

# durchblick

DAS INFOMAGAZIN FÜR FENSTER UND TÜREN



IPS – INTELLIGENT  
PRODUCT SOLUTIONS  
DIE ZUKUNFT HAT  
BEGonnen

SAVOIR-FAIRE  
HOCH VIER



Das Qualitätsprofil  
★★★★★★



MIT IPS  
BEKOMMT DAS  
FENSTERPROFIL  
SEINE DIGITALE  
IDENTITÄT.

Mit IPS oder Intelligent Product Solutions läutet VEKA als einer der ersten Fensterprofilhersteller die digitale Zukunft in der Fensterherstellung ein. Mit IPS bekommt das fertige Fenster eine digitale Identität und ein stets erweiterbares Produktgedächtnis. Was sich mit IPS verändert, wie sich mit IPS die Geschäftsprozesse unserer Fensterpartner optimieren lassen und welche weiteren Schritte geplant sind, lesen Sie hier in unserem Hauptartikel. Um diese besondere Entwicklung und ihre Auswirkungen in die richtige Perspektive für das Unternehmen zu setzen, kommt das Wort vom Fachmann diesmal vom Chef Andreas Hartleif, Vorstandsvorsitzender der VEKA AG, persönlich.

Für das Partnerportrait sind wir dieses Mal nach Sion, in den französischsprachigen Teil des Kantons Wallis gefahren. Hier, am Fusse der beiden Schlösser Tourbillon und Valeria, führen Isabelle, Jacques, Thomas und Benjamin Délèze mit Hirn, Herz und Humor die Firma, welche ihre Väter 1954 gegründet haben.

Und schon klopft auch das Jahresende an: Wir wünschen Ihnen deshalb frohe, gelassene sowie erholsame Feiertage und für das neue Jahr den Mut, die Energie und die Weitsicht, welche es für das vorausschauende, erfolgreiche Geschäften braucht.

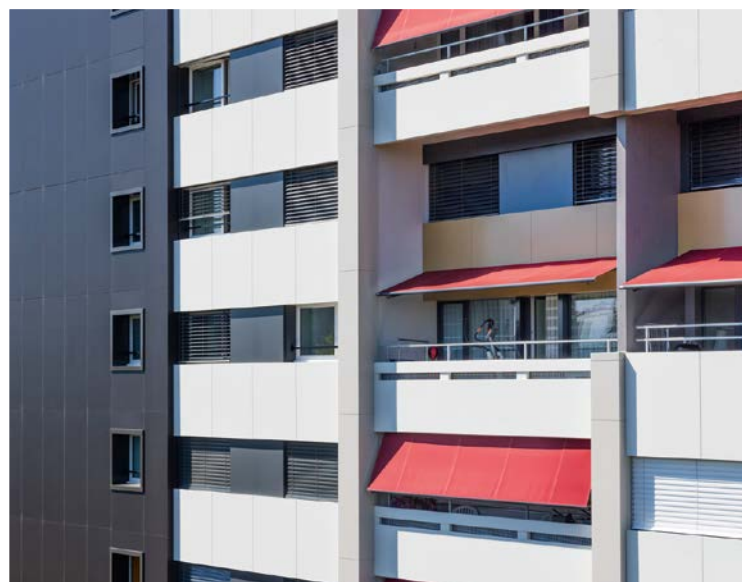
Wir von VEKA freuen uns jetzt schon auf ein 2017, das weitere Produktentwicklungen mit sich bringt, die unseren Partnern Nutzen stiften und im hart umkämpften Markt stärken.

