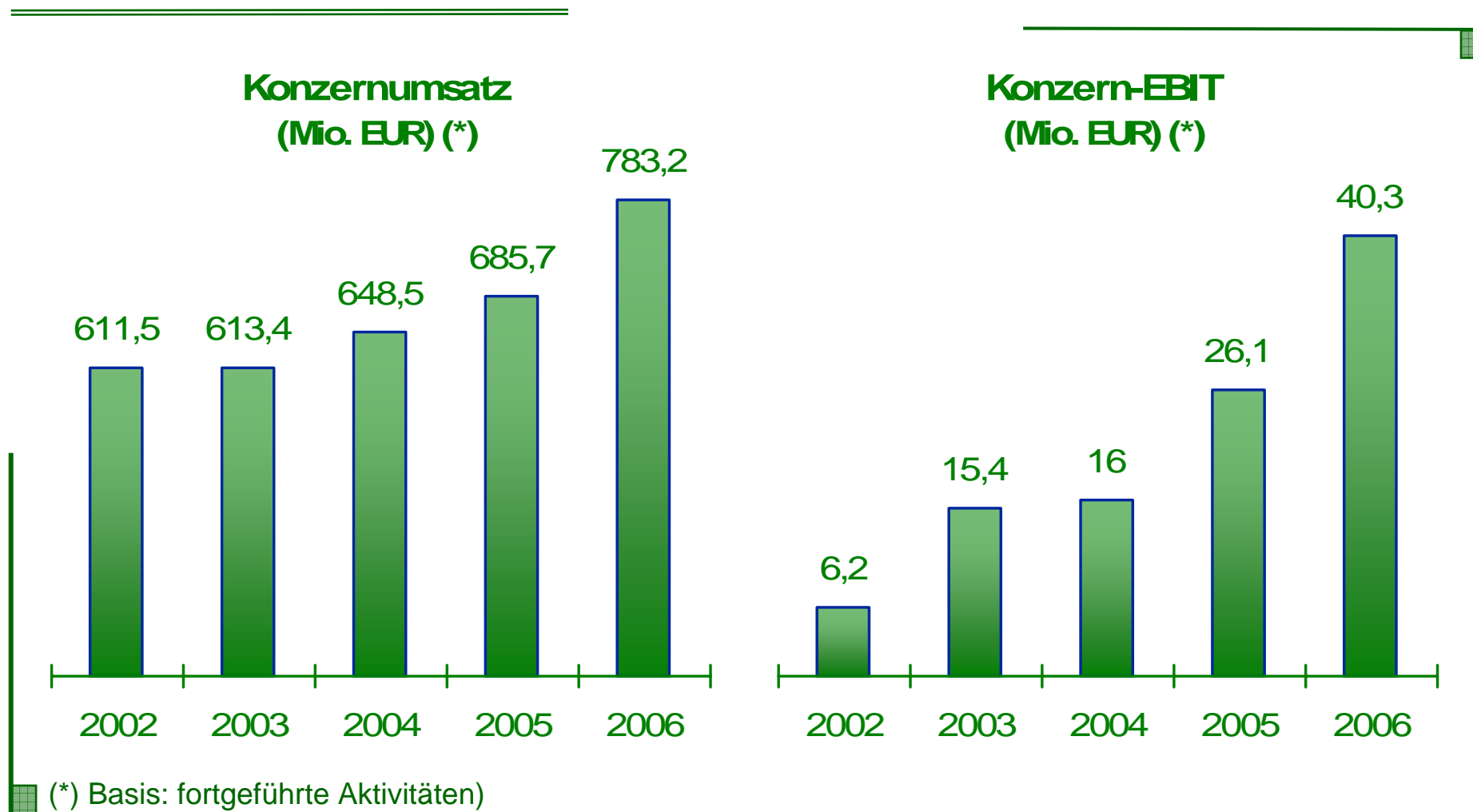




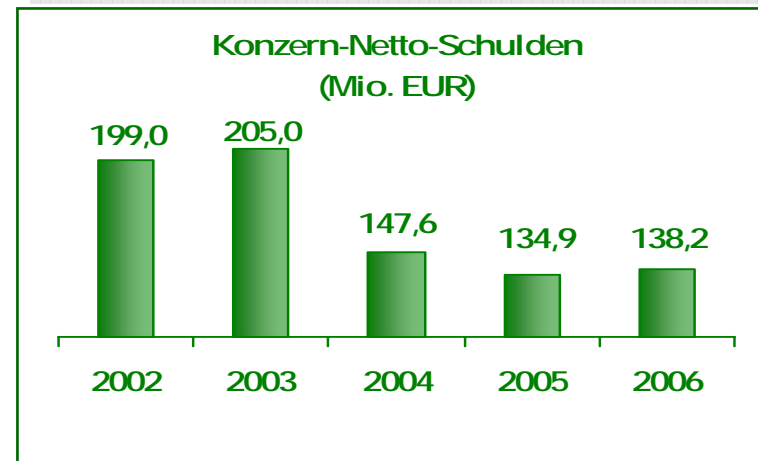
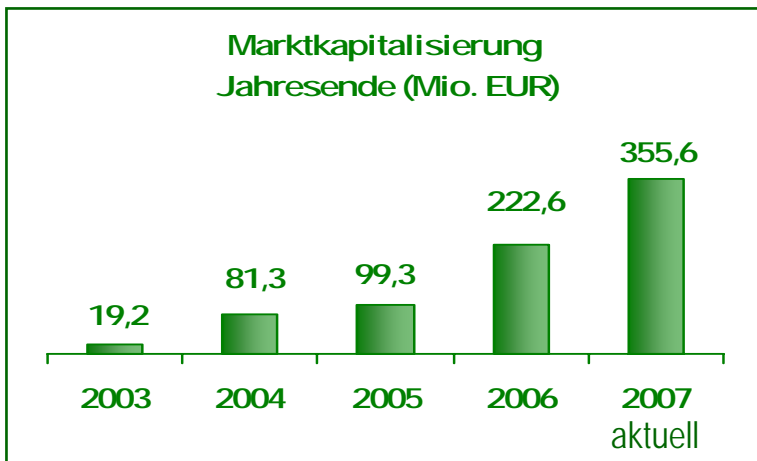
