



Das VEKA Kunden-Magazin

Nr. 1 | 2020



Das Qualitätsprofil  
★ ★ ★ ★ ★ ★ ★

# Inhalt

## Editorial

04 So viel vorab

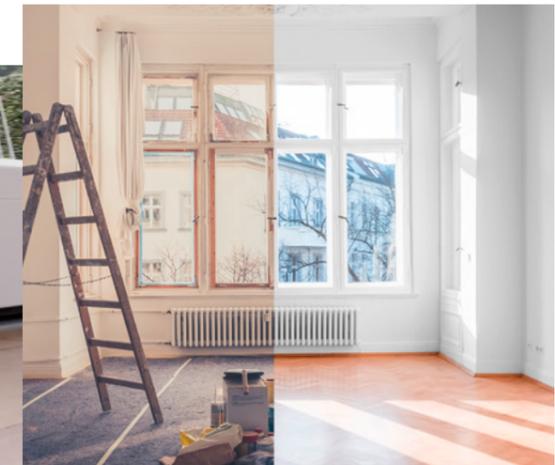
## VEKAMOTION 82

05 Die Hebe-Schiebetür.  
Neu entwickelt für Sie.



## Die Nachfrage ankurbeln

Kunden informieren 12



## VEKA SPECTRAL

Exklusives Design, das sich sehen lässt 14

## Mehr Licht. Mehr Raum. Mehr Möglichkeiten.

08 Die Kampagne zu VEKAMOTION 82

## Wirtschaft und Virus

10 „Wir werden unsere Prognose anheben.“

Zoom [zu:m] – das ist in Film und Fotografie eine Technik, mit der man durch eine Veränderung der Brennweite näher an den gewünschten Bildausschnitt herangehen kann. Zoom ist Bewegung. Zoom macht mehr sichtbar, rückt neue Details ins Bild, bietet besseren Durchblick und neue Perspektiven für mehr Weitblick.

VEKAZOOM ist das Magazin für VEKA Partner. Wir stellen aktuelle Themen in den Fokus, die die Fensterbranche bewegen. Wir beleuchten die interessanten Fragen von verschiedenen Seiten. Und wir wünschen auch Ihnen spannende Einsichten, Ansichten und Aussichten mit VEKAZOOM.



## Liebe Leser,

nach wie vor fällt es allen Akteuren schwer, eine belastbare Aussage zu den tatsächlichen Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie zu treffen. Dies gilt für viele Bereiche des täglichen Lebens ebenso wie für die Wirtschaft. In der Baubranche ist noch kein eindeutiger Trend abzusehen, auch wenn Marktforscher zumindest für das laufende Jahr vorsichtig optimistisch sind – lesen Sie dazu das Interview mit zwei ausgewiesenen Experten in dieser VEKAZOOM. Daher sollten wir uns darauf konzentrieren, die aktuell gute Auftragslage zu nutzen und den Auftraggebern zu zeigen, dass man sich auf die Qualität der Produkte und die Arbeit der VEKA Partner verlassen kann.

Gerade in dieser Phase der Unsicherheit ist es wichtig, den Qualitätsaspekt in den Mittelpunkt zu rücken. Hier können wir ganz besonders gegenüber dem Wettbewerb punkten. Denn durch das konsequente Festhalten an Klasse-A-Wandstärken steht die Marke VEKA längst für zuverlässig hohe Qualität – und zwar weit über die mechanischen Vorteile der Profile hinaus! Für Sie als Fachbetrieb kann das im harten Wettbewerb der eine Vorteil sein, der Ihnen zum Auftrag verhilft.

Mit der Markteinführung von VEKAMOTION 82 führen wir diese Tradition fort. Auch im Hinblick auf Technik, Funktionalität und Verarbeitung stellt unser neues Hebe-Schiebetürsystem die perfekte Ergän-

zung des VEKA Produktportfolios dar. Damit können Sie Bauherren, Architekten und Planern für jedes Projekt nun aufeinander abgestimmte Lösungen aus einer Hand bieten. Auf den folgenden Seiten erläutern wir noch einmal die wichtigsten Vorzüge dieses innovativen Systems und zeigen Ihnen attraktive Werbemittel für die erfolgreiche Vermarktung.

