

durchblick

DAS INFOMAGAZIN FÜR FENSTER UND TÜREN

© Isler Architekten AG

SOFTLINE 82^{MD}:
DAS INNOVATIVE
ENERGIESPAR-
PROFILSYSTEM

**MIT VEKA
SPECTRAL**
RESTLOS
ÜBERZEUGT

Die Manufaktur der Monolicht GmbH



Das Qualitätsprofil
★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★

QUALITÄT, VERTRAUEN, SICHERHEIT.



Liebe Leserin, lieber Leser
Geschätzte VEKA Partner

Hieb- und stichfeste **Qualität** erbringt unser zukunftsorientiertes Profil VEKA SOFTLINE 82^{MD}, dessen Mehrwerte wir Ihnen gleich zu Beginn des Heftes vorstellen. Zusammengefasst steht es für mehr Energieeinsparung, mehr Sicherheit sowie bestes Wohngefühl. Auf Seite 8 treten wir auch gleich den Beweis dafür an: Das Referenzobjekt des VEKA Partners Nyffeler Lotzwil AG zeigt Ihnen, wie Fenster aus dem SOFTLINE 82^{MD}-Profil, veredelt mit der SPECTRAL Oberfläche, die Modernität und Grosszügigkeit eines Einfamilienhauses unterstreichen.

Sicherheit geben, das gute Gefühl stärken: Diesem Anspruch stellte sich VEKA ganz besonders auch im Corona-Jahr 2020. Als international tätiges Unternehmen priorisierte sie die Gesundheit aller Angestellten und unternahm gleichzeitig alles, um die Herstellung der Profile und die pünktliche Lieferung in die Länder nicht zu gefährden. Dass die Lieferkette zu keinem Zeitpunkt abbrach, war und ist das Resultat schnell eingeleiteter Massnahmen sowie konsequenten Handelns. Lesen Sie dazu auch das Interview mit VEKA Logistikexperte Norbert Friggemann.

Vertrauen in das VEKA Profilsystem und in den Produktionsstandort Schweiz: Die Edelweiss Fenster AG setzt noch stärker auf «Swissness» sowie Kundennähe und beschenkte sich zum 10. Jubiläum mit der Inbetriebnahme einer neuen Produktionshalle. Das Porträt finden Sie auf Seite 10.

Qualität. Vertrauen. Sicherheit. Diese Werte hat VEKA fest in die Unternehmensphilosophie integriert und richtet das Handeln jeden Tag aktiv danach aus. Wir freuen uns, dass es uns dank dieser Werte gelingt, die VEKA Partner in der Zusammenarbeit mit uns zu bestärken sowie alle unsere Stakeholders von den VEKA Produkten und Dienstleistungen zu überzeugen.

Für das neue Jahr wünsche ich Ihnen auch im Namen der VEKA AG Zuversicht, Gesundheit, viel Erfolg und ein möglichst normales 2021.

Herzlich

RICHARD KOEHLI
Vertriebsleiter Schweiz

INHALT

SOFTLINE 82^{MD}

**Das innovative Energiespar-
Profilsystem** 3

VERANTWORTUNG

**Konsequent handeln,
Sicherheit geben** 6

REFERENZOBJEKT

**VEKA SPECTRAL hat restlos
überzeugt** 8

VEKA PARTNER

**Edelweiss steht für Qualität
und Fleiss** 10



Partnerschaft heisst für VEKA, dem anderen mit Respekt und Wertschätzung zu begegnen, sich für die gemeinsame Sache stark zu machen und die Wünsche und Anforderungen unserer Kunden so umfassend wie möglich zu verstehen und zu erfüllen.

**IN DIESEM JAHR DURFTEN
WIR MIT FOLGENDEN VEKA
PARTNERN AUF EINE
ERFOLGREICHE PARTNER-
SCHAFT ANSTOSSEN:**

35 JAHRE HEGNER FENSTER AG

15 JAHRE NYFFELER LOTZWIL AG

Wir bedanken uns herzlich für das Vertrauen und die gute Zusammenarbeit und freuen uns auf weitere spannende und erfolgreiche Jahre.