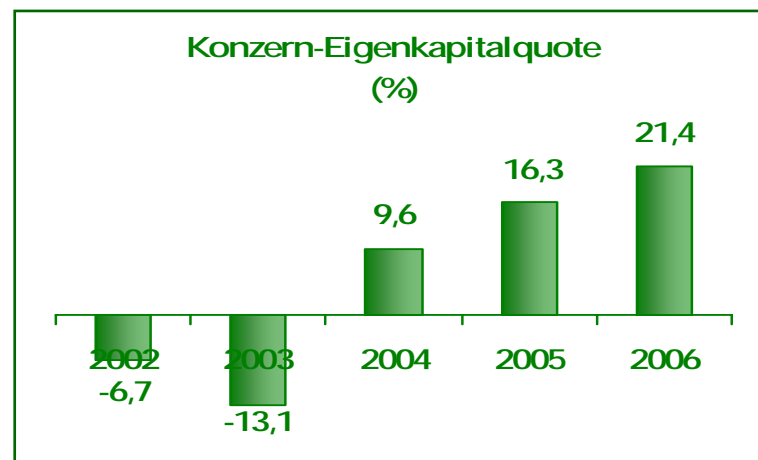
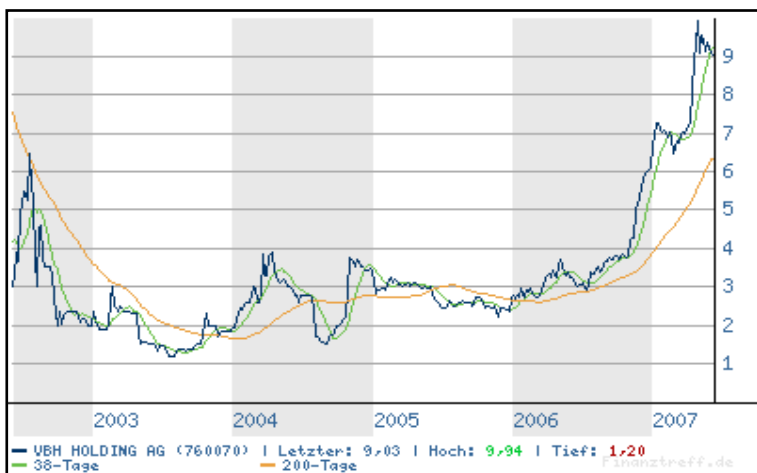
Wir für Sie!

