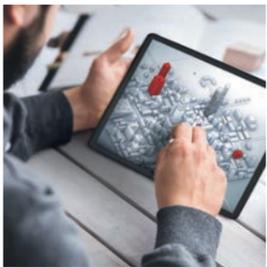


Roto Inside

Kunden- und Partnerinformation | Ausgabe Nr. 47 | 4.2021

Inhalt interaktiv navigieren



Die Zukunft der
Vertriebs-Kommunikation
Welcome to Roto City!

[↗ klick](#)



Deventer, Russland
Gefragter Industrie-Partner

[↗ klick](#)



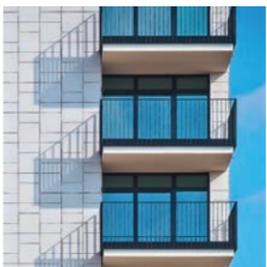
Editorial
**Ein Gespräch mit dem
Vorsitzenden der Geschäfts-
führung Marcus Sander**

[↗ klick](#)



Yawal SA, Polen
**Im Fokus: Bauelemente
mit verdeckten Beschlägen**

[↗ klick](#)



Deventer TPE-Profile
für Aluminiumfenster
**Fraunhofer Institut bestätigt
Wärmeleitwerte**

[↗ klick](#)



ProVia, USA
**Wachstum
mit RotoFasco**

[↗ klick](#)



Programmerweiterung
Roto Patio Lift
**Der klassische Hebeschiebe-
Beschlag für jede Anwendung**

[↗ klick](#)



Renoven, Spanien
Gelebte Partnerschaft

[↗ klick](#)



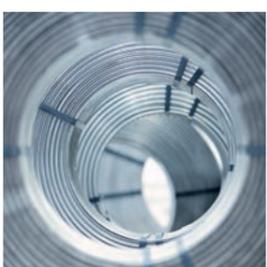
Fenstergriffe mit Roto AVT
Für ein Plus an Hygiene

[↗ klick](#)



Hochdicht, komfortabel
und ästhetisch
**Rehau-Schiebesystem
mit Roto Patio Inowa**

[↗ klick](#)



Lieferantenwahl mit Methode
**Experten-Tipps
für den Einkauf**

[↗ klick](#)



Plug & Play mit Roto Safe E
**Verkabelung
einfach gesteckt**

[↗ klick](#)

Roto Inside

Kunden- und Partnerinformation | Ausgabe Nr. 47 | 4.2021



■ **Seals**
TPE-Profil
Fraunhofer Institut
bestätigt
Wärmeleitwerte

Seite 3



■ **Aluvision**
Roto AL + AL Designo
– bis 3.000 mm
ohne Sonderfreigabe
– zertifiziert nach QM 328

Seiten 4 und 5



■ **Tilt&Turn, Sliding**
Kundenberichte
Polen, USA,
Spanien,
Niederlande

Seiten 8, 9, 10 und 11



■ **Door**
Plug & Play
Roto Safe E:
Verkabelung
einfach gesteckt

Seite 12

Die Zukunft der Vertriebs-Kommunikation

Welcome to Roto City!

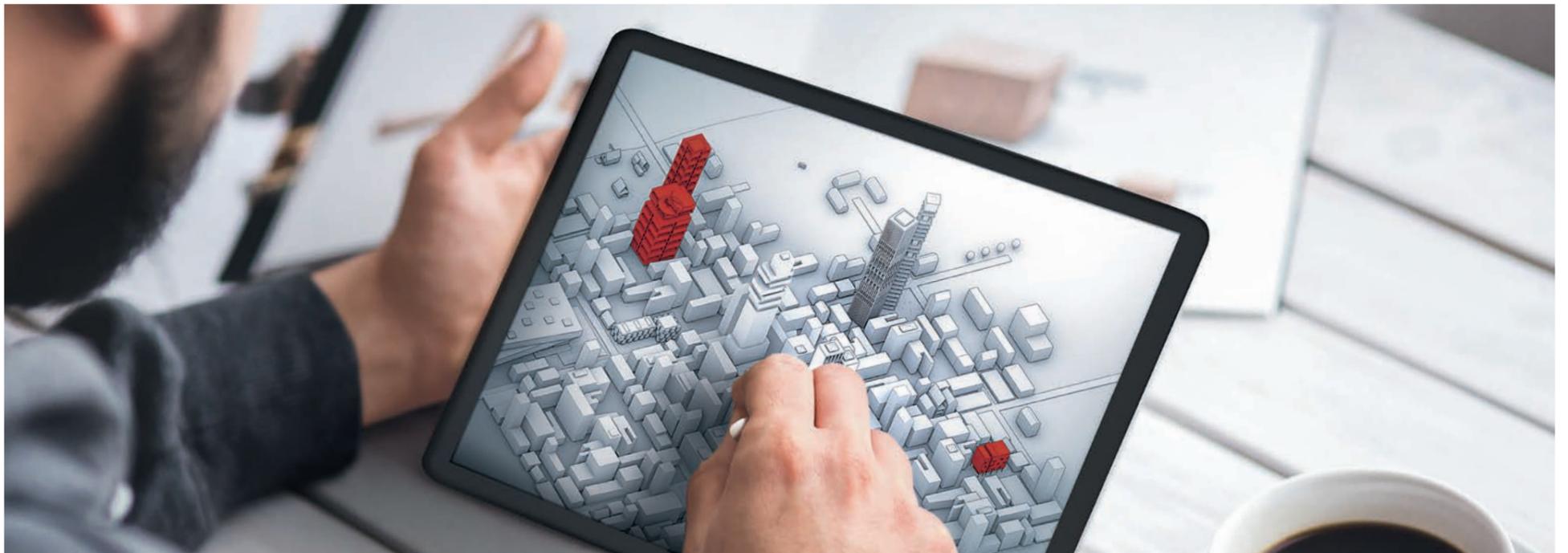


Foto: Roto/pixabay

■ **Unternehmen Mit Ausbruch der Corona-Pandemie hat sich das Wirtschaftsleben weltweit grundlegend verändert. Den Entwickler- und Pioniergeist von Roto hat keine der damit verbundenen Herausforderungen zum Stillstand gebracht. Im Gegenteil.**

Dank der seit Jahren vorangetriebenen Digitalisierung von Produktion und Prozesssteuerung ist es Roto gelungen, weltweit in allen Phasen der Pandemie die volle Lieferfähigkeit zu erhalten.

Roto City – step into a new world: Es geht um ein Gebäude mit besonderen Anforderungen wie ein Hotel, Krankenhaus oder einen Kindergarten? Besucher der Roto City erhalten eine Idee davon, welchen Mehrwert durchdachte Beschlaglösungen bieten können. Im Video-Gespräch erarbeiten die Fachberater von Roto gemeinsam mit ihren Kunden einen Fahrplan, wie und wann welche weiterführenden Informationen zu ihnen kommen sollen, damit ein Projekt erfolgreich abgeschlossen werden kann.

Ein Konzept für den internetbasierten Wissenstransfer – das Roto E-Learning – lag vor, als die Ausbreitung des Coronavirus begann, persönliche Begegnungen zu einem Risiko zu machen. Schnell wurde klar, dass nun auch die Arbeit des Vertriebs professionell digitalisiert werden muss. Es galt, den Kommunikations- und Serviceprozess neu zu denken, damit er weiterhin vollen Mehrwert stiften kann. Mehrwert für Kunden und alle, die Roto kennenlernen möchten.

Digitalisierung des Vertriebs

Wie sind Beratung, Service und Verkauf mit weniger persönlichem und mehr digitalem Kontakt erfolgreich zu gestalten? Roto hat auf diese Frage einige kluge Antworten gefunden, und viele Menschen im Unternehmen brachten ihre Erfahrung ein, um ein zukunftsfähiges, digitales Tool für den Vertrieb zu entwickeln. Geschaffen wurde eine vollkommen neuartige Kommunikationsplattform, die Roto City. Die Experten der Roto Aluvision besuchen seit Jahresanfang als erstes Vertriebsteam gemeinsam mit ihren Kunden diese virtuelle Stadt. Wie in einer Metropole der realen Welt sind in der Roto City vom Einfamilienhaus bis zum Krankenhaus Gebäude zu finden, für die moderne Bauelemente gebraucht werden. Der Roto Vertrieb zeigt am Beispiel dieser Gebäude mit moderner Konferenztechnik und speziellen Präsentationen, wie Fenster und Türen durch die passende Beschlaginnovation den Anforderungen der Gebäudenutzer optimal entsprechen.

