

DAS-RICHTIGE-FENSTER.DE

# Gemeinsame Plattform von Veka und Semco

Die neue Online-Plattform der Marktführer Veka und Semco soll Bauherren und kompetente Anbieter schnell und unkompliziert zusammenbringen. Es soll sogar die „größte deutschsprachige Content-Plattform“ zu den Themen Premiumfenster, -glas und -profile entstehen. Lesen Sie, wie man das erreichen möchte.

„Online informieren und offline kaufen – das ist unser Konzept hinter das-richtige-fenster.de“, so Klaus Köttering, Geschäftsführer Vertrieb und Region West bei Semco. „Damit erleichtern wir die Arbeit unserer Partner, denn sie starten ihre Beratungen nicht mehr bei null. Durch die Übermittlung qualifizierter Leads bieten wir ihnen zudem eine aktive Verkaufsförderung, die am Ende auf allen Seiten mit mehr Aufträgen zu mehr Erfolg führt.“

Mit dem Angebot auf der Webseite will man sowohl private als auch gewerbliche Bauherren zu Mehrwertprodukten rund um das Fenster informieren und inspirieren. Die Inhalte helfen dem Nutzer dabei, mit einem guten Gefühl die richtige Entscheidung beim Fensterkauf zu treffen. Damit will man nicht nur die Beratungsarbeit der Plattformpartner unterstützen, sondern biete auch eine effektive Online-Verkaufsförderung in Bezug auf Produkte mit Mehrwert.

Beide Unternehmen sind der Meinung, dass sowohl Premiumgläser als auch -profile aus Kunststoff heutzutage wahre Multitalente sind. Sie vereinen zahlreiche Eigenschaften in einem Produkt und schaffen damit im wahren Wortsinn mehr

Werte. Beispielsweise würden Semco-Klimagläser durch ihre sehr geringen g- und Ug-Werte alleine schon optimalen Wärmeschutz im Sommer und maximale Energieeffizienz im Winter bieten. Je nach Kundenbedarf können sie mit weiteren Zusatzfunktionen wie Sicherheit, Schallschutz, Anti-Kondensation, Anti-Reflexion oder Vogelschutz flexibel kombiniert werden.

Im Zusammenspiel mit „qualitativ hochwertigen Klasse A Kunststoff-Profilsystemen“ von Veka (nach DIN EN 12608) würden daraus Premiumfenster mit spürbarem Mehrwert für die eigene Immobilie sowie das persönliche Wohlbefinden kreiert werden können.

Diese Kombinationsmöglichkeiten und die Vorteile, zum Beispiel das Einsparpotenzial bei Energiekosten, würden viele Bauherren noch nicht kennen. Oft führe das zu falschen Kaufentscheidungen, denen man mit den Informationen auf das-richtige-fenster.de begegnen will.

„Wir setzen auf ein [...] informatives Portal mit großer Reichweite, das maßgeblich von der nachgelagerten persönlichen Beratung unserer Partner lebt – den Fachbetrieben vor Ort“, so Alexander Scholle, Veka Vertriebsleiter Profile Inland. Teilnehmende Fensterfachbetriebe würden umfassend Auskunft geben können. „Wir unterstützen sie dabei zudem mit regelmäßigen Schulungen.“

Eine wesentliche Rolle auf der Webseite spiele der Fenster-Inspirator, ein intuitives Tool, das die Besucher der Seite nutzen können, um sich tagessichtlich durchflutete Wohn- und Arbeitswelten anzeigen zu lassen. Mit dieser selbst erstellten Inspiration werden sie zur Beratung an einen Fensterfachbetrieb ihrer Wahl weitergeleitet. Da die Internetseite kein Online-Shop bietet, gibt es unverbindliche Produkttempfehlungen und keine Preisangaben. Renderings vermitteln den Bauherren einen realen Eindruck von ihrer jeweiligen Auswahl und Einstellung.



Alexander Scholle (Veka Vertriebsleiter Profile Inland)

Foto: Daniel W. Wand / GLASWELT

„Mit unseren Inhalten schaffen wir bei den Bauherren ein Bewusstsein für die vielfältigen Funktionen, Kombinationsmöglichkeiten und Mehrwerte unserer Produkte und bieten ihnen damit letztendlich eine fundierte Entscheidungshilfe beim Fensterkauf“, fasst Alexander Scholle den Nutzen hinter der Online-Plattform zusammen.