Australien
Belgien
Bosnien
Bulgarien
China
Deutschland
Estland
Griechenland
Großbritannien
Indien
Italien
Kasachstan
Kroatien
Lettland
Litauen
Malaysia
Mexiko
Moldawien
Montenegro
Niederlande
Österreich
Polen
Rumänien
Russland
Serbien
Singapur
Slowakei
Slowenien
Spanien
Thailand
Tschechien
Ukraine
Ungarn
VAE
Weißrussland

Im Jahr 2006: Umsatz und Ergebnis auf Rekordniveau (IFRS)



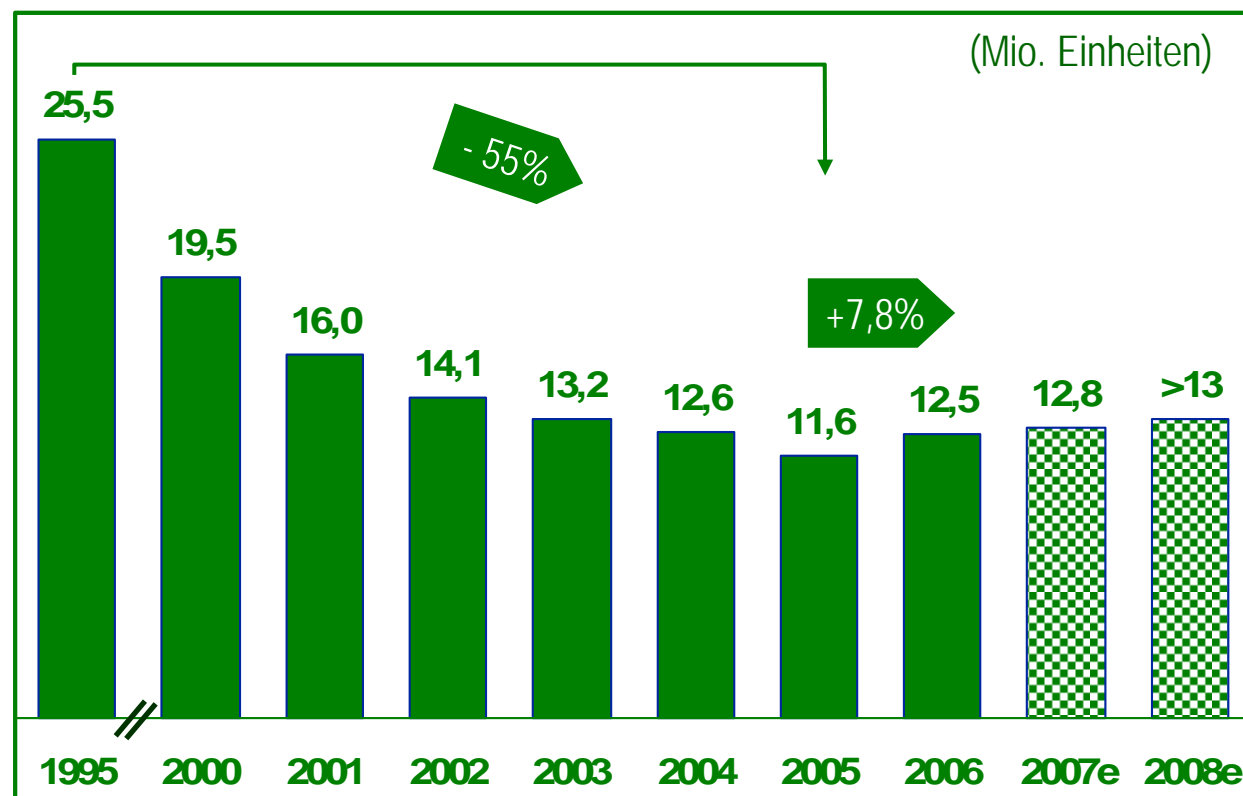
Erhebliche Verbesserungen in den letzten 5 Jahren