Herzlich

MICHAEL KIND

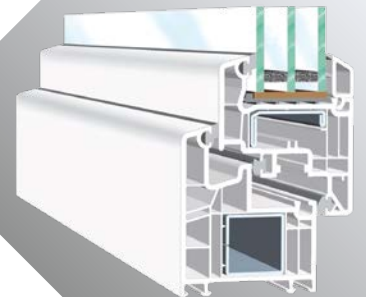
VEKA Vertriebsbüro Schweiz

1602 FENSTER-  
EINHEITEN  
DES VEKA PROFIL-  
SYSTEMS SOFTLINE  
70 MD WURDEN  
VERBAUT.



# VEKA Kunststoff- fenster – Sanierung im grossen Stil

1972/73 baute man in der lebendigen Berner Wohnsiedlung Bethlehemacker die zusammengebauten Hochhäuser Melchiorstrasse 21 und 23. Mehr als vierzig Jahre später wird die Gebäudehülle des 20-geschossigen Baus im Rahmen einer logistischen Meisterleistung saniert und isoliert: Dabei steigerte man Komfort und Behaglichkeit der insgesamt 164 Wohnungen durch den Einbau von Kunststofffenstern aus VEKA Profilen.



Schön ist das markante Mehrfamilienhaus eher auf den zweiten Blick: durch seine Gradlinigkeit, die Ruhe, welche von den sich wiederholenden Strukturen ausgeht, und durch das Individuelle, welches durch die Gestaltung der Balkone sichtbar wird. Das Gebäude war in die Jahre gekommen, weshalb man zwischen 2014 und 2016 eine Gebäudehüllensanierung mit einer hinterlüfteten Wärmedämmung und Verkleidung mit Aluminiumverbund- und Faserbetonplatten vornahm. Dazu wurden die Haustechnikanlagen ersetzt, Brandschutzauflagen umgesetzt sowie das Parkdeck und die Einstellhalle saniert und neue Unterstände für die Zweiräder gebaut. Die investierte Bausumme beläuft sich auf CHF 14 Millionen.

Der langjährige VEKA Partner Muesmatt AG aus Zollikofen erhielt vom Berner Totalunternehmer Marti Generalunternehmung AG den Zuschlag für die Renovation der Fenster sowie die Schreinerarbeiten. Nicht weniger als 1602 Fenstereinheiten des VEKA Profilsystems

Softline 70 MD mit schalldämmender 3-fach-Verglasung wurden dabei verbaut. Christian Ueltschi, Geschäftsleiter der Muesmatt AG: «Wir lagen in der Offertphase gleichauf mit einem der wirklich grossen Anbieter auf dem Fenstermarkt. Gepunktet haben wir mit unseren Dienstleistungen im Bereich der Schreinerarbeiten, welche als Gesamtauftrag vergeben wurden. Die Fenster in Normalgrösse produzierten wir in unserem Betrieb in Bern und montierten sie in der sportlichen Zeit von 28 Wochen. Unsere Schreinerabteilung wechselte innen Futter und Verkleidung mit lackierten MDF-Platten oder isolierten Elementen aus, inklusive allen Abdichtungen zum Baukörper. Auf die zügige und reibungslose Montage wurde von allen Beteiligten viel Wert gelegt, denn die Mieter waren durch den Baulärm und die nicht endende Staubbelastung sensibilisiert.»

## Für VEKA im Einsatz

Seit 20 Jahren setzt die Muesmatt AG auf die Kunststoffprofile von VEKA. Die Eigenfertigung von Kunststofffenstern hat sich in diesem Zeitraum gut bewährt und garantiert eine hohe Flexibilität, auch bei kurzfristigen Terminen. Und für eine rasche und einwandfreie Auftragsabwicklung sorgen die rund 40 Mitarbeiter in Zollikofen und Bern-Bümpliz.

