die Verfügbarkeit von Fensterprofilen ist derzeit kein Problem. Allerdings sind die Energiekosten infolge des Ukraine-Konflikts stark gestiegen, was sich direkt auf die Profilpreise auswirkt.

Gleichzeitig sind die Auftragsbücher im Neubau gut gefüllt: Es besteht ein erneut gestiegener Überhang von fast 850.000 genehmigten, aber nicht fertiggestellten Wohnungen. Im Hochbau werden jedoch Rohstoffe wie Stahl, Ziegel und Bitumen knapp, was die Baukosten in die Höhe treibt. Parallel dazu steigen die Bauzinsen. So manches Neubauprojekt wird den Auftraggebern daher zu teuer, wie eine erhöhte Zahl von Stornierungen belegt.

Große Chancen für Fensterhersteller liegen allerdings im Renovierungsbereich. Denn die Klimaziele der Bundesregierung werden ohne neue Fenster nicht

zu erreichen sein. Schätzungsweise 235 Millionen Fenster im Gebäudebestand müssen ausgetauscht werden. Nutzen wir diese Chance gemeinsam und bringen unsere Kompetenz für energetische Gebäudesanierung und nachhaltiges Bauen ein. Denn Ihre Fenster sind nicht nur als entscheidende Energiespar-Elemente ein wichtiger Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit, sondern auch durch ihre hervorragende Recyclingfähigkeit.

Um diesen Vorteil voll auszuspielen zu können, kommt es gerade jetzt darauf an, die Recyclingquoten weiter zu erhöhen und alte Fenster und Produktionsreste aus PVC möglichst vollständig der Wiederverwertung zuzuführen. Nutzen auch Sie konsequent den Recyclingservice durch die VEKA Umwelttechnik, damit wir gemeinsam unserer Verantwortung nachkommen und bei Politik und Bauverantwortlichen den Ruf des Kunststofffensters als nachhaltiges Bauelement festigen können.

Ich wünsche Ihnen weiterhin viel Erfolg und viel Spaß beim Lesen!

Ihr 

Josef L. Beckhoff
Vorstand Vertrieb und Marketing

So erreichen Sie uns

Redaktion VEKAZOOM
Dieselstraße 8
48324 Sendenhorst
E-Mail: redaktion@veka.com

Nachhaltigkeit im Fokus:

Partnerschaftlicher Dialog auf den VEKA Zukunftstagen



Josef L. Beckhoff begrüßte die VEKA Partner zu den VEKA Zukunftstagen

„Wir brauchen den Input unserer Partner.“

Josef L. Beckhoff

Neues Format, vertraute Gesichter, gelebte Partnerschaft: Rund 350 VEKA Partner waren im Juni nach Sendenhorst gekommen, um auf den VEKA Zukunftstagen das Fokusthema Nachhaltigkeit und weitere aktuelle Fragen zu besprechen. Am Ende stand die Freude über den lange vermissten direkten Kontakt – wie auch die gute Gewissheit, dass VEKA vorausdenkt und schon heute innovative Lösungen für kommende Herausforderungen bereithält.

Für VEKA als Systemgeber ist der vertrauensvolle Dialog mit den Verarbeitern von besonderer Bedeutung. Als Alternative zur verschobenen FENSTERBAU FRONTALE haben wir einen eigenen Rahmen für das Treffen unter Partnern geschaffen: Die VEKA Zukunftstage am 22. und 23. Juni boten viel Gelegenheit für den wertvollen Austausch über Themen und Trends, die für den weiteren Markterfolg und für eine effiziente Fensterfertigung relevant sind.



„Unser größtes Problem ist die Hitze. Und wir wissen gesichert, dass der Mensch die Ursache ist.“

Frank Böttcher

Blick aufs große Ganze – und die Details

Das Programm der VEKA Zukunftstage war vielseitig gestaltet. Es stellte das Thema Nachhaltigkeit als umfassende Aufgabe in den Vordergrund, lenkte den Blick aber immer auch auf konkrete technische Lösungen. Darüber hinaus ließ es viel Raum, um in geselliger Runde das persönliche Wiedersehen zu genießen. Entsprechend gut war die Stimmung unter allen Teilnehmenden im Veranstaltungszelt direkt neben dem VEKA Welcome-Center.

Zum Auftakt begrüßte Vertriebsvorstand Josef L. Beckhoff die zahlreichen VEKA Partner im Namen des gesamten Vorstands. Dabei hob er noch einmal den großen Wert hervor, den das direkte Gespräch für das Unternehmen hat: Je besser VEKA als Systemgeber die Wünsche der Verarbeiter kenne, umso effektiver könnten Herausforderungen gemeinsam gemeistert werden. Nun stehe mit dem Trend zur Nachhaltigkeit eine der wohl drängendsten Herausforderungen an. „Deshalb ist es so wichtig, dass wir uns endlich wieder persönlich austauschen – auch wenn wir in der Zwischenzeit digitale Formate entwickelt haben, die wir ebenfalls fortführen möchten.“

Die Key Note an beiden Tagen hielt Frank Böttcher. Der bekannte Wetter- und Klimaexperte umriss mit seinem Vortrag den großen the-



Experte Frank Böttcher beschrieb eindrucksvoll die Extreme der „Wetterküche“

matischen Rahmen der VEKA Zukunftstage. Wissenschaftlich fundiert und gleichzeitig eindrücklich legte er dar, welche Wetterextreme durch den Klimawandel begünstigt werden, so z. B. Starkregenereignisse wie zuletzt über dem Ahrtal, Dürren wie derzeit in Brandenburg oder der zunehmende Hitzestau in den Städten. Sein Fazit: Die Gesellschaft stehe vor einer Herkulesaufgabe, die sich nur mit vereinten Kräften bewältigen lasse. Noch hätte es der Mensch aber selbst in der Hand.

Der Weg zu mehr Nachhaltigkeit

Mit welchen Vorgaben der Gesetzgeber mehr Nachhaltigkeit erzielen will, erläuterte Frank Lange im Anschluss. Der Geschäftsführer des VFF und der Gütegemeinschaft Fenster, Fassade und Haustüren beschränkte sich jedoch nicht darauf, zukünftige Anforderungen an das Gebäudeenergiegesetz und die Förderung zu beschreiben – er hinterfragte diese auch und stellte fest, dass man es mit den U_w -Werten nicht übertreiben müsse. Mit Blick auf die zu erwartende Modernisierungswelle gab er zudem konkrete Hinweise, wie Fensterhersteller die kommenden Neuerungen für ihren Erfolg nutzen können.