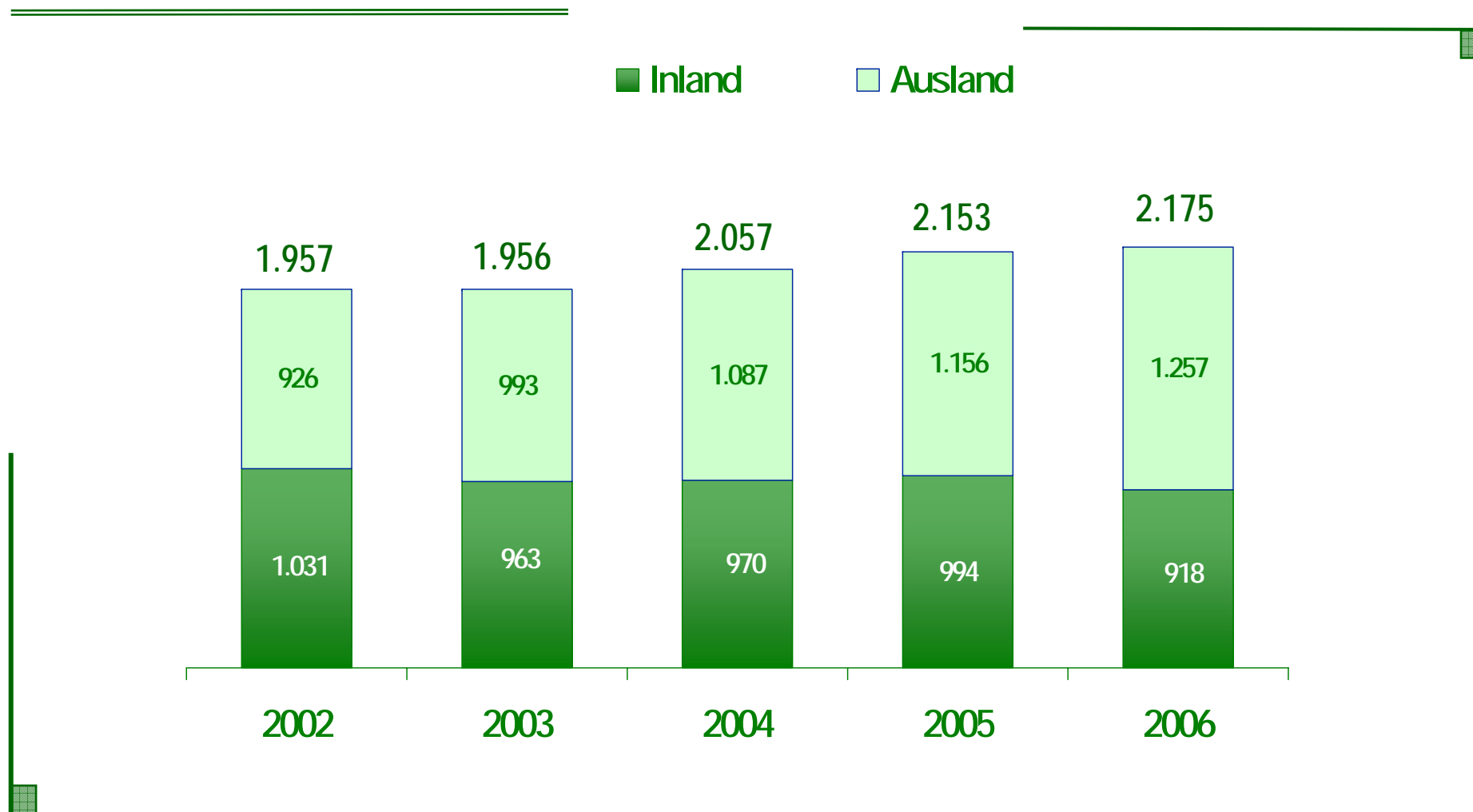
Auch deutliche Belebung im deutschen Fenstermarkt

■ Turn-around durch

- gute Baukonjunktur
- niedrige Zinsen
- Absetzbarkeit von Handwerkerrechnungen
- Energiesparmaßnahmen
- ab 2007: Energiepass

