

# VEKA VISION

Das VEKA Kunden-Magazin

## Hubert Hecker – Verabschiedung in den Ruhestand



Service: Neue  
Produktbroschüren

Messe:  
VEKA Umwelttechnik

Objekt:  
Gelungene Gestaltung



Unser System. Ihr Erfolg.



## Liebe Leser,

wenn Hubert Hecker zum Jahreswechsel seine Arbeit als Vorstandsvorsitzender der VEKA AG beendet und aus dem aktiven Berufsleben ausscheidet, so hinterlässt er nach mehr als 33 Jahren bei VEKA eine große Lücke.

Hubert Hecker hat entscheidenden Anteil am Aufbau und Erfolg der VEKA Gruppe mit mittlerweile 17 Auslands-Produktionsstätten, die er mit viel Fleiß, Umsicht und Weitsicht an die Weltspitze geführt hat.

Wir bei VEKA werden ihn ebenso vermissen wie Kunden und Lieferanten. Als langjähriger Wegbegleiter kann ich mir vorstellen, dass auch Hubert Hecker der Abschied nicht leichtfällt. Gleichzeitig hoffe ich, dass bei ihm die Freude überwiegt. Denn er kann zu Recht stolz auf das Erreichte zurückblicken und sich auf einen neuen Lebensabschnitt freuen, in dem mehr Zeit für die Familie und die vielen anderen schönen Seiten des Lebens ist.

Im Namen des gesamten Unternehmens danke ich Hubert Hecker für seinen unermüdlichen Einsatz. Er hat die Entwicklung der gesamten Branche entscheidend mitgeprägt und auch die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt. Die nächste Generation bei VEKA steht schon bereit, um das von ihm hervorragend bestellte Feld mit demselben Elan weiter zu bearbeiten.

Ich wünsche auch auf diesem Wege Hubert Hecker alles Gute für die Zukunft.

Ihnen allen und Ihren Familien ein schönes Weihnachtsfest und ein frohes neues Jahr!

Herzlichst Ihr

Heinrich Laumann  
Aufsichtsratsvorsitzender VEKA AG



ERFOLGREICH MIT ENGAGEMENT UND WEITSICHT:

## ZUR VERABSCHIEDUNG VON HUBERT HECKER

**Hubert Hecker hat die Geschichte des Kunststofffensters entscheidend mitgestaltet. Anlässlich seiner Verabschiedung in den Ruhestand blicken wir zurück auf die Stationen seiner Karriere bei VEKA und auf sein Wirken innerhalb der Branche.**

Hubert Hecker trat am 01.10.1973 als Verkaufssachbearbeiter in das Unternehmen ein. Zu dieser Zeit war VEKA noch ein Kleinbetrieb mit ca. 30 Mitarbeitern. Bereits Anfang 1974 übernahm er einen Verkaufsbezirk als Außendienstmitarbeiter. Drei Jahre später, am 01.01.1977, wurde Hubert Hecker zum Verkaufsleiter für den größten Teil der Inlandsverkaufsgebiete und war hier auch für den Bereich Werbung und Marketing zuständig.

Seinem unermüdlichen Einsatz, seiner unkomplizierten Art im Umgang mit Kunden und seinen profunden Marktkenntnissen in der aufstrebenden Kunststoffbranche verdankte Hubert Hecker den Aufstieg zum Gesamtverkaufsleiter mit Handlungsvollmacht am 01.01.1979, am 01.07.1981 erhielt er Prokura.

In den 80er Jahren stieg die Nachfrage nach VEKA Systemen aus dem Ausland stark an. In der Folge wurden die Auslandsaktivitäten strategisch ausgebaut. An diesen Entwicklungen, die der Grundstein zur heutigen internationalen Unternehmensstruktur sind, war Hubert Hecker entscheidend beteiligt. Unter seiner Führung wurden verstärkt die internationalen Märkte

erschlossen. Sein Name ist stark mit der Internationalisierung des Unternehmens verbunden – vor allem im angelsächsischen Raum. Dank seines zielstrebigem Engagements und seiner besonderen Ausrichtung aller Aktivitäten auf höchste Kundenorientierung schaffte es die VEKA Gruppe mit inzwischen 17 ausländischen Produktionsstätten an die Weltspitze.

