



Das VEKA Kunden-Magazin

Nr. 1 | 2021



Das Qualitätsprofil
★ ★ ★ ★ ★ ★ ★

Inhalt

Editorial

04 So viel vorab

VEKA Partnerseminare:

05 Mit neuem Konzept zu mehr Wissen

Flexibilität erfolgreich nutzen:

06 Ein (Muster-)Beispiel aus der Praxis

Distanzen überwinden:

08 Die VEKA TEC-Tagung 2021 als Livestream

Strategie 2025:

12 Stabilität durch Erneuerung

Ein Besuch im Lager von VEKA:

14 Spezialisten für Hochdurchsatz-Logistik



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,

erinnern Sie sich noch an das Interview in der letzten Ausgabe der VEKAZOOM? Darin hatten sich zwei Marktforscher durchaus optimistisch gezeigt, was die Entwicklung des Bausektors und speziell der Fensterbranche im Laufe der COVID-19-Pandemie betrifft. Heute können wir feststellen: Die beiden Experten hatten recht.

Nicht nur in Deutschland, sondern auch in vielen anderen Ländern Europas ist eine deutlich gestiegene Nachfrage nach unseren Produkten zu verzeichnen. Die Bauindustrie bleibt damit eine stabile Säule in der Gesamtkonjunktur und die zurzeit verfügbaren Prognosen gehen davon aus, dass diese Entwicklung weiter anhält.

Was die Forscher allerdings in ihren Vorhersagen nicht berücksichtigen konnten, ist die aktuell extrem angespannte Situation auf den Rohstoffmärkten und hier speziell bei den Basismaterialien für unsere Produkte. Allerdings trifft diese Entwicklung auch andere Baumaterialien wie Holz oder Stahl.

Leider können wir diese Engpässe in der Beschaffung der verschiedenen Rohstoffe und Materialien nur bedingt beeinflussen. So ist es zwangsläufig zu Preissteigerungen gekommen, die wir in dieser Form und mit dieser Dynamik noch nie zuvor in unserer Industrie erlebt haben. Die gesamte Wertschöpfungskette in der Bau- und Fensterbranche wird nicht umhinkommen, sich dieser Preisdynamik anzupassen.

So erreichen Sie uns

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



Die Herausforderung dabei ist, die Prozesse so weit wie möglich transparent zu machen und zu verdeutlichen, wo wir auf der einen Seite handeln können und wo uns auf der anderen Seite die Hände gebunden sind. Denn voraussichtlich wird diese angespannte Situation leider noch ein wenig andauern, aber wir hoffen, dass sie sich bis zum Jahresende wieder beruhigt hat.

Auch wenn das Tagesgeschäft derzeit viele Herausforderungen bereithält, möchte ich Ihnen dennoch eine intensive Lektüre der VEKAZOOM empfehlen. Auf vier Seiten blicken wir zurück auf unsere sehr erfolgreiche erste digitale TEC-Tagung, die wir für Sie als Live-stream inszeniert hatten. Alle, die selbst nicht live mit dabei sein konnten, finden hier eine sehr interessante Nachbereitung mit allen wichtigen Aussagen. Daneben möchte ich Ihr Interesse auch auf unser Seminarprogramm lenken. Das dort beschriebene Beispiel aus der Praxis zeigt, dass man auch in einer Pandemiezeit erfolgreich Weiterbildung betreiben kann.

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

Ihr

Josef L. Beckhoff
Vorstand Vertrieb und Marketing

VEKA Partnerseminare:

Mit neuem Konzept zu mehr Wissen





Das eigene Wissen erweitern oder ganz neue Kompetenzen erwerben? Wenn die Organisation stimmt, geht das auch in einer außergewöhnlichen Zeit. Den klaren Beleg liefern die VEKA Partnerseminare: Für die aktuelle Saison war das Veranstaltungskonzept überarbeitet und auf drei Säulen gestellt worden. Das schaffte nicht zuletzt wertvolle Flexibilität, um der nach wie vor hohen Nachfrage auf Seiten der VEKA Partner zu entsprechen.