SOFTLINE 82^{MD}

Das innovative Energiespar- Profilsystem



SOFTLINE 82^{MD}
mit Aluscale

Mehr Licht, überdurchschnittlich hoher Schutz vor Aussenlärm, eine ausgezeichnete Energiebilanz und unendliche Gestaltungsmöglichkeiten: Bei der Entwicklung von SOFTLINE 82^{MD} wurden die hohen Anforderungen sowie Vorgaben für Neubau und Sanierung vorausschauend und umfassend berücksichtigt. Auch deshalb konnte sich das Profilsystem gut und schnell im Schweizer Markt etablieren.

Die zweigeschossige Manufaktur der Monolicht GmbH mit komplizierten Eckzusammenbauten im Atrium und Spezialkonstruktionen von rollstuhlgängigen Flügeltüren. Die «Résidence La Toula» mit 136 Wohnungen, 644 Fenstereinheiten, davon 120 Akkordeonfenster, mit Aluminium-Vorsatzschalen («durchblick»-Ausgabe 52/20). Und das Einfamilienhaus auf Seite 8: Sie alle wurden mit dem innovativen Energiespar-Profilsystem SOFTLINE 82^{MD} ausgestattet. Diese Beispiele zeigen, dass unser Premium-Profilsystem neben einer soliden Basis

Antworten auf individuelle Wünsche sowie spezielle Anforderungen liefert: Fast jedes Bauprojekt lässt sich realisieren.

Tatsächlich treffen in diesem Profil die hohen Ansprüche an Energieeffizienz, Wohnkomfort, Ästhetik und Wirtschaftlichkeit aufeinander. Darüber hinaus erleichtern seine Struktur, die Beschaffenheit sowie die Modularität die Arbeit: von der Planung bis hin zur Montage und lange über den Abnahmetermin hinaus.



Eingang der Monolicht GmbH: Fenster mit folierten Profilen des Systems SOFTLINE 82^{MD}.

Das Energiespar-Vorbild

SOFTLINE 82^{MD} wurde als innovatives Energiespar-Profilsystem für die Zukunft entwickelt. Mit seiner einzigartigen Kombination aus innovativer Mehrkammer-Dämmtechnik in 82 mm Bautiefe und dem hocheffektiven Mitteldichtungssystem ermöglicht es effiziente Heizkostenersparnis und ein angenehmes Raumklima zu jeder Jahreszeit. Mit SOFTLINE 82^{MD} können Fenster das Minergie-P-Level (Niedrigstenergie-Bauten) erreichen.

Das Schallschutz-Genie

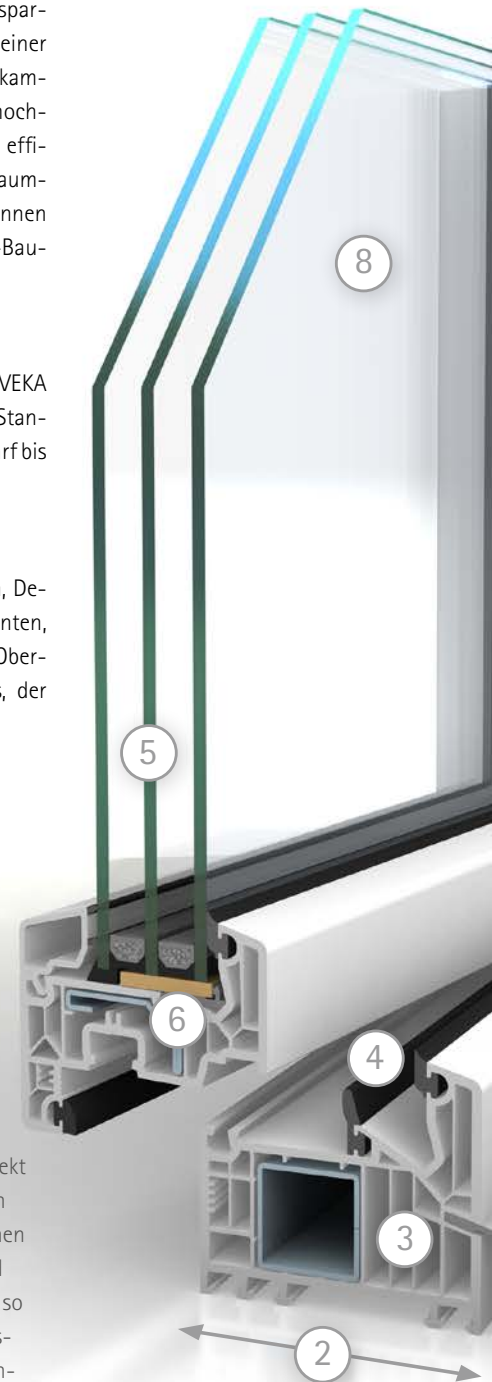
Lärm mindert den Wohnkomfort. Fenster aus VEKA SOFTLINE 82^{MD} Profilen schützen bereits in der Standardausführung vor Lärm und lassen sich bei Bedarf bis zur höchsten Schallschutzklasse ausrüsten.

