

durchblick

DAS INFOMAGAZIN FÜR FENSTER UND TÜREN



«EINMAL KLASSE A,
IMMER KLASSE A!»

FAMILIENBETRIEB
DOMOFEN



Das Qualitätsprofil
★ ★ ★ ★ ★ ★ ★



KAUFENTSCHEID ZUGUNSTEN VON VEKA KLASSE- A-PROFILIEN

Geschätzte Leserin
Geschätzter Leser

Nach zehn Jahren als Verkaufsleiter Schweiz und Österreich hat Michael Kind die VEKA AG im August verlassen. Im Namen von VEKA danke ich ihm für seinen langjährigen Einsatz und seine hohe Identifikation mit dem Unternehmen. Die Zusammenarbeit war dabei stets von Vertrauen und Professionalität geprägt. Wir wünschen Michael Kind viel Erfolg bei den kommenden Herausforderungen.

An seine Stelle rückt Richard Koehli, der für viele kein Unbekannter ist. In den vergangenen zehn Jahren hat er VEKA auf Agenturseite unterstützt. Das Unternehmen und die Produkte kennt er also bereits seit vielen Jahren. Wir heissen ihn an dieser Stelle herzlich willkommen.

Sorgfalt im Umgang mit den Kunststofffensterprofilen ist unser Hauptthema in diesem Heft. Denn obwohl PVC sowohl beim Einbau als auch beim Unterhalt das Prädikat «unkompliziert» erhält, ist doch ein Mindestmass an Pflege und Wartung notwendig, damit die Fensterprofile lebenslang Freude bereiten. Deshalb erlauben wir uns in diesem Heft, an die wichtigsten Punkte zu erinnern. Gerade auch für Endanwender sind dies hilfreiche Informationen.

Kundenporträt und Objektbericht dürfen natürlich auch in dieser Ausgabe nicht fehlen. So stellen wir Ihnen VEKA Partner und Familienbetrieb Domofen aus dem jurassischen Courgenay vor. Der Objektbericht dagegen führt uns diesmal nach Engelberg, wo unser Partner 4B ein interessantes Bauprojekt mit Kunststofffenstern beliefert hat.

ROBERT POST

Leiter Export

PFLEGE UND WARTUNG

Einmal Klasse A, immer Klasse A!

Profile spielen eine wichtige Rolle bei Qualitätsfenstern: Sie tragen die schweren Gläser für hochwärmedämmende Fenster und geben den Beschlägen sicheren Halt. Schon aus Prinzip ein unkompliziertes Produkt, bestätigt sich der Kaufentscheid zugunsten von VEKA Klasse-A-Profilen auch beim Thema «Pflege und Wartung» immer wieder.

VEKA Kunststofffensterprofile sind leicht zu reinigen, widerstandsfähig und witterungsbeständig. Darüber hinaus zeichnen sie sich durch ein besonders stabiles Mehrkammerprofil mit Stahlverstärkungen aus. Die Bezeichnung Klasse A steht jedoch für eine Reihe weiterer Eigenschaften, die VEKA-Profile zur idealen Basis für Qualitätsfenster machen: So steigern ihre Stabilität und Eckenfestigkeit die einbruchhemmende Wirkung, sie bieten beste Wärmedämmwerte sowie ausgezeichneten Schallschutz und überzeugen auch nach vielen Jahren durch volle Funktionalität. Auch wenn die VEKA Fensterprofile grundsätzlich sehr pflegeleicht sind, so empfiehlt es sich, bei der Bedienung, Pflege und Wartung auf einige Punkte zu achten.



FÜNF-PUNKTE-PROGRAMM FÜR NACHHALTIGE FREUDE

Bei Unsicherheiten hinsichtlich der Beurteilung des Zustandes oder Auffälligkeiten hilft der VEKA Partner Ihrer Wahl mit seinem Know-how weiter.

1 | REINIGUNG

Die Profile sind langlebig, ihre glatte, witterungsbeständige Oberfläche ist leicht zu reinigen.

| VERSCHMUTZUNG | REINIGEN MIT | ANDERES |
|---------------------------------------|---|--|
| leicht | Schwamm/weichem Tuch, und klarem, lauwarmem Wasser | |
| stark | für PVC-Profile geprüfter Reiniger ph-neutrale Seife | Wichtig: ausreichend mit klarem Wasser nachspülen, um Rückstände von Reinigungsmitteln zu vermeiden |
| Achtung: Sonnencreme | Sofort reinigen! | Auch bei kurzem Kontakt kann es zu einer langfristigen optischen Veränderung kommen! |

Niemals!