Wie können wir die Partnerseminare so gestalten, dass sie für die Teilnehmer noch besser nutzbar sind? Diese Frage stand im vergangenen Sommer im Raum, als in Sendenhorst die Planung des neuen Seminarprogramms begann. Sämtliche Veranstaltungen vor dem Hintergrund der Pandemie in die Online-Sphäre zu verlagern und als Videokonferenzen abzuhalten, wäre ein mögliches Konzept gewesen. „Auch wenn Online-Seminare besondere Vorzüge aufweisen, haben wir diesen Ansatz jedoch schnell wieder verworfen“, erklärt Alexander Scholle, Leiter des Bereichs Vertrieb Profile Inland bei VEKA. „Um alle Vorteile nutzen zu können, haben wir uns für eine Mischform entschieden.“

Eine gesunde Mischung

Schon immer konnten die VEKA Partner sich Referenten für maßgeschneiderte Inhouse-Seminare in den eigenen Betrieb holen. Aufgrund der guten Erfahrungen mit dieser Veranstaltungsform wurde sie zur zentralen Säule des neuen Seminarkonzepts. Am Ende stand so eine – im wahrsten Sinn des Wortes – gesunde Mischung verschiedener Formate, die jeweils spezifische Vorteile mit sich bringen:

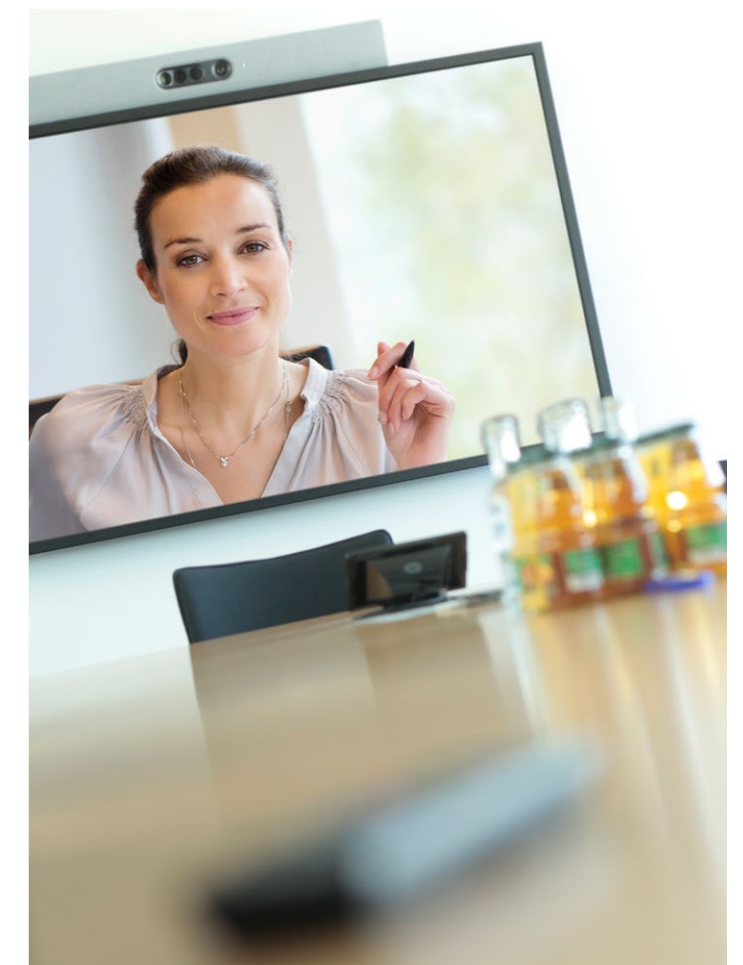
 Inhouse-Module lassen sich hinsichtlich Inhalten und Termin vollständig an den Bedarf eines Betriebs anpassen.

 Online-Module bedeuten ein Minimum an Aufwand und eröffnen neue Möglichkeiten bei der zeitlichen Gestaltung.

 Präsenzmodule mit reduzierter Teilnehmerzahl ermöglichen den gewohnten Austausch und erfüllen die Anforderungen des Infektionsschutzes.

Auch die Referentinnen und Referenten zeigten sich rundum überzeugt von dem neuen Konzept. Der neue Schwerpunkt auf den Inhouse-Modulen stieß bei ihnen auf einhellige Zustimmung, darüber hinaus hatte der Großteil bereits die Inhalte der Präsenzveranstaltungen für die Vermittlung per Videokonferenz neu konzipiert. Somit konnten die Planungen für die Seminarsaison 2021 zügig vorangetrieben werden. „Mittlerweile haben zahlreiche Veranstaltungen stattgefunden und von den teilnehmenden VEKA Partnern haben wir positive Rückmeldungen erhalten“, freut sich Alexander Scholle.