Das Gestaltungswunder

Reduzierte Flügelansichtsbreiten von nur 34 mm, Designoptionen mit über 50 Farb- und Dekorvarianten, Aluminium-Vorsatzblenden sowie die neueste Oberflächenveredelung VEKA SPECTRAL erlauben es, der Kreativität freien Lauf zu lassen.

Die Vorzüge von SOFTLINE 82^{MD} auf einen Blick

- 1 Höchste VEKA Qualität: Klasse-A-Profil nach DIN EN 12608 mit einer Aussenwanddicke von 3 mm und 2,7 mm Wanddicke im Falz und Anschlussbereich. Wetterschenkel aus Aluminium zum Schutz vor UV-Einstrahlung und Regen. So bleibt die darunter liegende Abdichtung dauerhaft elastisch.
- 2 82 mm Basis-Bautiefe: Ideal für effektive Wärmedämmung, universell einsetzbar für Neubau und Renovierung.
- 3 Hochdämmende Mehrkammer-Geometrie für höchste Energieeffizienz und beste U-Wärmedämmwerte von bis zu 0,67 W/(m²K): für Fenster mit Anforderungen bis Minergie-P.
- 4 Drei Dichtungsebenen für hervorragende Winddichtheit, besten Schlagregenschutz sowie hohen Schallschutz bis Schallschutzklasse 5.
- 5 Der besonders tiefe Glaseinstand von bis zu 28 mm Glasfalzhöhe für einen optimalen Isothermenverlauf verhindert u. a. die Bildung von unerwünschtem Kondensat auf der Innenseite.
- 6 Gross dimensionierte, perfekt eingepasste Stahlarmierungen tragen wesentlich zur statischen Sicherheit, Lastabtragung und Formstabilität bei und sorgen so für eine langjährige Funktionssicherheit und starke Einbruchhemmung.
- 7 Das klassische Design mit eleganten Formen, leicht abgerundeten Kanten und schmalen Ansichtsbreiten fügt sich harmonisch in jeden Architekturstil ein.
- 8 Grosses Verglasungsspektrum in 2-mm-Schritten für Glasdicken von 24 mm bis 54 mm möglich.



Für die Schweiz gemacht



BENJAMIN WOLF

Technischer Aussendienstmitarbeiter

Benjamin Wolf ist seit seiner Ausbildung zum Verfahrensmechaniker für Kunststoff- und Kautschuktechnik im Team VEKA und heute technischer Aussendienstmitarbeiter für die Schweiz und die Niederlande.

Was macht SOFTLINE 82^{MD} zum idealen Schweizer Kunststofffenster?

VEKA hat viel technisches Know-how und Markterfahrung in die Entwicklung der ergänzenden, schweiz-spezifischen Komponenten investiert. Dies mit dem Ziel, ein Produkt anzubieten, mit dem Architekten auf die Bedürfnisse, Wünsche und Anforderungen von Bauherren eingehen können. Sehr typisch für die Schweiz ist beispielsweise der Ruf nach schmalen Profilansichten: Den VEKA Ingenieuren ist es gelungen, die Ansichtsweiten des Systems weiter zu reduzieren. Durch diese technische Weiterentwicklung ist es möglich, die Ansichtsfläche am Fensterflügel von 41 mm auf 34 mm zu reduzieren. Damit vereint dieses System hohe Energieeffizienz mit eleganter Optik, die gleichzeitig auch mehr Licht erlaubt. Dies macht SOFTLINE 82^{MD} zum Profilsystem für moderne Architekturen sowie grosse Glasflächen. Spannend ist dies auch hinsichtlich der 2019 in Kraft getretenen Schweizer Norm für «Tageslicht in Gebäuden» SN EN 17037:2018, welche Bewertungskriterien für den Umgang mit Tageslicht in der Architektur setzt.



