

durchblick

DAS SCHWEIZER INFOMAGAZIN FÜR FENSTER UND TÜREN



FENSTER AUF FÜR NEUE DENKRÄUME

Richard Koehli unterwegs
als Botschafter für unseren
Werkstoff

FUTURISTISCHE ARCHITEKTUR, MEISTERHAFT UMGESETZT



Das Qualitätsprofil
★★★★★★



«DIE ZUKUNFT SOLL MAN NICHT VORAUSSEHEN WOLLEN, SONDERN MÖGLICH MACHEN.»

Antoine de Saint-Exupéry

Liebe Leserin, lieber Leser

Beflügelt vom gesunkenen Leitzins ist neuer Investitionsmut in der Baubranche spürbar. Auch die Fensterbranche verzeichnet eine erfreuliche Auftragslage. Nun gilt es, diesen Schwung zu nutzen. Gleich mehrere VEKA Partnerbetriebe investieren, etwa die B+B Fensterbau AG, die wir in dieser Ausgabe vorstellen.

Als Stimme von VEKA Schweiz darf ich immer wieder als Botschafter für unseren Werkstoff auftreten – so etwa bei der Swiss Arc Afterwork 2025 in Zürich, wo ich mit engagierten Architekturschaffenden über Wert und Potenzial moderner Kunststoffprofilsysteme sprach. Eine Lanze für den Kunststoff zu brechen, bedeutet für mich: aufklären, inspirieren, Brücken bauen – für unsere Branche und die nächste Generation. Und tatsächlich: Immer mehr Planende und Bauherren erkennen die technischen, ästhetischen und ökologischen Vorteile des Kunststofffensters und verabschieden sich von überholten Vorurteilen. Das zeigte sich auch im Gespräch mit den Führungskräften der Admicasa-Gruppe, wie die Titelstory beweist. Die Diskussion reichte weit über VEKA Fensterprofile hinaus – hin zu einem Austausch über Werte, Verantwortung und nachhaltiges Bauen.

Ein besonders eindrückliches Beispiel, wie sich mutige Architektur, hohe Anforderungen und moderne Kunststoffprofilsysteme verbinden, liefert das Referenzobjekt der Wolf Storen AG in Sennwald – auch hierzu mehr in dieser Ausgabe. Der Beitrag über die Schweizer Partnertagung in Neuchâtel zeigt zudem, was die Teilnehmenden in diesen zwei Tagen gelernt, erfahren und mit allen Sinnen erlebt haben. Und das Interview mit Fensterbau-Optimierer Jochen Bliestle bietet weitere Inspiration sowie konkrete Anregungen von Profi zu Profi. Partnerschaftliches Denken und echtes Miteinander – das zeichnet VEKA aus und bringt uns alle weiter.

In diesem Sinne danke ich für Ihr Vertrauen und freue mich auf viele weitere Begegnungen. Kontaktieren Sie mich gerne, wenn Sie den Austausch suchen – ich bin für Sie da.

Herzlich Grüsse und schon jetzt wunderschöne und erholsame Sommerferien

RICHARD KOEHLI

Area Sales Manager Switzerland

INHALT

TITELSTORY

Fenster auf für neue Denkräume 3

REFERENZOBJEKT

**Futuristische Architektur,
meisterhaft umgesetzt** 6

PARTNERPORTRÄT

**B+B – Berner Fensterbauer
mit glasklarer Strategie** 8

VEKA PARTNER

**VEKA Partnertagung 2025:
Mit allen Sinnen verbunden** 10

VEKA INTERVIEW

**Wertschöpfung ist steuerbar:
Tipps vom Fensterbau-Optimierer** 11

BRANCHENNEWS:

Aus dem VEKA Partnerbetrieb «Blumer Techno Fenster» wird neu «Blumer Fensterwerke»: Das Unternehmen möchte mit der Namensanpassung auf «Blumer Fensterwerke» die Entwicklung und Vielfalt der Produktpalette widerspiegeln.

Anlässlich der Generalversammlung vom FFF, dem Schweizerischen Fachverband der Fenster- und Fassadenbranche, wurde offiziell bekanntgegeben, dass der VSSM und der FFF gemeinsam ein **branchenspezifisches Weiterbildungsangebot für die Fensterbranche** entwickelt haben:

- Fachmann/-frau Fenster
- Projektleiter/-in Fenster

Mit diesen Lehrgängen investiert der FFF in die Zukunft der Branche: Fachkräfte erhalten die Möglichkeit, ihr Know-how gezielt zu erweitern und sich optimal auf kommende Herausforderungen vorzubereiten.