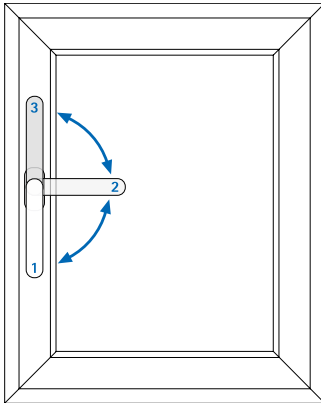
- abrasive (scheuernde) Reinigungsmittel oder aufrauende Schwämme, Tücher oder Bürsten
- Lösungsmittel oder Verdüner, sie können den Kunststoff anlösen
- Dampfreiniger, der heisse Dampf kann den Kunststoff aufweichen

2 | DICHTUNGEN

Die VEKA Qualitätsfenster sind mit Qualitätsdichtungen von sehr hoher Lebensdauer ausgestattet, um Zugluft und Wasser abzuhalten. Zu ihrer Pflege empfehlen wir:

1. Die Falzdichtungen ab und zu auf Sitz und Zustand zu prüfen sowie mit Wasser und einem milden Reinigungsmittel zu reinigen.
2. Die Versiegelungsfugen zwischen Blendrahmen und Mauerwerk von Zeit zu Zeit zu kontrollieren.

3 | BESCHLÄGE



1. Griff senkrecht nach unten:
Der Flügel ist verriegelt
2. Griff waagrecht:
Der Flügel ist in Drehstellung
3. Griff senkrecht nach oben:
Der Flügel ist in Kippstellung

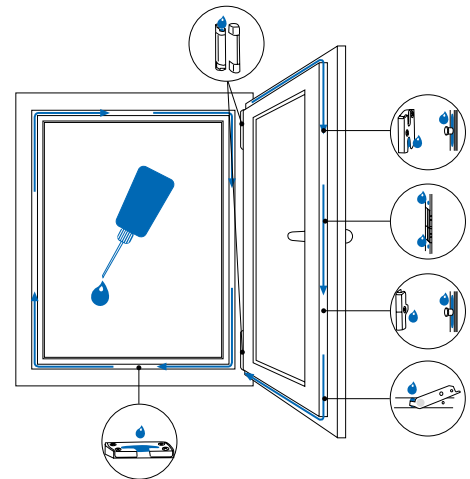
Nachstellen

Die Fenster werden fachgerecht und mit aller Sorgfalt eingebaut und justiert. Extreme Beanspruchung oder Bewegungen im umliegenden Baukörper können jedoch im Laufe der Jahre eine Nachjustierung an folgenden mechanisch relevanten Punkten notwendig machen:

- Seitenverstellung oben (am Axerlager)
- Seitenverstellung unten (am Ecklager)
- Höhenverstellung (am Eckband)
- Anpressdruckverstellung (am Ecklager)
- Anpressdruckverstellung (Stellung der Schliesszapfen)

Bedienung

Nur einwandfrei eingestellte Flügel gewährleisten optimale Schalldämmung und Dichtheit. Bei der Bedienung ist vor allem auf die korrekte Stellung des Fenstergriffs zu achten, denn Zwischenstellungen können Fehlfunktionen verursachen.



Warten

Die technisch ausgereiften, hochwertigen Beschläge funktionieren bei sorgfältiger Handhabung einwandfrei. Zu ihrer Pflege empfehlen wir, die beweglichen Beschlagteile mindestens einmal jährlich mit säure- und harzfreiem Fett oder Öl zu schmieren. Falls notwendig, Befestigungsschrauben nachziehen.

4 | LÜFTEN

Regelmässiges Lüften reguliert die Luftfeuchtigkeit und sorgt für ein angenehmes Raumklima. Wir empfehlen, kurz, aber intensiv zu lüften. Pro Tag zwei- bis dreimal:

1. Heizkörper abstellen
2. Fenster weit öffnen und Durchzug schaffen

Mit der oben beschriebenen Stosslüftung vollzieht sich in nur wenigen Minuten ein nahezu vollständiger Austausch der Raumluft, ohne dass die Wärmespeicher der Wohnung (Wände, Heizkörper, Möbel) auskühlen. Besonders bei hoher Luftfeuchtigkeit, in Bädern, Waschküchen, oder nach Putz- und Malerarbeiten ist regelmässiges Lüften notwendig, um Schimmelbildung zu vermeiden.