Gibt es weitere «Schweizer Spezialitäten»?

Ja. Zum Beispiel die hierzulande typischen Wetterschenkel. Diese dienen dem Schutz der Abdichtungen im unteren Blendrahmenbereich vor Umwelteinflüssen und gewährleisten eine vernünftige Entwässerung. Aber auch Anschlüsse, Verbreiterungen, Blendrahmen etc. Dies mit dem Ziel, den Verarbeitern und Monteuren ein reibungsloses, termingetreues und fehlerfreies Arbeiten zu ermöglichen. Denn diese müssen – unter anderen – in der Planung und Ausführung ab sofort die neue SIA Norm 271 berücksichtigen.

Was schreibt die SIA Norm 271 vor?

Es geht um verschiedene Anpassungen im Bereich Abdichtungen von Hochbauten. Zum Beispiel definiert sie, dass Rahmenverbreiterungen sowie Bauanschlüsse zwingend unverrottbar sein müssen. Exakt heisst es: Horizontal benötigt der Abdichter mindestens 50 mm artenreines Material und ohne Materialunterbruch für die Ausbildung eines normkonformen Flüssigkunststoffanschlusses. Vertikal, über Oberkante Freibord im Leibungsbereich, werden 35 mm benötigt. Die Konstruktion des Fensterbauers muss langfristig hinterlaufsicher sein.

Unsere Bauwerksanschlüsse bestehen alle aus PVC-U und erfüllen somit diese Anforderung.

Warum ist diese SIA Norm so wichtig?

Die Veränderungen und Anpassungen betreffen Planer, Systemlieferanten, Verarbeiter und Verbraucher und sie bedürfen unter Umständen diverser Umstellungen. Deshalb ist es wichtig, sich mit diesem Thema auseinanderzusetzen. Mit dem Einhalten der Vorgaben beugt man unliebsamen Schadensfällen vor und vermeidet damit verbundene Rechtsfälle und Imageeinbussen.

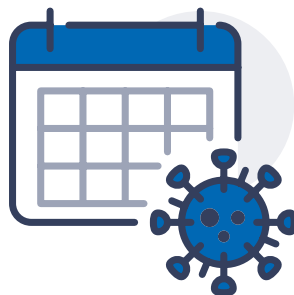
«SEHR TYPISCH
FÜR DIE SCHWEIZ IST
DER RUF NACH
SCHMALEN PROFIL-
ANSICHTEN»

2020 – Ein Jahr im Ausnahmezustand

Die Stärke und Vertrauenswürdigkeit eines Unternehmens zeigt sich auch in ihrer Reaktionsfähigkeit und Problemlösungskompetenz. VEKA stellte im Covid-19-Jahr beides eindrücklich unter Beweis.

DIE AUSSERORDENTLICHE LIEFERFÄHIGKEIT GEHÖRT ZU DEN WICHTIGSTEN WERTEN UND KERNKOMPETENZEN VON VEKA

2020: Die Corona-Pandemie machte vor niemandem Halt. Nicht vor Arbeitgebern, nicht vor Arbeitnehmern und auch nicht vor den Kunden. Die politisch angeordneten Massnahmen zur Eindämmung der Pandemie verunsicherten, warfen unzählige Fragen auf und fordern die Organisations- und Improvisationsfähigkeit von Unternehmen und ihren Angestellten seit Monaten auf nie gekannte Art heraus. Auch bei VEKA herrschte anfangs Unsicherheit. Zum Beispiel bei den Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern: Wie schütze ich meine Familie und mich vor einer Ansteckung? Wie wird sich die Pandemie auf die Firma auswirken? Wie sicher bin ich in meinem Job? Der Vorstand hat darauf reagiert und zeitnah diverse Massnahmen umgesetzt:



1. Bereits seit Anfang März 2020 werden von Elke Hartleif (Vorstand für Personal) regelmässige Corona-Updates zu den Themen «Covid-19- und Quarantänefälle bei VEKA», «Hygieneregeln» oder «Wirtschaftliche Lage» an alle Mitarbeitenden verschickt.