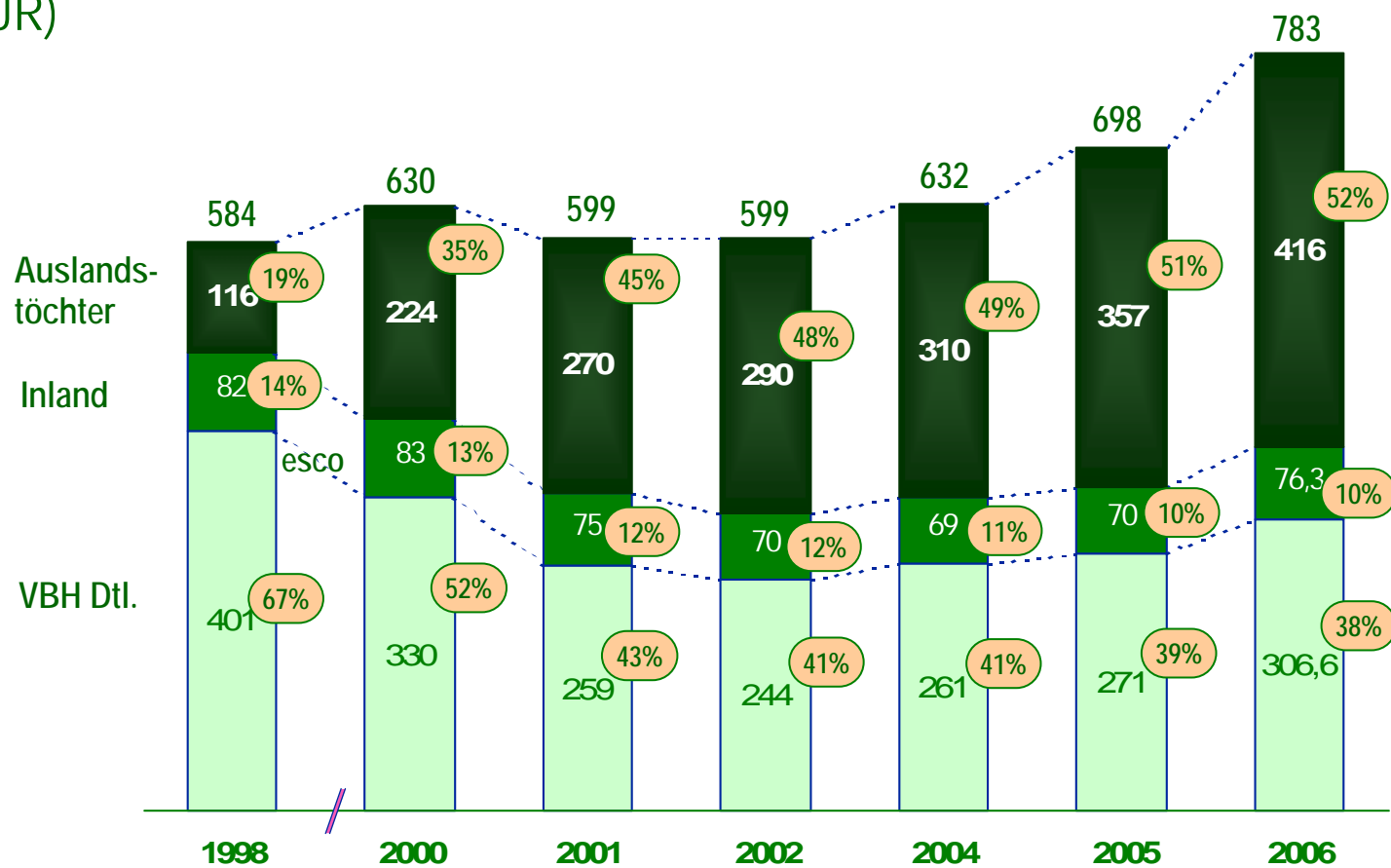


Mitarbeiterentwicklung im Konzern (Durchschnitt)