**Nicht weniger als 1602 Fenstereinheiten des VEKA Profilsystems Softline 70 MD mit schalldämmender 3-fach-Verglasung wurden verbaut.**



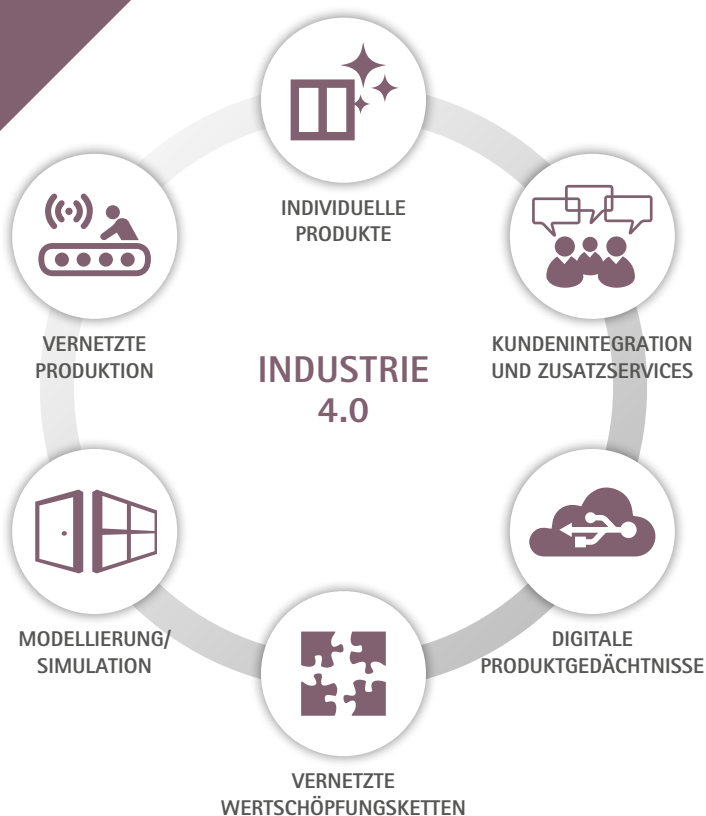
# Die Zukunft hat begonnen

Viele industrielle Prozesse befinden sich in einem grundlegenden Wandel. Diese Veränderungen, bei der die Computerunterstützung in der Fertigung weiter zunimmt, fasst man unter der Bezeichnung «Industrie 4.0» zusammen. Wir haben diesen Trend frühzeitig erkannt und wollen uns in diesem Umfeld positionieren. Mit IPS (Intelligent Product Solutions) sind wir aktuell dabei, eine digitale Lösung im Fensterbau für alle VEKA Partner zu entwickeln.

Als innovatives Unternehmen gehört es zu unseren Aufgaben, Trends innerhalb unserer Branche frühzeitig zu erkennen. Dies, um Optimierungsstrategien und neue Produkte zu entwickeln, die uns auch in Zukunft zu einem sicheren Partner machen. Mit IPS hat VEKA als erster bedeutender Profilsystemgeber den Bereich der Digitalisierung im Fensterbau eingeleitet. Denn hin-

ter Intelligent Product Solutions, kurz IPS, steckt ein Fenster mit einem digitalen Produktgedächtnis: Der VEKA Verarbeiter versieht das Fenster im Herstellungsprozess mit einem Chip und damit mit einem intelligenten Mehrwert. Das Produkt trägt eine eindeutige ID und kann mit vielseitigen fixen und variablen Informationen gespeisen werden. Zum Beispiel mit technischen Infor-

EINE LÖSUNG  
VON VEKA FÜR  
ALLE PARTNER



HINTER IPS  
STECKT EIN FENSTER  
MIT EINEM DIGI-  
TALEN PRODUKT-  
GEDÄCHTNIS

VORTEILE FÜR ALLE  
PARTNER ENTLANG  
DER WERTSCHÖPFUNGS-  
KETTE



Auslesen der Produkt-  
informationen,  
z. B. Profilsystem,  
Verglasung



Hinzufügen spezifischer  
Daten, z. B. Ein-  
bausituation, -datum



Hinzufügen Foto  
Einbausituation



Hinzufügen Montage-  
daten, z. B. Anfahrweg,  
Dauer des Einbaus



Anstossen buchhalte-  
rischer Prozesse,  
z. B. Erstellung und  
Versand Rechnung



Archivierung des  
erstellten Datensatzes



mationen zu Profilsystem und Verglasung, Kennzeichen, Zertifizierungen oder Angaben zur Einbausituation, dem Montagedatum etc. Die Technologie bietet so ein wertvolles Werkzeug für Prozessoptimierungen, für den Service après Vente und die Reklamationsbearbeitung, für eine komfortable Einbettung in die Buchhaltung sowie die Verfolgbarkeit der Produkte.