Frank Lange gab einen Ausblick auf die Änderungen des GEG

Auch VEKA hat das Thema Klimawandel längst im Blick und entwickelt praxiserprobte Lösungen, machte Hermann Schmitz deutlich. Der Leiter des Bereichs Technologie & Innovation stellte beispielhaft Entwicklungen in den Bereichen Wärmeschutz, Lüftung und Verschattung vor, mit denen VEKA Partner zukünftige Anforderungen erfüllen können. Und auch das betonte er: Die hohe Klasse-A-Profilqualität ist längst die beste Grundlage, um stärker werdenden Umwelteinflüssen wie Wind und Niederschlägen zu trotzen.

Wie umfassend sich VEKA im eigenen Unternehmen für mehr Nachhaltigkeit engagiert, beschrieb David Beckers. Der CSR-Manager erläuterte, was „enkelgerechte“ Nachhaltigkeit mit ihren Dimensionen Soziales, Umwelt und Ökonomie für VEKA genau bedeutet. Eine der wichtigsten Maßnahmen zum Erreichen unserer Nachhaltigkeitsziele ist die Wiederverwertung alter Kunststofffenster sowie Produktionsreste, betonte Alexander Möhne, Vertriebsleiter der VEKA Umwelttechnik, zum Abschluss des kompakten Vormittagsprogramms.

Von der Theorie in die Praxis

Der Nachmittag der VEKA Zukunftstage stand ganz im Zeichen der Praxis. Hier konnten die VEKA Partner ihre eigenen Schwerpunkte in einem vielfältigen Angebot auswählen. Stark frequentiert war der 400 qm große Messebereich mit zahlreichen Informationswänden zu den aktuellen Themen Bauphysik und U-Wert, abbrandfreie Schweißverfahren, Glasverklebung und Einbruchschutz, Oberflächen und Erwärmung sowie Nachhaltigkeit auf den verschiedenen Ebenen. Sehr interessiert waren die Besucher:innen an den jüngsten Produktinnovationen. So konnten sie unter anderem Exponate aus VEKA AluConnect, VEKAMOTION 82^{MAX} und VEKAVARIANT^{EPS} in Augenschein nehmen und mit den fachkundigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern jedes Detail besprechen.

Gleichzeitig bestand die Möglichkeit zur Teilnahme an verschiedenen Praxisveranstaltungen und Workshops. Im VEKA Systemtechnikum konnte man verfolgen, wie Aluminiumfenster aus dem einzigartigen Profilsystem VEKA AluConnect gefertigt werden. Auch die Anwendung moderner Null-Fugen-Schweißverfahren für optisch besonders ansprechende Resultate wurde hier demonstriert. Als echter „Publikumsmagnet“ entpuppte sich VEKAinside, ein umfassend mit Produkten der VEKA Gruppe ausgestattetes Mobilheim im Stil eines Kleinsthauses. Die gesamte Bandbreite unseres Portfolios mit seiner hohen technischen und optischen Qualität ist hier auf kompaktem Raum erfahrbar.



Mit VEKA AluConnect lassen sich auf einzigartige Weise edle Aluminiumfenster realisieren



Der schmale Festflügel von VEKAMOTION 82^{MAX} ermöglicht Hebe-Schiebetüren mit einem besonders hohen Glasanteil



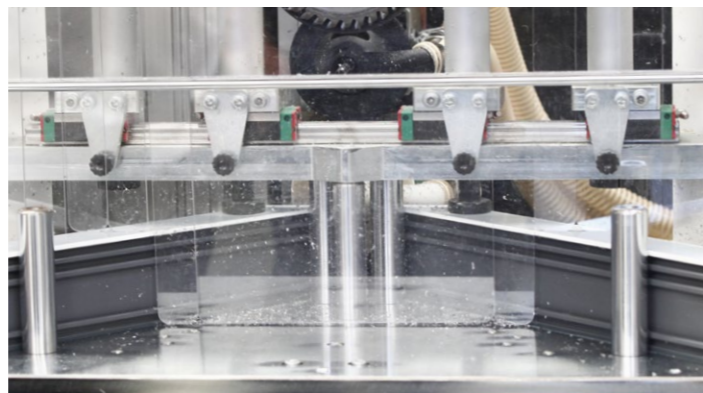
Mit dem VEKAVARIANT^{EPS} steht eine ausgereifte Lösung für Neubau-Dämmkästen zur Verfügung



Alles für das Smart Home: Mit der Marke TEXINO bietet VEKA ausgereifte Lösungen rund um die Hausautomation



Null-Fugen-Schweißen mit VEKA SPECTRAL: Sicht- und fühlbar beste Resultate



Revolutionär: Bei der Fertigung mit VEKA AluConnect werden die Ecken wie gewohnt verschweißt



Hingucker VEKAinside: Das Portfolio der gesamten VEKA Gruppe unter einem Dach

Partnerschaft erleben – und genießen

Für den geselligen Ausklang hatte VEKA die Teilnehmenden beider Veranstaltungstage zum gemeinsamen Abend eingeladen. Bei leckeren Speisen, kühlen Getränken und guten Gesprächen ließen die bestens gelaunten Gäste einen sonnigen Tag ausklingen. Zukunftsrelevante Themen, technische Lösungen im Detail und das alles in einer partnerschaftlichen und unterhaltsamen Atmosphäre – so lassen sich die VEKA Zukunftstage zusammenfassen!



Andreas Hartleif begrüßte als VEKA Vorstandsvorsitzender alle Gäste zum gemeinsamen Abend



Fast ein Familientreffen: Die Gäste genossen sichtlich die guten Gespräche auf dem gemeinsamen Abend



Falsche Wimpern, echte Musik: Die „Zucchini Sistaz“ unterhielten mit bestem Swing und charmantem Witz



Mentale Gesundheit:

VEKA startet Aktionswoche und Aufklärungskampagne



Mit Postern und Bannern macht das Gesundheitsteam VEKA VITAL auf die Aktionswoche zur mentalen Gesundheit bei VEKA aufmerksam

Niemand redet gerne über seine persönlichen Probleme – erst recht, wenn es anhaltende psychische Probleme sind. Dabei ist darüber reden häufig der erste Schritt auf dem Weg zur Lösung. Die mentale Gesundheit, die für unser Wohlbefinden mindestens genauso wichtig ist wie die körperliche Gesundheit, braucht mehr Aufmerksamkeit und das Sprechen über psychische Probleme darf nicht länger ein Tabu sein. Dafür engagiert sich VEKA mit einer groß angelegten Aktionswoche vom 12. bis 19. September. Durch eine Ausstellung, Podcast-Tour, allgemeine Informationen und Schulungen für die Führungskräfte sollen alle Mitarbeitenden eingebunden werden. Mit dem nach außen deutlich sichtbaren Sponsoring einer Radtour durch zwei Kontinente unterstützt man dieses Engagement zusätzlich.