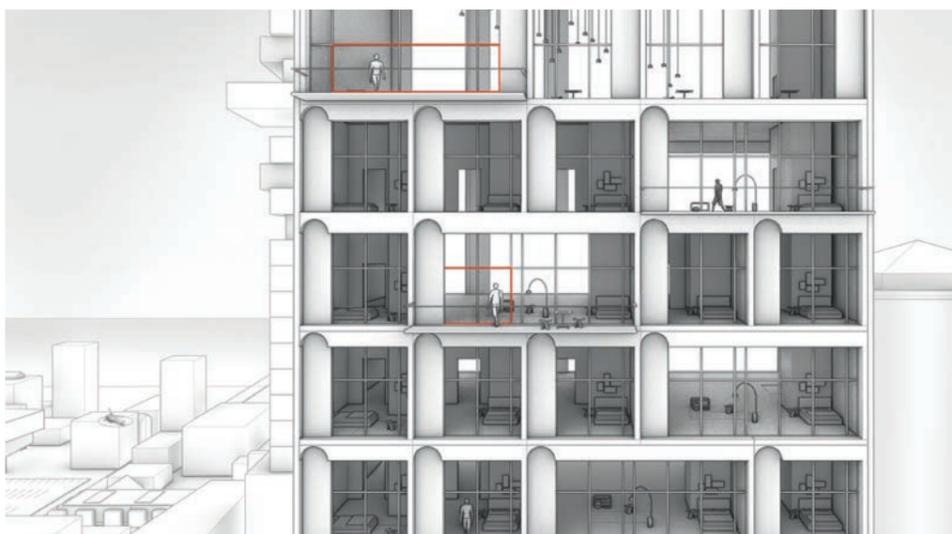
Weiterer Plattformausbau initiiert

Schon nach wenigen Wochen der Arbeit in der Roto City steht nach Einschätzung der Praktiker außer Frage: Ein guter Austausch mit Kunden gelingt auch ohne nennenswerte Reisetätigkeit

durch den Besuch der Roto City. Fokussiert und mit großer Energie arbeitet ein Projektteam nun stetig am weiteren Ausbau der virtuellen Stadt und an der Infrastruktur, die es dem Vertrieb ermöglicht, Kunden mit Inspiration und technischer Beratung zu unterstützen. Am Standort Velbert etwa entstand gerade ein modernes Aufnahmestudio, aus dem heraus Kundenbetreuer mit Fensterherstellern auf jedem Kontinent in Kontakt treten. Live sind sie dabei, wenn Fachleute diskutieren und projektbezogen neue Lösungen entstehen.

Innovativ für die Gebäude der Zukunft

Den Bauaufgaben der Zukunft können sich Partner von Roto also auch in pandemischen Zeiten gut gerüstet und selbstbewusst stellen. Schon heute finden sie im Medienportal der Website www.roto-frank.com Einbau-, Wartungs- und Bedienungsanleitungen, Montagevideos und vieles mehr. Durch die Digitalisierung des Roto Campus wird nachhaltiges Lernen möglich. Die Ansprechpartner im Roto Vertrieb bringen sich flexibel und gut vorbereitet digital in Team- und Projektsitzungen ein. Dies alles, ebenso wie das gute Miteinander alter und neuer Partner, schafft die Voraussetzungen für dauerhaften Erfolg.



➤ **Informationen und Anmeldung zur Roto City**
<https://ftt.roto-frank.com/de-de/services/roto-city/>

Nachgefragt



Ein Gespräch mit dem Vorsitzenden der Geschäftsführung der Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH, Marcus Sander

Roto Inside: Laut Dezember-Ausgabe 2020 lag der Umsatz der Fenster- und Türtechnologie auf Vorjahresniveau. Das war sicherlich kein selbstverständliches Ergebnis.

Marcus Sander: In Summe konnten wir das Jahr 2020 sogar leicht über dem Umsatzergebnis des Jahres 2019 abschließen. Selbstverständlich war das aufgrund der Pandemielage und der global sehr volatilen Marktsituation tatsächlich nicht. Es war das Ergebnis unseres sehr agilen und flexiblen Handelns hinsichtlich Gesunderhaltung unserer Belegschaft, unserer vollen Lieferfähigkeit auf allen Kontinenten und unserer kundennutzenbringenden Initiativen.

Bisher hat sich kein einziger Mitarbeiter am Arbeitsplatz mit Corona infiziert. Das trifft ebenso für alle Gäste unseres Unternehmens zu und spiegelt sicherlich die Wirksamkeit unserer Hygiene- und Gesundheitsmaßnahmen an allen 15 Produktionsstandorten und in allen Vertriebsgesellschaften wider.

Roto Inside: Welche Erwartungen knüpfen Sie an das Jahr 2021?

Marcus Sander: Wir wünschen uns, sowohl im Arbeitsalltag als auch gesamtwirtschaftlich zur Normalität zurückzukehren. Jedoch sind wir verhalten optimistisch. Verhalten aufgrund der anhaltenden Corona-Situation. Nationalstaatlichen Vorgaben, die sich immer auch auf die nationale Wirtschaft und somit unsere regionalen Handlungsmöglichkeiten auswirken, müssen wir Folge leisten. Daher können wir die regionalen Marktentwicklungen in unserer Branche nicht wirklich abschätzen, wenngleich sich einzelne Märkte wie beispielsweise Deutsch-

land gut entwickeln. Im Vergleich dazu war in vielen Ländern bereits im vergangenen Jahr ein Rückgang der Bautätigkeiten und damit auch ein Bestellrückgang zu spüren.

Nachzugeffekte partieller Markteinbrüche und weitere unterjährige Marktverwerfungen sind wahrscheinlich. Gleich zu Beginn des Jahres stiegen die Rohstoffpreise wieder empfindlich. Auch die Kosten für Fracht und Logistik steigen kontinuierlich an. Das sind weitere Faktoren, die wir nicht beeinflussen können.

Optimistisch sind wir dennoch, weil wir uns auf unsere Unternehmensleistung verlassen können und gut vorbereitet ins Jahr gestartet sind.

Roto Inside: Was heißt „gut ins Jahr gestartet“?

Marcus Sander: Ich erwähnte eingangs unsere kundennutzenbringenden Initiativen. Hier verfolgen wir auch in diesem Jahr zwei Stoßrichtungen: Digitalisierung und Produktinnovation. Und genau auf diesen zwei Feldern sind wir gut organisiert gestartet. Klare Zielsetzung unserer Anstrengungen ist es, für unsere Kunden und Marktpartner Mehrwert zu schaffen.

Roto Inside: Bitte konkretisieren Sie die Anstrengungen im Bereich Digitalisierung.

Marcus Sander: Im produktiven Sektor arbeiten wir bereits seit Jahren an der Maschinenvernetzung und der Digitalisierung unserer gesamten Lieferkette. Fahrerlose Transportsysteme und kollaborative Roboter gehören in unseren Werken inzwischen zum Standard. Als nächsten Schritt projektieren wir beispielsweise den autonomen Transportverkehr auf dem Werksgelände. All das unterstützt unsere Qualität und Geschwindigkeit im Herstell- und Lieferprozess und kommt bei unseren Kunden als Lieferzuverlässigkeit an.

Ein Digitalisierungsschwerpunkt außerhalb unseres Herstellungsprozesses ist die Kundenkommunikation. Hier haben wir mit der Roto City die Möglichkeit der virtuellen Produktberatung geschaffen, orientiert an verschiedenen Gebäudetypen und individuellen Nutzungsbedarfen. Im Januar startete unsere Sparte Aluvision mit diesem digitalen Vertriebsstool, das langfristiger Bestandteil unserer Vertriebskommunikation ist. Roto City ersetzt keine physische Messe und steht nicht in Konkurrenz zu unserer Website.

Unser webbasiertes E-Learning und das in unsere Website integrierte Medienportal sind weitere Bausteine unserer digitalen Kundenkommunikation und finden weltweit sehr gute Resonanz.

Roto Inside: Sie sprachen den Produktbereich an. Was tut sich hier konkret?

Marcus Sander: Hier nutzen wir das gute Ergebnis des vergangenen Jahres, um Produktthemen wie beispielsweise Roto Patio Inowa und Roto NX weiter voranzutreiben. Der Schiebebeschlag Patio Inowa wartet in diesem Jahr unter anderem mit neuen Flügelformaten auf, nachdem wir im vergangenen Jahr bereits die Inowa-Komfortfunktionen SoftOpen, SoftClose und SoftStop eingeführt haben. Mit unserem Drehkipp-Beschlag Roto NX konnten wir Marktanteile hinzugewinnen und werden die Marktdurchdringung in diesem Jahr weiter fortsetzen.