2. Das Arbeitsumfeld wurde so verändert, dass das Ansteckungsrisiko für alle minimiert wurde. Dazu gehören unter anderem: Desinfektionsmöglichkeiten, Regelung der Abstände innen und aussen, Maskenpflicht, Regelung für Zusammenkünfte von Mitarbeitenden und externen Besuchern etc. Diese Massnahmen wurden und werden immer wieder dem aktuellen Geschehen angepasst.



3. Ein zentraler Punkt der Veränderung des Arbeitsumfeldes war auch die Erweiterung der IT-Infrastruktur für die breite Masse der Mitarbeitenden aus der Verwaltung und damit die Möglichkeit, von zuhause aus zu arbeiten. In der Zwischenzeit haben sich viele rollierende Modelle etabliert. So wurde die Grundbesetzung der Büroräume schlanker und die Kolleginnen und Kollegen müssen nicht gänzlich auf den persönlichen Kontakt verzichten.

Nachfrage nach hochwertigen Klasse-A-Profilen ungebrochen, aber...

Auf wirtschaftlicher Ebene war VEKA vor allem durch seine Exportmärkte und internationalen Tochtergesellschaften betroffen. Grosse Unsicherheit und länderweite Lockdowns haben sich in den Monaten März bis Mai auch deutlich im Umsatz der Gruppe bemerkbar gemacht. Mittlerweile hat sich die Lage jedoch entspannt.

Neben all den Herausforderungen im Umgang mit der Pandemie und den finanziellen Auswirkungen hat VEKA an sich den Anspruch gestellt, den Warenstrom an die VEKA Partner sicherzustellen. Denn die ausserordentliche Lieferfähigkeit gehört zu den wichtigsten Werten und Kernkompetenzen von VEKA.

«Unsere Kunden schätzen uns als 100 Prozent verlässlichen Partner und umgekehrt»



**NORBERT
FRIGGEMANN**

VEKA Logistikexperte

Herr Friggemann, was war bei Beginn der Corona-Pandemie die grössere Herausforderung: Das Garantieren der Lieferungen über die (deutsche) Grenze hinweg? Oder dass die Herstellung der Profile gesichert war, es also zu keinen grossen personellen Absenzen kam?

Beide Komponenten sind für VEKA natürlich essenziell und funktionieren langfristig nur miteinander. Für mich, in meiner Funktion als Verantwortlicher für die Transportlogistik, lag der Fokus auf der Sicherstellung der regelmässigen Lieferungen an unsere internationalen Partner.

Wie behält VEKA als international tätiges Unternehmen die Übersicht über die aktuelle Corona-Lage in den einzelnen Ländern mit ihren unterschiedlichen Restriktionen und Massnahmen?

Wir sind in einem grossen Teil der internationalen Märkte schon viele Jahrzehnte tätig und somit auch gut vernetzt. Unsere Mitarbeitenden vor Ort berichten regelmässig über die aktuelle Lage und geben uns einen Ausblick auf die kommenden Wochen. Zudem beziehen wir wichtige Informationen auch über Branchen-Newsletter und Speditionsverbände. Damit sind wir immer auf dem neuesten Stand und können kurzfristig auf das lokale Geschehen in den Exportmärkten reagieren.

Welche Länder und Betriebe sind am stärksten betroffen?

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie haben sich für VEKA vor allem in den internationalen Märkten bemerkbar gemacht. In einigen Ländern, wie z.B. Italien, mussten unsere Kunden ihre Betriebe zeitweise komplett schliessen. Aber auch wir mussten in einigen Tochtergesellschaften vorübergehend pausieren. Mittlerweile hat sich die Lage allerdings wieder stabilisiert.

Der Lieferverkehr war während dieser Zeit eher kurzfristig und vereinzelt betroffen. So kam es zu Beginn der ersten «Lockdowns» und der damit verbundenen Grenzschliessungen für den Touristenverkehr teilweise

auch zu langen Staus für den Lieferverkehr. Da funktionierende Lieferketten in unserer globalisierten Welt aber für die Gesellschaft unverzichtbar sind, wurden diese Probleme und Unsicherheiten auch entsprechend schnell aufgelöst.

Wie handhaben Sie die Kommunikation mit den verschiedenen Ländern? Stehen Sie in regelmässigem Austausch?