## Wer kann mitmachen?

Partner der Online-Plattform können Veka- und Semco-Kunden aus ganz Deutschland werden. Denn das sei den beiden Betreibern der Online-Plattform klar: Technisch anspruchsvolle Mehrwertprodukte werden nur durch eine überzeugende Beratung vor Ort verkauft. Keine noch so gute Online-Plattform ersetzt den versierten Fensterfachbetrieb. Aber ohne Online-Plattform landen viele Bauherren gar nicht erst bei einem Spezialisten. Genau deshalb setzt man auf einen hybriden Ansatz aus Online-Plattform mit Direktverbindung zum Fensterfachmann.

Die Initiatoren investieren für die Vermarktung der Webseite in eine umfassende Kampagne, damit eine maximale Aufmerksamkeit bei potenziellen Bauherren generiere. Gleichzeitig erfüllt die Plattform alle Anforderungen, um bei der Google-Suche nach Fenstern, Glas und Profilen so weit oben wie möglich zu erscheinen. Zudem bieten sich für die Nutzer diverse Abstrünge zu den angeschlossenen Partnerbetrieben – zur Beantwortung von Fragen oder der Vereinbarung einer Beratung.

Ergänzend dazu werden auch Themen wie die staatliche Förderung für energetische Sanierung und Einzelmaßnahmen am Bau behandelt. Aktuelle Fördermöglichkeiten für den Neubau und die Sanierung privater und gewerblicher Bauvorhaben werden zusammengefasst und laufend aktualisiert. Tipps und Tricks weisen darauf hin, was bei der Beantragung von Fördergeldern zu beachten ist.

GAYKO

## Jede Tür ein Unikat



Das natürlich gewachsene Eichenholz kombiniert sich mit tiefschwarzen Rahmen, Lisenen und Griffstange zu einer modern gestalteten Haustür.

Gayko startet das neue Jahr mit einer zusätzlichen Designserie seiner Aluminiumhaustüren. Die neue „Pure Oak“-Serie bietet Aluminiumtüren mit einer Echtholzoberfläche. Die neuen Modelle werden mit einer natürlichen Altholzoberfläche in geölter Eiche als Aufsatzfüllung gefertigt. Es sind charakterstarke Türen mit einem reinen, rustikalen Charme. Deren natürliche Holzmaserung erzeugt eine lebendige Wirkung und macht jede Tür zum echten Unikat. Durch die Aufsatzfüllung wirkt die durchgängige Fläche besonders großzügig. Gleiches ist auf Wunsch auch auf der Innenseite möglich. Zusätzlich punktet diese Variante mit einer optimalen Wärmedämmung. Gayko ist sich sicher, dass man mit den Modellen Fachhandel und Endkunden gleichermaßen begeistern wird. Zu einem erstklassigen Produkt gehören aber immer auch eine Top-Beratung sowie ein reibungsloser Service – und das wohnortnah. Dafür sorgt das starke Gayko-Vertriebsnetz.

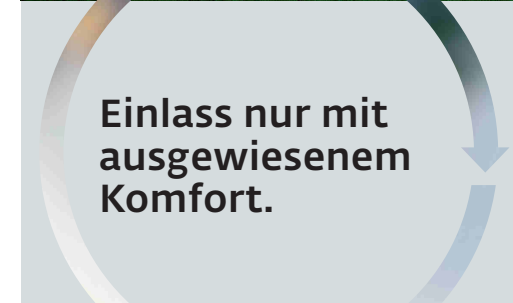


Der Fingerscanner Mini X besticht mit seinem Oberflächendesign in Tiefschwarz und bietet komfortablen Zutritt in jedes Zuhause.

## Griffe und Blendrahmen auch tiefschwarz

Die geprüfte Qualität aller Einzelkomponenten garantiert ein Maximum an Stabilität, Langlebigkeit und Sicherheit. Die Blendrahmen sind wahlweise in anthrazitgrau oder als eleganter schwarzer Rahmen ausführbar. Griffe, Applikationen und Rosetten werden in Edelstahl mattgebürstet oder tiefschwarz angeboten. Das Unternehmen bietet die neue Serie mit verschiedenen Ornamentgläsern an. Es wird eine Vielzahl an Zusatzausstattungen angeboten, wie eine LED-Beleuchtung der Türgriffe oder eine SmartTouch-Funktion für das schlüsselfreie Öffnen. Die „Pure Oak“-Serie ist auch als GaykoSafeGA mit zertifizierter Sicherheitsausführung bestellbar. „Wir schenken mit unserer Technologie unseren Kunden damit das Vertrauen, [...] in ihrem Haus sicher zu sein. Unsere seit Jahren bewährte und patentierte Spitzentechnologie hat bereits zahlreiche Einbrüche wirksam verhindert“, erklärt Vertriebsleiter Ralf Körner.

www.gayko.de

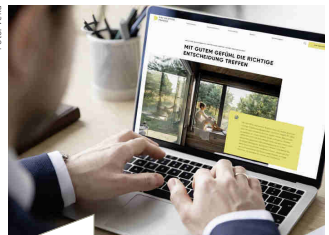


Einlass nur mit ausgewiesenem Komfort.