Auch bei VEKAMOTION 82 verfügen Sie als VEKA Partner über ein zusätzliches Alleinstellungsmerkmal neben der Klasse-A-Qualität: die lackveredelte Oberfläche VEKA SPECTRAL. Die exklusive Gestaltungsoption hat bereits zahlreiche Bauherren und Architekten begeistert. Einige besonders gelungene Objekte stellen wir Ihnen in dieser VEKAZOOM vor. Zudem geben wir Ihnen einen Überblick über die Förderprogramme der KfW und die erweiterten Möglichkeiten, Modernisierungskosten von der Steuer abzusetzen. Ihre Kunden werden diese Hinweise sicher zu schätzen wissen.

Weiterhin viel Erfolg und alles Gute wünscht Ihnen

Ihr

Josef L. Beckhoff  
Vorstand Vertrieb und Marketing

### So erreichen Sie uns

Redaktion VEKAZOOM  
Dieselstraße 8  
48324 Sendenhorst  
E-Mail: [redaktion@veka.com](mailto:redaktion@veka.com)



## VEKAMOTION 82 und VEKAMOTION 82<sup>MAX</sup>

Die Hebe-Schiebetür. Neu entwickelt für Sie.

VEKA erweitert das umfassende Systemportfolio um ein vollständig neues Hebe-Schiebetürsystem: VEKAMOTION 82. Eigentlich wollten wir die diesjährige FENSTERBAU FRONTALE in Nürnberg nutzen, um Sie als VEKA Partner „live und in Farbe“ mit unserem neuen System bekannt zu machen. Wenn die Messe auch abgesagt werden musste, erfolgte die Markteinführung selbstverständlich wie angekündigt zum 1. Juli 2020. Die gewünschte Möglichkeit zur direkten Begutachtung und anregenden Diskussion mit Ihnen entfiel dadurch zwar, dennoch haben wir schon zahlreiche positive Rückmeldungen erhalten.

Mit VEKAMOTION 82 hat VEKA ein Profilsystem auf den Markt gebracht, das sich von früheren Systemen grundlegend unterscheidet. „Wir haben rundum neu konzipiert, weil sich in den letzten Jahren die Anforderungen an moderne Wohn- und Lebenswelten geändert haben“, verdeutlicht Hermann Schmitz, Leiter Anwendungstechnik Profile. Denn schaut man sich die prägenden Trends der letzten Jahre an, wird deutlich: Große Elemente stehen hoch im Kurs! Hausbesitzer möchten innen noch mehr Licht und eine noch bessere Sicht nach außen genießen. Helle, großzügige Räume, minimale Barrieren und maximaler Komfort – das ist der aktuelle Wohntrend. » »



„Für die Anforderungen moderner Raumgestaltung haben wir das Prinzip der Hebe-Schiebetür neu gedacht.“

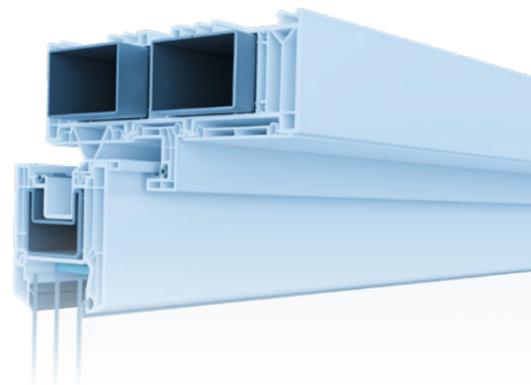
Hermann Schmitz

## Lust auf offene Gestaltung

So wünschen sich immer mehr Bauherren eine offene Raumgestaltung mit viel Licht und möglichst wenig massiven Wänden. Dieser Wunsch erklärt sich ganz einfach dadurch, dass wir uns ständig drinnen aufhalten: Immer mehr Arbeit verlagert sich digitalisiert an den Schreibtisch und statt an der frischen Luft wird im Fitnessstudio Sport gemacht. Selbst auf dem Weg zur Arbeit, zum Einkaufen oder zum Sport sitzen wir in geschlossenen Räumen, nämlich im Auto oder in der Bahn. Doch die Sehnsucht nach Weite und Aussicht steckt in jedem von uns – und lässt große Glasflächen, die sich noch dazu ganz einfach öffnen lassen, immer attraktiver erscheinen. VEKAMOTION 82 ist mit maximalen Elementgrößen von 6,0 × 2,7 m für weiße Elemente und 5,0 × 2,5 m für farbige Elemente die perfekte Antwort auf diesen starken Trend.

