

VEKA

ZA PROZORE DUGOG VEKA!

KADA VAM JE VEKA PARTNER ZA PROZORSKE SISTEME, VAŠI KLIJENTI DOBIJAJU NAJBOLJU I NAJRAZNOVRNIJU PONUDU.

Za samo 38 godina postojanja VEKA je od malog regionalnog preduzeća prerasla u internacionalni koncern svetskog značaja. 1969. godine VEKA je imala osam radnika, a danas VEKA AG zapošljava preko 3300 radnika u celom svetu, postiže obrt preko 720 miliona evra i izvozi PVC profile u preko 50 zemalja iz fabrike u Nemačkoj. VEKA profili su sinonim za vrhunsku tehnologiju, superioran kvalitet, praktično neograničene mogućnosti dizajna, kao i za visok nivo ekonomičnosti, ali da naglasimo da VEKA sama ne proizvodi prozore i ne predstavlja konkurenciju svojim klijentima. Svojim partnerima, VEKA pruža veliki broj relevantnih usluga, od elektronske obrade podataka, preko besplatnog transporta do radionice i individualne marketinške podrške. To je ono što VEKA partnere čini još uspešnijim. Interesantan je podatak da se svi rokovi poštuju, zahvaljujući VEKA logističkom centru, jedinstvenom na našem tržištu stolarije. Standardne boje VEKA isporučuje za samo sedam dana, a boje po posebnoj narudžbini, za najviše 20 radnih dana. Paletu profila od 70 mm, koju čine tri linije dizajna TOPLINE, SWINGLINE i SOFTLINE 70, VEKA je upotpunila novim sistemom ALPHALINE 90, od 90 mm.

VEKA posebnu pažnju poklanja motivisanju mladih i talentovanih i zato tradicionalno organizuje takmičenje na Arhitektonskom fakultetu, -Napravi svoj prozor i osvoji vrednu nagradu.

Ne samo da su nagrade vredne i novčane nego se prvonagrađeni



prozor proizvede i izloži na Sajmu građevine u Beogradu.

Na tržištu Srbije, Crne Gore, Makedonije i Albanije predstavnik VEKA PVC sistema je Vladimir Tasevski kojem u predstavništvu u Beogradu pomažu Zoran Mraović, tehnički savetnik i Tamara Kadić, tehnički sekretar.

Zamolili smo Vladimira Tasevskog da nam malo bliže objasni način funkcionisanja predstavništva u Beogradu.

-VEKA predstavništvo za Srbiju, Crnu Goru, Makedoniju i Albaniju ne poseduje lager jer svaki kupac dobija direktno svoju robu, svaki je direktni uvoznik, a transport do odredišta je besplatan do radionice svakog klijenta. Uslov za ovakvu uslugu je da minimalna porudžbina bude veća od 3000 evra. Sa druge strane je rok isporuke od 7 do 10 dana u kojem klijent dobija robu koju je poručio direktno iz Nemačke. Svake nedelje se minimalno jedan kamion tovari iz Nemačke i kreće u

pravcu ovih zemalja i direktno ide na istovar klijentima.

Koji se sistemi najviše koriste na ovim prostorima?

-Na ovim prostorima se sve više koriste petokomorni sistemi. Naš narod voli zaobljene sisteme i preko 50 odsto se prodaje petokomornih zaobljenih sistema. Pored njih postoje još dva tipa petokomornih sistema koji se samo optički razlikuju. Ono što je interesantno je da su sistemi između sebe kompatibilni tako da mogu da se mešaju krila i štokovi međusobno, a zaptivke i čelična ojačanja odgovaraju na sve profile. Trenutno je hit najnoviji šestokomorni sistem ALPHALINE koji je širok 90 mm, 6 komora i ima dobre termičke karakteristike, a preporučuje se da se ugrađuje sa trostrukim i to niskoemisionim staklom. Tek tada se postiže maksimalna prednost ovog sistema.

Koliko je taj novi sistem skuplji u odnosu na standardni?

-U odnosu na standardni ovaj sistem je oko 20 odsto skuplji što nije velika razlika, a opet se koriste isti dihtunzi, samo što ovaj sistem ima tri dihtunga sa srednjim zaptivanjem i isti čelik.

Koliko Veka predstavništvo u Srbiji





ima svojih poslovnih partnera?

-Trenutno VEKA ima između 60 i 70 partnera koji nisu samo iz Srbije, nego i iz Crne Gore, Makedonije i Albanije.

Kako Vam je prošla predhodna godina na poslovnom planu?

-Predhodna godina je bila veoma uspešna ali i veoma teška. Plan je postignut pa čak i prebačen. Očekujemo da će sledeća godina biti još uspešnija.