In der zukünftigen Welt von Industrie 4.0 kommunizieren intelligente Produkte, Maschinen, Systeme und sogar einzelne Bauteile miteinander. Diesen smarten oder intelligenten Systemen liegt eine Gemeinsamkeit zugrunde: Sie verknüpfen ehemals unabhängige Vorgänge miteinander, schliessen Lücken und schaffen so neue Möglichkeiten für alle am Prozess Beteiligten.

**Was bringt IPS dem VEKA Partner?**

Neben einem klaren Konzept für die Zukunft bringt IPS den VEKA Partnern Nutzen durch die Integration der Geschäftspartner in die Wertschöpfung und durch die dadurch möglich werdende Ankoppelung zusätzlicher Dienstleistungen. Aber was bedeutet das im Geschäftsalltag? Wir haben den Vorstandsvorsitzenden Andreas Hartleif zu der Innovation befragt.



**ANDREAS HARTLEIF**

Vorstandsvorsitzender VEKA

## DER CHEF HAT DAS WORT

### **Anfang 2017 werden Sie IPS als neue Dienstleistung anbieten. Aus welchen Überlegungen ist IPS entstanden?**

Grundsätzlich hängt eine effiziente Fertigung im Fensterbau schon heute von der passenden Software und qualitativ hochwertigen Stammdaten ab, die die einzelnen Maschinen ansteuert. Den entsprechenden Support liefern wir unseren Partnern seit Jahren. Doch das fertige Produkt ebenfalls mit IT-gestützten Prozessen zusammenzubringen, daran arbeitete bisher noch keiner. Diese Lücke schliessen wir mit IPS adäquat. Es gehört zu unserem Selbstverständnis, dass wir unseren Partnerbetrieben stets neue Möglichkeiten bieten, damit sie sich auch in Zukunft vom Wettbewerb abheben können.

### **Wie beschreiben Sie IPS?**

IPS ist für uns in erster Linie ein digitales Produktgedächtnis. Wir geben dem Fensterhersteller so die Möglichkeit, alle Daten rund um sein fertiges Produkt an einer Stelle zu versammeln und gleichzeitig beim Produkt zu belassen. Mit diesen Angaben ist man dann in der Lage, Anfragen nach Zubehör, Serviceleistungen oder technischen Eigenschaften sofort und umfassend zu beantworten.

### **Was braucht es, um IPS nutzen zu können?**

Es braucht in erster Linie ein mobiles Endgerät, welches über die sogenannte NFC- oder Kontaktlos-Technologie (Near Field Communication) verfügt. Mit einer entsprechenden, von uns programmierten App, die auf diesem Endgerät installiert ist, kann über NFC ein herkömmlicher Chip mit den gewünschten Daten bespielt werden. Im Rahmen seines Fertigungsprozesses muss der Fensterhersteller dann noch definieren, zu welchem Zeitpunkt er den Chip im Fenster anbringen möchte.

Auf Bauherrenseite gilt das Gleiche. Man benötigt ein mobiles Endgerät mit NFC und der dazugehörigen App, dann ist es auch für die Kunden der Fensterhersteller als Service-Tool nutzbar.