## Übrigens:

Dank der einzigartigen, hochstabilen Konstruktion lassen sich mit VEKAMOTION 82 sehr große Elemente mit einem hohen Glasanteil realisieren. Der modernen Architektur eröffnet vor allem die Designvariante VEKAMOTION 82<sup>MAX</sup> sehr willkommene Gestaltungsmöglichkeiten. Daher bietet es sich an, Ihre Architekten vor Ort gezielt anzusprechen und auf das neue Hebe-Schiebetürsystem von VEKA aufmerksam zu machen. Auch VEKA hat VEKAMOTION 82 bereits in der Architektenkommunikation platziert.



VEKAMOTION 82

VEKAMOTION 82<sup>MAX</sup>

## Lichtdurchflutet serienmäßig

Die schmalen Ansichten sind es, die schon bei der Grundvariante ins Auge fallen. Noch mehr Licht lässt VEKAMOTION 82<sup>MAX</sup> in den Raum: Mit einer Innenansichtshöhe von nur 28 mm gewinnt der Glasanteil noch einmal 7 cm in der Breite und 13 cm in der Höhe. Außen ermöglicht die Überputzbarkeit der neuartigen Rahmenkonstruktion eine nahezu rahmenlose Ansicht.

## Eine Hebe-Schiebetür für heute. Und morgen.

Auch beim Thema Barrierefreiheit eröffnet VEKAMOTION 82 neue Wege: Die ohnehin schon sehr flache Standardschwelle unterscheidet sich nur durch die Wahl des Aluminium-Trittschutzes von der barrierefreien Variante. Damit erfüllt unser neues Hebe-Schiebetürsystem eine weitere, wichtige Marktanforderung. Denn aktuell bauen viele Hausbesitzer altersgerecht um – dazu zählt selbstverständlich auch eine leicht überrollbare Bodenschwelle, um auch in fortgeschrittenem Alter noch den Garten genießen zu können.

## Für Sie gemacht!

Dieses Detail veranschaulicht die grundsätzliche Herangehensweise der VEKA Konstrukteure: Es wird immer vom Verarbeiter aus gedacht. Er profitiert von einer marktreifen Lösung mit zahlreichen Vorteilen für den Endkunden, einer effizienten Fertigung und einer sparsamen Lagerhaltung.

Zahlreiche weitere Merkmale von VEKAMOTION 82 verdeutlichen ebenfalls diese Herangehensweise. Da wäre z. B. die hohe Kompatibilität zur SOFTLINE 82 Plattform zu nennen. Oder das bewährte Verstärkungskonzept, das Verarbeitern gewohnte Arbeitsabläufe und Verbrauchern Sicherheit garantiert. Oder der extraschmale Festflügel der Designvariante VEKAMOTION 82<sup>MAX</sup>, der umlaufend verschweißt werden kann. Das Resultat: eine unvergleichlich effiziente Fertigung für Sie, moderne, klare und extrem schmale Ansichten für Ihre Kunden.

„VEKAMOTION 82 vereint in sich bewährte Merkmale für nachhaltigen Markterfolg: zuverlässige Klasse-A-Qualität, modernen Komfort und ein attraktives Design.“

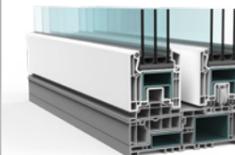
Josef L. Beckhoff



## VEKAMOTION 82 im Detail

VEKAMOTION 82 überzeugt nicht nur das Auge, sondern weiß auch mit inneren Werten zu begeistern. Ausführliche Informationen zum innovativen System finden Sie u. a. auf der eigens eingerichteten Internetseite [vekamotion82.de](http://vekamotion82.de).

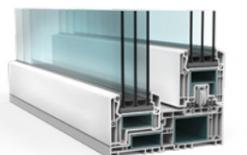
### Wärmedämmung



VEKAMOTION 82

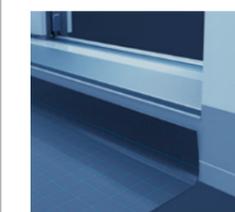
$$U_d = 0,78 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})^*$$

\* mit Verglasung  $U_g = 0,5 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ ,  $\psi_g = 0,031 \text{ W}/(\text{mK})$ , bei einer Elementgröße von 3,5 × 2,3 m