Was als klassische Kundenberatung begann, wurde zu einem Gespräch über Werte, Verantwortung und zukunftsfähiges Bauen – mit überraschenden Einsichten.

Bei der Admicasa Holding AG diskutierten ein Architekt, ein Portfoliomanager und der CEO mit Richard Koehli von VEKA über Kreislaufwirtschaft, Materialwahl und über das, was wirklich zählt, wenn man Nachhaltigkeit ernst meint.

Fenster auf für neue Denkräume



«WIR MÜSSEN
BEREIT SEIN, UNSERE
HALTUNG ZU ÜBER-
PRÜFEN – ALS BAU-
HERREN, INVESTOREN,
PORTFOLIOMANAGER
UND ARCHITEKTEN.»

**Jan-Christoph Diebel, Richard Koehli, Danny Schlumpf
und Christian Oehler.**

Es ist ein milder Frühlingstag in Zürich. Richard Koehli ist zu Besuch bei der Admicasa-Gruppe. Es ist nicht sein erster Termin an dieser Adresse – und doch ein besonderer. Denn heute treffen unterschiedliche Perspektiven aufeinander: Immobilien- und Portfoliomanagement, Architektur und Immobilienentwicklung, Praxis und Philosophie. Beratung ist ein zentraler Bestandteil von Richard Koehlis Arbeit. «Mich erreichen viele An-

fragen von Akteuren der Baubranche, die sich für unsere Fensterlösungen interessieren oder Fragen zu Nachhaltigkeitsthemen haben», erzählt er. «Ich nehme mir gerne Zeit für persönliche Gespräche und fachlichen Austausch auf Augenhöhe. Oft entstehen dabei spannende, fast philosophische Diskussionen – weit über das Produkt hinaus. So auch anlässlich meines Besuchs bei der Admicasa-Gruppe.»

Verschiedene Blickwinkel – ein Anliegen

Die Admicasa-Gruppe, 2016 in Frauenfeld gegründet, ist ein schweizweit einzigartiges Konstrukt im Bereich

der Vorsorgelösungen mit Fokus auf Immobilien. Zum Termin erscheinen drei Führungskräfte aus verschiedenen Gesellschaften der Holding: Danny Schlumpf (CEO der Admicasa Management AG und Geschäftsführer der Terra Helvetica Anlagestiftung), Christian Oehler (Portfoliomanager der Admicasa Management AG) und Jan-Christoph Diebel (Leiter Immobilienentwicklung der Admicasa Bauwerk AG). Drei Männer, drei Blickwinkel – und ein gemeinsames Anliegen: zukunftsfähig und nachhaltig planen und bauen.

Zum Auftakt des Nachmittags skizziert Richard Koehli kurz die VEKA Erfolgsgeschichte: Gegründet 1969 mit acht Mitarbeitenden und einem Fokus auf Rollläden, ist das Unternehmen heute ein internationaler Marktführer im Bereich hochwertiger Kunststoffprofilsysteme für Fenster und Türen. Über 6700 Mitarbeitende sind weltweit tätig. Trotz globaler Ausrichtung ist VEKA bis heute ein Familienunternehmen geblieben. «Das prägt unsere Haltung», betont Richard Koehli. «Wir denken in Generationen – und handeln nach dem Prinzip »enkel-

Richard Koehli: «Ich nehme mir gerne Zeit für persönliche Gespräche und fachlichen Austausch auf Augenhöhe.»



gerecht.» Bereits 1993 gründete VEKA die eigene Umwelttechnik-Sparte, um Produktionsreste und Altfenster aus PVC vollständig zu recyceln. «Wir wollten nicht nur mit nachhaltigen Produkten werben, sondern Kreisläufe tatsächlich schliessen.»

Admicasa – Immobilien im Dienst der Vorsorge

Die Präsentation des geschlossenen Kreislaufs – von der Rücknahme über die Sortierung und Wiederverwertung bis hin zum neuen Profilsystem – stösst auf grosses Interesse. Nun ergreift Danny Schlumpf das Wort. Er erläutert die Struktur der Admicasa-Gruppe, die auf drei Pfeilern fusst: der Admicasa Bauwerk AG, der Admicasa Fondsleitung AG und der Admicasa Management AG. Letztere betreut die Immobilien-Anlagestiftung Terra Helvetica. «Wir nehmen Gelder von Pensionskassen entgegen und investieren sie in Wohnimmobilien», sagt Danny Schlumpf. «Unser Ziel ist es, für die Versicherten Rendite zu erwirtschaften – und gleichzeitig bezahlbaren Wohnraum zu schaffen.» Seine

Erwartung an den Austausch bringt er wie folgt auf den Punkt: «Als Anlagestiftung bewegen wir uns im Spannungsfeld zwischen Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit. Und das betrifft jedes Detail – bis hin zur Frage: Welchen Fenstertyp setzen wir ein?»