Depressionen sind eine echte Volkskrankheit, an der fast jeder Fünfte mindestens einmal im Leben leidet. „In unserem Werk in Sendenhorst arbeiten rund 1.400 Menschen. Das bedeutet, dass rechnerisch bis zu 280 unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter früher oder später von Depressionen oder einer psychischen Erkrankung betroffen sind“, sagt Elke Hartleif, Personalvorstand und engagiert im Gesundheitsteam VEKA VITAL. Im Rahmen der Aktions- und Gesundheitswoche, die ganz im Zeichen der mentalen Gesundheit steht,

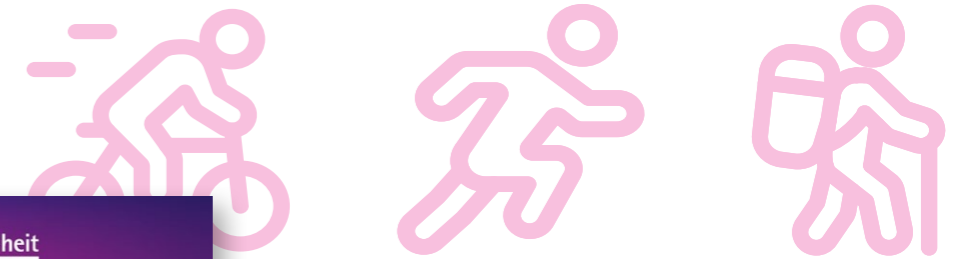
„Das erste Ziel der Kampagne ist es, das Thema Depressionen zu enttabuisieren und ins Gespräch zu kommen.“

Elke Hartleif

werden bei VEKA alle Führungskräfte von einem externen Expertenteam geschult, damit sie eventuelle Probleme im eigenen Arbeitsumfeld besser erkennen können und passend darauf reagieren.

Zum anderen gibt es mit einer Ausstellung zu dem Thema und einer Podcast-Tour weitere Angebote für alle Beschäftigten, die einerseits dazu ermutigen sollen, eigene Probleme anzusprechen. Andererseits ist das Ziel der Aufklärungsarbeit, ein besseres Verständnis für Depressionen, Angststörungen und andere psychische Beschwerden zu vermitteln.

Mit der Kampagne wollen wir aber nicht nur im eigenen Unternehmen zur Aufklärung über das sensible Thema beitragen, sondern auch eine möglichst große Öffentlichkeit erreichen. Denn jede:r kann dazu beitragen, die Situation für Betroffene zu verbessern. Deshalb laden wir auch Sie als VEKA Partner dazu ein, sich aktiv an der Aktion zu beteiligen: Machen Sie in Ihrer Belegschaft, bei Ihren Kunden oder in Ihrem privaten Umfeld auf das Thema aufmerksam, unterstützen Sie die Aufklärungsarbeit über Depressionen und Suizidprävention durch Spenden oder helfen Sie uns, gemeinsam 83.000 km zu sammeln.



Jede Spende hilft!

Neben der moralischen Unterstützung durch Kilometersammeln oder Teilen der Aktion in sozialen Netzwerken wollen wir auch in Deutschland die dringend nötige Aufklärungsarbeit durch Geldspenden unterstützen. Dazu haben wir auf der Plattform betterplace.org eine Spendenaktion ins Leben gerufen.



veka.betterplace.org

Jeder Kilometer zählt: zweimal um die Welt und weiter!

VEKA sponsert das Radsportteam „Kelly's Heroes“, das sich für die Aufklärung über mentale Gesundheit einsetzt. Nach der erfolgreichen Durchquerung Großbritanniens von der Nordspitze Schottlands bis zum „Land's End“ im Jahr 2020, die viel Aufmerksamkeit und Spenden generierte, stellt sich das Team um den englischen Fensterhersteller John Hewitt nun einer noch größeren Herausforderung: 35.727 km will das Team zusammengerechnet bei einer Tour vom spanischen VEKA Werk in Burgos bis nach Sendenhorst und einem zweiten Teil quer durch die USA sammeln – im Zeitraum vom 10.9. bis zum 10.10.2022.

Stefan Kordel aus der VEKA Elektrotechnik legt sich für die mentale Gesundheit ins Zeug und nimmt für VEKA an der Europa-Tour teil



Der VEKA Partner John Hewitt ist der Initiator der Tour. Er widmet sich unermüdlich der Aufmerksamkeit rund um das Thema mentale Gesundheit. Nachdem er 2019 seine Tochter Kelly durch Selbstmord verlor, gründete er in ihrem Gedenken die gemeinnützige Organisation We Mind & Kelly Matters. Eine der wichtigsten Botschaften, die Leben retten könnte, lautet „ask twice!“, also etwa: Frag besser zweimal nach, wie es deinem Gegenüber wirklich geht. Zur Verbreitung dieser Botschaft haben sich „Kelly's Heroes“ das Ziel gesetzt, 83.000 km zu sammeln – zweimal der Erdumfang und etwas mehr. Dabei sind sie auf unsere Mithilfe angewiesen: Jeder Kilometer hilft der guten Sache – auf dem Fahrrad, beim Laufen, Wandern oder Spaziergehen.

Reden hilft!

Depressionen sind eigentlich gut behandelbar. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass die Betroffenen über ihre Gefühle sprechen und Hilfe bekommen. Und das ist nicht immer einfach. Denn die mentale Gesundheit ist oft noch ein Tabu. Wenn eine psychische Erkrankung unbehandelt bleibt, kann das jedoch zu einer Verschlimmerung führen – bis hin zum Selbstmord. 10.000 Menschen sterben allein in Deutschland pro Jahr durch Suizid. Das sind mehr als durch Verkehrsunfälle, Drogenmissbrauch und AIDS zusammen.

Soziale Medien für Fensterhersteller:

Wenig Aufwand, große Wirkung

Haben Sie heute schon Ihre Facebook-App geöffnet? Oder die jüngsten Kommentare zu Ihren Beiträgen auf Instagram beantwortet? Falls ja, dann geht es Ihnen wie einem großen Teil Ihrer potenziellen Kundschaft und Mitarbeitenden – denn mittlerweile nutzen Menschen jeden Alters ganz selbstverständlich die sozialen Medien. Für einen Fensterfachbetrieb ist das eine hervorragende Gelegenheit, sich im besten Licht zu präsentieren.

Soziale Medien dienen nicht nur dazu, Freundschaften und Bekanntschaften zu pflegen, sondern auch als wichtige Informationsquelle. Als Fensterhersteller können Sie sehr einfach Teil dieses alltäglich konsumierten Angebots werden und auf diese Weise wichtige Vorteile für sich realisieren: Sie stellen sich als sympathischer Handwerksbetrieb und attraktiver Arbeitgeber dar, und gewissermaßen nebenbei informieren Sie auch über Ihre Produkte und Dienstleistungen. Wenn jemand neue Fenster benötigt oder einen Ausbildungs- bzw. Arbeitsplatz sucht, werden Sie als „guter Bekannter“ umso eher in Betracht gezogen.