VEKAMOTION 82<sup>MAX</sup>

$$U_d = 0,73 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})^*$$



**Schlagregendichtheit** bis Stufe 9A

**Luftdichtheit** bis Klasse 4

**Normgerechte Bauwerksabdichtung** gesichert durch neue Konstruktionsdetails

# Mehr Licht. Mehr Raum. Mehr Möglichkeiten.

## Die Kampagne zu VEKAMOTION 82

Schon im Vorfeld hatten Sie die Möglichkeit, sich auf dem virtuellen Messestand unter [www.veka-news.de](http://www.veka-news.de) ausführlich zu informieren. Jetzt steht auch die Microsite [www.vekamotion82.de](http://www.vekamotion82.de) zu Ihrer Verfügung, außerdem gibt es Anzeigen in Fachpublikationen und selbstverständlich umfangreiches Infomaterial – gedruckt oder herunterladbar.



[www.vekamotion82.de](http://www.vekamotion82.de)

### Erfolgreiches Marketing, leicht gemacht

Um Sie bei der Markteinführung zu unterstützen, haben wir umfangreiche Marketingmaßnahmen für Endkunden gestaltet, die Sie mit geringem zeitlichen und finanziellen Aufwand einsetzen können. So machen Sie das neue System in Ihrer Region bekannt – und auf Ihren Betrieb aufmerksam.

### Sympathisch rüberkommen

Mit der Endkunden-Werbekampagne "Mehr Licht. Mehr Raum. Mehr Leben." setzen Sie die Vorzüge von VEKAMOTION 82 lebensnah in Szene. Neben den Verbraucher-Motiven und stärker produktbezogenen Materialien steht Ihnen z. B. auch ein Video für den Einsatz in der Ausstellung oder auf Ihrer Website zur Verfügung.

Eine vollständige Liste aller Maßnahmen und eine komfortable Bestellmöglichkeit finden Sie als registrierter VEKA Partner **im geschützten Bereich** auf [www.veka.de](http://www.veka.de). Nutzen Sie die Gelegenheit, mit wenig Aufwand viel Wirkung zu erzeugen, und rühren Sie mit uns gemeinsam die Werbetrommel – damit auch VEKAMOTION 82 ein gemeinsamer Erfolg wird!

Im Folgenden finden Sie einige Beispiele für die neuen Werbemaßnahmen zu VEKAMOTION 82.



#### Aktionsposter

Mit dem Aktionsposter schaffen Sie viel Aufmerksamkeit – in Ihrer Ausstellung oder z. B. in einem bereits vorhandenen Gehwegaufsteller.

#### Citylight-Plakat

Tag und Nacht ein Hingucker: das Plakat mit Feld für Ihren Adresseindruck für hinterleuchtete Schaukästen, zum Beispiel an Bus- und Straßenbahnhaltstellen.

#### Gemeinsam erfolgreich!

Mit einem neuen System müssen sich Ihre Mitarbeiter erst vertraut machen. **Unsere Experten sind auch in der Corona-Zeit für Sie da!** Für eine Terminvereinbarung sprechen Sie bitte unseren technischen Außendienst an. Gemeinsam finden wir Wege, wie eine zufriedenstellende **Einarbeitung** bei Ihnen im Betrieb stattfinden kann – ganz sicher.

# Wirtschaft und Virus

„Wir werden unsere Prognose anheben.“

Das Auftreten des neuartigen Coronavirus hat Deutschland gesellschaftlich wie auch wirtschaftlich vor eine beispiellose Situation gestellt. Nach wie vor wird die Entwicklung des Infektionsgeschehens von den Behörden und von der Öffentlichkeit genau verfolgt. Zu den wirtschaftlichen Auswirkungen haben wir ein Interview mit Christian Blanke und Thomas Wagner von der Heinze-Marktforschung geführt.



Christian Blanke

Thomas Wagner

**Herr Blanke, wir alle haben noch sehr lebhaft die Bilder von Hamsterkäufen vor Augen, zumindest im Alltag ist mittlerweile wieder so etwas wie Normalität eingeleitet. Wie lässt sich die Entwicklung im Baugewerbe kurz charakterisieren?**

**Christian Blanke:**

Grundsätzlich wächst die Entscheidung für ein Bauvorhaben langsam und wird nach umfangreichen Vorbereitungen auch so schnell nicht wieder aufgegeben. Das gilt für ein größeres Bauvorhaben, aber auch für kleinere Aktivitäten wie den Austausch einer Armatur. Bei Unwegsamkeiten können diese Wünsche nach dem Sprichwort „Aufgeschoben ist nicht aufgehoben“ schon eher zurückgestellt werden als reine Konsumbedürfnisse. Insgesamt ist die Nachfrage nach Bauleistungen aber nicht dramatisch eingebrochen. Im Vergleich zum gleichen Quartal im Vorjahr ist sie sogar erstaunlich positiv.