Das Wort „innovativ“ verknüpfen wir aber nicht nur mit einer bestimmten Beschlagfunktion oder -gruppe. Für uns verbindet sich damit auch der übergreifende Systemgedanke. Denn er ermöglicht es unseren Kunden, Teile einzelner Beschlagsysteme miteinander zu kombinieren und so verschiedene Öffnungsarten zeitsparend und in Summe der benötigten Beschläge teilerreduziert herzustellen, einschließlich der Nutzung unserer Deventer Dichtungen. Das Stichwort lautet Effizienz. Damit gewährleisten wir das wirtschaftliche Fertigen in jeder Fensterproduktion.

Roto Inside: Worauf können sich Door-Kunden in diesem Jahr freuen?

Marcus Sander: Auf eine sehr enge Kooperation von der ersten Produktidee bis zur Markteinführung. Mit dieser Zielsetzung haben wir Anfang des Jahres das Experten-Team „Door Innovation“ gebildet.

Produktseitig werden wir das Segment der Aluminiumhaustüren noch intensiver begleiten. In Zusammenarbeit mit namhaften Aluminium-Systemgebern und marktführenden Türenherstellern arbeiten wir an einer Ergänzung der Produktgruppen Roto Solid Türbänder und Roto Safe Türschlösser. Konkrete Beispiele sind die Weiterentwicklung des verdeckt liegenden Türbands Roto Solid C für nach außen öffnende Türen und profilbezogene Neuerungen für klemmbare Haustürbänder und Rollenbänder.

Innerhalb der Produktgruppe Roto Safe Türschlösser konzentrieren wir uns auf unsere neue Generation mechanisch-automatischer Mehrfachverriegelungen. Auch hier fokussieren wir die einfache Verarbeitung der Türschlösser für unsere Kunden und achten selbstverständlich auf die Integration im gesamten Türschlossprogramm Roto Safe.

„Excellence in Production“

Auszeichnung für Roto Werkzeugbau

■ **Unternehmen Das Kalsdorfer Produktionswerk der Roto Fenster- und Türtechnologie gehörte zu den Top 10 Finalisten des Wettbewerbs „Werkzeugbau des Jahres 2020“ und zu den Top 3 in der Kategorie „Interner Werkzeugbau unter 50 Mitarbeiter“. Insgesamt nahmen 203 Unternehmen am Wettbewerb teil.**

Veranstalter waren das Werkzeugmaschinenlabor der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule (RWTH) Aachen und das Fraun-

hofer-Institut für Produktionstechnologie IPT. Gesucht wurden die besten Werkzeug- und Formenbaubetriebe im deutschsprachigen Raum.

Der Wettbewerbsteilnahme der Roto Frank Austria GmbH voraus ging eine umfangreiche unternehmensinterne Datenerhebung und -analyse im Hinblick auf einen leistungsfähigen Werkzeugbau. Zu den evaluierten Themenfeldern gehörten unter anderem Prozessplanung und -steuerung sowie Reduktion der Durch-

laufzeit und der Herstellkosten der Werkzeuge. Verglichen wurden die Daten mit denen der bisher besten Werkzeugbauunternehmen in Europa und Asien.

Zu den in kürzester Zeit in Kalsdorf umgesetzten Ergebnissen gehörten die Investition in ein vollautomatisiertes Bearbeitungszentrum für die Fertigung individueller Werkzeugkomponenten sowie weitere Maßnahmen der digitalisierten Prozessdatenerfassung.

Qualität sichern mit eigenem Werkzeugbau

Mit seinen über 30 Mitarbeitern fertigt der Kalsdorfer Werkzeugbau unter anderem Druckguss- und Spritzgusswerkzeuge für den gesamten Produktionsverbund der Roto Fenster- und Türtechnologie (FTT). Den Nutzen dieser Inhouse-Leistung für Kunden weltweit formuliert Geschäftsführer Christian Lazarevic: „Hoch präzise Werkzeuge in einem effizienten Fertigungsprozess 4.0 führen zu zuverlässig bester Beschlagqualität.“ Das solle und werde auch bei weiter wachsenden Kundenansprüchen so bleiben.

Kalsdorf ist das FTT-Werk mit der höchsten Fertigungstiefe weltweit. Rund 80 Prozent der globalen Türschlosslieferungen entstammen dem österreichischen Produktionsstandort. Gut gerüstet sei man in Kalsdorf auch für die Vor- und Sonderfertigung von Einzelteilen und Kleinstserien, erklärt Lazarevic. „Mit unseren Werkzeugbauern, einem eigenen Formenbau und modernster Anlagentechnologie können wir auch Prototypen sehr schnell realisieren. Entsprechend häufig bitten Kunden um unsere Unterstützung bei der Entwicklung neuer Produkte.“



Christian Lazarevic, Geschäftsführer Roto Frank Austria GmbH

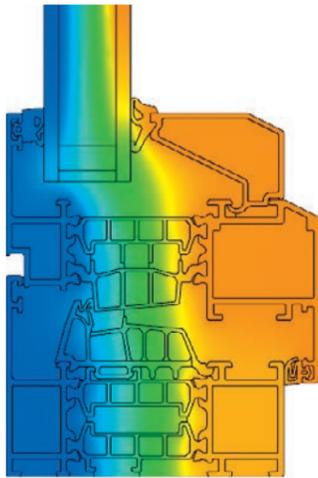


Deventer TPE-Profile für Aluminiumfenster

Fraunhofer Institut bestätigt Wärmeleitwerte

■ **Sealings** Von großer Bedeutung für den U_w -Wert eines Aluminiumfensters ist der Wärmeleitwert der verbauten Dichtungen. Seit rund einem Jahr wird die Validität einiger im Markt kursierender Wärmeleitwerte bestimmter Materialien für Dichtprofile rege diskutiert.

Für die Berechnung des U_w -Werts und die CE-Erklärung sowie für die Auswahl einer passenden Dichtung benötigen Aluminiumsystemhäuser valide Angaben zu den Wärmeleitwerten unterschiedlicher Dichtprofile. Diese entnehmen sie in der Regel Tabellen, in denen Werte zu finden sind, die anhand standardisierter Materialproben ermittelt werden.



Temperaturverlauf in einem Aluminiumfenster

Grafik: BAUWERK, Ingenieurbüro für Bauphysik und Fenstertechnik, Simulationssoftware WinISO®

Materialdichte beeinflusst Wärmeleitwert

In der Diskussion zwischen den Systemhäusern und einzelnen Dichtprofilherstellern wird gegenwärtig der Einfluss der Materialdichte von geschäumten Materialien auf die wärmetechnischen Bauteilkennwerte der Profile hinterfragt. Grund hierfür ist die Erkenntnis, dass die öffentlich genannten Wärmeleitwerte einzelner Materialien nur bei sehr geringen Materialdichten zu erzielen sind. Ein zu stark aufgeschäumtes Material etwa eignet sich nicht für die Herstellung von funktionstüchtigen Fensterdichtungen. Roto Inside sprach mit Deventer Geschäftsführer Mike Piqueur über die Entwicklung der letzten zwölf Monate.

Roto Inside: Wie bewerten Sie die Diskussion um die Validität der wärmetechnischen Bauteilkennwerte von Dichtprofilen?