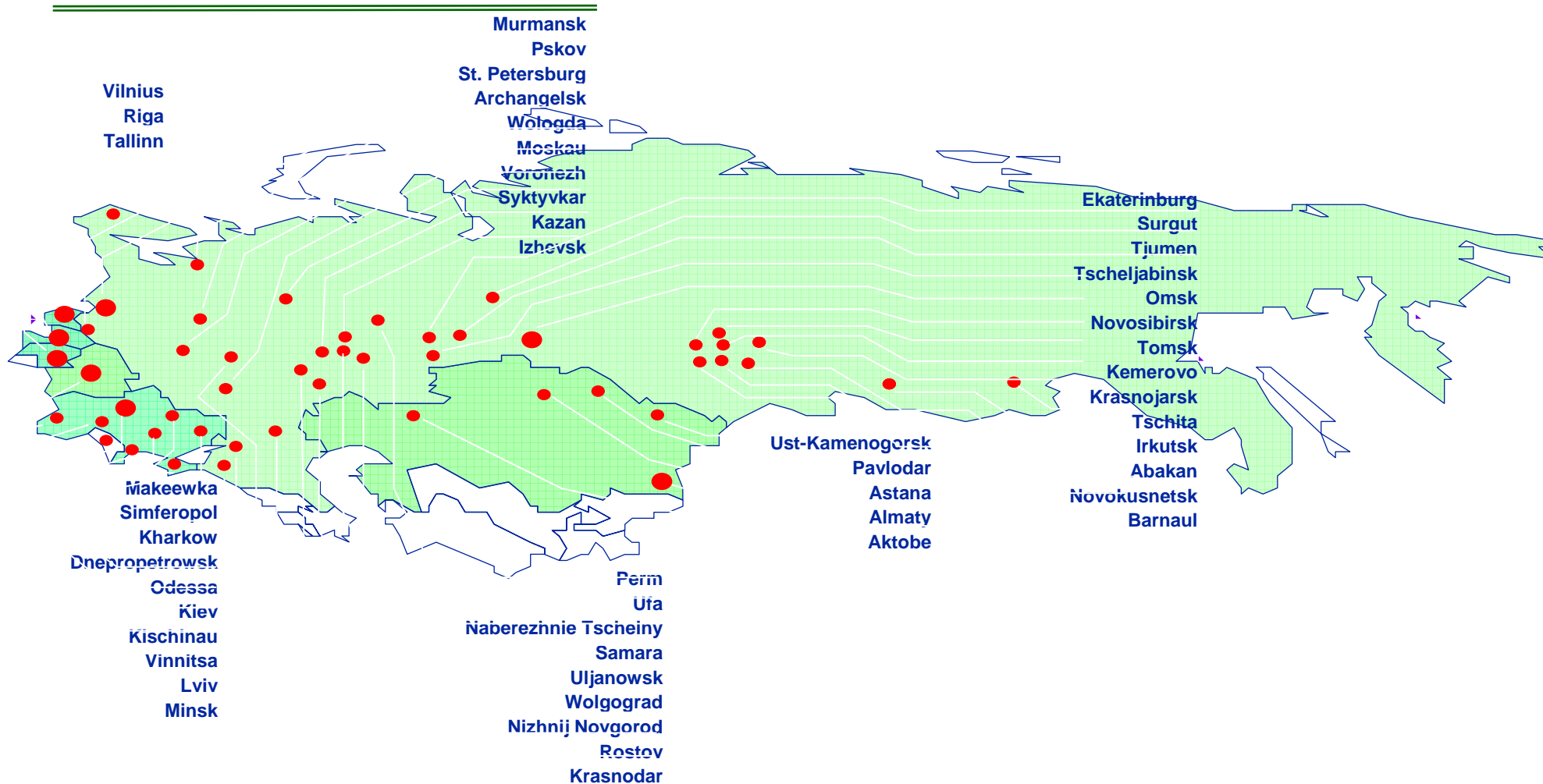


Auslandsanteil am Gruppenumsatz steigt weiter: in 2006 schon 52%

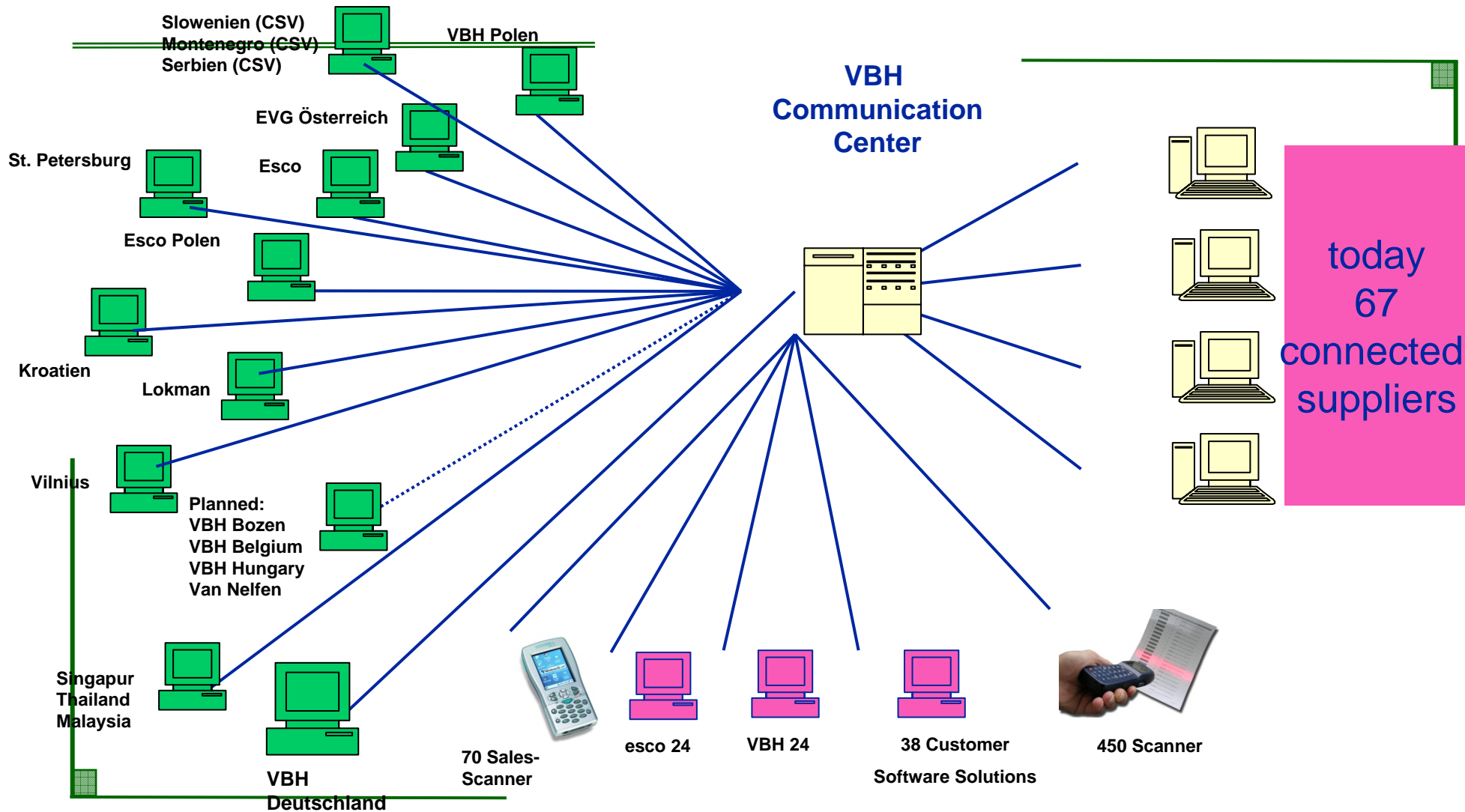
(Mio. EUR)



Hohe Präsenz in der GUS



central 1 to N connection with XML / EDI



Die Zukunft gestalten

Strategische Ausrichtung der VBH:

Wandlung vom Händler zum
Dienstleistungsunternehmen

„Lagern, liefern, Rechnung schreiben“ genügt nicht mehr!
Die traditionelle Rolle des Handels bietet unseren Kunden
zu wenig Mehrwert!

Unsere Ansatzpunkte

Mit innovativen Dienstleistungen dem Kunden das Leben einfacher machen

Wir schaffen DIFFERENZIERUNG,
Wir schaffen KUNDENBINDUNG!

Unser Ziel: Innovationsführer im
Dienstleistungsbereich

Chronologie der EDI – Entwicklung bei VBH

- 1990 Aktive Mitarbeit des Branchensubsets , EDIKEY'
- 1993 Ablösung der Individualsoftware - Einführung ,SOFTM'
- 1995 Erste DFÜ – Verbindungen zu Hauptlieferanten
- 1998 Erste DFÜ – Verbindungen zu Kunden
- 2002 Start LOGOS mit VBH Scanner
- 2004 Beginn der Zusammenarbeit mit den SW-Häusern der Branche
- 2007 VBH Auslandsgesellschaften übermitteln Bestellungen im XML -Format

Richtige Ware – Richtige Menge – Richtige Zeit

LOGOS (1 von 4) Scanner

- Barcode
- Etiketten, eigene Bestelllisten, VBH-Broschüren
- keine Software notwendig, es reicht eine normale Telefonleitung
- Eingangsbestätigung per Email oder Fax
- Auftragsfreigabe über vbh24 kein Problem
- Scannt auch Produkte, die nicht von VBH geliefert werden (z.B. Kunststoffprofile)