Kurz, knackig und konstant

Gern gelesen wird, was lustig, interessant oder charmant geschrieben ist, der reine Informationsgehalt steht dabei an zweiter Stelle. Für einen Handwerksbetrieb ergeben sich daraus vielfältige Ansätze für Beiträge. Allein die „Betriebsinterna“ liefern reichlich Stoff für kurze, sympathische Texte mit zugehörigem Foto. Darin kann es z. B. um das erste vom stolzen Azubi gefertigte Fenster gehen, um die gemeinsame Mittagspause im Kollegenkreis im Sonnenschein oder aber um die Montage in einem besonderen Objekt. Wichtig ist, die Pausen zwischen den Beiträgen nicht allzu lang werden zu lassen. Praktischerweise können Sie auch einfach Beiträge von anderen Nutzern mit Ihren Followern teilen – so wie etwa von VEKA. Mehr dazu lesen Sie im Kasten.

„Nie hat es sich mehr gelohnt!“

Als Fachmann für digitale Kommunikation begleitet Kai Heddergott Unternehmen bei der Entwicklung und Umsetzung ihrer Social-Media-Aktivitäten. Seine Erfahrungen gibt er auch im Rahmen der VEKA Partnerseminare weiter. In unserem Kurzinterview erklärt der Experte, warum es sich für Fensterhersteller auszahlt, bei Facebook & Co. präsent zu sein.

? **Herr Heddergott, soziale Medien gibt es doch schon so lange – ist ein Neueinstieg da überhaupt noch sinnvoll?**

Facebook, Instagram und Co. sind keine Modeerscheinung, sondern stellen für sehr viele Menschen einen alltäglichen Teil der Lebenswirklichkeit dar. Und als Unternehmen sollte man dort präsent sein, wo die Kunden sind.

? **Sollte ich mich auf bestimmte Kanäle konzentrieren? Oder ist das Publikum überall gleich?**

Ein bisschen bestimmt auch heute noch der Kanal, wer sich da tummelt. Allerdings erschließen sich mit der Zeit alle Altersgruppen die gängigen Social-Media-Plattformen. Meine 85-jährige Mutter ist beispielweise auf Facebook und kommentiert auch Inhalte meiner Freunde. Aktuell würde ich Instagram empfehlen, weil dort über ein Drittel der Deutschen aktiv ist, Facebooks Strahlkraft hat trotz vieler Nutzerprofile deutlich abgenommen. Eher jüngere Plattformen wie TikTok würde ich zunächst weiter beobachten, die Reichweite dort nimmt aber so rasant zu, dass dies sicher die nächste große digitale Kontaktfläche sein wird.



„Interaktion mit den Followern ist das Wichtigste!“

Kai Heddergott, Kommunikationsberater

? **Wie komme ich als Fachbetrieb zu einem gelungenen Auftritt?**

Zunächst sollte ich mir ein Bild von meinem Unternehmen und den Mitarbeitenden machen. Wofür stehen wir? Wie kommunizieren wir mit unserer Kundschaft? Hat man diese Punkte für sich geklärt, ist das der Einstieg in einen gelungenen Auftritt und in das „authentische Kommunizieren“. Social Media sollte die Menschen, die an Produkten arbeiten, sichtbar machen, um eine Beziehung mit bestehenden oder potenziellen Kunden aufzubauen. Wenn ich weiß, wer mit welcher Expertise Fenster baut, vertraue ich diesen Menschen auch eher, wenn sie Hand an mein Haus anlegen sollen.

? **Mit welchem finanziellen und personellen Aufwand muss mein Unternehmen rechnen?**

So ehrlich muss man sein: Der digitale Dialog kostet Zeit. Man sollte daher auch bei einem mittelständischen Handwerksunternehmen davon ausgehen, dass für das Erstellen von Fotos und Posts und für das Lesen und Beantworten von Kommentaren pro Woche schnell mal ein halber bis ganzer Tag benötigt wird. Diesen Aufwand sollte man kaufmännisch betrachten und kalkulieren.

? **Wie erhöhe ich dann schnell meine Reichweite? Gibt es so etwas wie ein Erfolgsrezept für viele Follower?**

Das Erfolgsrezept an sich gibt es leider nicht. Und schnelles Reichweitenwachstum ist nicht alles. Besser ist es, durch kontinuierliches Veröffentlichen von Inhalten und durch aktiven Dialog eine dauerhafte Bindung aufzubauen – Interaktion mit den Followern ist das Wichtigste. Hieraus ergibt sich ein organisches Wachstum der digitalen Leserschaft, die empfiehlt interessante Angebote nämlich auch weiter.

? **Andersherum gefragt: Was sollte ich in meinen Social-Media-Kanälen auf jeden Fall vermeiden? Gibt es z. B. rechtliche Stolperfallen?**

Eine der häufigsten Stolperfallen ist das gut gemeinte Fotografieren von Menschen, um das Miteinander von eigener Firma und Außenwelt zu illustrieren. Hat man die Gezeigten nicht gefragt, ob die Veröffentlichung in Ordnung ist, können sich Probleme ergeben. Darüber hinaus sollte man Wettbewerber nicht verunglimpfen, das tangiert schnell das Wettbewerbsrecht. Und: Ganz oft wird auch ein Impressum vergessen – nicht nur als Unternehmen muss man nachweisen, wer hinter einem Social-Media-Angebot steckt.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Heddergott!

Schauen Sie mal rein bei VEKA!

Auch wir bei VEKA haben unsere Auftritte auf den Social-Media-Plattformen zielgruppenspezifisch ausgeweitet. In unseren neuen Produktkanälen auf Instagram und Facebook finden Sie Beiträge rund um die Themen VEKA Profilsysteme sowie Fenster und Türen aus Kunststoff. Dabei blicken wir auf neue Produkte, Trends und Technologien, auf Nützliches und Wissenswertes und nicht zuletzt auf attraktive Objekte. Wir laden Sie herzlich ein, unsere Beiträge zu teilen und so Ihren Followern zusätzliche Inhalte zu bieten!



@veka_deutschland



@vekadeutschland



Eine ausführliche Einführung in die unternehmerische Nutzung der sozialen Medien gibt Kai Heddergott im Rahmen der **VEKA Partnerseminare**. In seinem Seminar „Social-Media-Führerschein für Fensterhersteller“ erlangen die Teilnehmenden nicht nur theoretische Kenntnisse, sondern entwickeln auch ihre eigene Social-Media-Strategie. Weitere Informationen zum Seminar enthält der ausführliche Katalog, den wir Ihnen rechtzeitig zur nächsten Seminarsaison zusenden.

Gebäudebestand im Fokus:

Schneller zu mehr Nachhaltigkeit

Im Januar überraschte die Bundesregierung angehende Bauherren und Bauherren durch den jähen Antragstopp bei der KfW-Förderung. Diese Maßnahme zeigt exemplarisch: Die Politik in Berlin, aber auch in Brüssel, will den Gebäudesektor mit Hochdruck auf Nachhaltigkeit ausrichten. Als Systemgeber begleitet VEKA diese Entwicklung sehr eng – vor allem im Interesse der VEKA Partner. An dieser Stelle geben wir einen Ausblick auf die kommenden Veränderungen, soweit sie bereits absehbar sind.