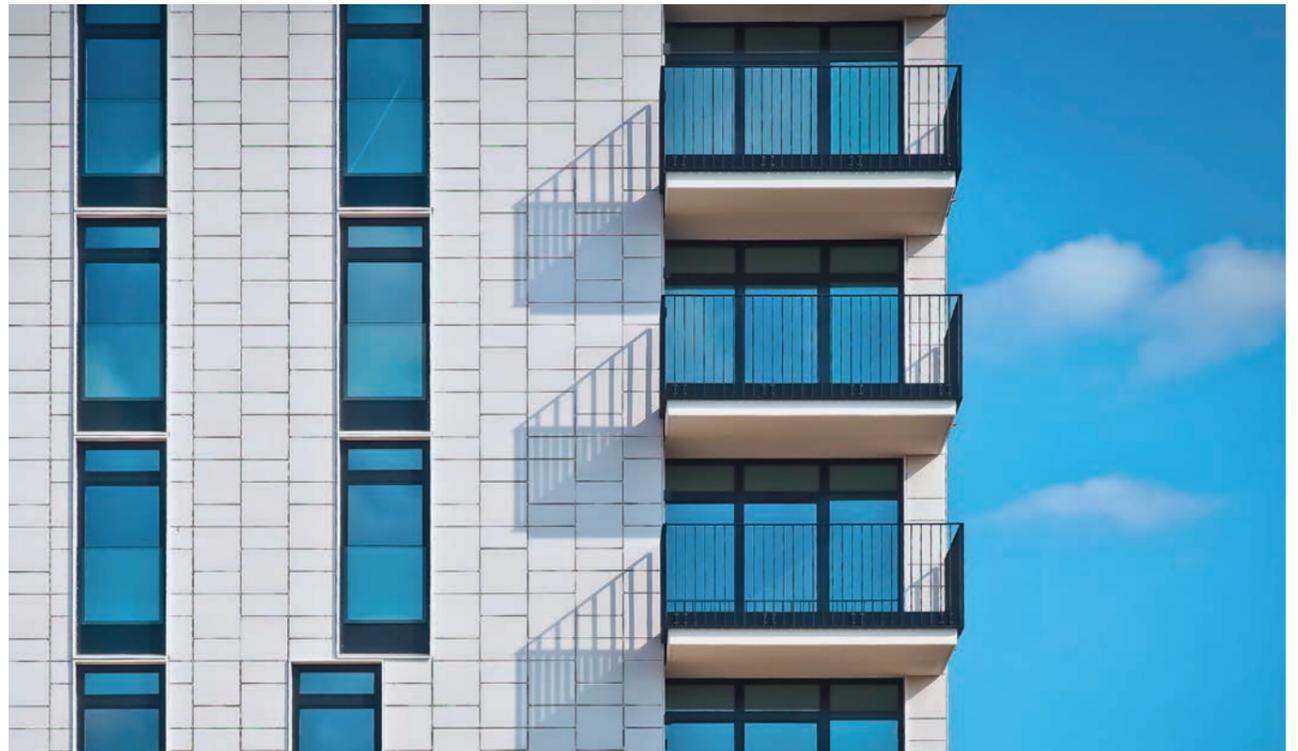
Mike Piqueur: Diese Diskussion ist wichtig für die Aluminiumfensterbranche. Schließlich will und darf niemand mit falschen Werten rechnen. Berechnungen, die mit falschen Wärmeleitwerten der Dichtungen durchgeführt werden, führen zu einem abweichenden U_w -Wert des Fensters. Das hat Auswirkungen auf die Leistungserklärung bzw. CE-Kennzeichnung. Also hinterfragen die Systemhäuser bei Dichtprofilherstellern wie Deventer, wie valide die Wärmeleitwerte sind, die sich in den Tabellen finden.

Roto Inside: Wie können Systemhäuser sich und ihre Kunden vor falschen CE-Erklärungen schützen?

Mike Piqueur: Der sicherste Weg wäre, für jede Fenstervariante einzeln am Muster den U_w -Wert zu ermitteln. Aber das ist natürlich unrealistisch und nicht bezahlbar angesichts der Format- und Variantenvielfalt, mit der wir es heute in der Praxis zu tun haben. Deshalb hat sich ja die Berechnung auf der Basis von tabellarisch aufbereiteten Bauteilkennwerten etabliert. Allerdings ist diese Form der sogenannten „automatisierten“ Berechnung natürlich darauf angewiesen, dass die Ausgangswerte in den Tabellen zutreffend sind.

Roto Inside: Wann haben Sie erfahren, dass die Validität einzelner Werte in den Tabellen angezweifelt wird?

Mike Piqueur: Im Frühjahr 2020 meldeten sich Kunden mit Fragen zu den Wärmeleitwerten der TPE-Dichtungen von Deventer. Ganz konkret wollten Kunden die Bestätigung von Deventer, dass die in den einschlägigen Tabellen verzeichneten Wärmeleitwerte der TPE-Dichtungen auf Prüfungen an realen Dichtprofilen zurückgehen.



Je mehr Fensterelemente in einer Fassade verbaut sind, desto relevanter ist deren U_w -Wert für die Energiebilanz des Gebäudes.

Foto: pixabay

Die Fragen haben uns stutzig gemacht. Auch deshalb, weil es dabei um den Vergleich mit den Werten eines anderen Materials ging. Wir haben uns daraufhin nicht nur mit den Werten unserer Produkte beschäftigt, sondern auch die Angaben zu Dichtprofilen aus anderen Materialien in den Tabellen hinterfragt.

Roto Inside: Und wie lautete Ihre Antwort auf das zentrale Anliegen der Kunden, zuverlässige Aussagen zu den Wärmeleitwerten zu erhalten?

Mike Piqueur: Unsere Werte waren und sind valide. Trotzdem haben wir 2020 die Anfragen unserer Kunden zum Anlass genommen, alle Werte noch einmal vom Fraunhofer Institut prüfen zu lassen. Die Ergebnisse waren dieselben wie vor einigen Jahren.

Wichtig und eigentlich ja logisch ist, dass bei der Ermittlung des Wärmeleitwerts in der Prüfvorrichtung das Originalmaterial für ein Dichtprofil im Originalschäumungsgrad auf sein Verhalten untersucht werden muss. Valide Werte sind nur dann zu ermitteln, wenn eine Warenprobe direkt aus der Produktion betrachtet wird. Es muss garantiert sein, dass eine Dichtung in genau der Materialbeschaffenheit geliefert wird, die geprüft wurde. Das ist für Deventer eine Selbstverständlichkeit. Insofern können wir garantieren, dass die Wärmeleitwerte, die wir unseren Kunden nennen, zuverlässig von jeder gelieferten Dichtung erreicht werden.

Roto Inside: Wie wichtig sind die Dichtung und ihr Wärmeleitwert für den U_w -Wert des Fensters?

Mike Piqueur: Im Aluminiumfensterbau sind sie von großer Bedeutung. Vor allem der Wärmeleitwert der Blendrahmendichtung, die ja den Falzraum verkleinert, hat großen Einfluss auf den Wärmedurchgangskoeffizienten des Bauteils Fenster. Eine Dichtung muss flexibel, robust und hochdämmend zugleich sein. Daraus ergibt sich eine große Herausforderung für die Auswahl des Rohstoffs und das optimale Aufschäumen der Dichtung. Die übliche Dichte für geschäumte Bereiche eines Dichtprofils liegt zwischen 0,6 bis 0,75. Wir erreichen mit hochbelastbaren und sehr langlebigen Dichtprofilen immer noch regelmäßig 0,6. Das ist gut für den Wärmeschutz. Jetzt noch einmal nachgewiesen hat das Fraunhofer Institut übrigens auch, dass TPE in der Regel deutlich geringere, also bessere Wärmeleitwerte erreicht als andere marktübliche Rohstoffe in der gleichen Dichte.

Roto Inside: Ist es denkbar, mit geschäumten Dichtprofilen zu arbeiten, die eine geringere Dichte als 0,6 bis 0,75 aufweisen und einen tendenziell noch besseren Wärmeleitwert erzielen würden?

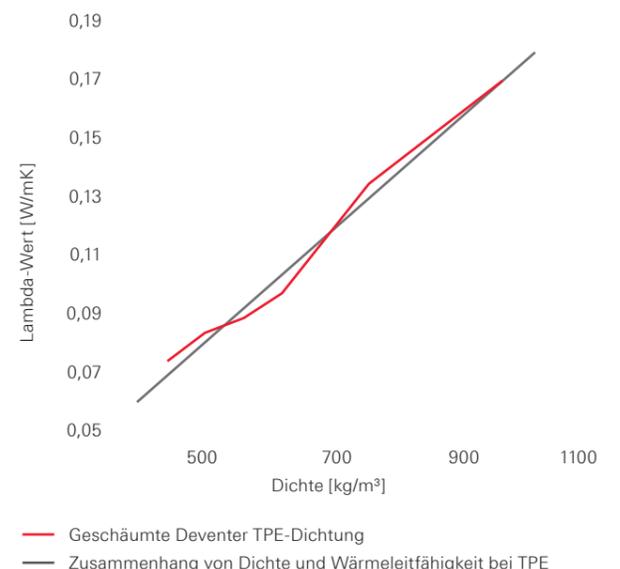
Mike Piqueur: Diese Frage ist eindeutig mit Nein zu beantworten. Wir haben über Jahrzehnte verschiedene Schäumungsgrade für kundenspezifische Dichtprofile geprüft. Irgendwann kommt man immer an den Punkt, an dem die Dichtung beim Schäumen ihre Form verliert. Der Fensterbau braucht aber

dauerhaft formstabile Dichtungen. Umgekehrt darf für eine optimale Wärmedämmung eine bestimmte Materialdichte nicht überschritten werden.

Dank unserer Erfahrung in der Herstellung von TPE-Dichtungen gelingt es uns, sehr ausgewogene Produkte für jeden Bedarf zu extrudieren. Produkte, deren Wärmeleitwerte geprüft und vom Fraunhofer Institut bestätigt sind. So bringen wir Systemhäuser und Metallbauer auf die sichere Seite. Valide Daten und hochleistungsfähige Dichtprofile sind und bleiben unser Markenzeichen.