## Smarte Zutrittskontrollsysteme

Komfort für das Zuhause ist ein Grundbedürfnis, das besonders smart bedient werden kann. Deshalb haben wir eine digitale Zutrittskontrolle entwickelt, die sich durch drei Systeme an den individuellen Bedarf anpasst. Diese digitalen Schlüssel für Eingangstüren lassen sich zusätzlich bequem per Fernzugriff über die SIEGENIA Comfort App ansteuern und verwalten. Damit hat der autorisierte Benutzer die Möglichkeit, auch von unterwegs ein neues oder einmaliges Zutrittsrecht zu erteilen. So wird smarter Komfort per Fingerscanner, Keypad und Transponder erlebbar.

www.siegenia.com



Auf das-richtige-fenster.de können sich private und gewerbliche Bauherren ausführlich über alle Aspekte rund um die Themen Fenster, Glas und Profil informieren.

DEUTSCHLANDWEITE SICHERHEITSUMFRAGE VON ABUS UND YOUGOV

# Unsicherheitsgefühl steigt wieder an

**Die Deutschen fühlen sich mehrheitlich sicher vor Kriminalität. Allerdings gibt mehr als jeder dritte Befragte (37%) an, dass er sich wenig bis überhaupt nicht sicher fühlt. Bei rund jedem Zehnten (11%) wurde mindestens einmal eingebrochen. Und jeder Vierte will binnen Jahresfrist in den Einbruchschutz investieren. Erfahren Sie mehr Details über das Sicherheitsempfinden der Deutschen.**



Foto: Abus

Opfer eines Verbrechens wurde laut Aussage der Befragten bereits jeder Zweite, in 19% der Fälle handelte es sich dabei um einen Raub oder Diebstahl, gefolgt von Betrug bzw. Trickbetrug mit einem Anteil von 16%.

Dies sind wesentliche Erkenntnisse der Sicherheitsbefragung 2021, die das Marktforschungsinstitut YouGov zum zweiten Mal im Auftrag des Sicherheitsexperten Abus durchgeführt hat. Mit dieser repräsentativen Studie sollte das grundlegende Sicherheitsgefühl der Deutschen ermittelt wer-

den. Dafür wurden 2.130 Deutsche im Zeitraum vom 23. bis 27. September 2021 befragt.

Wie im Vorjahr wurde das Sicherheitsgefühl in Bezug auf Kriminalität während der Corona-Pandemie abgefragt. Gaben im Vorjahr rund 14% der Befragten an, sich in diesen Zeiten unsicherer zu fühlen, sind es 2021 rund 18%.

## Angst vor Einbruch und den seelischen Folgeschäden

Auf die Fragestellung, vor welchen kriminellen Übergriffen die Befragten am meisten Angst hätten, wird an Stelle zwei der Einbruch in Haus oder Wohnung genannt, während an erster Stelle die Angst vor Gewalt und Körperverletzung steht.

„Zum einen haben die Menschen Angst davor, Opfer eines Einbruchs zu werden – zum anderen sind aber in der Realität nur wenige Haushalte davor geschützt“, sagt Michael Bräuer, Leiter Öffentlichkeitsarbeit bei Abus. Die Lücke zwischen Angst und Schutz vor Einbruch ist also erkennbar. „Allerdings zeigt sich auch, dass rund jeder vierte Befragte plant, in den kommenden 12 Monaten in Absicherungssysteme zu investieren.“ Dabei ist es nicht die Angst vor den wirtschaftlichen Schäden oder materiellen Verlusten (16%), welche die Befragten im Zusammenhang mit Wohnungseinbrüchen am meisten benennen. Stärker im Fokus steht hier eindeutig das Thema der seelischen Folgen, die Einbrüche hinterlassen können – dies wurde von 49% der Befragten angegeben.

„Daher ist es wichtig, Aufklärungsarbeit zu betreiben [...]. Zudem besteht auch ein finanzieller Anreiz: denn wer sich Sicherheitstechnik durch Fachleute einbauen lässt, der profitiert immer noch von einer staatlichen Förderung von bis zu 1.600 Euro“, so Bräuer.

