

Veka verstärkt Partner-Service:

# Wo der Kunde König ist

Mit einem neuen Kundenzentrum am Stammsitz in Sendenhorst haben im letzten Jahr die Fenserspezialisten der Veka AG das Service-Angebot für ihre Partner weiter ausgebaut. Dort sind zum einen die aktuellen Anwendungen des Herstellers zu sehen, zum anderen erlaubt ein großzügiges Schulungszentrum die umfassende Weiterbildung der Partnerbetriebe.

**D**as im Dezember 2003 fertig gestellte Veka Kundenzentrum erfreut sich seit seiner Eröffnung eines regen Zuspruchs. Und das kommt nicht von ungefähr: Neben der umfassenden Ausstellung werden die Partnerbetriebe des Kunststoff-Systemgebers hier in Theorie und Praxis umfassend geschult. Und auch das Gebäude selbst präsentiert sich nicht nur in den Unternehmensfarben, sondern ist natürlich auch mit den Produkten der Hersteller ausgestattet. Die in Veka-Blau gehaltenen Fenster- und Fassadenprofile ergeben in Kombination mit der weißen Fassade die bekannte Farbkombination von Veka. Betritt der Besucher nun das Gebäude, kommt er durch den großzügig verglasten Haupteingang in einen über 180 m<sup>2</sup> großen und ansprechend gestalteten Ausstellungsbereich. Hier vermitteln sieben Elemente aus den Systemen „Topline“, „Softline“ und „Swingline“ einen eindrucksvollen Überblick über die vielfältige Produktpalette des Unternehmens. Während die „Topline“-Profile eher markant und geradlinig wirken, kennzeichnet die „Swingline“-Fenster eine runde, geschwungene Formgebung. Das „Softline“-System ist der Klassiker des Hauses und wird hier in der Variante 70 mm Bautiefe gezeigt. Gestaltungsvielfalt zeigt Veka auch bei der Farbgebung der einzelnen Ausstellungsstücke. Mit „Golden Oak“, „Stahlblau“, „Anthrazitgrau“ und „Nussbaum“ ist eine Auswahl der zur Zeit beliebtesten Farbfolien zu sehen. Eines der Musterfenster ist mit einem Rolladenaufsatzkasten versehen. Dieser verfügt

Das Kundenzentrum der Veka AG in Sendenhorst erfreut sich seit seiner Eröffnung eines regen Besucherzulaufs



über eine neue Rolladenführung, in die ein Insektenschutzgitter implementiert ist. Im hinteren Bereich der Ausstellungsfläche werden dann die Blicke der Besucher auf die attraktiv gestaltete Mustereckenwand gelenkt. Hier erhält man u. a. einen Einblick in die Vielfalt der landesspezifischen Profile der Veka AG wie z. B. der „Scurio“-Klappläden für Italien, das 104 mm System für die Niederlande oder das System „Danline“ für die Kunden aus Dänemark. Wer über die Präsentation der neuen Profilentwicklungen hinaus weiterführende Informationen wünscht, kann sich gleich an Ort und



Bilder: Veka

**Im Kundenzentrum werden nicht nur theoretische und praktische Schulungen für Partnerbetriebe durchgeführt; hier werden auch die verschiedenen Varianten der umfangreichen Produktpalette präsentiert**

Stelle mittels eines Touchscreen-Monitors in kürzester Zeit interaktiv und multimedial über die gesamte Bandbreite der Veka Profilsysteme und deren Leistungsmerkmale informieren.

### Fortbildung in Theorie und Praxis

Für die Schulung und Fortbildung der Veka Partner steht im neuen Kundenzentrum ein mit modernster audio-visueller Präsentationstechnik ausgestattetes Seminar-Areal zur

Verfügung. Damit stockt das Unternehmen den Rahmen für Informations- und Qualifizierungsmaßnahmen seiner Partner um eine neue Komponente auf und optimiert diesen wichtigen Servicebereich weiter. Zudem ist das Kundenzentrum eine hervorragende Ergänzung zum ebenfalls auf dem Betriebsgelände positionierten Veka Systemtechnikum.

In dem bereits Ende 2002 fertig gestellten Technikumsgebäude können im Rahmen von Schulungen auf rund 2500 m<sup>2</sup> Hallenfläche neue Produkte und neue Verarbeitungstechniken im Praxiseinsatz getestet werden. Modernste Maschinen verschiedener Hersteller stehen dort bereit und bieten alle Möglichkeiten für eine effektive Fortbildung in praxisnahem Umfeld: Vom Zuschnitt bis zur Verglasung, von der EDV-Unterstützung bis zur Qualitätskontrolle können im Systemtechnikum alle Abläufe praktisch durchgeführt werden.

Inhalte sowie Strukturierungen der Schulungen und Workshops werden individuell auf den jeweiligen Bedarf der Veka-Partner abgestimmt. Das im Kundenzentrum vermittelte theoretische Wissen kann durch den Maschinenpark vor Ort in idealer Weise durch praktische Elemente ergänzt werden.

Neben seiner Funktion als Schulungs- und Weiterbildungsstätte ist das Kundenzentrum aber auch neuer Arbeitsplatz von etlichen Mitarbeitern des Profilverstärkers. Marketing, Vertrieb Inland und Anwendungstechnik wurden im Neubau zusammengezogen. Da diese Geschäftsbereiche stark verzahnt im Markt agieren, kann die Zusammenarbeit durch die räumliche Nähe unter einem Dach nun noch besser abgestimmt werden. Die kurzen Kommunikationswege fördern den direkten und reibungslosen Informationsaustausch und beschleunigen Betriebsabläufe. Davon profitieren auch die Veka-Partner. ■

Veka AG  
48324 Sendenhorst  
Tel. (0 25 26) 29-0  
info@veka.de  
www.veka.de