**Sind dabei Unterschiede zwischen privatem, öffentlichem und gewerblichem Bereich festzustellen?**

**Christian Blanke:**

Die private Nachfrage, also der Wohnungsbau, wird in diesem Jahr von mehreren Sondereffekten gestützt. Zum einen läuft Ende 2020 das Baukindergeld aus, das einen Bauherrn mit bis zu 12.000 Euro pro Kind und Jahr unterstützt. Zum anderen herrschen immer noch historisch niedrige Zinsen für Immobilienkredite. Corona scheint auch die Präferenzen zugunsten des privaten Heims geändert zu haben. Wir stellen fest, dass diese Effekte zurzeit ein besonders starkes Gegengewicht zu den Befürchtungen über Jobverlust, Lohnausfall etc. darstellen. Im Wohnungsbau für Mehrfamilienhäuser wirkt neben den günstigen Finanzierungskonditionen das Inkrafttreten der Sonder-AfA seit August letzten Jahres. Das Bedürfnis nach Wohnraum lässt sich eben nicht durch Corona zurückdrängen. Es kann sich dadurch höchstens verändern. So werden wir bei künftigen Baumaßnahmen vielleicht

die Berücksichtigung eines Büros oder eines abtrennbaren Arbeitsplatzes verstärkt beobachten, was zulasten des gewerblichen Bürobaus gehen könnte. Im gewerblichen Bau haben wir schon letztes Jahr mit dem Beginn eines konjunkturellen Abschwungs gerechnet. Dieser blieb im ersten Halbjahr 2020 aus. Dabei ist aber auch zu berücksichtigen, dass wir hier von hohen Werten zum Ende des Vorjahres wieder auf niedrige Werte wie zu Beginn des Vorjahres stoßen. Im zweiten Halbjahr werden wir negative Veränderungsdaten sehen. Insgesamt wird die Genehmigungsentwicklung aber auch im Nichtwohnbau 2020 positiver ausfallen, als es noch vor Monaten zu erwarten war.

**Blicken wir einmal auf den Fenster- und Außentürenmarkt, für den Sie ebenfalls konkrete Zahlen zusammenstellen ...**

**Christian Blanke:**

Die Marktzahlen für Fenster und Außentüren hängen natürlich an den Entwicklungen der zuvor besprochenen Bauaktivitäten. Da sich die Segmente positiver entwickeln als im April erwartet, werden sie auch die Zahlen für Fenster und Außentüren mit hochziehen.

**Herr Wagner, die Marktzahlen spiegeln die Lage nur zum Teil wider, erst die Erwartungen der Marktteilnehmer machen das Bild komplett. Wie schätzt man in der Bauwirtschaft die zukünftige Entwicklung ein?**

**Thomas Wagner:**

Wenn wir als Grundlage die Hersteller-Meinungen betrachten, zeigt

sich ein sehr differenziertes Bild. Gott sei Dank sind die massiven Verschlechterungen zu Beginn der Krise, also Ende März, nicht so eingetreten wie erwartet. Mit der aktuellen Lage (Kapazitätsauslastung, Umsatzerlöse, Auftragsbestand) sind die Unternehmen ähnlich zufrieden wie noch vor der Krise. Als schlecht wird die Entwicklung der nationalen und insbesondere der internationalen Konjunktur bewertet. Die Baukonjunktur wird dagegen deutlich besser eingestuft. Die Unternehmen sind aber der Ansicht, dass sich für sie nicht viel ändern wird bis Jahresende 2020. Lediglich der Fachkräftemangel und die Preise auf dem Beschaffungsmarkt entwickeln sich im Zeitablauf in eine positive Richtung. Legt man den Fokus auf das Jahr 2021, rechnen viele Unternehmen mit einem leichten Rückgang. Aber nur rund 6 % der Unternehmen rechnen tatsächlich mit einer deutlichen Verschlechterung.