Beim Ausstoß klimawirksamer Gase spielt der Gebäudesektor eine wichtige Rolle: In Deutschland gehen rund 14 Prozent des CO₂-Ausstoßes unmittelbar auf die rund 21 Millionen beheizten Gebäude zurück, EU-weit liegt der Anteil sogar bei etwa 25 Prozent. Um den Klimawandel möglichst aufzuhalten, will die Politik daher auch den Energieverbrauch der Gebäude zu senken. Solche Bestrebungen sind nicht grundsätzlich neu: Bereits 1976 wurde das Energieeinspargesetz erlassen, damals allerdings vor dem Hintergrund der Ölpreiskrise.

Rechtliche Instrumente im Wandel

Inzwischen hat sich viel getan. Seit November 2020 gilt das Gebäudeenergiegesetz (GEG), in dem neben dem Energieeinspargesetz auch die Energieeinsparverordnung und das Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz aufgegangen sind. Es enthält in Gestalt eines Referenzgebäudes einen detailliert beschriebenen Maßstab für die Wärmedämmung und für den Spielraum bei der technischen Realisierung. Neue Wohngebäude dürfen für Heizen, Kühlen und Lüften demnach höchstens 75 % so viel Energie verbrauchen wie dieses Referenzgebäude – effektiv wurde also ein KfW-Effizienzhaus 75 als baulicher Standard definiert. Für Fenster und Fenstertüren ist im Neubau wie auch bei der Modernisierung ein U_w-Wert von höchstens 1,3 W/(m²K) festgeschrieben.



Diese gesetzlichen Vorgaben sollen sich zum 1. Januar 2023 ändern. In einem veröffentlichten Entwurf wird der erlaubte Primärenergiebedarf auf 55 % des Referenzwerts gesenkt. Der Energieverlust über die Gebäudehülle – genauer: der flächenbezogene Transmissionswärmeverlust H'T – wird dabei erst einmal nicht angepasst. Für Fenster im Neubau gibt es auf den ersten Blick also keine Verschärfung, allerdings wird in Anhang 5 des Entwurfs von einem U_w-Wert von 0,9 W/(m²K) für einen vereinfachten Nachweis gesprochen – gerade bei Fenstersystemen mit geringen Bautiefen würden die Verglasungsmöglichkeiten somit erheblich eingeschränkt. Zwar ist für die Modernisierung keine explizite Verschärfung geplant. Es ist jedoch zu erwarten, dass eine finanzielle Förderung letztlich den momentanen Förderwert von U_w = 0,95 W/(m²K) voraussetzen wird.

Beschleunigtes Tempo

Doch auch die 2023 kommende GEG-Novelle wird nicht lange Bestand haben. Bereits im Koalitionsvertrag ist festgehalten, dass zum 1. Januar 2025 das Effizienzhaus 40 den Standard setzen soll – entsprechende Baumaßnahmen würden dann aus der Förderung fallen. Zudem ist vorgesehen, die Systematik für die Gebäudebewertung grundlegend zu überarbeiten. Angestrebt wird hier eine Betrachtung des gesamten Gebäude-Lebenszyklus – von den Rohstoffen und Bauprodukten bis hin zur Nutzung und Modernisierung.

Eine derart umfassende Bewertung leistet etwa das Qualitätssiegel Nachhaltiges Gebäude, das seit 2021 eine Voraussetzung in KfW-Förderprogrammen der „Nachhaltigkeitsklasse“ ist. Daneben liegt bereits eine standardisierte Umwelt-Produktdeklaration (EPD) für Kunststofffenster vor, die von VEKA maßgeblich mitgestaltet wurde. Ob und in welchem Umfang diese „Branchen-EPD“ in die Bewertung einfließen kann, ist derzeit offen.

Ambitionierte Ziele

Weiteres Potenzial für Änderungen am GEG liegt in Brüssel. Die Europäische Kommission verfolgt vor dem Hintergrund ihres „Green Deal“ eine Überarbeitung der EU-Gebäuderichtlinie (EPBD, „Energy Performance of Buildings Directive“). Seit ihrer Urfassung im Jahr 2002 bereits mehrmals geändert, ist die EU-Richtlinie von den Mitgliedsstaaten in nationales Recht zu überführen – in Deutschland geschieht dies aktuell mit dem Gebäudeenergiegesetz.

Die jüngsten Überarbeitungsvorschläge der EU-Kommission haben es in sich. Erklärtes Ziel ist ein vollständig emissionsfreier Gebäudebestand im Jahr 2050. Bei den Neubauten soll dieser Standard spätestens ab dem Jahr 2030 gelten: Ihr Primärenergiebedarf darf bei Wohngebäuden in der Klimazone Deutschlands höchstens 60 kWh/(m²a) betragen und muss vollständig mit erneuerbaren Energien gedeckt werden. Bei den

Bestandsgebäuden ist erstmals eine Pflicht zur Sanierung vorgesehen, die zeitlich gestaffelt und auf Grundlage eines neu zu erstellenden Ausweises über die Gesamtenergieeffizienz umgesetzt wird. In einem ersten Schritt sollen bis 2030 die „schlechtesten“ 15 % des Gebäudebestands eines jeden Landes saniert werden. Allein in Deutschland entspräche das mehr als 3 Millionen Gebäuden.

Die Reaktionen auf die Kommissionsvorschläge sind gemischt, so wird unter anderem die praktische und technische Umsetzbarkeit angezweifelt. Einerseits gebe es zu wenige Fachkräfte in Bau und Handwerk, auch sei die Verfügbarkeit mancher Baumaterialien derzeit ungewiss. Andererseits seien selbst die geforderten Mindeststandards bei vielen Altbauten nicht oder nur mit übermäßigem Aufwand erreichbar. Der Vorschlag für die überarbeitete EU-Gebäuderichtlinie muss nun von Rat und Parlament diskutiert werden. VEKA wird diesen Prozess gemeinsam mit den Branchenvertretungen in Brüssel sehr aufmerksam begleiten und sich dabei für Ihre Interessen als VEKA Partner starkmachen.