Richtige Ware – Richtige Menge – Richtige Zeit

LOGOS (2 von 4) Scanner



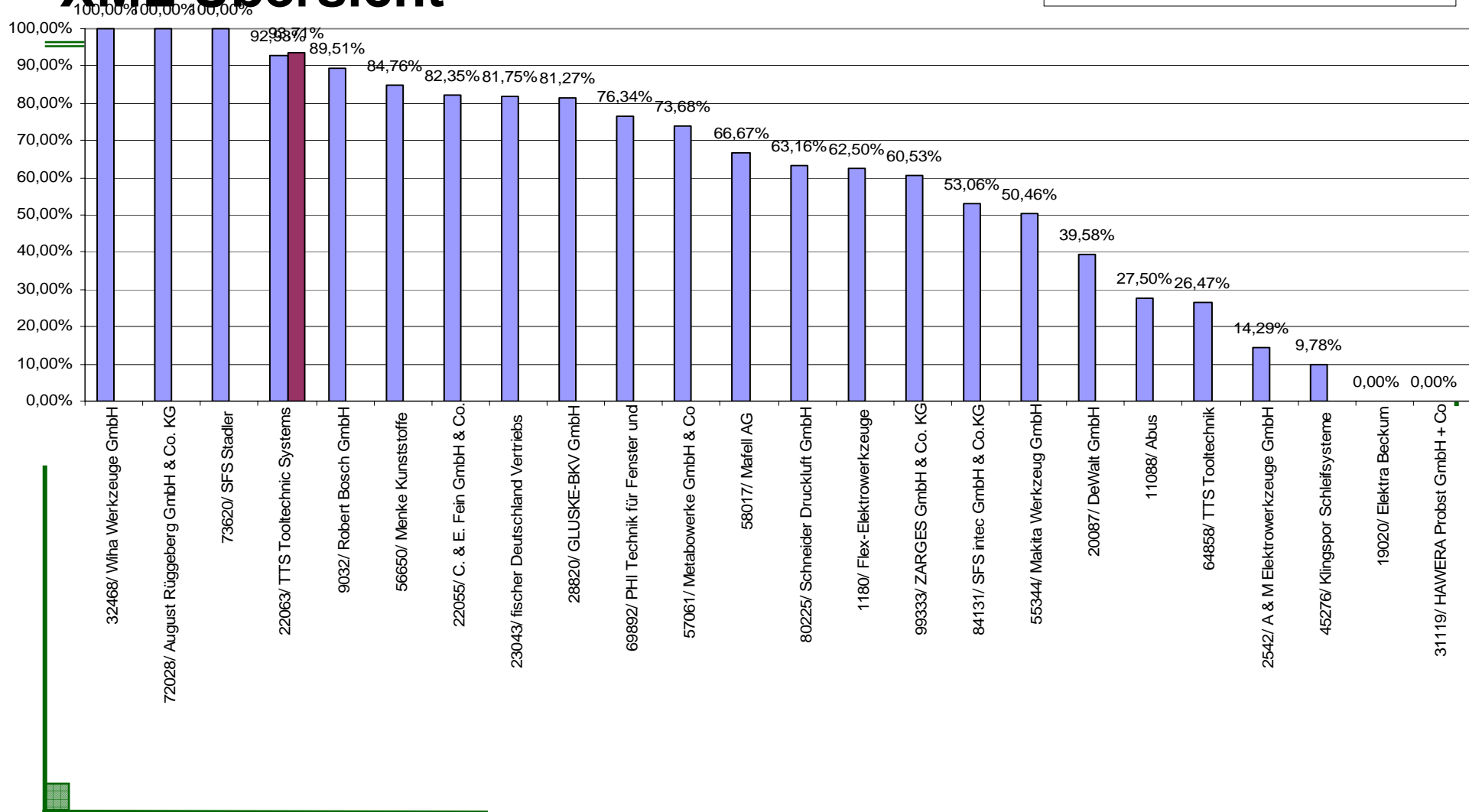
Transaktionen openTRANS z.B. in KW 06/2008

Zahl der Partner	Anzahl
ORDERS	779
ORDERRESPONSE	416
DISPATCHNOTIFIKATION	400
INVOICE	438
BMECAT	4
nexMart	1
ORDERS	34
ORDERRESPONSE	144
	139

XML Übersicht

XML - Übersicht Januar 2008

Bestell-Pos 56,7 % Rech-Pos 51,5 %



EDI Übersicht

EDI-Übersicht Jan. 2008

■ Bestell-Pos 56,7 % ■ Rech-Pos 51,5 %