### **Welche Vorteile und Möglichkeiten erwachsen durch dieses digitale Produktgedächtnis dem Fensterbauer in nächster Zukunft?**

Aus unserer Sicht wird vor allem der After-Sales-Prozess eine ganz neue Qualität bekommen. Ein Beispiel: Der Monteur erledigt die letzten Arbeiten beim Einbau. Er speichert diese auf dem Chip im Fenster. Die firmeneigene Datenbank spiegelt diese Information in Echtzeit, wodurch sich intern diverse Prozesse, wie der Versand der Rechnung durch die Buchhaltung, auslösen lassen. Darüber hinaus können Serviceanfragen durch den Bauherren zielgerichteter bearbeitet werden, da man genau weiss, welche Komponenten in jedem Fenster verbaut worden sind. Mit IPS könnte man generell ganz neue Wege im Service gehen und besondere Wartungsverträge abschliessen. Letztendlich profitiert auch das Marketing davon: Mit dem Wissen aus der Datenbank kann ein Fensterhersteller nicht nur in regelmässigen Abständen die Funktion des Fensters und die Zufriedenheit des Kunden abfragen, er kann auch gezielt Angebote zu weiterem Zubehör unterbreiten. Zusätzlich positioniert er sich in seinem regionalen Umfeld als fortschrittliches Unternehmen, das vor allem bei technikaffinen Kunden punkten wird.

### **Wo liegen die Vorteile von IPS für Architekten und Wohnbaugesellschaften?**

Für Architekten ist IPS weniger interessant. Hier haben wir mit WinDoPlan eine digitale Anwendung für diese Zielgruppe, die den Planungs- und Ausschreibungsprozess für Architekten deutlich vereinfacht. Für Wohnbaugesellschaften hingegen könnte IPS von grossem Vorteil sein, da auch hier die für Renovierungen oder Servicearbeiten wichtigen Informationen schnell zwischen den zuständigen Mitarbeitern und dem Fensterlieferanten ausgetauscht werden können. Diverse Prozesse sind somit in Zukunft sicherlich schneller als heute.

### **Und welches Zukunftspotential verbirgt sich hinter IPS?**

IPS ist für uns nur ein Baustein in der beginnenden Digitalisierung im Fensterbau. Den Smart-Home-Konzepten wollen wir uns an anderer Stelle und mit anderen Produkten zuwenden. Auch hier sind mit der Entwicklung unseres Profilsystems Softline 70 MB und eines voll funktionsfähigen Referenzobjektes die ersten Schritte gemacht. Wir arbeiten konsequent weiter an diesen Projekten, denn hier stehen wir definitiv erst am Anfang der verschiedenen Entwicklungen. Alles ist jedoch getrieben von dem einen Ziel: Wir wollen der starke und zukunftsorientierte Partner für unsere angeschlossenen Fensterhersteller sein und bleiben.

# Savoir-faire hoch vier

Das Einzugsgebiet der Firma Délèze zählt zu den idyllischsten Gegenden der Schweiz. Es zieht sich von Sion bis an den Genfersee und erstreckt sich in die Seitentäler des Zentralwallis. Doch obwohl die Sonne hier häufiger als anderswo scheint: Die Konkurrenz ist stark, der Markt umkämpft und nur mit ausgewiesener Kompetenz lässt sich der entscheidende Unterschied machen.



In zweiter Generation und zu viert teilen sich die beiden Brüder Jacques und Thomas sowie deren Cousine Isabelle und Cousin Benjamin die Geschäftsleitung des Familienbetriebs, welcher 1952 von drei Brüdern als Schreinerei und Zimmerei gegründet wurde. In den Siebzigerjahren spezialisierte man sich auf die Produktion und Montage von Fenstern. Benjamin Délèze: «Wir produzieren hier alles, was die Verbindung zwischen Aussen und Innen schafft, also Fenster, Fensterläden, Haustüren, Hebeschiebetüren in Kunststoff, Holz, Metall und Holz-Aluminium, wobei die Fensterprofile von VEKA den Löwenanteil ausmachen.»