Zwischen Rendite und Verantwortung

Portfoliomanager Christian Oehler vertieft den Gedanken seines Kollegen: «Unsere Rendite erzielen wir über die Mietzinseinnahmen. Aber: Wir pressen die Zitrone nicht aus. Unsere Aufgabe ist es, die Einnahmen so ein-



Jan-Christoph Diebel: «In unserer Firma sind wir grundsätzlich offen und bereit, Bestehendes zu hinterfragen.»

zusetzen, dass sie sowohl Rendite abwerfen als auch laufende Unterhaltsarbeiten sowie Investitionen in Neubauten und Sanierungen ermöglichen.» Deshalb interessieren neben den Kosten auch technische und energetische Eigenschaften: «Uns überzeugt nur, was langfristig sinnvoll ist – in Bezug auf Qualität, Effizienz und Werterhalt.»

Ein Plädoyer für PVC

Die bauliche Perspektive bringt Jan-Christoph Diebel ein. Der diplomierte Architekt TU/SIA ist Leiter Entwicklung bei der Admicasa Bauwerk AG und kennt die Debatten um Materialwahl und Gestaltungsspielräume bestens. «Als Architekt sollte es nicht ausschliesslich um die Optik eines Fensters oder generell eines Bauteils gehen. Mindestens genauso sollte darüber hinaus interessieren, ob die Produkteigenschaften den gestellten Bedürfnissen bestmöglich gerecht werden können und so in ein schlüssiges Gesamtkonzept passen. Um ehrlich zu sein, habe ich Kunststofffenster früher kaum in Erwägung gezogen.» Das änderte sich an einem Anlass, bei dem er zufällig mit Richard Koehli ins Gespräch kam. Dieser nutzte die Gelegenheit, um mit Vorurteilen gegenüber Kunststofffenstern aufzuräumen. «Im Architekturstudium und später in der Architekturplanung wird Kunststoff zu wenig thematisiert», kritisiert Richard Koehli. «Das führt dazu, dass das Material in der Planungsphase von vornherein ausgeschlossen wird. Dabei ist Kunststoff längst ein High-tech-Werkstoff.»

Neue Sicht auf Kunststoff

Jan-Christoph Diebel war nach dem kurzen Gespräch mit Richard Koehli neugierig geworden – und hatte ihn im Rahmen eines aktuellen Neubauprojekts wenig später zu einem ersten Beratungsgespräch eingeladen. «In unserer Firma sind wir grundsätzlich offen und bereit, Bestehendes zu hinterfragen. Wir wollten wissen: Was leistet ein PVC-Profilssystem im direkten Vergleich zur Holz-Metall-Variante? Und wie wirkt sich das auf die Bau- und Unterhaltskosten aus?», erklärt er. Das Gespräch über die neuen Möglichkeiten, Farben und die Haptik der bislang in Architekturkanälen landläufig nur als weiss und glattwandig verkannten Kunststofffenster, so sagt er rückblickend, habe ihm «die Augen geöffnet». Die gemeinsame Analyse zeigte klar: Der Einsatz von Kunststofffenstern war für das vorliegende Projekt in mehrfacher Hinsicht sinnvoll – technisch, wirtschaftlich und ökologisch. «Die Variante mit Kunststofffenstern erwies sich bei diesem Bau als günstiger und mindestens genauso hochwertig wie die klassische Holz-Metall-Variante», bestätigt Jan-Christoph Diebel. Er präsentierte den Vorschlag der Bauherrschaft, die

mehr mit billigem Plastik zu tun», betont Richard Koehli. «Wir sprechen von hochentwickelten, langlebigen Systemen mit hervorragenden Dämmeigenschaften, hoher Designvielfalt und exzellenter Recyclingfähigkeit. Wer sich objektiv mit dem Thema beschäftigt, erkennt: Kunststoff ist das Material der Wahl, wenn es um architektonisch sinnvolles, kosteneffizientes, nachhaltiges und zukunftsorientiertes Bauen geht.» Ein Blick auf das eco1-Zertifikat untermauert seine Argumentation: Das unabhängige Label bescheinigt den Produkten von VEKA höchste Umweltstandards – über den gesamten Lebenszyklus hinweg, von der Herstellung über die Nutzung bis zur Wiederverwertung.