1990 wurde VEKA in eine GmbH umgewandelt, in der Hubert Hecker als Geschäftsführer für den gesamten Vertrieb verantwortlich war. Bei der Umwandlung in eine AG am 01.01.1993 übernahm er die Position „Vorstand Vertrieb“, ab dem 01.01.1998 zudem die des stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden.

Als der Unternehmensgründer Heinrich Laumann am 01.01.2000 an die Spitze des Aufsichtsrats der Gesellschaft wechselte, wurde Hubert Hecker sein Nachfolger in der Position des Vorstandsvorsitzenden – ein Höhepunkt der überaus erfolgreichen Karriere. Im Vorstand war Hubert Hecker für die Bereiche Vertrieb, Werbung/Marketing und Anwendungstechnik zuständig, seit 2000 auch für die Auftragsabwicklung. Darüber hinaus engagierte er sich in den Boards verschiedener VEKA Auslandsgesellschaften.

Hubert Hecker hat in seiner täglichen Arbeit Werte wie Kundenorientierung und Mitarbeitermotivation ganz selbstverständlich verkörpert, lange bevor sie Modeworte im Wirtschaftsjargon wurden. Kunden und Mitarbeiter schätzten an seiner Art besonders das stets verbindliche Auftreten und seinen teamorientierten Arbeitsstil, der von offenem Erfahrungsaustausch geprägt war.

**Am 14.12.2006 waren 130 Gäste zur Feier für Hubert Hecker nach Münster gereist, um ihren langjährigen Weggefährten in den Ruhestand zu verabschieden. Hubert Hecker dankte allen Anwesenden für die vielfältige Unterstützung und die gute Zusammenarbeit.**

Großes Bild:  
Heinrich und Rita Laumann sprachen Hubert Hecker und seiner Frau Rosemarie Dank und Anerkennung aus

Oben:  
Hubert Hecker mit VEKA Partnern bei der Verabschiedungsfeier

Mitte:  
1995: mit Abgeordneten des britischen Unterhauses

Unten:  
2000: Heinrich Laumann übergibt den Vorstandsvorsitz an Hubert Hecker

### Im Einsatz für die Branche

Auch über seine Tätigkeit bei VEKA hinaus hat Hubert Hecker sich als einer der Pioniere des Kunststofffensters branchenweit einen Namen gemacht. Seine Erfahrung und sein Wissen und seine persönlichen Kontakte hat er zum Beispiel bei der Verbandsarbeit zum Wohl der gesamten Kunststoffbranche eingesetzt. Er engagierte sich unter anderem in den Verbänden GKV, AGPU und EPPA.

Als erfolgreicher Vertreter des deutschen Mittelstands pflegte er Kontakte zu führenden Politikern ebenso wie zur Wirtschaftswelt. So zum Beispiel im Jahr 1995, als er die britischen Abgeordneten im House of Commons über die neuen Möglichkeiten des PVC-Recyclings durch die VEKA Umwelttechnik informierte. Zuletzt reiste Hubert Hecker im April dieses Jahres auf Einladung von Bundeskanzlerin Angela Merkel mit einer deutschen Wirtschaftsdelegation zu den deutsch-russischen Regierungskonsultationen im sibirischen Tomsk.

### Der Vorstand der VEKA AG ab dem 01.01.2007

- Andreas Hartleif, strategische Planung, Vorstandsvorsitzender
- Dr. Andreas Hillebrand, Finanzen, stellvertretender Vorstandsvorsitzender
- Elke Hartleif, Personal
- Bonifatius Eichwald, Vertrieb/Marketing
- Dr. Werner Schuler, Technik

## DER NEUE VORSTAND: ANDREAS HARTLEIF UND BONIFATIUS EICHWALD IM GESPRÄCH



Zum 01.01.2007 wird Andreas Hartleif, bereits seit 1997 im Vorstand der VEKA AG, den Vorstandsvorsitz übernehmen, gleichzeitig nimmt der bisherige Vertriebs- und Marketingleiter Bonifatius Eichwald die Position als Vorstand Vertrieb/Marketing ein. Wir haben die beiden zu den anstehenden Aufgaben befragt.