Die Vermittlung erfolgsrelevanten Wissens geht also im gewohnten Umfang weiter. Auch wenn einzelne Termine ausfallen mussten und in den kommenden Monaten nachgeholt werden (siehe Überblick auf der nächsten Seite), so sind die VEKA Partnerseminare mit ihrem neuen Konzept bestens aufgestellt für die Zukunft.



Flexibilität erfolgreich nutzen:

Ein (Muster-)Beispiel aus der Praxis

Noch mehr Flexibilität bei Inhalten und Formaten – so kann das neue Konzept der VEKA Partnerseminare auf eine kurze Formel gebracht werden. Wie sich dieser zusätzliche Spielraum nutzen lässt, um zu optimalen Resultaten zu gelangen, zeigt ein Online-Seminar mit dem VEKA Partner dtH Tiemann im ostwestfälischen Hille.

Mit seinem „Premium-Seminar für den Außendienst: Händlerkunden gewinnen – und halten“ hat unser Referent Armin Leinen, branchenweit renommierter Experte für Unternehmensführung und gelebte Kundenbegeisterung, den Bedarf zahlreicher Unternehmen getroffen. Dazu zählt auch dtH Tiemann, schließlich beliefert der Fenster- und Türenhersteller ausschließlich Fachhändler. Der VEKA Partner entschied sich für ein zweitägiges Online-Modul mit vollständig auf das Unternehmen und seinen Schulungsbedarf ausgerichteten Inhalten.

Teile und ... begeistere!



Es zeigte sich, dass dieses Format eine gute Alternative zu Veranstaltungen mit direktem, persönlichem Kontakt sein kann. „Dafür müssen jedoch die Voraussetzungen stimmen“, betont Armin Leinen. Zunächst überzeugte sich der erfahrene Referent, dass die technische Ausstattung vor Ort ausreichend und auch einsatzbereit war – keineswegs eine Selbstverständlichkeit. In Abstimmung mit Bernd Schnute, Vertriebsleiter bei dtH Tiemann, teilte er die elfköpfige

Teilnehmergruppe dann in zwei Gruppen mit fünf bzw. sechs Mitarbeitern auf, die jeweils vor- bzw. nachmittags geschult wurden. Der Vorteil: Im Rahmen einer Videokonferenz erleichtert es die geringe Personenzahl, wirklich jeden Teilnehmer mitzunehmen und alle Inhalte lebendig und praxisorientiert zu vermitteln, nicht zuletzt durch direkte, persönliche Ansprache. Ein engagierter Referent kann die „digitale Distanz“ auf diese Weise mühelos überwinden.



Digitales Inhouse-Seminar bei dtH Tiemann

„Grundsätzlich können alle Präsenzseminare auch online abgehalten werden“, so Armin Leinen weiter, „manche Themen sind dafür jedoch besser geeignet als andere.“ Aus seiner eigenen Praxis weiß der Experte für Kundenbegeisterung, dass sich Vorbehalte gegenüber Online-Seminaren nachträglich fast immer auflösen. Auch Bernd Schnute von dtH Tiemann sieht das Format als gut geeignet an, wenn es darum geht, vorhandenes Wissen aufzufrischen und zu erweitern oder Bekanntes aus einer neuen Perspektive zu betrachten. „Dann sind die Vorteile einer solchen Schulung am eigenen Computer sehr überzeugend!“

Zusatz- und Ersatztermine: jetzt kurzfristig anmelden!

Detaillierte Informationen finden Sie im ausführlichen Seminarkatalog und online im Partnerbereich der VEKA Homepage – hier können Sie sich auch direkt anmelden.

Thema (Referent/-in)	Modultyp	Katalogseite	Termin
Premium-Seminar für den Außendienst (Armin Leinen)	Online	32	14.06.2021
Premium-Workshop für Unternehmer (Armin Leinen)	Online	26	21.06.2021
Premium-Training für Endkunden-Verkäufer (Armin Leinen)	Online	30	28. & 29.06.2021
Vertriebstraining: Verkaufen ohne Rabatte (Heiko T. Ciesinski)	Online	18	01.07.2021
Praxiswissen Führung (Jutta Knauer)	Präsenz	28	30. & 31.08.2021
Juniorseminar: Der Einstieg in die Fensterbranche (Jochen Hoppe und Tobias Steltig)	Präsenz	40	07. & 08.09.2021