Danny Schlumpf:
«Uns überzeugt nur, was langfristig sinnvoll ist – in Bezug auf Qualität, Effizienz und Werterhalt.»

zunächst überrascht, dann aber überzeugt war – und dem Vorschlag zustimmte. Diese Erfahrung war der Auslöser für das heutige Gespräch. Jan-Christoph Diebels Ziel: auch die Kollegen für die neuesten Entwicklungen rund um Kunststoff und Nachhaltigkeit zu sensibilisieren.

Haltung als Entscheidungsgrundlage

Danny Schlumpf sieht darin ein Beispiel dafür, wie Dialog und Offenheit Innovation ermöglichen. «Wir müssen bereit sein, unsere Haltung zu überprüfen – als Bauherren, Investoren, Portfoliomanager und Architekten. Gerade bei einem Thema wie Nachhaltigkeit müssen wir uns fragen, ob unsere bisherigen Entscheidungen wirklich der Weisheit letzter Schluss waren. Immerhin hat PVC bekanntlich nicht den besten Ruf.» – «Stimmt», wirft Christian Oehler ein, «man denkt dabei sofort an billige weisse Plastikfenster, die mit der Zeit vergilben.» Die Runde ist bereit, sich vertieft auf die Thematik einzulassen. «Kunststoff hat heute nichts



Kunststoff im Kontext der Nachhaltigkeit

Im Lauf des Nachmittags entwickelt sich das Gespräch immer weiter – vom Produkt zum Prinzip. Man spricht über Kreislaufwirtschaft, fossile und nachwachsende Rohstoffe, über Kundenwünsche, Mieterverhalten und darüber, wie sich Trends im Markt verschieben. «Wenn man bedenkt, was in einer Wohnung alles aus Kunststoff besteht – von den Haustechnikinstallationen über die Dämmungen der Gebäudehülle bis hin zu Küchenelementen und Bodenbelägen – ist es erstaunlich, wie emotional auf das Fenster reagiert wird», fasst Christian Oehler die Diskussion zusammen. «Im Hinblick auf die Rentabilität stehen für mich die Langlebigkeit der Materialien und die Energieeffizienz im Vordergrund.» Richard Koehli belegt, weshalb Fenster und Türen mit VEKA Profilsystemen in diesen und weiteren Punkten die optimale Lösung sind. Auch das mitgebrachte Musterprofil überzeugt: hochwertige Oberflächenveredelung, innen wie aussen anthrazit-matte Farbgebung, spürbare Materialstabilität. Jan-Christoph Diebel nimmt es in die Hand und begutachtet es interessiert. «Das sieht edel aus», sagt er. «Und ästhetisch eröffnet es tatsächlich neue Möglichkeiten.»

Am Ende des Austauschs bleiben Einsichten, Ideen und Erkenntnisse – sowie das klare Gefühl: Wer über Nachhaltigkeit spricht, muss Kunststofffenster mitdenken.

Christian Oehler:
«Es ist erstaunlich, wie emotional auf das Fenster reagiert wird.»

Futuristische Architektur, meisterhaft umgesetzt

Markante Schrägen, überhöhte Geschosse, skulpturale Wirkung: Der Neubau der Wolf Storen AG in Sennwald ist ein architektonisches Statement. Für Blumer Fensterwerke war dieses Projekt ebenso einzigartig wie anspruchsvoll. Mit dem VEKA Profilsystem liessen sich architektonische Vision und funktionale Anforderungen überzeugend erfüllen.

Wer auf der A13 durchs St.Galler Rheintal fährt, staunt auf Höhe Sennwald: Unmittelbar bei der Ausfahrt sticht ein Gebäude ins Auge – unkonventionell, expressiv, anders. Der neue Bürokomplex der Wolf Storen AG wirkt wie ein geometrischer Solitär mit schrägen Linien, scharf geschnittenen Kanten und überhöhten Glasflächen. Die Fassade scheint sich aus dem Bauwerk zu falten, als wäre sie im Spiel mit Licht und Schatten entstanden. Das Objekt bietet Raum für Büros und verfügt im obersten Stock über einen Eventraum mit Terrasse.

Ein Neubau mit Strahlkraft

Die 1969 gegründete Wolf Storen AG wird in zweiter Generation von Jochen Wolf geführt und hat sich auf Sonnen- und Wetterschutzprodukte aus Aluminium spezialisiert. Die Grundidee für ein neues Bürogebäude entstand Anfang 2023. Verschiedene Versionen standen im Raum, bis Patrick Indra, Architekt von indra+scherrer ag, vorschlug, das unbebaute Grundstück südlich des Areals zu nutzen – näher an der Strasse, mit Sichtbarkeit und Charakter: «Wir wollten ein funktionales, eigenständiges Gebäude schaffen, das Präsenz zeigt. Standard kann man immer – uns interessiert das Aussergewöhnliche.» Die Entwürfe fanden Anklang. «Für uns war das genau der richtige Weg», sagt

«HUT AB VOR
KUNSTSTOFFFENSTERN –
SIE KÖNNEN HEUTE
DEUTLICH MEHR, ALS
VIELE DENKEN.»