Wie eingangs erwähnt, sind wir in unseren Exportmärkten sehr gut vernetzt und wir kommunizieren täglich – mit unseren Mitarbeitenden wie mit den Speditionspartnern. Auch mit unseren Kunden kommunizieren wir häufig und regelmässig, je nach Frequenz der Belieferung. Im Bereich Logistik ist dabei das Telefon die Kommunikationsader. Das war schon vor Corona so und hat sich auch mit Corona nicht geändert.

Gibt es VEKA Betriebe, die personell stark von Covid-19-Infektionen betroffen waren?

Nahezu in allen Tochtergesellschaften gab es Quarantänefälle und vereinzelt auch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die an Covid-19 erkrankt sind. Durch die frühzeitigen Massnahmen konnten die Fallzahlen bei VEKA jedoch vergleichsweise klein gehalten werden.

Welche Aspekte muss ein international tätiges Unternehmen beachten, um die Stellung zu halten, unbeschadet oder vielleicht sogar gestärkt aus der Krise hervorzugehen?

Durch ein hohes Mass an Kommunikation halten wir uns in allen Märkten auf dem aktuellen Stand. VEKA pflegt in allen Bereichen langfristige Partnerschaften und diese helfen uns jetzt auch im Bereich Logistik gemeinsam, diese schwierige Situation zu meistern. Unsere Kunden schätzen uns als 100 Prozent verlässlichen Partner und umgekehrt. Wenn dies auch nach dieser Covid-19-Pandemie noch der Fall ist, haben wir vieles richtig gemacht.

Welche Anstrengungen wurden unternommen, um die Lieferungen in die Schweiz zu gewährleisten?

Wir hatten von Beginn an einen regen Austausch mit den Verantwortlichen vor Ort und unsere Partner für die Schweiz sind ungemein verlässlich. Ein besonderer Dank gilt hier den LKW-Fahrern, die durch ihren persönlichen Einsatz unter erschwerten Bedingungen dafür Sorge tragen, dass unsere Kunden in gewohnter Weise zuverlässig und pünktlich beliefert werden.



Roggwil, eine beschauliche Gemeinde zwischen Langenthal und Olten. Hier erfüllte sich die junge Familie Topalli ihren Traum von einem grosszügigen, urbanen Einfamilienhaus. VEKA Partner Nyffeler Lotzwil AG setzte den Wunsch der Bauherrschaft nach viel Fensterfläche mit dem Profilsystem SOFTLINE 82^{MD} um.

Mit VEKA SPECTRAL restlos überzeugt

VEKA SPECTRAL



**Hereinspaziert! Mit
SOFTLINE 82^{MD} wird
der Eingang zum
Gestaltungsobjekt.**

Eigentlich wollte man das Haus mit der wunderschönen Aussicht nur umbauen. Die Pläne waren gemacht, die Offerten eingeholt. Eine Schadstoffuntersuchung ergab dann aber hohe Belastungswerte, weshalb es eine Planänderung gab: Aus dem Umbau wurde ein eigentlicher Neubau. Architekt Martin Siegenthaler: «Die Familie war ganz klar in ihren Wünschen: Das Haus sollte grosszügig, aussen vorwiegend weiss und innen hell werden und: es sollte sich zur Rückseite hin öffnen. Dorthin, wo 1000 m² Garten in eine landwirtschaftliche Ebene übergehen und einen wunderschönen Blick auf Äcker und Baumbestand schenken.»

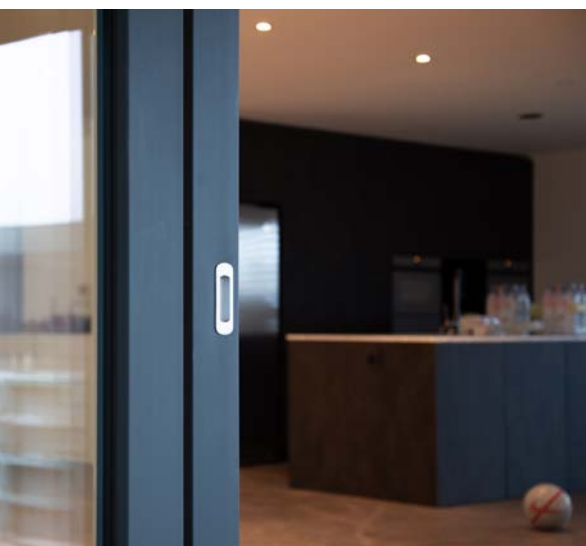
Für Craig von Schulthess, Geschäftsleiter der Nyffeler Lotzwil AG, war sofort klar, dass das VEKA Profilsystem





Ursprünglich als offene Gartenhalle geplant, ist der Wintergarten dank der Hebe-Schiebetüren ganzjährig nutzbar.