Dem stimmt auch Kriminaloberrat Harald Schmidt, Geschäftsführer Polizeiliche Kriminalprävention der Länder und des Bundes, zu: „Die Empfehlung der Polizeilichen Kriminalprävention lautet: Mechanische Sicherungen, die sinnvoll aufeinander abgestimmt sind, stehen an erster Stelle in Sachen Einbruchschutz. Sie können dem Täter einen bestimmten Widerstand entgegensetzen und einen Einbruch unter Umständen verhindern. Daher sind sie eine wesentliche Voraussetzung für einen wirksamen Einbruchschutz. Zusätzlich eingebaute Einbruchmeldeanlagen (EMA) bieten darüber hinaus besonderen Schutz.“

Die vollständigen Studienergebnisse sowie Infografiken sind hier verfügbar:

[www.sicherheitsumfrage.de](http://www.sicherheitsumfrage.de)

## MEHR ALS EIN DRITTEL DER DEUTSCHEN GIBT AN, SICH UNSICHER ZU FÜHLEN. DAS UNSICHERHEITSGEFÜHL IST ETWAS STÄRKER GEGENÜBER DEM LETZTEN JAHR.

Wie sicher fühlen Sie sich ganz allgemein vor Kriminalität?



Foto: Abus

## KNAPP JEDER VIERTE WÜRD E EIN SICHERHEITSSYSTEM IN DER ZUKUNFT KAUFEN, DABEI KOMMEN ÜBERWACHUNGSKAMERA UND TÜRSICHERUNGEN AM STÄRKSTEN IN FRAGE.

Plänen Sie sich in den nächsten 12 Monaten (weitere) Absicherungssysteme anzuschaffen, um Ihr Eigentum vor Einbruch und Raub zu schützen? Wenn ja, welches?

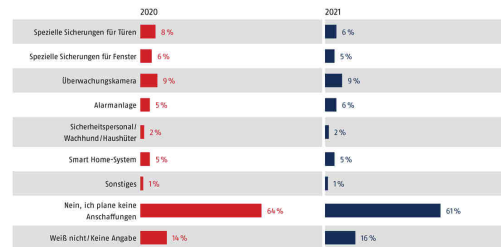


Foto: Abus

## JEDER ZWEITE DEUTSCHE NUTZT WEITERHIN KEINE ABSICHERUNGSSYSTEME. TÜRSICHERUNGEN UND ALARMANLAGEN WERDEN JEDOCH AM STÄRKSTEN VERTRAUEN GESCHENKT.

Welche der folgenden Absicherungssysteme nutzen Sie, um Ihr Eigentum vor Einbruch und Raub zu schützen?

Unabhängig davon, ob Sie diese besitzen: In welche Sicherheitsmaßnahmen hätten Sie das größte Vertrauen?

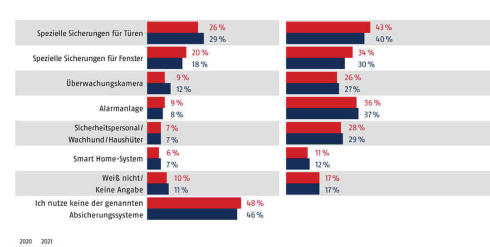


Foto: Abus

GAYKO ALULINE  
Aluminium Haustüren

pure oak

ECHTHOLZ-OBERFLÄCHE

Mehr dazu auf Seite 79 in dieser Ausgabe.



Die neuen pure oak Haustüren 2022 sind da!

» **Exklusive Design-Oberfläche:**  
Natürliches Echtholz in Alteiche geölt

» **Die neue GAYKO Blackline:**  
Rahmen, Lisenen, Griffe, Rosetten, Fingerscanner in Tiefschwarz

[www.gayko.de/haustuerenkatalog](http://www.gayko.de/haustuerenkatalog)

JETZT INFORMIEREN!

Erleben Sie mehr über das GAYKO Produktprogramm mit allen Neuheiten, Trends und Innovationen 2022 bei einem persönlichen Termin.

**GAYKO**  
BESSERE FENSTER UND TÜREN

GAYKO Fenster-Türenwerk GmbH  
Dortmunder Straße 6 · 57234 Wilnsdorf  
(02739) 873 114 · [vertrieb@gayko.de](mailto:vertrieb@gayko.de)  
[www.gayko.de](http://www.gayko.de)