Patrick Indra, Architekt



Das Gebäude wirkt durch die vielfältigen Formen und Geometrien einzigartig.

Moritz Werder, dipl. Ing. HTL, Betriebsleiter und seit 41 Jahren bei Wolf Storen. «Uns gefiel das Konzept eines autonomen Gebäudes und die mutige Architektur.»

Gesagt, gebaut.

Am 28. März 2025 konnten die knapp 80 Mitarbeitenden das neue Gebäude beziehen. Moritz Werder zeigt sich stolz: «Der Bau ist von weither sichtbar und fällt auf. Zudem konnten wir vieles selbst umsetzen, zum Beispiel alle Bleche der Fassade zuschneiden und beschichten. Auch Akustikwände, Oberlichter und mehr stammen von uns.» Das Projekt war für alle Beteiligten fast schon eine Mutprobe. Schrägen, überhöhte Geschosse, sichtbelassener Beton, ein leuchtendes Glasgelande und Lichtinszenierungen verleihen dem Bau seine dynamische, skulpturale Wirkung. Dabei waren auch die Fenster eine besondere Herausforderung. «Viele Fensterbauer arbeiten lieber im rechteckigen Raster. Das ging hier nicht», so Patrick Indra.

Massarbeit bis ins Detail

Die Wahl fiel auf Blumer Fensterwerke AG. Auch für die Projektleiter Ruedi Wälle und David Bächtold sowie für das Montageteam unter der Leitung von Karl Mock war dies ein sehr spezieller Auftrag. Ruedi Wälle: «Die Fenster mussten wegen der Autobahnnähe einen hohen Schallschutz gewährleisten. Zudem ist das Rheintal starkem Föhn ausgesetzt – auch die Windlast war eine Herausforderung. Für die Statik der grossen Fronten mussten wir einen Metallbauer beiziehen.» Bei der Farbwahl wurde darauf geachtet, dass die Kunststoff-



Schrägenfenster in diversen Formen forderten bei der Planung und Ausführung sowohl den Fensterbauer wie auch den Architekten.



Diverse Fensterausführungen als architektonische Variable – wie hier eine von aussen vorgehängte Festverglasung.

fenster harmonisch zum Gebäude passen. «Mit VEKA SPECTRAL können wir Oberflächen modern und architektonisch stilvoll gestalten. Am Gebäude von Wolf Storen sind die Kunststofffenster aussen mit Aluschale in der Farbe Meteorite gehalten, innen wurde VEKA SPECTRAL graphitschwarz ultramatt eingesetzt.» Der Initialaufwand mit verschiedensten Berechnungen in Abstimmung mit dem Architekten war sehr hoch, doch der Aufwand hat sich gelohnt. Das Objekt erfüllt alle Beteiligten mit Stolz – zu Recht.

Objekt:

Neubau Bürogebäude Sennwald

Bauherrschaft:

Wolf Storen AG, Sennwald

Architekt:

indra+scherrer ag, Schaan

Technische Daten:

Profilsystem VEKA SOFTLINE 82^{MD}.
Aussen mit Aluvorsatzschale, Farbe Meteorite, matt.
Innen mit VEKA SPECTRAL graphitschwarz ultramatt.

Balkontüre mit IV-Schwelle 20 mm.
Schallschutzverglasung bis 44 dB mit U_g 0,6, teilweise ergänzt mit Sonnenschutz Grey 60.

Fensterbauer und VEKA Partner:

BLUMER
fensterwerke

www.blumer.ch

B+B – Berner Fensterbauer mit glasklarer Strategie

Die B+B Fensterbau AG im bernischen Steffisburg setzt seit ihrer Gründung auf Kunststoff und beliefert vorwiegend Fachpartner wie Schreinereien und Holzbauer. Diese klare Spezialisierung und die Philosophie der stetigen Weiterentwicklung machen das Unternehmen im Markt einzigartig.



Martin Schneider (im Bild ganz links) und Team überzeugen weit über das Berner Oberland hinaus.