Tauwasser an der Scheibe?

Moderne Wärmedämm-Isoliergläser können aussen beschlagen, das bedeutet lediglich: Die isolierende Wirkung der Mehrfachverglasung ist so gut, dass die äussere Scheibe nicht aufgeheizt wird und die kostbare Wärme in der Wohnung bleibt. Durch die verbesserte Dämmung bleibt die Temperatur der Glasoberfläche beinahe so hoch wie die Raumtemperatur.

5 | SICHERHEIT

Einige Sicherheitshinweise:

- Flügel nicht gegen die Fensterlaibung drücken, da sonst die Bänder überlastet werden können.
- Fensterflügel nicht unnötig belasten (z. B. durch Abstützen). Bei zu hoher Beanspruchung besteht die Gefahr, dass die Bänder brechen.
- Geöffnete Fenster gegen Zuschlagen sichern und damit Verletzungsgefahr verringern.
- Keine Gegenstände zwischen Rahmen und Flügel klemmen.



Profile Klasse A – 100 % Qualität

Die hohe Qualität der VEKA Systeme unterliegt kontinuierlichen Kontrollen im werkseigenen Prüfzentrum. VEKA produziert als einziger Hersteller ausschliesslich Profile nach höchster Qualitätsnorm DIN EN 12608, Klasse A:

- Für effektivere Wärmedämmung: Ihre hohe Stabilität bietet den perfekten Rahmen für 3-fach-Verglasungen.
- Für besseren Schallschutz auch dank der grösseren Wanddicke.
- Für höhere Einbruchhemmung u.a. wegen des hochschlagzähnen Hart-PVCs.
- Für mehr Langlebigkeit: Dank modernster Fertigung verziehen sich die Fenster auch bei starker Beanspruchung nicht.

**STOSSLÜFTUNG
VOLLZIEHT SICH
IN NUR WENIGEN
MINUTEN**



Hotelrenovation: Modernste Kunststoff- fenster treffen auf Belle Epoque Chic



Urbaner Lifestyle inmitten hehrer Bergwelt: Zwischen April und November 2017 sind im Engelberger Hotel Bellevue-Terminus unter anderem 31 Hotelzimmer sowie ein neues Treppenhaus entstanden. Im Haus, das 1880 gebaut wurde, verbinden sich jetzt die architektonischen Elemente der Belle Epoque mit Holz, Stahl und Kunststoff! Der VEKA Partnerbetrieb 4B aus Hochdorf stattete das beeindruckende Hotel mit 80 Rahmen und 140 Fensterflügeln des Profilsystems SOFTLINE 82 MD aus.

Das Hotel Bellevue-Terminus in Engelberg: ein stattlicher Blickfang mitten im Dorfczentrum von Engelberg, welches auf 1000 Metern über Meer am Fusse des Titlis liegt. Hier fand in den letzten Monaten nach 2011 die zweite Teilrenovation des Hotels statt, das sich heute in urbanem Chic zum Wohlfühlen präsentiert. Zum Komfort – und zu der Ästhetik – tragen die Fenster aus dem Kunststoffprofil SOFTLINE 82 MD bei. Klaus Leu, Verkaufsberater bei 4B, erläutert diese Wahl: «Neben unseren Referenzen konnten wir mit dem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis und den Gestaltungsmöglichkeiten des Systems punkten. Das Profil erfüllt alle von der Bauherrschaft geforderten Kriterien hinsichtlich Langlebigkeit, Schallschutz und Ästhetik. Dank den drei Dichtebenen, welche bei diesem System Standard sind, wurde eine erhöhte Lärmreduktion sowie bessere Wärmeisolierung erreicht. Dieser erhöhte Schallschutz war vor allem bei den Hotelzimmern gefordert, weil sich das Hotel mitten im Dorf befindet.»



Verbindet Klasse und Nachhaltigkeit: Das verbaute Kunststofffensterprofil SOFTLINE 82 MD.

Herausforderung angenommen

Von entscheidender Bedeutung waren weiter das elegante Design mit den geringen Ansichtsbreiten sowie die zahlreichen Ausgestaltungsmöglichkeiten von SOFTLINE 82 MD. Zu den strengen Vorgaben gehörte nämlich der Erhalt des Fassadenbildes. 4B löste diese Aufgabe mit dem Einbau von Sprossen zwischen dem Glas. Ausserdem kamen neben den normalen Fenstern Lochfenster sowie Balkontüren mit Oberlichtern zum Einsatz. Da der Hotelbetrieb während des Umbaus aufrechterhalten bleiben musste, zahlte sich für die Bauherrschaft auch das Bewusstsein für Qualitätsarbeit sowie die hohe Professionalität von 4B aus. Die Firma mit Hauptsitz in Hochdorf zählt mit elf Niederlassungen und rund 600 Mitarbeitenden zu den grössten VEKA Partnerbetrieben in der Schweiz.