Darüber hinaus erkennen immer mehr Aluminiumfensterhersteller eine weitere Stärke der Deventer TPE-Dichtungen: Sie lassen sich rückstandsfrei vom Aluminium trennen. Sie unterstützen also die Bemühungen der Branche, Aluminiumbauteile einem geordneten Recycling zuzuführen. Aus Aluminiumprofilen und TPE-Dichtungen entstehen so besonders nachhaltige Bauelemente.

Verhältnis Dichte zu Wärmeleitfähigkeit



— Geschäumte Deventer TPE-Dichtung
— Zusammenhang von Dichte und Wärmeleitfähigkeit bei TPE



➔ **Deventer Dichtprofile für Fenster und Türen**

www.deventer-profile.com



Mike Piqueur, Geschäftsführer Deventer Profile GmbH

Programmerweiterung Roto Patio Lift

Der klassische Hebeschiebe-Beschlag für jede Anwendung

■ **Aluminium Roto Qualität für Hebeschiebe-Systeme ist international gefragt. Das Beschlagprogramm Patio Lift wurde deshalb jüngst um zahlreiche Bauteile zunächst für den Aluminium-Elementebau erweitert. Jetzt wartet der Klassiker mit neuen Varianten und noch einmal verbesserten Leistungswerten auf.**

Herstellern von Aluminium-Schiebetüren steht heute eine Vielzahl von Profilsystemen zur Verfügung. Das Beschlagprogramm Patio Lift kann seit der jüngsten Erweiterung mit den meisten von ihnen kombiniert werden. So können Verarbeiter unterschiedliche Anforderungen ihrer Kunden an das Design und den Bedienkomfort flexibel erfüllen.

Drei Lösungen für Slim-Profile

Neben den bewährten Standardausführungen des Patio Lift, die für Flügel mit einem Gewicht bis 400 kg geeignet sind, hält Roto nun auch drei Lösungen für Slim-Profile bereit. Die geringe Einbautiefe der hierfür entwickelten Beschlagkomponenten lässt die Verwendung von Profilen mit geringen Ansichtsbreiten zu. Lieferbar sind drei Varianten für Slim-Profile: Sie eignen sich für die Herstellung von Flügeln mit einem Gewicht von bis zu 150, 200 oder 400 kg.

Neues Getriebe

Optional lieferbar ist das neue DesignLocking-Getriebe für mehr Komfort und eine bessere Optik. Seine Merkmale: ein rahmenbündiges Schließstück und ein Schließzapfen, der sich im Getriebe befindet und nicht in den Durchgangsbereich ragt. Da das Schließstück in den Rahmen eingesetzt und verschraubt wird, entfallen abhängig vom Profil Fräsarbeiten teilweise komplett. Das spart Zeit in der Fertigung.

Für Flügelhöhen bis 3.100 mm

Das Portfolio der besonders leicht zu montierenden Getriebe im Programm Patio Lift empfiehlt diesen Hebeschiebe-Beschlag für vielfältige Fenster- und Türformate mit Flügelhöhen von 1.000 mm bis 3.100 mm. Serienmäßig sind die Getriebe für die Aufnahme von Profilylindern vorgerüstet. In den Varianten für Elemente mit einem Flügelgewicht von mehr als 300 kg sind standardmäßig Dämpfer integriert, die einen unkontrollierten Rückschlag des Griffs verhindern.



DesignLocking-Getriebe

Roto Patio Lift Slim: geeignet für Profile mit schmalen Ansichtsbreiten



Roto Patio Lift: der solide Beschlag für alle gängigen Hebeschiebe-Profile aus Aluminium Foto: Roto/AdobeStock



Optionaler Laufwagen Edelstahl Plus

Umfangreiches Zubehör

Die zu Patio Lift passenden Roto Line Griffe können nach Kundenwunsch beschichtet werden. Zudem steht eine breite Zubehörpalette zur Verfügung. Sie umfasst zum Beispiel einen optionalen Schließbolzen für die Spaltlüftung, ein Bodenschließstück in Verbindung mit im Laufwagen integrierter Kralle für Schema C und – als zusätzliche Sicherung – einen Anschlagpuffer. Dieser bremst den Schiebeflügel in Öffnungsrichtung. Auf Wunsch kann das Logo des Fensterherstellers per Infoclip in die Getriebe eingesetzt werden.

Neue Laufwagen

Noch einmal verbessert wurden auch die Laufwagen des Patio Lift. Kugellager aus hochwertigem Edelstahl und verschleißarme Laufrollen aus Spezialkunststoff sorgen für Laufruhe und eine auch auf Dauer stabile Funktion. Gegenüber der Standardversion (Klasse 5 nach DIN EN 1670 und EN 13126) bietet die Variante Edelstahl Plus darüber hinaus einen erhöhten Korrosionsschutz für den Einsatz in zum Beispiel küstennahen Regionen.

Im Standard ist ein Patio Lift Hebeschiebe-Beschlag für Flügel mit einem Gewicht bis zu 200 kg geeignet. Mit einem Laufwagen-Zusatzset kann die Tragkraft bis 400 kg erhöht werden. Eine Laufwagenabstützung für die Standardvarianten Lift 300 und Lift 400 mindert den Druck, den der geschlossene Flügel auf die Laufrollen ausübt. Diese Entlastung begünstigt eine hohe Lebensdauer.



➤ **Roto Patio Lift: der Beschlag für den vielseitigen Einsatz in Hebeschiebe-Systemen**

<https://bit.ly/37sjshv>

Roto AL und Roto AL Designo

Bis 3.000 mm ohne Sonderfreigabe

■ **Aluminium Die neuen Einbauanleitungen für Roto AL oder Roto AL Designo weisen ein erweitertes Anwendungsspektrum aus: Flügel bis zu einer Höhe von 3.000 mm können nun ohne Sonderfreigabe mit den bewährten Beschlägen aus dem Programm der Aluvision gefertigt werden.**

Bereits im vergangenen Jahr profitierten Fensterhersteller von der Erweiterung des Anwendungsspektrums für das Beschlagssystem Roto AL. Dieses hatte die notwendigen Prüfungen bereits Anfang 2020 erfolgreich bestanden. Seit Anfang 2021 ist klar: Auch mit der verdeckt liegenden Bandseite AL Designo können noch mehr Flügelprofile ohne Sonderzulassung angeboten und produziert werden.

Technische Prüfung stützt trendorientierte Fensterproduktion

Der Trend zu sehr hohen Fenstern und Fenstertüren aus Aluminium hält unvermindert an. Deshalb hatte Roto Prüfungen mit Beschlagkonfigurationen aus den Programmen Roto AL und Roto AL Designo für bis zu 3.000 mm hohe Flügel angestoßen. Nachdem die entsprechenden Prüfreihen erfolgreich abge-

schlossen werden konnten, wurden die Einbauanleitungen für die Programme Roto AL und Roto AL Designo erweitert. Nun können Fensterhersteller noch unterschiedlichere Fensterformate anbieten, ohne auf eine Sonderfreigabe warten zu müssen.

Objektspezifische Beratung für noch mehr Flexibilität

Sollen Elemente in einer Höhe von mehr als 3.000 mm angeboten werden, so unterstützt Roto Aluvision Fensterhersteller auch zukünftig mit schnellen und verbindlichen Aussagen zur Machbarkeit und der notwendigen Prüfung bzw. Sonderfreigabe. „Natürlich arbeiten wir daran, den Anwendungsbereich von Roto AL mit Standardbauteilen stetig weiter auszubauen. Es bleibt aber dabei, dass wir auch dann der richtige, weil beratungsstarke Ansprechpartner sind, wenn ein Fenster nicht mit einer in der Einbauanleitung aufgeführten Standardlösung gefertigt werden kann“, betont der verantwortliche Produktmanager, Matthias Kosog. „Roto geht immer! Das beweisen wir fast täglich mit objektspezifischen Lösungen, durch die Fensterhersteller auch ausgefallene Kundenwünsche erfüllen können.“



Flügelhöhen bis 3.000 mm – die Nachfrage wächst



➤ **Bandseiten für Aluminium-Fenster im Überblick**

www.roto-frank.com/de/aluminium

Dreh- und Drehkipp-Beschläge der Roto Aluvision

Sortiment vollständig zertifiziert nach QM 328

■ **Aluminium Roto erbringt erneut einen Beweis für höchste Produktqualität: Gerade wurden sämtliche Dreh- und Drehkipp-Beschlagsegmente für Aluminiumfenster durch das ift Rosenheim gemäß QM 328 nach neuestem Standard zertifiziert.**

Die Drehkipp-Beschläge AL 300, AL und AL Designo erreichen durchgängig und lückenlos die Dauerlaufklasse H3 sowie die Korrosionsschutzklasse 5. Als erster Anbieter agiert Roto Aluvision dadurch mit einem vollständig zertifizierten Produktprogramm am Markt.