Martin Schneider, Geschäftsführer der B+B Fensterbau AG, steckt mittendrin in einem weiteren prägenden Projekt. Zusammen mit seinem Team und den Impulsen von Fensterbau-Optimierer Jochen Bliestle (siehe Interview Seite 11) ist er dabei, die Produktionsprozesse weiter zu verfeinern. Das behäbige «Berndütsch» täuscht fast ein wenig darüber hinweg, dass hier in Steffisburg ein Macher mit Innovationsgeist das Steuer in der Hand hat. Seit der Firmengründung hat sich die Mitarbeiterzahl verdreifacht – inzwischen stellen 32 Mitarbeitende die Produktion, den Kundendienst und den Service sicher: «Wir sind effizient und zuverlässig», so Martin Schneider, «und wir legen grossen Wert auf eine kurze Lieferkette.»

Gezielte Nachfolge, stetige Weiterentwicklung

Gegründet wurde die B+B Fensterbau AG im Jahr 2001 von Bruno Barthlomé. Martin Schneider, gelernter Metallbauschlosser, kam 2011 als Projektleiter mit einer klaren Perspektive zu B+B: das Unternehmen mittelfristig zu übernehmen. Bruno Barthlomé hatte frühzeitig damit begonnen, die Nachfolge zu regeln, um den Betrieb in gute Hände zu übergeben. Im erfahrenen Kunststofffenster-Fachmann Schneider fand er die ideale Lösung. 2016 übernahm Schneider die Geschäftsleitung, ein Jahr später das Unternehmen. Barthlomé ist bis heute als Consultant aktiv, pflegt das Netzwerk und engagiert sich im Verwaltungsrat.





«WIR SIND
EFFIZIENT UND
ZUVERLÄSSIG UND
WIR LEGEN GROSSEN
WERT AUF EINE
KURZE LIEFERKETTE.»



Fokus auf Kunststofffenster – von Anfang an

Seit Beginn liegt der Fokus von B+B Fensterbau auf Kunststofffenstern mit VEKA Profilsystemen, wie Martin Schneider erklärt: «Wir konzentrieren uns seit jeher auf Kunststofffenster und -türen in den verschiedenen Ausführungen. Etwa zu 75% beliefern wir Händler und Fachpartner wie Schreinereien, andere Fensterbauer, Holzbauer und so weiter. Das ist das, was uns speziell macht. Zu rund 25% bedienen wir Architekten oder private Bauherrschaften in der Region.» Diese klare Positionierung verpflichtet: B+B Fensterbau versteht sich als zuverlässiger Zulieferer mit hohem Qualitätsanspruch. Dazu Martin Schneider: «In den letzten Jah-



ren sind die Anforderungen an die Fenster gestiegen. Die Endkunden erwarten heute ein qualitativ hochwertiges Produkt, das Wünsche an die Ästhetik und die Sicherheit erfüllt. 08/15-Fenster sind meiner Meinung nach verschwunden. Mit unseren hochwertigen Kunststofffenstern und den vielseitigen Oberflächenveredelungen können wir sehr gut mit anderen Fenstertypen mithalten.»

«Gemeinsam kommen wir weiter»

«Unsere Kunden sind sehr zufrieden mit uns und bleiben uns treu. Das spricht sowohl für uns als auch für VEKA», fasst Schneider das Erfolgskonzept zusammen. Schon seit seiner Zeit bei einem früheren Arbeitgeber arbeitet er eng mit dem Profilsystemgeber zusammen. Er schätzt vor allem die partnerschaftliche Haltung: «Für VEKA ist die Schweiz ein verhältnismässig kleiner Markt. Trotzdem nehmen sie Rücksicht auf unsere spezifischen Bedürfnisse und sind bei Anliegen für uns da. Ob technischer Support oder Beratung auf Augenhöhe: Bei allen Fragen helfen uns Richard Koehli und Benjamin Wolf rasch und kompetent.» Lobende Worte findet er auch für die Partnertagung (siehe Beitrag S. 10), an der er regelmässig mit einer Delegation teilnimmt: «Wir bekommen die VEKA News präsentiert, können uns mit den Fachleuten von VEKA und aus anderen Partnerbetrieben austauschen, voneinander lernen und Ratschläge weitergeben. Mein Motto lautet: Gemeinsam kommen wir weiter.»

Diese partnerschaftliche und offene Haltung hat Martin Schneider auch dazu bewogen, seine Erfahrungen in der Produktionsoptimierung mit anderen Partnerbetrieben zu teilen – denn wer Wissen teilt, stärkt nicht nur andere, sondern auch die eigene Position im Gefüge einer gemeinschaftlich geprägten Branche.