Kostenloses „Schnupperseminar“: Verkaufen ohne Rabatte

In diesem Jahr neu in das Seminarprogramm aufgenommen, ist das „Vertriebstraining: Verkaufen ohne Rabatte“ bereits im Februar erfolgreich durchgeführt worden und liefert damit ein weiteres Beispiel für eine gelungene Online-Veranstaltung. Der Kommunikations- und Vertriebsexperte Heiko T. Ciesinski eröffnet darin eine neue Sichtweise auf Rabattforderungen und auf den optimalen Umgang damit im Vertriebsalltag. Für dieses Online-Modul bieten wir am **Donnerstag, 1. Juli 2021**, einen Zusatztermin an, zu dem Sie sich wie gewohnt im Partnerbereich der VEKA Homepage anmelden können.

Im Vorfeld bieten wir erstmals die Möglichkeit, an einem kostenlosen Impulsseminar zum Thema Nachlassforderungen und Preisverhandlungen teilzunehmen. Bei dieser Gelegenheit können Sie den Referenten Heiko T. Ciesinski kennenlernen – und auch seine einsichtsvolle Art, im Kundengespräch allzu vertrauten Sätzen wie „Was geht beim Preis noch?“ oder „Ihr Wettbewerber ist aber günstiger!“ zu begegnen.

Fast unweigerlich münden solche Sätze in einer Preisverhandlung. Eine falsche Antwort kann nun viel Geld kosten. Der Experte erläutert in diesem Seminar unter anderem, aus welcher Motivation heraus Kunden einen Rabatt verlangen und warum es dabei auf den Preis eigentlich gar nicht ankommt. Seiner Erfahrung nach signalisieren Nachlassforderungen vielmehr einen starken Kaufwunsch, den Sie sich zunutze machen können. Er verspricht: Wer hier geschickt vorgeht, muss nie wieder Rabatte gewähren.

Mit einer Dauer von 45 Minuten soll die Online-Veranstaltung auch jene VEKA Partner ansprechen, die diesem Weiterbildungsformat bislang noch skeptisch gegenüberstehen, oder solche, die sich zunächst ein Bild vom Trainer und seinen Inhalten machen möchten.

Für dieses „Schnupperseminar“ am **Donnerstag, 24. Juni 2021, 17 Uhr**, können Sie sich online im Partnerbereich der VEKA Homepage oder per E-Mail an info@veka.com anmelden.



Distanzen überwinden:

Die VEKA TEC-Tagung 2021 als Livestream

VEKA
TEC-Tagung
2021



An drei Tagen diskutierten hochkarätig besetzte Podiumsrunden aktuelle Themen und beantworteten die Fragen der per Livechat zugeschalteten Teilnehmer, hier: (v. l.) Hermann Schmitz (Leiter Technologie & Innovation VEKA AG), Alexander Scholle (Leiter Vertrieb Profile Inland VEKA AG), Architekt Matthias Fritzen, Anton Gugelfuss (Gugelfuss GmbH). Nicht im Bild: Jochen Bliestle (Fensterbau-Optimierer).

Nach über einem Jahr Pandemie hat vermutlich jeder neue Erfahrungen mit digitalen Formaten gemacht. Videokonferenzen aus dem Homeoffice, digitales Lernen für Schulkinder oder Fitnesskurse, an denen wir online im Wohnzimmer teilnehmen, gehören mittlerweile zum Alltag. Gar nicht alltäglich hingegen war es für uns, zum ersten Mal die VEKA TEC-Tagung in den virtuellen Raum zu verlegen. Sie fand vom 20. bis 22.4. als dreitägige Online-Veranstaltung statt. Nicht nur für alle, die nicht dabei sein konnten, blicken wir hier zurück auf diese ganz und gar außergewöhnliche TEC-Tagung 2021.

Seit über 30 Jahren pflegen wir auf den VEKA TEC-Tagungen den intensiven Austausch mit Ihnen, den VEKA Partnern. Dadurch können wir einerseits unser Angebot besser an Ihren aktuellen Anforderungen ausrichten, gleichzeitig vermitteln wir den Teilnehmern wichtiges Wissen zur aktuellen Fenstertechnik, das den Erfolg am Markt sichert. Und so war es für uns selbstverständlich, die TEC-Tagung 2021 nicht coronabedingt ausfallen zu lassen, sondern mit der größtmöglichen Professionalität als interaktive Online-Veranstaltung umzusetzen. Wir freuen uns, dass die Teilnehmer das neue Format gut angenommen haben.