**Wenn man auf dieser Basis eine vorsichtige Prognose für das Gesamtjahr 2020 abgeben wollte, wie könnte die aussehen?**

**Christian Blanke:**

Wir werden unsere Prognose im Hinblick auf die positiven Halbjahresergebnisse anheben. Die Einschätzungen und Berechnungen dazu laufen bereits. Die begünstigenden Faktoren des Wohnungsbaus wurden von der Coronapandemie weniger zurückgedrängt, als zu vermuten war. Im Nichtwohnbau sehen wir trotz der aktuellen positiven Genehmigungsentwicklungen nach wie vor keinen Aufschwung

**Die Digitalisierung ist für viele Menschen durch Homeoffice und Homeschooling plötzlich sehr konkret geworden. Wie weit ist die Baubranche bei diesem Thema – und ist hier ebenfalls eine Beschleunigung zu beobachten?**

**Thomas Wagner:**

Die Pandemie hat alle Beteiligten getroffen: die Architekten, die Verarbeiter und natürlich auch die Hersteller. In diesem Sinne sehen viele hierin den positivsten Effekt der Krise, die zur stärkeren Digitalisierung zwingt. Ein Nachteil der Entwicklung ist, dass die Bildschirmzeiten drastisch zunehmen. Treffen auf der Baustelle werden häufig telefonisch oder online gelöst. Die Qualität der Planung hat indes nicht gelitten. Wohl aber führt die Krise zu einer Verlängerung der Bauzeiten insgesamt um ca. 3 Monate. Rund 90 % der Hersteller haben auf Homeoffice-Lösungen gesetzt. Das hat insgesamt sehr zufriedenstellend funktioniert. Aber: Nur rund die Hälfte der Befragten würde das Homeoffice-Konzept auch nach der Krise so weiterfahren. Da vermisst man anscheinend doch den persönlichen Austausch unter den Kollegen. Ein Aspekt, der vor allem auch in Architekturbüros sehr wichtig ist!

„Nur rund 6 % der Unternehmen rechnen tatsächlich mit einer deutlichen Verschlechterung.“

Thomas Wagner

**Mit Ihrem Informationsangebot heinze.de sind Sie nah am Geschehen in der Architektur und in der Baubranche insgesamt. Welche Trends können Sie aktuell beobachten, die evtl. für Fensterhersteller besonders interessant sind?**

**Thomas Wagner:**

Im Bereich der Hersteller beobachten wir mehr Fenster mit kombinierter Klimafunktion. Auch wird der Wohnbau – und hier vor allem die Modernisierung gegenüber dem Neubau – deutlich positiver gesehen als der Nichtwohnbau mit einem stark nachlassenden Neubausegment. Positiv zu vermerken ist, dass in der Krise nur rund ein Viertel der Fensterhersteller von coronabedingten Lieferschwierigkeiten betroffen waren. Für die gesamte Branche liegt der Anteil bei durchschnittlich ca. 35 %.

**Eine abschließende Frage: Baumärkte haben in den letzten Monaten einen regelrechten Ansturm erlebt. Was meinen Sie: Wächst die Wertschätzung der eigenen vier Wände? Wird zukünftig mehr renoviert?**

**Christian Blanke:**

Auf einer übergeordneten Ebene des Käuferverhaltens stehen neben Nahrung und Kleidung auch Tourismus und Wohnen in Konkurrenz zueinander. Es wäre verwunderlich, wenn mehr Menschen, die mehr Zeit in und um ihre vier Wände verbringen, nicht auch ihre Kaufentscheidungen stärker in diese Richtung lenken. Für das aktuelle Jahr haben Sie es mit Ihrer Aussage ja bereits bestätigt. Ich kann mir gut vorstellen, dass wir vor einer längerfristigen Umstellung der Kaufentscheidungen zugunsten des Wohnens stehen.

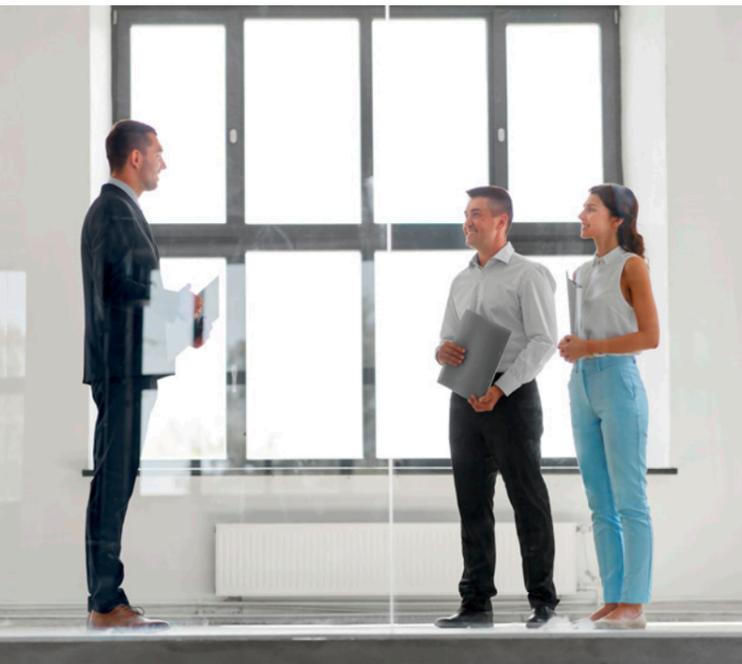
**Herr Blanke und Herr Wagner, vielen Dank für das informative Gespräch!**