### Welche Schwerpunkte setzen Sie persönlich am Beginn Ihrer Vorstandsarbeit?

**A. Hartleif:** Ich sehe meine Hauptaufgabe als Vorstandsvorsitzender darin, die kollegiale Zusammenarbeit im Vorstand zu fördern, um die gemeinsam erarbeiteten Ziele umzusetzen und weiterzuentwickeln. Zugleich möchte ich Bindeglied sein: zwischen uns und unseren Kunden, aber auch zwischen den verschiedenen Bereichen innerhalb des Unternehmens und der Unternehmensgruppe. Dabei ist es mir wichtig, gut zuzuhören und hinzuschauen. Deshalb werde ich in Zukunft verstärkt den Kontakt zu den VEKA Partnern und den Mitarbeitern suchen.

**B. Eichwald:** Ich werde nach wie vor im ständigen Dialog mit den VEKA Partnern und dem Fenstermarkt stehen. Verstärkt möchte ich mich auch um das Produktmanagement kümmern, um marktgerechte innovative Produkte zu entwickeln, die unseren Verarbeitern den Vorsprung am Markt sichern. Dafür ist der enge Austausch mit den Fensterherstellern von ganz zentraler Bedeutung.

### Was bleibt und was wird sich ändern?

**A. Hartleif:** Wir werden den eingeschlagenen Weg weitergehen. Nach wie vor verstehen wir uns als standortverbundenes Familienunternehmen mit gleichzeitig globalen Strukturen.

Das bestehende Vorstandsteam wird mit Herrn Eichwald durch ein markterfahrenes und als Führungsperson geschätztes Mitglied ergänzt. Damit steht auch die neue Unternehmensführung weiter für die wesentlichen Unternehmensprinzipien: Kundenorientierung, Qualität, zupackendes Handeln und Verlässlichkeit.

**B. Eichwald:** VEKA hat sich in 37 Jahren zu einem weltweit führenden Unternehmen der Branche entwickelt, weil die Strategie nicht auf kurzfristigen Erfolg, sondern auf Nachhaltigkeit zielte und zielt. Gleichzeitig haben wir uns schnell den sich verändernden Rahmenbedingungen und dem Marktumfeld angepasst. Alle Veränderungen orientieren sich an den aktuellen Bedürfnissen unserer Kunden.

### Wie sieht die zukünftige Strategie aus?

**B. Eichwald:** VEKA will nicht nur Halbzeughersteller sein, sondern Systemgeber mit einem umfassenden Partnerkonzept. Deshalb konzentrieren wir uns neben innovativen Systemen in gleichbleibend hoher Produktqualität vor allem auf die intensive Kundenunterstützung: zum Beispiel durch eine Vielzahl von Serviceleistungen in allen Bereichen – vom Marketing bis zur EDV.

**A. Hartleif:** Ich bin fest davon überzeugt, dass es auch in Zukunft ausreichend Potenzial gibt, VEKA auf dem eingeschlagenen Weg in Deutschland und international weiterzuentwickeln. Wir wollen uns aus eigener Kraft weiter in der Weltspitze der Branchenunternehmen etablieren. Die Weichen dafür sind gestellt. Die VEKA AG als Muttergesellschaft mit dem Standort Sendenhorst ist und bleibt dabei das Rückgrat der Gruppe.



## BEISPIELHAFTE FENSTER- UND FASSADENGESTALTUNG: HOTEL ROSENDOMIZIL

Bereits im vergangenen Jahr hatten wir einen großen Objektwettbewerb ausgeschrieben und die ersten drei Gewinner in der VEKAVISION bekanntgegeben. Jetzt wollen wir an dieser Stelle in loser Folge die von der Jury ausgezeichneten Objekte einzeln in aller Ausführlichkeit vorstellen. Den Anfang macht unser dritter Platz: der Hotel- und Restaurantkomplex „Rosendomizil“ in Malchow, einem malerischen Ort in der Mecklenburgischen Seenplatte. Für die Fensterarbeiten zeichnet die Fenster-As GmbH aus dem brandenburgischen Weisen verantwortlich.