B+B Fensterbau

www.bbfensterbau.ch

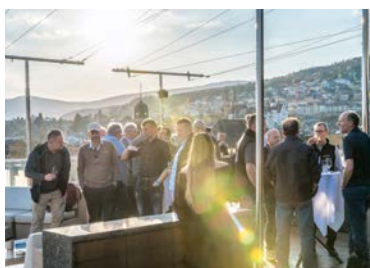
VEKA Partnertagung 2025: Mit allen Sinnen verbunden

«Bienvenue à Neuchâtel»: Am 9. und 10. April 2025 lud VEKA zur Schweizer Partnertagung ins französischsprachige Neuchâtel. Rund 40 Fensterbauer folgten der Einladung in die malerische Drei-Seen-Region – ein Rückblick.

Das Wetter hatte es gut gemeint: Wolkenloser Himmel, purer Sonnenschein und frühlingshafte Temperaturen. Unter dem Motto der «fünf Sinne» rückte die Partnertagung 2025 in Neuchâtel das ins Zentrum, was erfolgreiche Partnerschaft ausmacht: zuhören, voneinander lernen und gemeinsam geniessen.

Ein Tag für alle Sinne

Der Auftakt am Mittwoch begann mit einem kulinarischen Klassiker aus der Romandie: Treberwurst mit Kartoffelsalat. Anschliessend führte eine Wanderung durch die Rebberge zum lokalen Weingut «Silou», wo die Teilnehmenden mehr über das Weingut und die Herstellung der Weine erfuhren und die edlen Tropfen degustieren konnten. Zurück im Hotel Beaulac direkt am See wartete der Apéro auf der Rooftop-Terrasse. Während die Sonne langsam hinter dem Jura versank, wurde angestossen – auf gute Zusammenarbeit und starke Netzwerke. Den magischen Schlusspunkt setzten an diesem Tag das Galadinner, der Zauberer Dan White und das «Action-Comedy»-Duo Full House.



Impulse auf hoher See

Der zweite Tag stand im Zeichen der fachlichen Weiterbildung. Erstmals fand die Fachtagung an Bord eines Schiffes statt. Auf der «MS Fribourg» präsentierte VEKA aktuelle Entwicklungen aus der Gruppe und Einblicke in den Schweizer Markt. Besonders aufmerksam verfolgten die Gäste das Gastreferat von Jochen Bliestle, dem Fensterbau-Optimierer (siehe Interview auf der nächsten Seite). Mit seinem Vortrag «Mit Prozessoptimierung zum Erfolg» traf er den Nerv der Branche – praxisnah, motivierend und mit klarem Blick auf die Zukunft. Alle Anwesenden konnten etwas für sich mitnehmen. Wie immer blieb zwischen den Programmpunkten genügend Raum für persönliche Gespräche und fachlichen Austausch. Denn das ist es, was VEKA seit jeher auszeichnet, die Nähe zu seinen Partnern und der Wille, gemeinsam weiterzukommen. Die diesjährige Partnertagung unterstreicht einmal mehr, dass VEKA nicht nur hochwertige, energieeffiziente und nachhaltige Profilsysteme liefert, sondern für die Partnerbetriebe echte Mehrwerte schafft. Wer an der Partnertagung dabei war, ist mit neuen Ideen zurückgekehrt und mit der Gewissheit, Teil einer starken Gemeinschaft zu sein.

Wertschöpfung ist steuerbar: Tipps vom Fensterbau-Optimierer

Jochen Bliestle berät Fensterbauer bei der Prozessoptimierung. An der VEKA Partnertagung zeigte er anhand eines Praxisbeispiels, wie sich mit kleinen Anpassungen grosse Einsparungen erzielen lassen.

Jochen Bliestle, Sie vereinen fast vier Jahrzehnte Know-how in der Fensterbranche und unterstützen heute Unternehmen bei der Prozessoptimierung. Was sind die häufigsten Schwachstellen, die Ihnen in Betrieben begegnen?

Ich war sieben Jahre als Verkaufsleiter und vierzehn Jahre als Geschäftsführer bei namhaften Anbietern von Maschinen für die Fensterbaubranche tätig. Vor elf Jahren habe ich mich als neutraler und unabhängiger Berater selbständig gemacht. In vielen Fensterbaubetrieben beobachte ich eine Vielzahl nicht wertschöpfender Tätigkeiten – etwa Suchen, Tragen oder unnötige Wege. Diese versuche ich im Rahmen der Optimierungen gemeinsam mit meinen Auftraggebern zu reduzieren. Eine weitere häufige Schwachstelle betrifft den Fertigungsprozess: Fenster nehmen im Laufe der Herstellung an Umfang zu. Deshalb ist es entscheidend, dass die anzubauenden Teile montagebereit, transparent und rechtzeitig bereitgestellt werden – nur so lässt sich ein guter Fertigungsfluss sicherstellen. Auch hier sehe ich oft grosses Verbesserungspotenzial.