Wie die aufliegenden Beschläge, inklusive der schweren Bandseiten für bis zu 300 kg, wurde auch der verdeckt liegende Beschlag AL Designo in allen Gewichtsklassen bis einschließlich 180 kg den Dauerfunktionsprüfungen nach der EN 13126-8 und der EN 1191 unterzogen. Dabei erfüllte auch er die Anforderungen der höchst-

ten Dauerfunktionsklasse H3 (20.000 Zyklen). Seine Korrosionsbeständigkeit entspricht ebenfalls der Klasse 5 nach DIN EN 1670, nachgewiesen durch eine 480 Stunden andauernde Prüfung im Salzsprühnebel.

Austausch leicht gemacht

Plant ein Systemhaus die Umstellung auf Roto oder sollen die Beschlagprogramme AL und AL Designo zusätzlich ins Programm aufgenommen werden, so ist dies problemlos möglich. Denn vorhandene Ersttypprüfberichte für Fenster nach DIN EN 14351-1 behalten unter zwei Voraussetzungen ihre Gültigkeit. Erstens: Der Umstieg erfolgt auf einen Beschlag mit ift-Zertifikat nach QM 328, also zum Beispiel auf ein Dreh- und Drehkipp-Programm von Roto. Zweitens: Für das Fenstersystem wird im Rahmen eines festgelegten Vergleichstests auf einem kalibrierten Prüfstand eine Fensterqualität gleich oder besser zum vorherigen

Fenstersystem nachgewiesen. Roto bietet seinen Kunden die Möglichkeit, Fenster der entsprechenden Prüfung im Internationalen Technologie-Center (ITC) in Leinfelden-Echterdingen zu unterziehen.

Das Beste als Maßstab

„Die Zertifizierung gemäß QM 328 für sämtliche Dreh- und Drehkipp-Konfigurationen der Aluvision ist ein weiterer Beleg dafür, dass der Qualitätsanspruch von Roto den Maßstab setzt. Roto bietet auch Aluminiumfensterherstellern und Systemhäusern nicht weniger als höchste Zuverlässigkeit und beste Funktionsqualität“, erklärt Matthias Kosog, Produktmanager Tilt&Turn der Sparte Roto Aluvision.

Neue Bauteile werden bei Roto stets intern geprüft. Seit Etablierung der QM 328 erfolgt die Prüfung auch extern gemäß dieses Konformitätsnachweises. Die jetzt erfolgte, erneute Zertifizierung durch das ift liefert deshalb auch den Beweis für die solide Prüfpraxis im eigenen Haus, betont Kosog. „Unsere Kunden können sich darauf verlassen, dass sie mit den Programmen AL und AL Designo führende Qualität erhalten und sich zugleich für ein Produktprogramm entscheiden, das es ihnen durch einen besonders großen Anwendungsbereich ermöglicht, flexibel und ohne Sonderfreigabe auch auf ausgefallene Kundenwünsche zu reagieren.“



➤ **Das Internationale Technologie-Center (ITC) in Leinfelden-Echterdingen: mechanisch-technologische Prüfungen im Überblick**

www.rotos-frank.com/de/itc

Fenstergriffe mit Roto AVT

Für ein Plus an Hygiene

■ **Aluminium Verarbeiter der Drehkipp-Beschlagprogramme Roto AL oder Roto AL Designo können Roto Line Fenstergriffe und Aufsatzgetriebe mit einer antimikrobiellen und UV-beständigen Beschichtung bestellen.**

Sie wird mit der Abkürzung Roto AVT für „Antiviral Technology“ bezeichnet und ist nachweislich breitenwirksam gegen Viren, Bakterien und Pilze, die an einem Griff anhaften könnten. Roto AVT macht sie inaktiv und damit ungefährlich. Das Risiko einer Schmierinfektion und neuer Infektionsketten wird so deutlich reduziert.

Auftragsbezogen beschichtet

„Vor allem für Krankenhäuser und Altenheime, aber auch für andere öffentliche Gebäude werden zunehmend Produkte mit Oberflächen nachgefragt, die Krankheitserreger wie Bakterien und Viren inaktivieren“, berichtet Dr. Gregor Stößer, Leiter Oberflächentechnologie Roto Frank Fenster- und Türtechnologie. Angesichts der hohen Relevanz des Metallbaus für die Ausstattung von Pflegeeinrichtungen und öffentlichen Gebäuden habe Roto deshalb nach einer Möglichkeit gesucht, schnell und auftragsbezogen antiviral beschichtete Fenstergriffe und Aufsatzgetriebe in jeder Farbe und Oberfläche zunächst für Aluminiumfenster anbieten zu können. Mit Roto AVT wurde die dafür geeignete Technologie gefunden.

Dreifach wirksam

Roto AVT ist transparent, dünn-schichtig und haptisch kaum wahrnehmbar. Durch die Beschichtung entsteht eine porenfreie und sehr harte Oberfläche, die für den sogenannten Lotus-Effekt sorgt. Die hydrophile Membran einer Virushülle kann ebenso wie organische Substanzen, Feuchtigkeit und weitere Verunreinigungen nur sehr schwer an der Oberfläche haften. Roto AVT erleichtert aber nicht nur die Reinigung und Desinfektion der Fenstergriffe,

sondern verleiht dem Fenstergriff darüber hinaus eine antibakterielle, fungizide und viruzide Wirkung.

Nachweislich ist Roto AVT hochwirksam auch gegen behüllte Viren, zu denen die Familien der Influenzaviren (H1N1) und COVID-19-Viren (SARS-CoV-2) gehören. Die verankerten Wirkstoffe greifen die Virenhülle an. Die Hülle wird porös und das Virus wird inaktiv. So verhindert Roto AVT auch zwischen den Reinigungs- und Desinfektionszyklen die Übertragung von Viren auf andere Personen.

Mehr Schutz für lange Zeit

Tests in einem zertifizierten Prüfzentrum haben gezeigt, dass die antivirale und antibakterielle Wirksamkeit von Roto AVT sehr langlebig ist und auch dann bestehen bleibt, wenn ein Fenstergriff sehr häufig genutzt wird. „Vergleichbare Beschichtungen werden in Krankenhäusern auf Santäreinrichtungen, Bettgestellen und medizinischen Geräten eingesetzt“, erklärt Matthias Nagat, Leiter Sortimentsvermarktung und Produktpassungen Roto Aluvision. „Alle Roto Bauteilgruppen mit dieser neuen Beschichtung können daher guten Gewissens auch für solche Fenster eingesetzt werden, die für Räume mit hohen Hygieneanforderungen vorgesehen sind.“

Fensterhersteller erhalten bei einer Kaufentscheidung ein Zertifikat für ihre Unterlagen, das die Wirksamkeit der aufreispflichtigen Beschichtung für bis zu maximal drei Jahre bestätigt. Wird ein Rahmenvertrag zur Abnahme bestimmter Mengen geschlossen, können Fenstergriffe auch mit einem Aufdruck versehen werden, durch den Benutzer auf die besondere Oberfläche des Fenstergriffs aufmerksam gemacht werden.

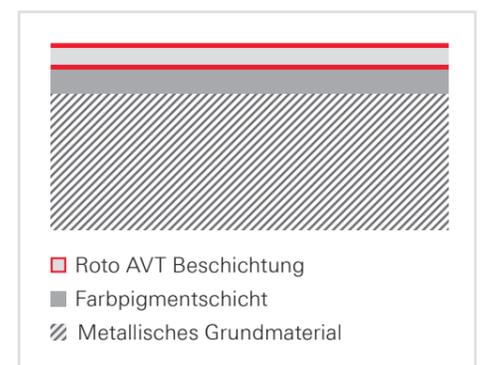
Ab sofort verfügbar

Europäische Hersteller von Aluminiumfenstern können Roto Line Fenstergriffe und Aufsatz-



Roto Line Fenstergriffe mit Roto AVT: Mehrwert in Räumen mit hohen Hygieneanforderungen

getriebe mit Roto AVT Beschichtung ab sofort bestellen, in gleicher Weise wie eine Sonderfarbe. Die Lieferzeit für Einzelaufträge beträgt vier Wochen. Nach Abschluss eines Rahmenvertrags können definierte Artikel auch in Standardlieferzeit bereitgestellt werden. Eine Ausweitung der Belieferung an Kunden auf weiteren Kontinenten ist nach Absprache und Planung möglich, ebenso die Anwendung der Beschichtung auf weitere Bauteilgruppen aus dem Sortiment der Roto Bedienelemente. Der Roto Außendienst berät auf Anfrage.



Roto AVT für den Lotus-Effekt: hochwirksam auch gegen behüllte Viren, zu denen die Familien der Influenzaviren (H1N1) und COVID-19-Viren (SARS-CoV-2) gehören.