«WEIL ICH
DIE FENSTER MIT
SOFTLINE 82^{MD} OFFERT
HATTE, STELLTE DIE
PLANÄNDERUNG KEIN
PROBLEM DAR»



SOFTLINE 82^{MD} mit seinen Eigenschaften das Richtige war, um die Vorstellungen von Architekt und Bauherrschaft mit grossflächigen Elementen zu erfüllen. «Weil ich die Fenster mit SOFTLINE 82^{MD} offeriert hatte, stellte die Planänderung kein Problem dar, denn das innovative Energiesparprofil eignet sich für Renovationen so gut wie für Neubauten. Mit der vielseitigen Produktpalette lässt sich jedes Fassadenkonzept realisieren. Das galt auch für den «Wintergarten», der ursprünglich als offene Gartenhalle geplant war.» Bei der Farbe der Fenster jedoch wagte von Schulthess einen Vorstoss. «Die Familie wünschte sich so sehr ein modernes Haus, ich dachte mir, sie könnten offen sein für die SPECTRAL Oberflächenveredelung, also sprach ich mit den SPECTRAL Fensterprofilmustern unter dem Arm vor.» Familie Topalli und auch Martin Siegenthaler waren vom Fleck weg begeistert. «Die Muster erlauben es, das Material zu berühren, aus nächster Nähe zu betrachten und sich einen Eindruck von der matten Tiefe der Farbe zu machen. Das überzeugt!»

Schliesslich wurden 21 Fenster eingebaut mit der VEKA SPECTRAL Oberflächenfolierung in Anthrazit ultramatt: Sieben Hebe-Schiebetüren, welche die gewünschte Verbindung zwischen dem modernen Innern und der ruralen Umgebung schaffen, drei Festverglasungen, Parallelschiebefenster in den oberen Zimmern und zwei Kellerfenster.

Projekt

Einfamilienhaus in Roggwil mit Einlegerwohnung

Bauherrschaft

Familie Topalli

Architekturbüro

Atelier für Architektur
Martin Siegenthaler,
dipl. Arch. ETH/SIA
Dorfstrasse 20, 4914 Roggwil

Fenster

Total 21 Fenster VEKA SOFTLINE 82^{MD},
davon 7 Hebeschiebefenster,
Parallelschiebefenster,
Festverglasungen und Kellerfenster
– mit Oberflächenveredelung
SPECTRAL Folierung
– dreifach verglast



www.nyffeler-ag.ch

Edelweiss steht für Qualität und Fleiss

Am 1. Dezember 2020 feierte die Edelweiss Fenster AG ihren 10. Geburtstag und machte sich selber ein grosses Geschenk: einen Neubau in riesigen Dimensionen und mit der schnellsten Produktionsstrasse der Schweiz. Damit feiert der VEKA Partner nicht nur das Jubiläum, sondern auch den Produktionsstandort Schweiz.



Geschäftsleitung (v.l.):
Fredy Kuratli,
Walter Koller,
Heinz Lusti



Vor zehn Jahren, als der Zusammenschluss von Dörig Fenster Service AG, Herzog Fenster AG und der Kufag AG zur Swisswindows feststand, scherten Walter Koller, Heinz Lusti und Fredy Kuratli aus. Sie gründeten ihre eigene Fensterbaufirma und setzten mit dem Edelweiss im Logo ein Zeichen für Tradition und Bodenständigkeit. Die Edelweiss Fenster AG entwickelte sich schnell zum Komplettanbieter für Fenster, Hebe-Schiebetüren, Haustüren, Läden und Zubehör. Rund 70 Mitarbeitende an den Standorten Wil, Wängi und neu Münchwilen (TG) begleiten die Kunden von der Beratung über die Planung bis zur Endmontage.