Sie arbeiten seit einigen Jahren mit VEKA zusammen. Wie kam es dazu und wie gestaltet sich diese Zusammenarbeit?

In meiner Zeit als Geschäftsführer bei der Firma Rotox hatte ich bereits Kontakt zu VEKA. Als ich 2014 mein Beratungsunternehmen gründete, habe ich diese bestehenden Kontakte genutzt. Dank verschiedener Empfehlungen – auch durch VEKA – konnte ich seit der Gründung bereits zahlreiche Projekte realisieren. VEKA hat ein klares Interesse daran, Partnerbetriebe durch neutrale Beratung und Umsetzungshilfe zu stärken. Dabei muss ich sagen, dass rund 20 Prozent meiner Arbeit aus Analysen bestehen und etwa 80 Prozent aus der konkreten Begleitung bei der Umsetzung. Denn es reicht nicht, Potenziale aufzuzeigen – man muss sie auch konsequent nutzen. Ich unterstütze beispielsweise bei der Planung von Neuinvestitionen oder bei der Optimierung bestehender Fertigungen, auch mit REFA-Zeitaufnahmen.

Anhand des Beispiels der B+B Fensterbau AG konnten Sie an der Partnertagung zeigen, wie bereits kleine Massnahmen grosse Effekte bringen können. Wie sind Sie vorgegangen – und was hat bei B+B den grössten Unterschied gemacht?

Zu Beginn füllen meine Kunden eine Vorbereitungsliste aus. Diese enthält Informationen wie Unternehmensart, Layout, Farbanteil, Anzahl Mitarbeitende und mehr. Danach verschaffe ich mir vor Ort einen Überblick – im Fall von B+B Fensterbau AG (siehe Porträt S. 8+9) war ich im Mai 2024 zwei Tage lang vor Ort im Betrieb. In der Abschlussbesprechung habe ich meine Beobachtungen und eine erste Massnahmenliste vorgestellt. Innerhalb von sechs Wochen wurden die Massnahmen umgesetzt. Zum Beispiel wird bei B+B seither nicht mehr ausschliesslich auf Auftrag produziert, sondern kleinere Aufträge werden in Serien zusammengefasst. Zudem haben wir die transparente Bereitstellung und den Montagebereich verbessert sowie Arbeitsplätze und Maschinen so umgestellt, dass für die arbeitsintensive Endmontage mehr Platz entsteht. Das Ergebnis: Die Durchlaufzeit konnte von drei auf zwei, teilweise sogar auf anderthalb Tage gesenkt werden. Und das mit gleichbleibender Mitarbeiterzahl – laut B+B ergaben sich so rund 20 Prozent Einsparungen. Im Grunde haben wir die nicht wertschöpfenden Tätigkeiten reduziert und die wertschöpfenden effizienter gestaltet. Natürlich sind die Einsparungen nicht in jedem Betrieb gleich hoch – jeder Fensterbauer ist anders. Aber bisher konnte ich in jedem Unternehmen Optimierungspotenzial aufdecken.



DIE DURCHLAUFZEIT KONNTE VON DREI AUF ZWEI, TEILWEISE Sogar AUF ANDERTHALB TAGE GEsENKT WERDEN.



VEKA IHR PARTNER IN DER SCHWEIZ

Die VEKA Qualitätssysteme für Kunststofffenster werden flächendeckend von rund 20 Schweizer Partnerbetrieben für den Fensterbau verarbeitet. Verlassen Sie sich auf handwerkliche Fachkompetenz, professionellen Service, digitale Planungsunterstützung und auf modernste Fenstertechnik von geprüfter Qualität.

MINERGIE
Member



SOFTLINE 82^{MD} – das erste Profilsystem für Kunststofffenster und -türen in der Schweiz mit eco1-Zertifikat

Impressum

Herausgeber:
VEKA AG

Redaktion und Realisation:
AQA AG

Druck: Theiler Druck AG
Klimaneutral gedruckt auf
FSC-zertifiziertes Papier

Haben Sie eine Ausgabe verpasst oder möchten Sie den «durchblick» online lesen?



Auf unserer Website www.veka.ch unter der Rubrik Medien finden Sie alle Informationen rund um die Produkte und Dienstleistungen von VEKA.

VEKA AG
Area Sales Manager Switzerland
Richard Koehli
Tel. +41 52 335 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