Das Rosendomizil ist ein touristischer Dreh- und Angelpunkt zwischen der historischen Altstadt, gelegen auf einer Insel in der Mitte des Malchower Sees, und dem Festland. An drei Seiten von Wasser umgeben, bietet sich dem Gast hier ein einzigartiges Panorama über den See mit Blick auf das Kloster Malchow und auf die belebte Drehbrücke zur Altstadt. Die harmonische Gebäudekomposition besteht aus dem aufwändig sanierten, nostalgisch-traditionellen Vorderhaus mit Fachwerkelementen und dem modernen, lichtdurchfluteten Neubau auf der Landzunge. Diese Spannung zwischen verschiedenen Stilelementen durchzieht das gesamte Erscheinungsbild und erreicht im Neubau einen Höhepunkt: Die kräftigen, roten Töne der Fassade, ein Mix aus klassischem Backstein und feurigem Putz, bilden einen reizvollen Kontrast zu den großen, in kühlen Farben gerahmten Fensterflächen. Ebenso dynamisch wirkt die Kombination der geradlinigen, scharfkantigen Baukörper mit der runden Fensterform der „Bullaugen“.

### Fenster bestimmen den visuellen Rhythmus der Fassade

Der großzügige Einsatz unterschiedlicher Fenstereinheiten dient als zentrales Gestaltungsinstrument des neuen Rosendomizils und verleiht der Fassadenkomposition einen ganz eigenen Rhythmus. Der auffallende Backsteinkubus mit zwei runden, anthrazitgrau folierten Fenstern setzt einen starken visuellen Akzent in der Frontalansicht. Insgesamt kamen rund 70 Fenstereinheiten unterschiedlicher Formen, Farben und Materialien zum Einsatz. Bemerkenswert ist vor allem die ge-

lungene Kombination der Materialien Holz, Aluminium und Kunststoff. Zur offenen Wasserseite wurden Panoramafenster aus Kunststoffprofilen mit großflächigen Verglasungen eingesetzt. Sonderelemente wie Kreisfenster und Funktionselemente



im Dachbereich wurden ebenfalls in Kunststoff ausgeführt. Sie fügen sich dank ihrer fein abgestimmten Farbgebung harmonisch ins Gesamtbild.

Bei den Kunststofffenstern kamen Profile des Systems SOFTLINE AD in Hell- bzw. Anthrazitgrau zum Einsatz, die ei-



nen farblich zurückhaltenden Kontrast zu den feurigen Rottönen erzeugen. Ein gelungenes Beispiel für die ästhetische Vielseitigkeit moderner Kunststofffenster, das nicht nur die VEKA Jury überzeugte, sondern auch schon vielen begeisterten Gästen des Rosendomizils den Aufenthalt verschönert hat.



Die neuen Broschüren für die 70-mm-Plattform. Jedes der 5 Systeme präsentiert sich in einem eigenen ansprechend gestalteten Folder.

## EMOTIONAL UND INFORMATIV: NEUE PRODUKTBRÖSCHÜREN

Broschüren sind ein bewährtes Mittel, um Kunden anzusprechen, zu informieren, zu argumentieren, Anregungen zu geben und letztlich vom Angebot zu überzeugen. Deshalb gehören sie auch zu den zentralen Elementen des Werbemittelpakets, das VEKA den Partnerunternehmen im Rahmen der Marketingunterstützung zur Verfügung stellt.

VEKA hat das bestehende Broschürenprogramm für Endverbraucher erweitert und eine neue Generation von Werbemitteln erarbeitet, die seit November 2006 erhältlich ist. Zahlreiche Anregungen aus der Praxis der Verkaufs- und Beratungsgespräche unserer Partnerunternehmen wurden aufgegriffen und flossen in die Neugestaltung mit ein. So gibt es ab sofort für alle Systeme der 70-mm-Plattform jeweils einen 6-seitigen Folder im klassischen DIN-A4-Format, der kurz und prägnant die Informationen aus der bisherigen Segmentbroschüre „Fenster“ und den jeweiligen Datenblättern zusammenbringt.

Die neuen Broschüren decken ein breites inhaltliches Spektrum ab: Behaglichkeit und gutes Wohnklima, die allgemeinen Vorzüge moderner Kunststofffenster und individuelle Gestaltungsmöglichkeiten genauso wie technische Informationen zur Konstruktionsweise der Profile und eine klare Nutzenargumentation für Verbraucher.

Ebenso vielfältig ist die Darstellung der Inhalte: Technische Schnittzeichnungen, die einen Blick ins Innere der Profile erlauben, sind eingebettet in emotionale Fotos aus dem Bereich Familie und Wohnen. Insgesamt präsentieren sich die neuen Broschüren optisch aufgelockert und abwechslungsreich.