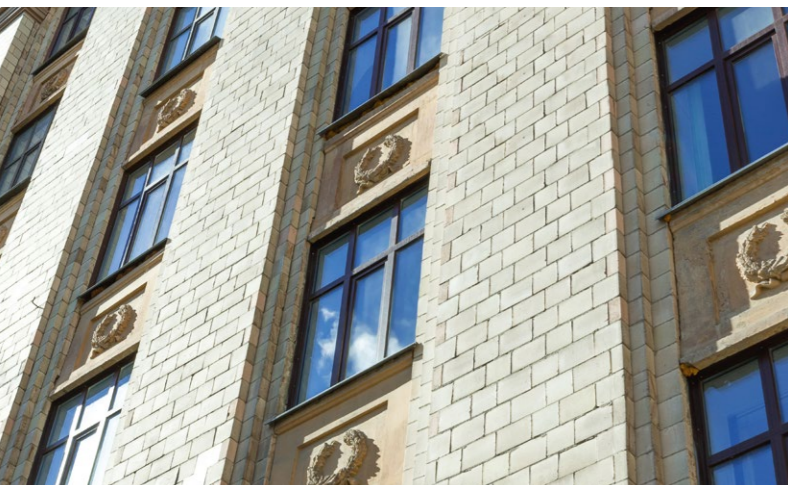
KfW-Förderung: Stopp und neue Regeln

Zum 24. Januar 2022 wurde die Annahme von Förderanträgen im Rahmen der Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) bei der KfW-Bank gestoppt. Als Grund nannte die Bundesregierung eine wahre Antragsflut, die insbesondere den Etat für die Neubauförderung zum Effizienzhaus 55 gesprengt habe. Seit dem 22. Februar können wieder Anträge für Sanierungsmaßnahmen gestellt werden, seit dem 20. April auch Anträge auf Neubauförderung – nun aber zu verschärften Bedingungen: Gefördert wird nur noch die Stufe Effizienzhaus 40 in Verbindung mit dem Qualitätssiegel Nachhaltiges Gebäude, zudem sind gasbetriebene Wärmeerzeuger nicht mehr förderfähig. Auch diese Regeln gelten nur vorübergehend. Zum 1. Januar 2023 soll die Förderung durch das Programm „Klimafreundliches Bauen“, das verstärkt den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes berücksichtigt, neu gestaltet werden. Weitere Details sind derzeit nicht bekannt.

Qualitätssiegel Nachhaltiges Gebäude

Das Qualitätssiegel Nachhaltiges Gebäude dient als Nachweis dafür, dass ein Gebäude umfassende Anforderungen an die „ökologische, soziokulturelle und ökonomische Qualität“ erfüllt. Das umfasst u. a. den Treibhausgasausstoß über den gesamten Lebenszyklus, die Wärmedämmung und Recyclingfähigkeit, aber auch Faktoren wie Raumlufthygiene, Komfort, Barrierefreiheit und nicht zuletzt die Kosten. Das Siegel wird durch anerkannte Zertifizierungsstellen vergeben. Kritiker bemängeln, die bestehenden Stellen seien der hohen Zahl zu erwartender Prüfanträge nicht gewachsen.

Weitere Informationen: www.nachhaltigesbauen.de



Design, das ankommt:

Den Trend zur Farbe erfolgreich nutzen



Im Bau spielen Optik und Design eine wichtige Rolle. Und das mehr denn je: Die Zahl der Bauherrinnen und Bauherren, die sich für eine Aufwertung ihrer Fassade mit farbigen Fenstern entscheiden, ist auch im vergangenen Jahr weiter gestiegen. Als VEKA Partner profitieren Sie von dieser Entwicklung durch unser umfassendes Farb- und Dekorprogramm und die Oberflächenveredelung VEKA SPECTRAL. Auch darüber hinaus hat VEKA sich auf den Bedarf der Verarbeiter und die Wünsche der Kundschaft mit verschiedenen Maßnahmen eingestellt.

Die Lust am Gestalten mit Farbe ist in der aktuellen Architektur nicht zu übersehen. Besonders ausgeprägt ist sie bei neuen Wohngebäuden: Laut den jüngsten Marktzahlen werden in nur 40 % der Neubauten weiße Fenster eingesetzt, der Löwenanteil von 55 % erhält anthrazitfarbene und graue Fenster. Lediglich bei Wohnungsrenovierungen behauptet Weiß seine klassische Führungsrolle, bei Nichtwohngebäuden ist die Farbverteilung dagegen relativ ausgeglichen.

Dieser Trend spiegelt sich auch in den Ordereingängen bei VEKA wider: Mittlerweile hat fast jedes zweite Profil, das unser Haus verlässt, eine farbveredelte Oberfläche. Besonders gefragt sind dunkle Farbtöne, mit denen sich dezente und zugleich ausdrucksstarke Akzente setzen lassen. Damit Sie dieses wachsende Marktsegment auch weiterhin erfolgreich bearbeiten können, hat VEKA zuletzt eine Reihe von Maßnahmen in verschiedenen Unternehmensbereichen umgesetzt.

Mehr Farben, noch schneller verfügbar

Bereits heute profitieren Sie als VEKA Partner mit der Dekorfolien-Plattform von einer einzigartigen Farbvielfalt und hohen Verfügbarkeit folierter Profile. Die Zahl der ab Lager verfügbaren folierten Profile wurde um rund 900 erhöht und umfasst nun auch Zusatzmaterial wie Glasleisten oder Bauanschlussprofile, sodass eine Komplettfertigung inklusive Montage ohne Wartezeiten möglich ist. Dazu gehören auch die beliebten Dekore einseitig DB 703 und beidseitig VSP anthrazitgrau ultramatt. Alle diese Artikel werden innerhalb von 5 Tagen geliefert oder können in Sendenhorst abgeholt werden.

Erzielt wird diese außergewöhnliche Leistung auf der Logistikseite durch ein hochmodernes Lagersystem, das von unseren Spezialisten in Eigenregie optimiert wurde. Um freigewordene Lagerplätze schnell wieder aufzufüllen, sind auf der Produktionsseite allein am VEKA Stammsitz 23 Folierungsanlagen im Einsatz. Eine dieser Anlagen ist weltweit einzigartig.

Tanz der Roboter

Mit der „RoboWrap“ hat VEKA in Sendenhorst die modernste Folierungsanlage auf dem Markt in Betrieb genommen. Herzstück der Hightech-Maschine sind nicht weniger als 24 Roboterarme, von denen jeder mit einer Andruckrolle bestückt ist. Diese Arme sorgen dafür, dass die Folie nach dem präzisen Auftrag des Primers absolut blasenfrei und gleichmäßig mit dem passenden Druck auf das Profil aufgebracht wird – eine Aufgabe, die in den klassischen Folierungsanlagen für das Standardsortiment manuell ausgeführt werden muss.

Der besondere Vorteil der „RoboWrap“ liegt in der Flexibilität. Da die Roboterarme gewissermaßen auf Knopfdruck von einer programmierten Position in eine andere wechseln können, lässt sich die Maschine in nur 20 Minuten auf eine andere Profilgeometrie umstellen. Bei herkömmlichen Anlagen kann die Umrüstung hingegen bis zu mehreren Stunden dauern. Auf diese Weise wird die gesamte Folierung bei VEKA flexibler – gerade bei kleinen Losgrößen und Nachproduktionen können wir noch schneller auf Ihren Bedarf als VEKA Partner reagieren.