Livestream verpasst? Kein Problem!

Wir haben den Livestream aufgezeichnet und stellen Ihnen die Mitschnitte gerne zur Verfügung. Bei Interesse wenden Sie sich bitte an Ihren VEKA Mitarbeiter im Innen- oder Außendienst.



Josef L. Beckhoff, Vorstand Vertrieb und Marketing, eröffnete den ersten Tag im Livestream und betonte bei der Begrüßung den interaktiven Charakter der Veranstaltung:

„Machen Sie mit und die Veranstaltung zu einem Erfolg!“

So ermutigte er die Teilnehmer, sich über die Chatfunktion aktiv in die Diskussionen einzubringen.



Nachdem in monatelanger, intensiver Vorarbeit ein Konzept für die TEC-Tagung als Livestream erarbeitet worden war, lief die Premiere reibungslos: Im zum Studio umgebauten Welcome-Center in Sendenhorst wurden Kulissen aufgebaut, Kameras, Licht- und Tontechnik. Ein mehrköpfiges Team für die digitale Übertragungstechnik und eine erfahrene Regisseurin setzten die Diskussionsrunden professionell in Szene.

„Mit Innovationen Kunden begeistern: VEKA AluConnect und VEKAMOTION 82“

Am Dienstag, den 20.04.2021, standen Produktneuheiten von VEKA im Mittelpunkt: die Systeme VEKA AluConnect und VEKAMOTION 82. Zunächst präsentierte Dennis Decker die neuen Möglichkeiten, die VEKA AluConnect Fensterherstellern bietet, nämlich hochwertige Aluminiumfenster besonders rationell und fast so schnell wie Kunststofffenster zu fertigen. Alexander Scholle, Leiter Vertrieb Profile Inland, berichtete zum Stand der Entwicklung, dass Pilotkunden bereits erste kleine Projekte mit dem System realisieren.



Das zweite Thema des Tages war das Trendprodukt Hebe-Schiebetür. Der Leiter des Produktmanagements Arne Post demonstrierte anhand von Musteraufbauten u. a., wie sich mit dem neuen System VEKAMOTION 82 großformatige Glasflächen und echte

Nullschwellen realisieren lassen. Der Moderator der Podiumsdiskussion Prof. Ulrich Sieberath, ehem. Institutsleiter des ift Rosenheim und Bausachverständiger, betonte, dass die Barrierefreiheit das Kernthema bei modernen Hebe-Schiebetürsystemen darstelle. Gerade dieser



Aspekt sei bei VEKAMOTION 82 vorbildlich gelöst, hob der Architekt Matthias Fritzen lobend hervor. An der Diskussion nahmen neben den VEKA Fachleuten aus den Bereichen Vertrieb und Technik auch der VEKA Partner Anton Gugelfuss, der die Perspektive der Verarbeiter in die Runde einbrachte, und der bekannte Fensterbau-Optimierer Jochen Bliestle teil.



Architekt Matthias Fritzen



Anton Gugelfuss (Gugelfuss GmbH)



Jochen Bliestle (Fensterbau-Optimierer)

„Der offizielle Markteintritt von VEKA AluConnect ist für Anfang 2022 vorgesehen.“

Alexander Scholle, Leiter Vertrieb Profile Inland VEKA AG

„Fluch und Segen von farbigen Oberflächen – Orientierung im Paragrafendschungel: Praktische Hilfestellung zu Bauphysik, Normen und Recht“

Am Mittwoch führte dann Prof. Christian Niemöller, Fachanwalt für die Fensterbranche, als Moderator durch das Programm. Dabei wurden sehr anspruchsvolle Themen intensiv diskutiert. Denn die „Herausforderungen an Statik und Bauphysik werden immer umfangreicher. Die Klimaveränderung stellt Fensterhersteller und Systemgeber vor neue Aufgaben, vor allem im Hinblick auf die Farbgebung“, betonte der Referent Björn Henning Kethorn, Leiter Bauphysik und FEM/Statik bei VEKA. In der anschließenden Diskussion sah Bernhard Helbing, geschäftsführender Gesellschafter

der TMP Fenster + Türen GmbH, in diesen Herausforderungen auch eine große Chance: „Die Fensterhersteller sollen sich stärker in die Planung einbringen. Sie müssen auch das Gespräch mit dem Fach-



Prof. Ulrich Sieberath

handel suchen, um zu erfahren, wo genau das Fenster eingebaut wird. Es liegt eine große Verantwortung auf der Branche.“ Prof. Ulrich Sieberath brachte seine jahrzehntelange Erfahrung als Bausachverständiger in die Podiumsrunde ein. Die lebhafteste Diskussion beleuchtete die Probleme bei farbigen Fenstern aus verschiedenen Sichtweisen und zeigte zahlreiche praxisnahe Lösungsansätze auf.