Um den Lesern einen möglichst realistischen Eindruck vom Design und von der optischen Wirkung der Fenster zu geben, wurden auch Fotos eines kompletten 2-flügeligen Musterfensters aus dem jeweiligen System integriert.

Selbstverständlich sind auch die neuen Broschüren wie gewohnt auf der Rückseite mit einem Feld für einen individuellen Eindruck oder Stempel ausgestattet.

Neben den Produktbroschüren gibt es auch ein neues Themenblatt „Energie sparen“, das Verbraucher ausführlich über die Zusammenhänge rund um Fenster, Wärmeisolierung und Heizkosten informiert und gute Argumentationshilfe bei Beratungsgesprächen bietet.

Nutzen Sie zum Bestellen der Broschüren oder des Themenblatts einfach das beiliegende Faxformular. Oder wenden Sie sich direkt an das

VEKA Marketing-Team  
Frau Bärbel Ruby  
Tel. 02526 29-4440  
E-Mail [bruby@veka.com](mailto:bruby@veka.com)

### Partnerseminare 2007

Kurzfristig sind noch Plätze frei für die VEKA Partnerseminare im Januar und Februar 2007. Auf der Rückseite des Faxformulars können Sie sich anmelden.

## SERVICE FÜR VEKA PARTNER: BRIEFHÜLLEN INDIVIDUELL BEDRUCKEN



Auch in diesem Jahr findet wieder eine Briefhüllen-Sammelbestellaktion für VEKA Partner statt. Sie können Briefhüllen mit Ihrem individuellen Firmenlogo und Ihrer Anschrift bedrucken lassen – einen Teil der Druckkosten trägt VEKA. Bestellvordrucke sind bereits per Post verschickt worden. Wer sich noch beteiligen möchte, kann bis zum 29.12.2006 seine Bestellung direkt an die Firma Drescher in Rutesheim richten. Ende Januar 2007 werden die bestellten Briefhüllen geliefert.

Fragen zur Briefhüllen-Sammelbestellaktion beantwortet Ihnen gern das VEKA Marketing-Team.

## FENSTERPLANUNG INTERAKTIV: BAUHERREN-CD-ROM VERSION 3.0

Die VEKA CD-ROM bietet Bauherren zahlreiche Möglichkeiten zur interaktiven Fensterplanung am PC. Mit der Version 3.0 ist jetzt eine aktualisierte Auflage dieses beliebten Marketinginstruments erhältlich.

Der grundsätzliche Aufbau und die Gestaltung wurden beibehalten, aber es gibt auch einige interessante Neuerungen: So wurde zum Beispiel ein neues Intro eingefügt und das Funktionsmenü überarbeitet. Die Bereiche „Info-Service“, „Fragen & Antworten“ sowie die Merkblatt-Funktion sind nun stärker hervorgehoben.

Inhaltlich sind folgende Änderungen vorgenommen worden: Es werden nur noch die Systeme der 70-mm-Plattform gezeigt. Außerdem ist jetzt auch das neue Rollladenkastensystem VEKAVARIANT vertreten. Darüber hinaus wurden die Farbpalette sowie die Bereiche „Fragen & Antworten“, „Service“, „VEKA weltweit“ und „Historie“ aktualisiert.

Als zusätzlicher Service besteht mit der Version 3.0 jetzt auch die Möglichkeit, die CD-ROMs individuell zu personalisieren. VEKA Partner können ihr Unternehmen auf 3 bis 4 Vorschaltseiten präsentieren. Hier können ein Unternehmensporträt oder Hinweise auf besondere Angebote integriert werden. Für das Erstellen einer personalisierten Version der CD-ROM berechnen wir eine Kostenbeteiligung von 1.000 Euro, hinzu kommen die Kosten für die Duplizierung je nach Auflage (ca. 1.000 Euro pro 1.000 Stück).

Da der größte Teil der Inhalte unverändert von der bestehenden CD-ROM übernommen werden kann und nicht neu entwickelt werden muss, stellt dieses Verfahren der Personalisierung für VEKA Partner eine besonders kostengünstige Möglichkeit dar, mit einer eigenen CD-ROM Bauherren und Renovierer anzusprechen.