Eine neue Halle für die VEKA Fensterprofile

Mit dem Edelblitz, neue Kunststofffenster in nur acht Arbeitstagen ab Werk, sicherte sich der Wiler Fensterfabrikant ein Alleinstellungsmerkmal. Diese Fenster aus VEKA Profilen wurden bis vor kurzem aus dem Ausland importiert. Jetzt entschloss man sich, die Produktion in die Schweiz zu holen und baute sich dafür im Münchwiler Murgtal eine 100 m lange, 25 m breite und 13 m hohe Halle aus Holz und Metall. Geschäftsführer Walter Koller: «Die Automatisierung macht die Produktion von Kunststofffenstern in der Schweiz auch wirtschaftlich wieder interessant. Wir sind in der Lage, mit sechs Angestellten rund 50 – 60 Fenster pro Tag zu produzieren.» Auffallend sind die Holzkonstruktion und die Metallstege, welche sich durch die ganze Halle ziehen.



Fredy Kuratli, verantwortlich für Technik und Verkauf: «Mit diesen ermöglichen wir Architekten und Verwaltungen, aber auch Vereinen und Privaten den Blick von oben auf unsere topmoderne Produktionsstrasse.» Walter Koller ergänzt: «Diese Produktionsbesichtigung wird ein Erlebnis und: So können sich Interessierte mit eigenen Augen überzeugen, wie organisiert und reibungslos die Produktion verläuft. Ein Garant für beste Qualität und Termintreue.»

Für Koller, Lusti und Kuratli zählt das flexible Eingehen auf die Kundenwünsche zu den gelebten Unternehmenswerten. Dies ist mit ein Grund, warum in der neuen Produktionshalle noch das VEKA Profil SOFTLINE 70^{MD} verarbeitet wird. Kuratli: «60 bis 70 Prozent unserer Kunststoffenster werden für Renovationen bestellt. Das schlanke, elegante und zeitlose Profil ist bei unseren Kunden nach wie vor sehr gefragt. Es trägt mehr Licht in den Raum hinein und lässt sich einwandfrei an die vorhandene Situation, zum Beispiel Storenkästen, anpassen.» Kuratli betont: «Sollte sich das ändern, können wir natürlich unsere Anlage mit wenig Aufwand auf die Produktion von SOFTLINE 82^{MD} umrüsten.»

Keine Krisenstimmung auszumachen

Walter Koller ist voller Tatendrang und er freut sich, dass jetzt, nach mehreren Monaten Bauzeit, Leben in den neuen Standort kommt. «Das Kunststoffenster ist

vom Markt nicht mehr wegzudenken. Mit unserer neuen Produktion holen wir noch mehr Kunden ab, die ein Schweizer Fenster verlangen und: wir stärken so auch den Wiederverkauf.» Auf die Frage, ob die Pandemie sich in den Geschäften der Edelweiss Fenster AG bemerkbar macht, meint Walter Koller: «Eher im positiven Sinn. Wir haben den Eindruck, dass die Menschen sich vermehrt mit ihrem Haus oder ihrer Wohnung auseinandersetzen und Zeit finden, etwas zu renovieren oder zu verändern.» Gab es nie einen Lieferengpass? Walter Koller: «Nein, dank der absoluten Liefertreue von VEKA und dank der Tatsache, dass unser Lager etwa für drei Wochen reicht, konnten wir auch den Lockdown locker überbrücken.»



MIT DEM EDELBLITZ,
NEUE KUNSTSTOFF-
FENSTER IN NUR ACHT
ARBEITSTAGEN, **SICHERTE**
SICH EDELWEISS EIN
ALLEINSTELLUNGS-
MERKMAL



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.

INFO BOX

Den Durchblick online lesen!

www.veka-schweiz.ch/durchblick

Ihre Meinung ist uns wichtig! Senden Sie uns Ihre Anregungen, Kritik oder Lob per Mail (info@veka.com). Wir danken Ihnen für Ihre Zeit und freuen uns auf Ihr Feedback.

Impressum

Herausgeber:

VEKA AG

Redaktion und Gestaltung:

AQA AG

Druck: Theiler Druck AG

Klimaneutral gedruckt auf

FSC-zertifiziertes Papier



Alle Informationen zu
VEKA Produkten.

VEKA AG
Vertriebsleiter Schweiz:
Richard Koehli
Tel. +41 52 335 05 77
RKoehli@veka.com
www.veka.ch
www.veka-schweiz.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



Das Qualitätsprofil
★★★★★★