Obwohl die Nähe zu Italien und Frankreich eine ernst zu nehmende Konkurrenzsituation schafft, geben sich die vier Délèzes selbstbewusst und vertrauen auf ihre Stärken. Benjamin Délèze: «Wir pflegen die Nähe zu den Kunden, auch indem wir für sie einfach erreichbar sind. Viele lassen sich hier in unserem Showroom beraten. Die Tatsache, dass wir ihnen die ganze Palette an Fenstermöglichkeiten anbieten können, schafft Vertrauen und das Gefühl, das beste Produkt zu bekommen.» Isabelle Délèze ergänzt: «Ausserdem profitieren wir hier ganz stark von der Mund-zu-Mund-Werbung.

Die greift bei Privaten, bei Wiederverkäufern ebenso wie bei Architekten und Behörden, von denen wir beispielsweise Aufträge für öffentliche Bauten erhalten.»

## Erste Wahl für Renovationen

Die Firma Délèze setzt seit vielen Jahren auf die Zusammenarbeit mit VEKA. Von allfälligen Sprachbarrieren mit dem Partner in Deutschland lassen sich die Romans nicht beeindrucken, sondern loben die Termintreue, die Unterstützung in technischen Fragen und die Produktpalette. Sehr gefragt sind die Kunststoffenster für Renovationen. Dies ist auf den ersten Blick erstaunlich, zählen doch viele Inhaber von Chalets zu den Délèze-Kunden. Benjamin Délèze: «Unsere Kunden entscheiden sich überdurchschnittlich häufig für Kunststoffenster mit dem täuschend echten Holzdekor. Dieses rundet die zahlreichen Vorteile des Profilsystems SOFTLINE 82 ab.»

Als modernes Familienunternehmen und mit VEKA an der Seite fühlt sich die Firma Délèze gewappnet für die Anforderungen der Zukunft: «Bis jetzt», so Benjamin Délèze, «haben wir beispielsweise die Umsetzung der Zweitwohnungsinitiative noch nicht gespürt. 2017 könnte sich das ändern. Aber mit 40 Mitarbeitenden, 4100 m<sup>2</sup> Produktionsfläche, einem topaktuellen Maschinenpark sowie unseren kompetenten Montageteams sind wir fit unterwegs und überzeugen mit unserer Schweizer Qualitätsarbeit.»



**Fenêtres**  
**Délèze**

[www.delezefenêtres.ch](http://www.delezefenêtres.ch)

## VEKA – IHR PARTNER IN DER SCHWEIZ

Die VEKA Qualitätssysteme für Kunststofffenster werden flächendeckend von rund 35 Schweizer Fachbetrieben für den Fensterbau verarbeitet. Unser VEKA Gebietsrepräsentant für die Schweiz, Michael Kind, beantwortet gerne Ihre Fragen zu unserem Leistungsangebot rund um den Fensterbau oder empfiehlt Ihnen den passenden Partnerbetrieb in Ihrer Nähe.

### Impressum

Herausgeber:

VEKA AG, [www.veka.ch](http://www.veka.ch)

Redaktion, Gestaltung und Realisation:

BBGmarconex AG, [www.bbgmarconex.ch](http://www.bbgmarconex.ch)

Druck: Theiler Druck AG

Klimaneutral gedruckt auf

FSC-zertifiziertes Papier

VEKA Vertriebsbüro Schweiz

Michael Kind

Heimensteinstrasse 18

CH-8472 Seuzach

Tel. 052 335 05 77

[mkind@veka.com](mailto:mkind@veka.com)

[www.veka.ch](http://www.veka.ch)

VEKA AG

Ein Unternehmen der

Laumann Gruppe

Dieselstrasse 8

D-48324 Sendenhorst

Tel. +49 2526 29-0

Fax +49 2526 29-3710

[www.veka.de](http://www.veka.de)



Alle Informationen zu  
VEKA Produkten.



Das Qualitätsprofil

★ ★ ★ ★ ★ ★ ★