## AKTUELL UND PRAXISNAH: 13. BAUFACHTAGUNGEN „FENSTER, FASSADE UND DACH“

Verbraucher versprechen sich von Renovierungsmaßnahmen vor allem Verbesserungen bei der Energieeinsparung und beim Schallschutz. Deshalb standen diese aktuellen Themen auch im Mittelpunkt der 13. Fachtagungen „Fenster, Fassade und Dach“. Die von den Unternehmen alwitra Flachdach-Systeme, Hilti Deutschland, Tremco illbruck, Interpane Glas Industrie, Sto und VEKA in Zusammenarbeit mit dem Institut für Fassaden- und Befestigungstechnik (IFBT) durchgeführte Veranstaltungsreihe befasste sich mit dem Schwerpunktthema Schnittstellen der Gewerke bei der Sanierung.

Fachingenieure und -techniker aus den beteiligten Unternehmen hielten an insgesamt 5 Terminen in ganz Deutschland zwischen dem 7. und dem 23. November 2006 anschauliche Fachreferate zur Fenster-, Abdichtungs- und Befestigungstechnik sowie zu Wärmedämm-Verbundsystemen. Ausgangspunkt waren jeweils ganz konkrete Aufgabenstellungen aus der Praxis, die der wissenschaftliche Direktor des IFBT, Dr.-Ing. Mathias Reuschel, anhand eines exemplarischen Gebäudeensembles entwickelte.

Besonderes Augenmerk lag dabei vor allem auf den unzähligen Details, die bei den durchzuführenden Sanierungsmaßnahmen zu beachten sind. Bezüge zu geltenden Normen und Hinweise auf neu in Kraft getretene Vorschriften verliehen den Ausführungen der Fachingenieure und -techniker zusätzliche Aktualität.

Über 550 Architekten und Planer waren der Einladung gefolgt und nutzten das hochkarätige Angebot. Die etablierte Fachtagung „Fenster, Fassade und Dach“ wird mittlerweile von den Landesarchitektenkammern von Hessen, Thüringen und Nordrhein-Westfalen als offizielle Fortbildung anerkannt.

VEKA engagiert sich seit Jahren bei der Fachtagung, um im direkten Austausch mit Planern und Architekten die vielfältigen Möglichkeiten der VEKA Systemwelt zu demonstrieren.

## VIEL RESONANZ FÜR VEKA UT: RECYCLING VON ALTFENSTERN WEITER AUF DEM VORMARSCH



Der Recyclingservice der VEKA Umwelttechnik für Altfenster und -türen aus Kunststoff stieß bei der Fachmesse ENTSORGA-Enteco vom 24. bis 27. Oktober in Köln auf großes Interesse.

Die erfreuliche Besucherzahl, zahlreiche Gespräche und viele neue Kontakte sprechen eine deutliche Sprache: Das Recycling von PVC-Profilen zu hochwertigem Recyclat, das der Profilproduktion wieder zugeführt wird, ist in der Fachwelt ein Thema von hohem Stellenwert. Der Markt ist in Bewegung!

Der Messeauftritt zeigte eindrücklich, dass Recycling eine rechtssichere, kostengünstige, umweltschonende und komfortable Alternative zur Entsorgung von ausgedienten Fenstern, Rollladenpanzern und Türen ist.

Seit Inkrafttreten der Technischen Anleitung für Siedlungsabfälle (TASi) ist die Wiederverwertung von PVC ökonomisch interessanter denn je. Als europaweit größter Anbieter in diesem Segment hat VEKA UT Servicepakete für die Entgegennahme, den Transport und das umweltgerechte Recycling von Altmaterialien geschnürt. So können Entsorger wie auch Fensterhersteller die strengen Entsorgungsvorschriften einhalten und gleichzeitig Geld sparen.



Als VEKA Partner profitieren Sie ganz besonders von den umfangreichen Servicepaketen der VEKA Umwelttechnik. Für die Sammlung der Altfenster werden Ihnen spezielle Container zur Verfügung gestellt, die ausgebauten Elemente werden grob entglast, inkl. Beschläge, Metallteile, Verstärkungseisen, Gummidichtungen und Anhaftungen von Putz- bzw. Montageschaumresten entgegengenommen und abgeholt.

Mehr über den Recyclingservice für Altfenster erfahren Sie im Internet unter [www.veka-ut.de](http://www.veka-ut.de)