# Die Nachfrage ankurbeln

## Kunden informieren

Für private Bauherren haben sich attraktive neue Fördermöglichkeiten ergeben. Zum Beispiel können Modernisierer, die ihre mindestens 10 Jahre alte Immobilie auch selbst bewohnen, insgesamt 20 % der Sanierungskosten und maximal 40.000 Euro von der Steuer absetzen. Abschreibungsfähig sind dabei u. a. die Erneuerung der Fenster und der Haustür – sofern die Sanierungsarbeiten von einem Fachunternehmen durchgeführt wurden.

Wer solches Wissen gezielt einsetzt, um potenzielle Kunden zu informieren, kann gleich doppelt davon profitieren: Zum einen stellt eine Förderung vielleicht genau den letzten Anreiz für die Entscheidung pro oder contra Fenstertausch dar – und aus einem Interessenten wird Ihr Kunde. Zum anderen präsentieren Sie sich als vertrauenswürdiger Fachmann, der das Wohl seiner Kunden im Blick hat und sich bestens auskennt.



Keine Angst: Ihre Kunden erwarten keine rechtsverbindliche Steuerberatung von Ihnen. Es genügt, wenn Sie den einen oder anderen guten Tipp und vielleicht einen weiterführenden Link haben, z. B.

[www.bundesfinanzministerium.de](http://www.bundesfinanzministerium.de) → Top-Themen  
→ Klimaschutz oder [www.kfw.de](http://www.kfw.de).



# KfW

## KfW-Förderprogramme für Privatleute – eine Auswahl

(Stand: September 2020)

### Energieeffizienz

[151, 152]

#### Energieeffizient Sanieren – Kredit

- Bis zu 120.000 Euro für die energetische Sanierung
- Tilgungszuschuss bis zu 48.000 Euro

[153]

#### Energieeffizient Bauen – Kredit

- Bis zu 120.000 Euro für den Bau oder Kauf eines neuen KfW-Effizienzhauses oder einer neuen Eigentumswohnung
- Tilgungszuschuss bis zu 30.000 Euro

[430]

#### Energieeffizient Sanieren – Investitionszuschuss

- Bis zu 48.000 Euro für die energetische Sanierung

[431]

#### Energieeffizient Bauen und Sanieren – Zuschuss Baubegleitung

- Bis zu 4.000 Euro für die Begleitung durch einen Energieberater

### Barrierefreiheit und Einbruchschutz

[159]

#### Altersgerecht Umbauen – Kredit

- Bis zu 50.000 Euro für den Abbau von Barrieren, mehr Wohnkomfort und besseren Einbruchschutz

[455-B]

#### Barrierereduzierung – Investitionszuschuss

- Bis zu 6.250 Euro für den Abbau von Barrieren und mehr Wohnkomfort

[455-E]