Neues Fachwissen gesichert

Es ist erklärtes Ziel von VEKA, alle wichtigen Kompetenzen im Haus zu haben und so jederzeit die Versorgung der VEKA Partner zu gewährleisten. Das gilt auch im Fall der „RoboWrap“: Nachdem 4 Mitarbeiter eine mehrwöchige Schulung beim Anlagenhersteller durchlaufen hatten, wurde das neu erworbene Wissen in Sendenhorst weitergegeben. Als Resultat beherrschen nunmehr 21 Fachkräfte die Folierung mit der Roboteranlage.

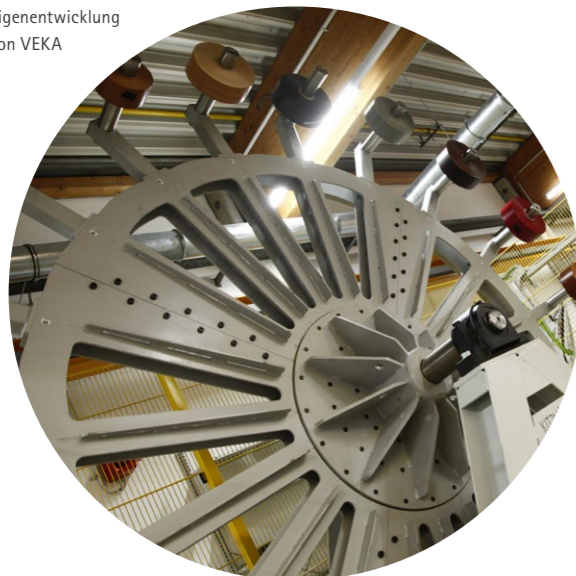
Neue Farbtöne für VEKA SPECTRAL

Mit ihrer edlen Anmutung erfüllt die Oberflächentechnologie VEKA SPECTRAL höchste Ansprüche an Optik und Design. Die Palette der verfügbaren Farbtöne wurde zum Jahresbeginn um die ersten drei Holzdesigns ergänzt und umfasst nun 14 Varianten. Auch die neuen Dekore zeichnen sich durch die für VEKA SPECTRAL charakteristischen Merkmale aus: eine extrem reflexionsarme, ultramatte Optik und eine samtweiche Haptik. Weitere Farbtöne befinden sich in der Entwicklung.



VEKA SPECTRAL tender oak antik
VEKA SPECTRAL tender oak grau
VEKA SPECTRAL tender oak weiß

Made in Sendenhorst: Das Verteilerrad für die Folienrollen ist eine Eigenentwicklung von VEKA



Präzision auf Knopfdruck: 24 Roboterarme stellen eine erstklassige Folierung sicher – bei Bedarf kann ihre Zahl noch weiter erhöht werden



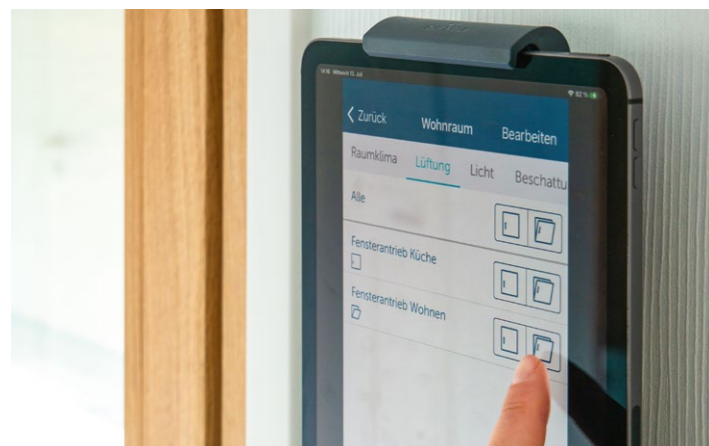
Anspruchsvoll: Die Arbeit mit der „RoboWrap“ ist weniger körperlich, erfordert aber nach wie vor umfassendes Know-how in der Folierung

TEXINO:

Smart Home aus dem Hause VEKA

Das „intelligente Haus“ oder Smart Home ist schon längst keine Zukunftsmusik mehr, sondern in der Gegenwart angekommen. Das neue Marktsegment bietet bereits heute interessante Möglichkeiten für Fensterhersteller und bringt noch jede Menge Wachstumspotenzial für die Zukunft mit. Bei VEKA arbeiten wir in Kooperation mit führenden Herstellern von Sensoren, Aktoren und Steuerungstechnik für Fenster seit Jahren daran, VEKA Partnern praxistaugliche Smart-Home-Lösungen anzubieten. Jetzt haben wir alle Aktivitäten und Produkte unter der Marke TEXINO zu einem umfassenden Smart-Home-Konzept gebündelt.

Fenster, Türen und Verschattungselemente spielen eine zentrale Rolle in der intelligenten Automatisierung der Gebäude. Sie sind für das Raumklima ebenso entscheidend wie für Sicherheitsaspekte. Und durch die intelligente Vernetzung mit Heizungs- und Lüftungssystemen steigern automatisierte Bauelemente die Energieeffizienz und damit die Nachhaltigkeit eines Gebäudes erheblich. Immer mehr Bewohner entdecken, dass ein Smart Home nicht nur mehr Komfort und ein angenehmeres Raumklima bietet, sondern auch kostbare Heizenergie spart.



Integration ist alles

Die smarten Komponenten, die sich bequem über eine App auf dem Smartphone steuern und konfigurieren lassen, sind nicht nur einfach in der Handhabung und unkompliziert in der Installation, sondern auch lückenlos kompatibel zu den Produkten des Smart-Home-Marktführers eQ-3 mit der Marke Homematic IP. Schließlich muss zu einer intelligenten Automatisierung des Lüftens und Heizens ein Austausch zwischen den Heizkörpern und den Fenstern gewährleistet sein. So wird beispielsweise automatisch der Heizkörper im Raum runtergeregelt, sobald ein Fenster geöffnet wird. Zusätzlich ist Homematic IP auch mit vielen Geräten und Diensten weiterer Hersteller kompatibel – und lässt sich leicht in Sprachsteuerungen wie Alexa integrieren.



Alle Infos zu Smart-Home-Lösungen mit TEXINO unter: www.texino.eu



Wir beraten Sie auch gern persönlich zum Smart-Home-Konzept von TEXINO.

Ihr Ansprechpartner:
Michael Schubert
mshubert@veka.com

Ein System für alles

Das TEXINO Smart Home regelt alles ganz automatisch: vom perfekten Raumklima im Schlafzimmer übers smarte Türentriegeln bis zur automatischen Verschattung.