Lieferantenwahl mit Methode

Experten-Tipps für den Einkauf



Roto prüft alle Material-Zulieferer auf „Herz und Nieren“. Im Fokus: die langfristig zuverlässige Produktqualität und Lieferfähigkeit.

■ **Unternehmen** „Man kann selbst nur so gut sein wie die Zulieferer, die man wählt – insbesondere in einer weltweit wirtschaftlich volatilen Situation, wie sie durch die Corona-Pandemie verursacht wurde.“ Das sagt Harald Böhm, bei Roto Leiter Strategischer Einkauf. In Roto Inside teilt er sein Wissen mit allen, die in ihrem Unternehmen für Einkauf und Beschaffung verantwortlich sind.

Harald Böhm kauft mit seinen Fachkollegen seit mehr als 20 Jahren das ein, was weltweit in den Werken zu Beschlägen oder Schließern verarbeitet wird. „Dabei geht es um die Gestaltung einer leistungsfähigen Partnerschaft mit unseren Lieferanten. Da unterscheiden wir uns nicht von Fensterherstellern, die bei uns kaufen“, erklärt er. „Wer Produkte von gleichbleibend hoher Qualität verkaufen will, braucht gute Lieferanten und klare Vorgaben für deren Auswahl.“

Lieferantencheck

Für alle Zukäufe gibt es einen definierten Qualitätsfreigabeprozess, der auch Prüfungen im Internationalen Technologie-Center (ITC) in Leinfelden umfasst. „Wir führen dort nicht nur klassische Prüfungen nach RAL durch, sondern auch nach Anforderungen, die in anderen internationalen Märkten bestehen“, berichtet Böhm. Bis es so weit ist, dass Zulieferprodukte in teils aufwändigen Versuchsanordnungen geprüft werden, hat ihr Hersteller bei Roto allerdings einen umfangreichen Lieferantencheck durchlaufen.

Im Rahmen des Lieferantenchecks wird die Leistungs- und Zukunftsfähigkeit eines potenziellen Lieferanten nach mehr als zwanzig Kriterien bewertet. Dabei schauen die Auditoren zum Beispiel auf die Fertigungstiefe des Unter-

nehmens, auf seinen Umgang mit Rohstoffen und Materialien, auf die Qualität von Werkzeugen, den Zustand der Produktionsanlagen, der Prüfmittel und -labore. Diesen sehr gründlichen und systematischen Blick auf einen Lieferanten empfiehlt Böhm ausdrücklich auch den Verarbeitern von Halbfertigteilen wie Fensterherstellern, die beispielsweise Beschläge kaufen.

Audits zur Leistungsfähigkeit

„Wenn wir die Einführung neuer Produkte und Systeme planen, wie zum Beispiel Roto NX, dann werden Lieferanten, die hier mitwirken könnten, nach einer immer gleichen Struktur umfassend gecheckt“, erklärt Böhm dazu. So werden Audits vor Ort durchgeführt, um zu ermitteln, was ein Hersteller Roto und damit Fenster- und Türenherstellern weltweit zu bieten hat. Für deutsche Produzenten sei das etwas ganz Normales, so Böhm. Im Ausland sehe das oft noch anders aus.

„Weltweit ‚german made‘ ist Roto auch dank umfangreicher Lieferantenprüfungen.“

Denn tatsächlich würden Lieferanten von Roto auch dort nach deutschen Maßstäben auditiert und qualifiziert, wo dies noch keineswegs zum nationalen Standard gehört.

Machbarkeitsanalysen

Werden gänzlich neue Komponenten für ein Beschlagsystem benötigt und zugekauft, beginnt die Lieferantenprüfung mit einer Machbarkeitsanalyse. „Natürlich können wir aus jahrzehntelanger Erfahrung in der in-

dustriellen Beschlagfertigung schon recht gut einschätzen, was mit etablierter Technik machbar ist“, räumt Böhm ein. „Auch wissen wir, welche Aufgabe selbst für die sehr erfahrenen Lieferanten eine Herausforderung sein kann. Aber das ändert nichts an den Anforderungen an die Lieferantenqualität.“ Insofern sei Roto ein ebenso anspruchsvoller wie interessanter Gesprächspartner für Zulieferer.

Böhm empfiehlt, von jedem Unternehmen, dem man die Lösung einer Aufgabe zutraue, eine professionell durchgeführte Machbarkeitsanalyse zu verlangen. Deren Ergebnis müsse vom Lieferanten schriftlich vorgelegt werden und könnte in einen rechtskräftigen Vertrag münden, der bindend ist:

„Roto hat mit den rund 100 wichtigsten Lieferanten vertragliche Vereinbarungen.“

Weit über dem Branchenstandard

Art und Umfang des Roto Lieferantenchecks gehen deutlich über das hinaus, was Hersteller in der Beschlag- und Fensterindustrie heute durchschnittlich praktizieren, erklärt Böhm. „Wir sind sehr viel kritischer als andere. Das signalisieren uns Lieferanten. Aber wir wissen, dass uns das mittelfristig schneller und besser macht, da wir auf zeitintensive Schleifen von Versuch und Irrtum verzichten können.“ Roto lebe hier ganz nach dem Motto „Mach’s gleich richtig!“

Prozesssicherheit

Ausführlich würde während des Checks auch die Prozesssicherheit eines Lieferanten geprüft. Schließlich müsse sichergestellt sein, dass die definierte Qualität der zu liefernden Waren oder Rohstoffe nicht nur für eine kurze Zeit, sondern langfristig garantiert ist. Dieser Anspruch führe gelegentlich sogar dazu, dass Roto einem Lieferanten Prüfpraktiken auferlege und Messinstrumente vorgebe, mit denen er die Produktionsqualität erfassen und dokumentieren müsse.

Seit 2020 Systemrelevanz verstärkt im Blick

Im letzten Jahr neu hinzugekommen ist eine zusätzliche, besonders gründliche Bewertung der wirtschaftlichen Verhältnisse der sogenannten „systemrelevanten“ Lieferanten. „Wir haben genau analysiert, welche Lieferanten wir nicht kurz- oder mittelfristig ersetzen könnten, sollten diese ihren Betrieb einstellen müssen oder insolvent werden“, berichtet Böhm. Die Gruppe der dabei identifizierten Unternehmen beobachte man seit Sommer 2020 sehr engmaschig. Die wichtigsten wirtschaftlichen Kennzahlen, wie sie auch von großen Auskunfteien erhoben werden, überprüfe Roto monatlich. „Außerdem stehen wir mit diesen Lieferanten in regelmäßigem telefonischem Austausch zum Beispiel über die Auswirkungen von Corona-Schutzmaßnahmen auf die Produktion.“

Langfristig zuverlässige Produktqualität

Klare Vorgabe der Geschäftsführung an den Roto Einkauf sei es seit vielen Jahren und auch in Krisenzeiten, durch eine Lieferantenentwicklung für langfristige Verlässlichkeit bei der Produktqualität zu sorgen. Monatlich messen die Werke weltweit nach festgelegten und einheitlichen Standards, wie sich die Leistungen eines Lieferanten hinsichtlich Produkt- und Lieferqualität entwickeln. „Wenn Qualität, Zuverlässigkeit oder Service nachlassen, greifen wir sehr schnell ein, um Folgefehler zu vermeiden und Qualitätsrisiken für unsere Kunden zu minimieren.“ Läuft alles gut und damit nach Plan, gehöre Roto allerdings auch zu den sehr treuen und verlässlichen Kunden der Lieferanten.

„Die eigentliche Herausforderung besteht darin, hohe Qualität zu marktfähigen Preisen herzustellen.“

Deshalb würden Lieferantenprüfung, -auswahl und -führung bei Roto sehr ernst genommen. Mit dem erfreulichen Ergebnis, dass Material, Komponenten und Dienstleistungen heute zu beinahe 100 Prozent die Ziele von Roto erfüllen. Auch bei den Lieferanten seien die Prozesse der Qualitätssicherung über die Jahre immer selbstverständlicher, robuster und damit bezahlbar geworden – ein messbarer Mehrwert für Roto Kunden.

