



## **Il settore serramenti protagonista al Meeting Clienti VEKA 2025: innovazione, visione e confronto**

Si è **conclusa** con grande successo l'**edizione 2025 del Meeting di VEKA** dedicato ai Partner italiani **tra Venezia, Mogliano Veneto e Nogara**: tre giornate che hanno riunito partner, clienti e rappresentanti del gruppo VEKA - protagonista a livello mondiale nella produzione e distribuzione di sistemi in PVC per finestre, porte e scorrevoli - per fare il punto su crescita, innovazione e sostenibilità, consentendo a tutti i presenti di sentirsi realmente parte integrante di una grande squadra lungimirante e in costante evoluzione.

La giornata centrale della conferenza è stata scandita da interventi ricchi di contenuti di valore, che hanno affrontato argomenti strategici e condiviso aggiornamenti significativi con i partecipanti.

Tra i temi principali, un focus centrale è stato dedicato alla presentazione dello **scenario evolutivo del settore dei serramenti** nel prossimo biennio, con un'analisi delle statistiche e delle prospettive di mercato.

Accanto a queste riflessioni, sono stati illustrati i **progetti di investimento che segnano il percorso di sviluppo di VEKA Italia**, tra cui il centro logistico di Nogara (VR) e le nuove soluzioni pensate per rispondere alle esigenze di prestazioni, design ed efficienza.

Particolare attenzione è stata riservata alle tematiche ambientali, con un approfondimento sul tema del riciclo e della nuova gestione online per il conferimento degli sfidi.

Ampio spazio è stato dedicato ai progetti e all'**innovazione di prodotto**: dai sistemi **SOFTLINE 76 Italia Slim**, **VEKA PURE 82** e **VEKA AluConnect**, alle **nuove soglie VEKA** per gli scorrevoli **VEKAMOTION 82**. Sono state inoltre illustrate le nuove soluzioni sviluppate dalle aziende del Gruppo VEKA quali le proposte di automazione domotica **TEXINO**, e di realtà aumentata **DBS**, **Window Viewer**, App intuitiva che permette la rapida visualizzazione e configurazione del serramento desiderato rivelandosi un prezioso alleato nelle vendite. La conferenza ha visto anche la presentazione del progetto **SOFTLINE 76 Italia Quadro**, dal design moderno, squadrato e minimale, la cui peculiarità è l'assenza di fermavetri, pur consentendo l'utilizzo di diversi spessori di vetro camera a due o tre lastre. Si tratta di un sistema integrato nella grande piattaforma VEKA da 76 mm con i nodi centrali molto contenuti e le altezze di realizzazione adeguate alle esigenze italiane. Come per i sistemi 76 Fit Italia, Slim Italia e VEKA AluConnect, anch'esso sarà destinato in esclusiva ai Premium Partner italiani.

**VEKA** ha scelto inoltre di puntare sulle combinazioni cromatiche che fanno davvero la differenza sul mercato, **riconfigurando l'offerta dei colori di rivestimento su base europea con una forte impronta italiana, ampliando la gamma dei colori in pronta consegna e rendendo disponibili a magazzino ben 17 finiture superficiali**. Per il produttore di finestre VEKA Premium Partner significa **ricevere il materiale in una sola settimana dall'ordine**, grazie ad un **servizio estremamente puntuale ed affidabile** che rappresenta un ulteriore vantaggio competitivo.

La nuova **mazzetta colore 2025**, studiata appositamente per il mercato italiano, accompagna e valorizza questa evoluzione. Ecco perché il campionario colori VEKA è strutturato per offrire una visione chiara e completa delle possibilità di personalizzazione disponibili, articolandosi in **quattro macrocategorie (Colori in Massa, Standard, Speciali e Speciali Plus)** studiate per rispondere a specifiche esigenze estetiche e funzionali, che racchiudono **collezioni distintive**, capaci di valorizzare il design del serramento e di adattarsi armoniosamente personalizzando ogni progetto architettonico.

Completo ed esaustivo anche un focus sul marketing, che negli ultimi anni è stato oggetto di un poderoso investimento da parte di VEKA, sia per le attività di rebranding che hanno dato vita e identità alla rete dei VEKA Premium Partner, sia per la diffusione a 360 gradi della prima campagna multisoggetto dal titolo "Qualità a prova di futuro", foriera di importanti risultati in termini di audience e brand awareness.

*"Il Meeting dedicato ai Partner Italiani di VEKA è per noi un appuntamento imprescindibile: un'occasione preziosa per confrontarci con i nostri clienti, condividere le novità e i progetti futuri, e riflettere insieme su quanto realizzato negli ultimi anni e sulle prospettive del settore dei serramenti.- commenta **Graziano Meneghetti, Direttore Commerciale di VEKA Italia**- "Nella nostra visione aziendale, è essenziale mantenere sempre ben chiare queste due coordinate, perché solo così potremo continuare ad anticipare i trend e proporre soluzioni che nascono dalle tecnologie più innovative."*

A corollario dell'evento, **la visita con i clienti al Centro logistico di Nogara (VR): 21.000 m<sup>2</sup> coperti, 43 addetti e una struttura logistica che si avvale della adiacente linea ferroviaria, la quale ha già permesso di eliminare dalle strade fino a 25 camion a settimana** per la consegna di profili in PVC provenienti dalla Germania. Questi sono i numeri vincenti di un investimento che rappresenta per la multinazionale un vero fiore all'occhiello di una strategia dove il cliente e l'ambiente sono al centro, in linea con l'approccio circolare che VEKA persegue da decenni.

[www.veka.it](http://www.veka.it)