#### Einbruchschutz – Zuschuss

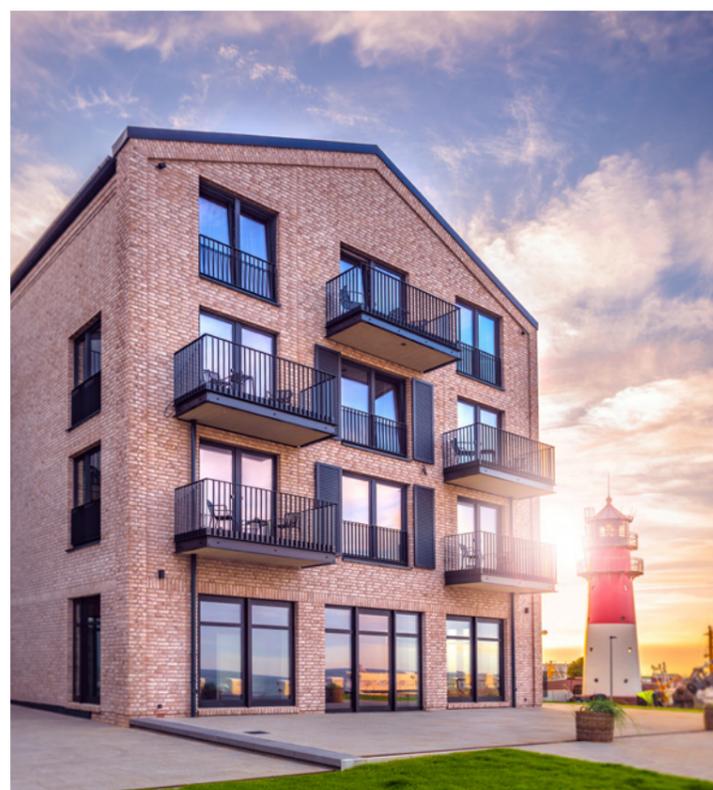
- Bis zu 1.600 Euro für besseren Einbruchschutz

# VEKA SPECTRAL

Exklusives Design, das sich sehen lässt

Der Trend zur farbigen Gestaltung von Fenstern und Türen ist ungebrochen. Seit der vielbeachteten Markteinführung von VEKA SPECTRAL haben die einzigartigen optischen, haptischen und technischen Merkmale bereits zahlreiche Bauherren überzeugt – und laufend kommen weitere Objekte hinzu. Nutzen auch Sie diesen Trend, indem Sie Ihre Kunden auf die besonderen Gestaltungsmöglichkeiten mit VEKA SPECTRAL hinweisen!

Modern und einladend: VEKA SPECTRAL veredelt Fenster und Fassadenelemente des neuen Welcome-Centers von VEKA in Sendenhorst



Maritimer Charme: Höchsten Komfort verbindet dieses Hotel in Büsum mit einer traditionellen Optik – akzentuiert durch VEKA SPECTRAL



Perfekt bis ins Detail: Bei diesem innovativen Tiny House war mit VEKA SPECTRAL eine einheitliche Gestaltung möglich



Edles Flair: VEKA SPECTRAL unterstreicht den exklusiven Charakter dieses Objekts in Italien

Umbau mit Pfiff: Im Obergeschoss eines Pferdestalls eingerichtet, erhält diese Wohnung durch VEKA SPECTRAL ihre elegante Note

## Wertvolle Vorteile für VEKA Partner

### Exklusivität

VEKA SPECTRAL ist ein echtes Alleinstellungsmerkmal im Wettbewerb und ein Highlight für jede Ausstellung.

### Witterungsbeständigkeit

VEKA SPECTRAL ist umfassend geprüft – im Labor und im Freiland. Branchenweit anerkannte Qualitätsmaßstäbe werden erfüllt oder sogar übertroffen.

### Klare Garantie

Auf Basis der belegt hohen Qualität gibt VEKA eine verbindliche Garantie von 10 Jahren für alle in Deutschland verfügbaren Farbtöne.

### Chemische und mechanische Beständigkeit

VEKA SPECTRAL ist beständig gegenüber Reinigungsmitteln und Umweltschadstoffen. Die strahlengehärtete Oberfläche weist zudem einen sehr guten Härtegrad auf.

### Sichere Verarbeitung

Profile mit VEKA SPECTRAL lassen sich verarbeiten wie Profile mit herkömmlicher Folierung. Mit dem Standard-Schweißverfahren ist eine „Null-Fuge“ ohne Glanzstellen erzielbar.

### Design im System

Fenster- und Türprofile mit VEKA SPECTRAL sind exklusiv VEKA Partnern vorbehalten. Für eine einheitliche Objektgestaltung stehen aktuell bzw. in Kürze zudem weitere Bauelemente mit der Oberfläche zur Verfügung, z. B. Haustürfüllungen und Fassadenelemente.

**VEKAZOOM**  
Das Kunden-Magazin der  
**VEKA AG**

Dieselstraße 8  
48324 Sendenhorst  
Telefon 02526 29-0  
Telefax 02526 29-3710  
[www.veka.de](http://www.veka.de)



Ein Unternehmen der Laumann Gruppe

VEKA engagiert sich für die Branche:



Das Qualitätsprofil  
★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★