- 1 Optimales Raumklima im Schlafzimmer**
 Das smarte Schlafzimmer passt sich an die Schlafbedürfnisse der Nutzenden an. Optimale Schlaftemperatur automatisch regeln, smart lüften und Lichteinfall regeln durch Wandthermostat mit Feuchtigkeitssensor, CO₂-Sensor, Fenstersteuerung für den Dreh-Kipp-Antrieb und Rollladen- oder Jalousieaktoren.
- 2 Luftfeuchtigkeit im Bad regulieren**
 Für angenehmes Raumklima im Bad und Schutz vor beschlagenen Spiegeln und Schimmel: durch Wandthermostat mit Feuchtigkeitssensor, automatischen Dreh-Kipp-Antrieb und smartes Heizkörperthermostat.
- 3 Sichtschutz und Verschattung**
 Sichtschutz für mehr Privatsphäre: gesteuert über die gewählte Uhrzeit oder über Sensoren, die das System individuell reagieren lassen, z. B. beim Betreten eines Raumes. Automatische Verschattung reagiert auf Sonneneinstrahlung und optimiert das Raumklima – durch Lichtsensor, Wandthermostat mit Feuchtigkeitssensor, automatische Fenstersteuerung und Rollladen- oder Jalousieaktoren.
- 4**
- 5 Haustür automatisch öffnen**
 Mit der App auf dem Smartphone oder der Fernbedienung lässt sich der Türschlossantrieb bequem automatisch ver- und entriegeln.
- 6 Produktiver arbeiten im Homeoffice**
 Für perfektes Arbeitsklima im persönlichen Smart Office: durch Wandthermostat mit Feuchtigkeitssensor, CO₂-Sensor für optimale Luftqualität und automatische Fenstersteuerung.



Architektenmarketing:

Erfolgreich durch kompetente Beratung



Die Architektur steht seit einigen Jahren vor neuen Herausforderungen. Vor allem der Trend zur Nachverdichtung in den Städten und zu nachhaltigerem Bauen bedeutet für Architekt:innen, Planer:innen und andere Verantwortliche, dass sie zunehmend mit komplexeren und individuelleren Aufgabenstellungen und Regelwerken konfrontiert sind als bei der Planung des klassischen Eigenheims in der Vorstadtsiedlung. Vor diesem Hintergrund haben wir unser Engagement für die Architekt:innen und Planer:innen verstärkt, um bei dieser wichtigen Zielgruppe die Marke VEKA und die Möglichkeiten mit VEKA Produkten bekannter zu machen.

Das Architektenmarketing von VEKA baut auf zwei Säulen: Information und Service. Wir sprechen diese Zielgruppe auf allen relevanten Kanälen mit aktuellen Themen an und bieten kompetente Beratung. Und wir unterstützen auch Sie bei der Ansprache von Architekt:innen.

So überzeugen Sie Architekt:innen

Mit speziell auf die Zielgruppe zugeschnittenen Veranstaltungsformaten präsentieren Sie sich als kompetenter Partner mit wertvollem Praxiswissen für Fenstertechnik auf höchstem Niveau. Wir unterstützen Sie tatkräftig bei der Konzeption, Organisation und Durchführung von Architektentagen.

Neue Ansätze für wirkungsvolles Architektenmarketing vermitteln wir Ihnen auch in unseren Partnerseminaren: „Architekten überzeugen“ lautet der Titel eines beliebten Seminars, das wir in der nächsten Saison der VEKA Partnerseminare erneut anbieten werden. Gerne unterstützen wir Sie bei der Ansprache von Architekt:innen auch durch Bild- und Textmaterial. Das Team der VEKA Werbeabteilung hilft Ihnen gerne weiter.

Vorgestellt: Die VEKA Architektenberatung

VEKA hat ein Team aus derzeit drei Fachleuten aufgebaut, die Architekt:innen auf vielfältige Art und Weise unterstützen: Kai Grewe konnte als Techniker schon viel Erfahrung rund um die Themen Bauausführung und Fenster sammeln. Claudia Graf kennt sich als Bauingenieurin und Statikerin ebenfalls bestens mit den Wünschen und Anforderungen von Architektur- und Planungsbüros aus. Als dritter im Bunde bringt der Wirtschaftsingenieur Marc Rose mehrjährige Erfahrung in der Objektberatung bei einem Hersteller von Aluminiumprofilsystemen mit. Er ist vorrangig im Außendienst tätig.

Die Außendienstaktivitäten haben zunächst in Nordrhein-Westfalen einen regionalen Schwerpunkt, besonders im bevölkerungsreichen Ruhrgebiet. Hier wird viel gebaut und gleichzeitig liegt es strategisch günstig nah an Sendenhorst. Im nächsten Schritt wollen wir im Raum Stuttgart einen zweiten Schwerpunkt für den Außendienst setzen, denn dort gibt es eine Reihe an Verarbeitern, die eng mit Absatzmittlern zusammenarbeiten, so dass die Unterstützung durch VEKA für alle Beteiligten hilfreich sein wird. Ein:e Berater:in für diese Region wird aktuell gesucht. Weitere Regionen sollen je nach Bedarf folgen.

Das gesamte Team unterstützt Architekt:innen und Fachplaner:innen während der Planung sowie bei der Ausführung und Bewirtschaftung von Bauvorhaben jeglicher Art bei allen Fragen rund um Fenster, Türen und Beschattungsanlagen. Vorrangiges Ziel der Beratung ist es stets, die richtigen Produktlösungen bezüglich Leistungseigenschaften innerhalb der Anwendungsgrenzen zu finden. Dabei müssen bauphysikalische und statische Fragestellungen ebenso berücksichtigt werden wie die Anforderungen der jeweiligen Landesbauordnung, Ausführungsdetails und Hinweise zur Montage und zu Baukörperanschlüssen. Darüber hinaus leistet die VEKA Architektenberatung auch den Anwender-Support für unser Online-Planungstool WinDoPlan.

Sie als VEKA Partner profitieren u. a. davon, dass unsere Architektenberatung auch bei der Suche nach einem zu dem Projekt passenden Verarbeiter hilft und selbstverständlich bei Ausschreibungen die Qualitäts- bzw. Alleinstellungsmerkmale wie Klasse-A-Qualität oder VEKA SPECTRAL herausstellt, die bei Architekt:innen besonders gut ankommen.



Zielgruppe im Fokus:



Unser Web-Angebot für Architekt:innen
architekten.veka.de



Claudia Graf



Kai Grewe



Marc Rose

Kontakt

Sie erreichen das Team der VEKA Architektenberatung unter:
architektenberatung@veka.com
Tel.: +49 (0) 2526 29-4881

VEKAZOOM
Das Kunden-Magazin der
VEKA AG

Dieselstraße 8
48324 Sendenhorst
Telefon 02526 29-0
info@veka.com
www.veka.de



Ein Unternehmen der Laumann Gruppe

VEKA engagiert sich für die Branche:



Das Qualitätsprofil
★ ★ ★ ★ ★ ★ ★