U odnosu na tržišta u okruženju kakvi su potencijali tržišta na kome VEKA Srbija posluje?

-Veka u Hrvatskoj je jača od Veke u Srbiji, ali je dve godine ranije startovala. Što se tiče Rumunije to je velika zemlja, ušla je u Evropsku Uniju i tamo se prave fantastični promet.

Veka je u Bugarsku stigla kasnije tako da tek sada uzima maha, a zahvaljujući Evropskoj Uniji to tržište će takođe da se razvije. Grčka je staro tržište, i tu Veka funkcioniše već 15 godina.

Koje su pogodnosti kupaca VEKA-e u odnosu nakonkurenciju?

-Prednost našeg servisa je pored veoma brzog i efikasnog transporta i to što mi možemo sve da isporučimo, čak i one najspecifičnije profile, što je jako bitno, jer roba dolazi direktno iz centralnog skladišta u Nemačkoj. Vrednost robe u skladištu je svakom momentu 20 miliona € odnosno 16.000 tona profila. Pored belih profila imamo pet standardnih boja, koje mogu da se odmah isporuče, i to u varijantama: boja sa jedne strane ili boja obostrano. Što se tiče specijalnih boja, njih ima još oko 30, mogu se dobiti u roku od tri nedelje, bez obzira na poručenu količinu. Prednost ovakve isporuke je da klijent može da dobije sve profile, ali baš sve profile koje je poručio, u veoma kratkom vremenskom roku. To je jedna od naših prednosti u odnosu na postojeća skladišta profila naše konkurencije u Srbiji.

Da li VEKA ulaže u marketing?

-Takođe, Veka je jedna od retkih firmi koja se reklamira na ovim prostorima jer ulaže značajna sredstva za reklamu. Reklama se isključivo radi zbog klijenata da bi što lakše prodavali svoje prozore. Reklama je najviše na televiziji, da bi se pokrila što veća teritorija i u stručnim časopisima poput ALUMINIJUM&PVC.Uvećini

slučajeva Veka daje besplatno svoje reklamne spotove svojim klijentima tako da oni mogu da ih upotrebe za svoju reklamu. Između toga naši klijenti dobijaju besplatne prospekte, na svom jeziku i to sa odštampanim ličnim podacima, tako da svaki klijent dobija svoj individualni promotivni materijal. Klijent sam može da izabere softver za izradu prozora, u zavisnosti od obima proizvodnje. Imamo svoju internet stranicu www.veka.co.yu na kojoj je istovremeno predstavljena firma VEKA kao i njeni partneri, odnosno klijenti. Na našem sajtu mogu da se nađu značajne informacije i za krajnje korisnike od praktičnih saveta pri kupovini, procesa ugradnje pa do saveta održavanja prozora.

Kakav je kvalitet VEKA profila?

-Što se tiče kvaliteta, VEKA isključivo proizvodi profile po RAL-u A klase, a to je minimalna debljina spoljnih zidova 2,8mm. Razlozi za to su pre svega zato što je debljina zidova veoma bitna, da bi šrafovi za čelična ojačanja mogli da se pričvrste, da ima dovoljno debljine zida da se ušrafi okov. Odnosno stručno rečeno: Prilikom ispitivanja profila sa različitom debljinom spoljnih zidova uočena je znatna razlika u silama čvrstoće uglova odnosno sile pucanja, onda savijanja i krivljenja profila pri opterećenju i takodje sile neophodne za zavrtanje šrafova šarki i okova - rekao nam je tehnički saradnik firme VEKA gospodin Zoran Mraović.

Kakva su vaša iskustva u organizovanju stručnih seminara?

-Već po tradiciji VEKA sveke druge godine organizuje susrete sa svojim poslovnim partnerima, saradnicima i prijateljima kompanije. Na ovim seminarima se prezentuju aktivnosti VEKA-e u ovom regionu, planovi poslovanja, noviteti i marketinški ciljevi. Ove godine je seminar održan u prelepom ambijentu hotela Mona, na Zlatiboru. Ovakvi seminari imaju veliki značaj u edukaciji naših partnera, ali i predstavljaju način da se u prijatnoj atmosferi razmene mišljenja i iskustva, sklope nova poznanstva i kontakti. Posećenost seminara je do sada bila preko 70 odsto od pozvanih klijenata.

Želeo bih ovom prilikom svim čitaocima časopisa ALUMINIJUM&PVC, poslovnim saradnicima i prijateljima da poželim ugodne novogodišnje i božićne praznike, kao i uspešnu 2008. godinu. □