„Digitalisierung? Wir lösen Ihre Probleme – gestern, heute, morgen!“

Am dritten und letzten Tag der TEC-Tagung 2021 widmeten sich die Vortragenden der VEKA Tochtergesellschaft Digital Building Solutions (DBS) und die Expertenrunde der Frage, wie die Digitalisierung die Fensterbranche verändert. Moderiert wurde der Tag von Daniel Mund, Chefredakteur der GLASWELT. Ausgangspunkt war die Vorstellung von digitalen Werkzeugen der DBS wie WinDoPlan und WinDoFlow, mit denen sich bereits heute zahlreiche Prozesse im Fensterbau optimieren lassen. In den Podiumsgesprächen wurde dann deutlich, wie sehr die Digitalisierung die Zukunft der Fensterherstellung prägen wird. Anschaulich berichtete Thorsten Leicht von der Leicht Fenster und Türen GmbH, der live per Video zugeschaltet war, welche praktischen Erfahrungen er in seinem Betrieb im voranschreitenden Digitalisierungsprozess gemacht hat. Eindrucksvoll beschrieb er den Nutzen von WinDoFlow für sein Geschäft.

DBS | DIGITAL BUILDING SOLUTIONS

Markus Christoffel konnte als VFF-Experte für BIM und Baurecht den Blick in die Zukunft um weitere Aspekte ergänzen und lenkte dabei insbesondere den Fokus auf die Bedeutung von BIM. Einig war sich die Runde darin, dass die neuen Technologien zahlreiche Chancen für Fensterhersteller bieten. Die Herausforderung bei kleinen und mittelständischen Unternehmen besteht darin, dass viel Expertentum in einer Person gebündelt ist. Alexander Scholle empfahl den Unternehmen, ihre Mitarbeiter stärker einzubinden, um die Möglichkeiten der Digitalisierung besser zu nutzen und das Bauteil Fenster weiter aufwerten zu können.



Strategie 2025:

Stabilität durch Erneuerung

Als marktführendes Unternehmen trägt VEKA eine besondere Verantwortung gegenüber den eigenen Mitarbeitern, der Umwelt und nicht zuletzt gegenüber Ihnen, unseren Partnern. Im Mittelpunkt unserer neuen Strategie 2025 steht deshalb die Mission „we care“ – wir kümmern uns.

Mission: „we care“

Dass wir uns besonders für Sie, unsere Partner einsetzen und alles dafür tun, um Ihnen nicht nur optimal an die aktuellen Anforderungen angepasste Produkte, sondern auch einen erstklassigen Service zu bieten, gehört seit jeher zur Kultur von VEKA. Wir wollen damit sicherstellen, dass Sie im Wettbewerb immer den entscheidenden Vorteil haben. Die Mission „we care“ bringt deshalb unser kundenorientiertes Grundverständnis von erfolgreicher Partnerschaft sehr gut auf den Punkt. Denn gerade in diesen herausfordernden Zeiten ist eine konstruktive Geschäftsbeziehung besonders wichtig.

Vision: „we grow“

Unsere Vision beschreibt, was wir zusammen mit Ihnen, unseren Partnern, langfristig erreichen möchten: Wir wollen unsere gemeinsame Marktführerschaft weiter ausbauen. Um diese Vision Wirklichkeit werden zu lassen, haben wir uns klare Ziele gesetzt und zahlreiche Initiativen ins Leben gerufen.

Werte: „we act“

Neben der übergeordneten Mission und der Vision beinhaltet unsere Strategie drei weitere Elemente, die wir regelmäßig auf den Prüfstand stellen und weiterentwickeln: Die Werte, nach denen wir handeln, unsere Ziele und unsere Initiativen. Insbesondere unsere Werte werden Ihnen als Partner sicher bekannt vorkommen. Wertschätzung, Verbindlichkeit, Mut und Unternehmertum sowie Vertrauen und Verantwortung leiten uns schon jetzt bei jedem Kontakt innerhalb und außerhalb des Unternehmens, und das soll selbstverständlich auch in Zukunft so bleiben.