Familiensache

Umgeben von lieblich-spannenden Juralandschaften, unweit der Grenze zum französischen Elsass, steht der weitläufige Bau des Familienbetriebs Domofen in der Industriezone der Gemeinde Courgenay. Von hier aus liefert die Familie Beynon Fenster, Türen und Hebeschiebetüren aus VEKA Profilen zu Kunden in der ganzen Romandie sowie vereinzelt auch in die deutsche Schweiz.



Familiensache: Firmengründer Claude Beynon mit Nachfolger Fabrice Beynon.

Gradlinig, konsequent und loyal: So bewegt sich Claude Beynon seit der Gründung von Domofen im Jahr 1999 auf dem Kunststoff-Fenstermarkt. Es gehört zu seinen Prinzipien der ersten Stunde, sich auf die Herstellung und Lieferung der Fenster zu konzentrieren. Seine Kunden, rund 160 Schreinereien, schätzen ihn für diese Haltung. Claude Beynon führte selber jahrelang eine Schreinerei und kennt deshalb die Herausforderungen dieses Berufsstandes. Und seine Nachfolger, die Söhne Fabrice und Yan, die gemeinsam mit ihm die Firma leiten, stehen voll und ganz hinter dieser klar definierten Firmenphilosophie. Der starke Zusammenhalt bei Domofen ist denn auch spürbar, die Stimmung ist freundschaftlich und konzentriert, sowohl in der Produktionshalle als auch in den Büros der Planung und Administration. Zum Domofen-Team rund um die Familie Beynon gehören 19 Mitarbeitende, 10 davon in der Produktion. Gemeinsam sorgen sie für einen jährlichen Absatz von durchschnittlich rund 15 000 Fenstern, 600 Türen und 400 Hebeschiebetüren, die mit dem firmeneigenen Lastwagen geliefert werden. Fabrice Beynon: «Die Geschäfte laufen gut, wir gehen aus einer soliden Position in das nächste Jahr, das mit den neuen SIGAB-002-Regelungen weitere Herausforderungen bringt, wie zum Beispiel die Verpflichtung, vermehrt Sicherheitsglas einzusetzen.»

Die Frage nach dem Erfolgsgeheimnis der Firma beantwortet Fabrice Beynon ohne lange zu überlegen und sehr entschieden: «Wir sind nah am Kunden, wir legen Wert auf Qualität und obwohl wir eher zu den Kleinen zählen, legen wir eine ausgesprochen starke Reaktionsfähigkeit an den Tag. Diese wird durch das Mitdenken und die hohe Verantwortungsbereitschaft unserer Mitarbeitenden ermöglicht. Das heisst, hat ein Kunde, eine Kundin eine Frage zur Produktion, wendet er oder sie sich direkt an den Produktionsleiter, geht es um den Transport, ist unser Chauffeur der richtige Ansprechpartner.»

VEKA und Domofen: Das funktioniert

Seit 16 Jahren ist Domofen ein Partnerbetrieb von VEKA. Eine Partnerschaft, die auch auf dem beidseitigen Verständnis für die Werte eines Familienunternehmens gründet. Das heisst, man versteht sich, tauscht sich aus, diskutiert und findet gemeinsam Lösungen. Fabrice Beynon: «Ich bin begeistert vom VEKA Innovationsgeist und deshalb bin ich auch ein erklärter Fan von VEKA Spectral. Als einer der ersten Betriebe in der Schweiz haben wir dieses Produkt eingeführt und bereits zwei Objekte damit realisiert. Die Bauherren sind glücklich, unsere Kunden sind glücklich und wir sind es auch. Ausserdem schätzen wir es sehr, dass VEKA nach wie vor technische Fragen mit uns diskutiert und auch zu Modifikationen bereit ist, wenn es sich für die Produktion als sinnvoll erweist.»