Unsere Ziele

Im Hinblick auf die Ziele ist es uns besonders wichtig, dass wir Ihnen als unseren Partnern auch in Zukunft innovative Produkte, Services und Dienstleistungen anbieten werden. Denn neue Produkte tragen dazu bei, neue Geschäftsfelder und Umsatzmöglichkeiten zu erschließen. Dazu wollen wir unsere Mitarbeiter motivieren und ihre innovativen Ideen aufnehmen. So können wir gemeinsam mit Ihnen, unseren Partnern, außerordentliches Wachstum generieren.

Unsere Initiativen

Das Thema Corporate Social Responsibility spielt eine immer größere Rolle. Viele unserer Partner berichten uns zum Beispiel, dass ihre Kunden sie auf das Thema Nachhaltigkeit ansprechen. Darum sind unsere Initiativen in diesem Bereich wahrscheinlich auch besonders relevant für Sie – wir arbeiten unter anderem daran, unsere Recyclingquote ständig weiter zu erhöhen. Es gibt aber auch in vielen anderen Bereichen der Strategie 2025 Initiativen, die auf der praktischen Ebene



Wachstum oberhalb des Marktniveaus



Umsatzsteigerung durch innovative Produkte



Mitarbeiter-motivation & -performance

dazu beitragen sollen, Sie in Ihrer täglichen Arbeit zu unterstützen. Dazu zählen unter anderem die ständige Verbesserung von Logistikprozessen und gezielte Investitionen in unsere Produktionstechnologien und -kapazitäten.



Ein Besuch im Lager von VEKA:

Spezialisten für Hochdurchsatz-Logistik

VEKA Verarbeiter profitieren von einer einzigartigen Lieferstärke: Mehrere hundert Geometrien sind binnen kurzer Zeit verfügbar. Möglich machen das die Mitarbeiter im Lager von VEKA in Sendenhorst. Dank ihres Fachwissens und eines modernen Logistiksystems behalten sie auch in Stoßzeiten den Überblick und sorgen dafür, dass bestellte Artikel rasch auf den Weg gehen. Wir blicken hinter die Kulissen.

Beim Begriff „Lager“ haben wohl die meisten Bilder von Arbeitern mit Hubwagen und Gabelstapler vor Augen, die zwischen hohen Regalen unterwegs sind. Tatsächlich sind diese Arbeitsmittel im Lager von VEKA nach wie vor im Einsatz. Daneben nutzen unsere Fachkräfte aber auch moderne elektronische Werkzeuge. Und die sind nötig, um in einem Lager dieser Größenordnung effizient arbeiten zu können.

Produkte auf 35.000 Paletten

Schon die überdachte Lagerfläche beläuft sich auf mehr als 40.000 m², das entspricht mehr als fünf Fußballfeldern. Hinzu kommen diverse Außenflächen auf dem Werksgelände. Dieser Platz wird intensiv genutzt: Täglich werden 300 Tonnen neu extrudierter Profile und Platten plus 150 Paletten Dekorfolie eingelagert, außerdem Handelswaren wie

Beschläge, Stähle, Dichtungen und Pflegemittel. In Spitzenzeiten ergibt das einen Bestand von 35.000 Paletten – beladen mit Produkten, die das Lager typischerweise schon bald wieder verlassen. Schließlich werden von Sendenhorst aus nicht nur die VEKA Partner in Deutschland beliefert, sondern auch die Verarbeiter vom Nordkap bis nach Sizilien sowie im Nahen Osten.

„Die Arbeit im Lager wird oft unterschätzt!“

Olaf Hussmann

Es liegt auf der Hand, dass sich ein solches Lager mit manuell geführten Bestandslisten und Laufzetteln kaum bewirtschaften lässt. Das 260-köpfige Team um Lagerleiter Olaf Hussmann arbeitet vielmehr mit mobiler Elektronik und einer leistungsfähigen IT im Hintergrund. Jeder Mitarbeiter ist mit einem Industrietablet ausgerüstet, das ihm den aktuellen Kommissionsauftrag zeigt. Besonders stolz ist man auf die hochmoderne Lagerverwaltung: Das System auf SAP-Basis wurde speziell für VEKA angepasst. „Jeder ein- bzw. abgehende Artikel und jede Umlagerung wird erfasst und direkt gebucht, sodass alle Bestände auf die Sekunde aktuell sind“, erläutert Olaf Hussmann.