DOMOFEN
SWISS WINDOWS & DOORS ENGINEERING

www.domofen.ch

3 Fragen an Richard Koehli, Vertriebsleiter Schweiz

Obwohl Richard Koehli ein klassischer Quereinsteiger ist, verfügt er über fundierte Branchenkenntnisse: In seiner Funktion als Kundenberater bei BBGmarconex hat er VEKA Schweiz während zehn Jahren in Kommunikationsfragen beraten und betreut. In dieser Zeit führte er unzählige Gespräche mit den VEKA Vertriebspartnern, setzte sich mit dem Markt und der Materie auseinander und gewann während der Partner-tage tiefe Einblicke in die VEKA Welt. Vor drei Monaten wechselte er von der Agentur- auf die Industrieseite und zeichnet nun verantwortlich für den Vertrieb und die Kundenbetreuung von VEKA in der Schweiz. Wir nehmen den Ablauf der 100 Tage zum Anlass, Richard Koehli auf den Zahn zu fühlen, und haben ihn gebeten, zu drei Fragen Stellung zu nehmen, damit unsere Leserinnen und Leser einen authentischen Eindruck von ihm bekommen.

1. Richard Koehli im Geschäftsleben:

«Im Berufsleben bin ich einer, der ganz genau wissen will, wovon er spricht, ich will sämtliche Anforderungen im Detail kennen. Als Kommunikationsfachmann habe ich mich in unterschiedliche Welten begeben und mich mit ganz verschiedenen Branchen auseinandergesetzt. Jetzt bei VEKA mache ich es mir Tag für Tag zur Aufgabe, meine Produktkenntnisse zu vertiefen und die Philosophie von VEKA zu leben, damit ich unseren Kunden ein kompetenter und zuverlässiger Ansprechpartner in allen Belangen sein kann: Ich pflege die Kultur der offenen Tür und suche den Kontakt und den Austausch mit den VEKA Partnern sowie unseren Dialoggruppen.»



2. Ihre Motivation bei VEKA:

«Ich lernte VEKA aus vielen Gründen schätzen: Die qualitativ hochstehenden Produkte, die hohe Servicekultur gegenüber den Kunden und Partnern sowie das Streben nach stetiger Verbesserung beeindruckten und beeindruckten mich immer wieder. Themen wie Innovationskraft und Nachhaltigkeit sind präsent, werden diskutiert, ausgelotet, in diesen Bereichen wird investiert und konsequent umgesetzt. Ausserdem ist VEKA ein Familienunternehmen, welches in Deutschland zu den TOP 500 der Familienunternehmen zählt. Und «last but not least» habe ich ein Team um mich herum, das mich mit seiner Fachkenntnis jeden Tag von Neuem überrascht und überzeugt und das mich in meinem guten Gefühl bestätigt.»

Richard Koehli ist gelernter Offsetdrucker, sammelte zehn Jahre Erfahrung in der grafischen Industrie, wo er als Produktionsfachmann, im Innendienst, als Kundenberater im Aussendienst und als Marketingassistent des Geschäftsführers gearbeitet hat. Später machte er den Sprung in die Agenturwelt, wo er während 18 Jahren für Beratung und Produktion verantwortlich zeichnete. Richard Koehli hat die Ausbildung zum eidg. dipl. Techniker TS/Ing. EurEta, zum zertifizierten Marketingplaner und Sponsoringmanager absolviert.

2. Ein Wort zu Ihrem Privatleben:

«Ich bin Vater von zwei Kindern, sechs- und achtjährig, und dies macht mich auch in der Freizeit zu einem vielbeschäftigten Mann. Wir vier wohnen in Zürich und zu meinen Lieblingshobbys gehört der Fussball – aktiv oder am Spielfeldrand. Als Mensch versuche ich engagiert zu bleiben, sozial kompetent und offen auf Menschen zuzugehen.»

VOM OFFSET-
DRUCKER ZUM
VEKA VER-
TRIEBSLEITER
SCHWEIZ

VEKA – IHR PARTNER IN DER SCHWEIZ

Die VEKA Qualitätssysteme für Kunststofffenster werden flächendeckend von rund 40 Schweizer Fachbetrieben für den Fensterbau verarbeitet. Unser VEKA Vertriebsleiter für die Schweiz, Richard Koehli, 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

Redaktion, Gestaltung und Realisation:

BBGmarconex AG, www.bbgmarconex.ch

Druck: Theiler Druck AG

Klimaneutral gedruckt auf

FSC-zertifiziertes Papier

VEKA Vertriebsbüro Schweiz

Richard Koehli

Staubstrasse 1

CH-8038 Zürich

Tel. 052 335 05 77

rkoehli@veka.com

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



Alle Informationen zu
VEKA Produkten.



Das Qualitätsprofil

★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★