„Wir finden buchstäblich jede Profilstange wieder.“

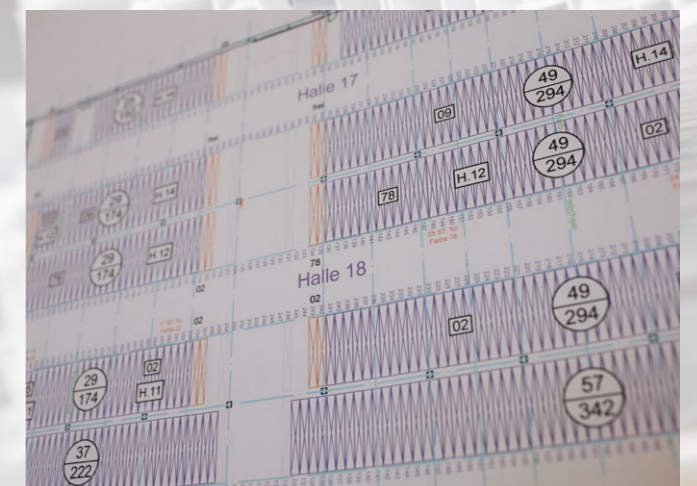
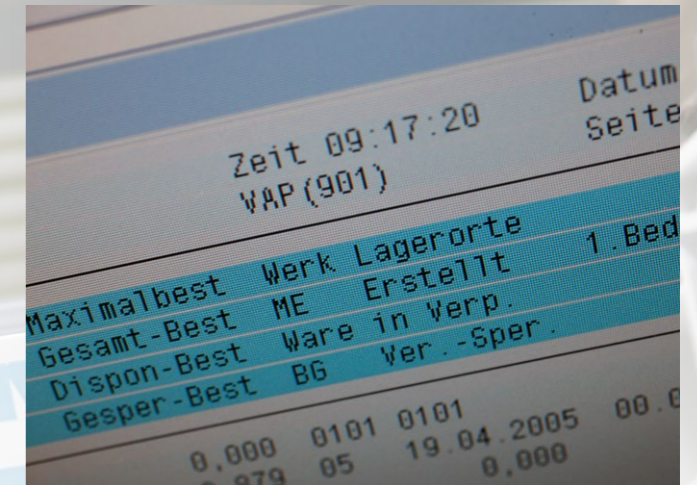
Olaf Hussmann

Lieferstärke durch Fachkompetenz

So viel moderne Technik muss man bedienen können. Der Lagerleiter kann sich in dieser Hinsicht ganz auf seine Mitarbeiter verlassen. Alle sind bestens ausgebildet, viele sind zudem schon seit Jahrzehnten dabei und verfügen über umfassende Erfahrung. Diese geben sie gern an die 20 Nachwuchskräfte weiter, die derzeit hier ihre Ausbildung absolvieren. Denn auch im Lager setzt VEKA konsequent auf die bewährte Strategie, den Bedarf an Fachkräften aus den eigenen Reihen zu decken.



Was das Lagerteam im Zusammenspiel mit der modernen Technik zu leisten vermag, ist beachtlich: Im Jahr 2020 hat es 150.000 Paletten kommissioniert und verladen – an manchen Tagen bis zu 600 Paletten und an Wochenenden sogar bis zu 1.300. Möglich ist das nur im 3-Schicht-Betrieb und mit einem regen Shuttleverkehr zu und von den über das Gelände verteilten Lagerplätzen. Doch es sind nicht allein die Durchsatzzahlen, durch die sich die Lieferstärke von VEKA klar vom Wettbewerb abhebt. Herausragend ist auch die Fähigkeit, kurze Lieferzeiten trotz eines wachsenden Portfolios und kleinteiliger werdender Bestellungen garantieren zu können. Olaf Hussmann verweist hier erneut auf die besonderen Stärken der hauseigenen Lagerverwaltung: „Unser System ermöglicht eine hohe Liefergenauigkeit und Termintreue – unsere Partner können sich darauf verlassen, dass sie immer genau das bekommen, was sie bestellt haben, und zwar exakt zum vereinbarten Zeitpunkt.“



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
★ ★ ★ ★ ★ ★ ★