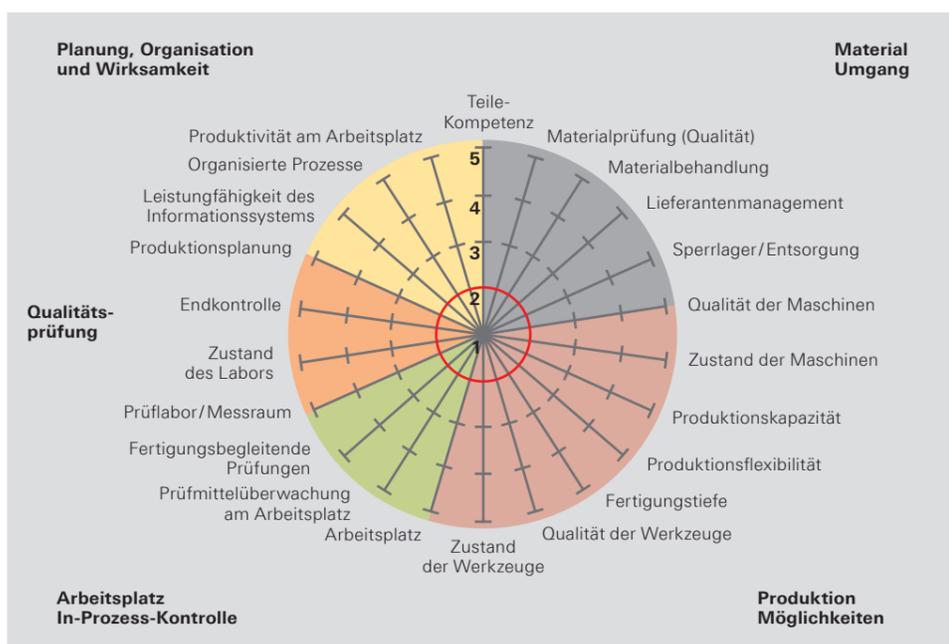
Das Engagement entscheidet

Böhms Fazit nach vielen Berufsjahren im Einkauf: „Die strategische Ausrichtung der Lieferantenstruktur ist für ein Unternehmen eine zentrale Voraussetzung für überzeugende Produktqualität. Wenn ein Lieferant nicht tragfähig ist, dann kostet das auf lange Sicht viel Geld.“

Herr Böhm, haben Sie einen Geheimtipp für die Wahl des richtigen Lieferanten? „Setzen wir einmal eine überzeugende Produktqualität voraus, dann gilt: Schau’ auf das Engagement deines Gesprächspartners sowie die Qualität der Organisation in seinem Unternehmen. Stimmt beides, dann ist eine kontinuierliche Entwicklung der Produktqualität auf höchstem Niveau auch dauerhaft zu sichern.“



Harald Böhm, Leiter Strategischer Einkauf, Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH



Die Leistungsfähigkeit potentieller Lieferanten bewertet Roto anhand immer gleicher Kriterien international einheitlich. Im Rahmen des Lieferantenchecks schauen Roto Auditoren etwa auf die Fertigungstiefe des Lieferanten, auf seinen Umgang mit Rohstoffen und Materialien, auf die Qualität von Werkzeugen sowie den Zustand der Produktionsanlagen, der Prüfmittel und -labore.

Roto Door

Neues Team für Top-Service

■ **Unternehmen Roto baut den Service für Türenhersteller aus: Erfahrene Spezialisten aus Vertrieb und Produktmanagement bilden das neue Experten-Team Door Innovation. Gemeinsam werden sie Produktentwicklungen von Systemhäusern und Türenherstellern unterstützen sowie zentrale Innovationsprozesse bei Roto forcieren.**

Die Gesamtverantwortung für die Arbeit des neuen Experten-Teams Door Innovation liegt bei Chris Dimou. Als President Roto Americas ist er seit langem Mitglied des Management-Teams der Roto Fenster- und Türtechnologie. In der jüngeren Vergangenheit übernahm er zusätzlich die zentrale Steuerung verschiedener, international ausgelegter Vertriebsprozesse. Zum 1. Januar wurde er zum Direktor Internationale Märkte Door & Door Innovation berufen. Operativ steuert Tom Vermeulen die Arbeit erfahrener Kollegen sowie die Zusammenarbeit der Konstrukteure und Produktmanager bei Roto mit Türenherstellern und Systemhäusern.

Bewährte Organisationsform

„Roto hat sehr gute Erfahrungen mit der Bildung von Experten-Teams gemacht“, erklärt Dimou, „denn wo immer Hersteller und Systemhäuser auf hochspezialisierte Gesprächspartner treffen, entstehen nicht nur qualitativ herausragende Produkte, sondern auch sehr fruchtbare, langjährige Geschäftsbeziehungen.“ Genau diese strebe man an, nachdem

die Roto Fenster- und Türtechnologie solide Grundlagen durch ein breites Sortiment für Außentüren geschaffen habe.

Viel Erfahrung für einen schnellen Start

Vermeulen, der über langjährige Erfahrungen in Unternehmen der Türbeschlag- und Türschloss-Industrie verfügt, freut sich über die Kompetenz seines Teams: „Wir können vom Start weg ehrgeizige Ziele setzen und verfolgen, weil hier Kolleginnen und Kollegen zusammenarbeiten, die seit Jahren im Door-Segment und bei Roto tätig sind.“ Mit der Team-Bildung seien die organisatorischen Voraussetzungen dafür geschaffen worden, dass diese sich nun ganz auf die Zusammenarbeit mit Türenherstellern und Systemhäusern konzentrieren können. Von der ersten Produktidee bis zur Markteinführung stünden sie zukünftig als „Task Force“ an der Seite aller, die innovative Türen entwickeln.

Internationale Vorlieben im Blick

Das Door-Sortiment umfasst heute Mehrfachverriegelungen, Haustürbänder sowie Bodenschwellen. Hinzu kommen ergänzende Produkte wie Dichtungen, Drücker und Zylinder. Das neue Spezialisten-Team werde auf der Basis dieses Produktsortiments Beschlaglösungen gemäß den jeweiligen Vorlieben der Käufer auf den verschiedenen Kontinenten entwickeln, erklärt Dimou. Kundenindividuelle Produktentwicklungen und Applikationen der bestehenden Bauteile sollen schnell verfügbar sein.



Zu den produktprägenden Merkmalen des gesamten Door-Programms gehören Sicherheit, Energieeffizienz, Komfort und Design.



➤ **Das Programm Roto Door im Überblick**
www.roto-frank.com/de/tueren



Chris Dimou, Direktor Internationale Märkte Door & Door Innovation



Tom Vermeulen, Leiter Vertrieb Door & Door Innovation

Deventer, Russland

Gefragter Industrie-Partner

■ **Unternehmen Im Dezember 2005 ließ die Deventer Gruppe eine Tochtergesellschaft in Yurovo registrieren, einer kleinen Stadt 60 km südwestlich vom Moskauer Stadtzentrum. Schon zwei Monate später begann dort die Produktion von Dichtprofilen.**

Vor allem dem etablierten Handelshaus TBM war es zu verdanken, dass viele Fenster- und Türenhersteller zu diesem Zeitpunkt bereits Dichtprofile aus den Deventer Werken in Deutschland und Polen bezogen. Deventer Geschäftsführerin Natalia Ogarevskaya ist überzeugt, dass damals wie heute gilt:

„Deventer steht für Qualität und ist deshalb sehr geschätzt.“

Viele russische Bauelementehersteller kennen die Stärken der Deventer Dichtprofile längst aus eigener Zusammenarbeit. „Bisher beliefern wir vor allem Produzenten von Holz- und Kunststofffenstern sowie von Innentüren aus Holz und Stahl. Aber mit Unterstützung der Kollegen im Roto Vertrieb kommen wir auch mit Verarbeitern von Aluminiumsystemen ins Gespräch“, beschreibt Ogarevskaya die Nachfragesituation.

Speziell für Holzinnentüren wurden in Yurovo viele Profile individuell konstruiert, weil sich die in Russland üblichen Systeme von denen in anderen Vertriebsgebieten der Deventer Gruppe

deutlich unterscheiden. „Die Qualität dieser Entwicklungen, aber auch die Vielfalt der Farben, in denen wir Dichtprofile produzieren können, haben unseren Erfolg in der Region begründet.“

Technische Kompetenz ist gefragt

Vor allem die Flexibilität und Schnelligkeit von Deventer bei der Entwicklung individueller Dichtprofile für neue Fenster- und Türsysteme wüssten Kunden in Russland inzwischen sehr zu schätzen. Sie haben Zugriff auf die technische Kompetenz der Konstrukteure mit jahrzehntelanger Erfahrung an vier europäischen Deventer Standorten. „Dieser Besonderheit der Unternehmensorganisation ebenso wie unserem Handelspartner TBM haben wir es zu verdanken, dass wir Dichtungen nicht nur in allen Landesteilen von Russland, sondern auch in Kasachstan und Weißrussland verkaufen“, ergänzt Ogarevskaya.

Ihr Team passe den Service flexibel an die besonderen Anforderungen eines Fenster- oder Türenherstellers an und liefere zuverlässig Dichtprofile in der gemeinsam definierten Qualität. „Seit der Integration in die Roto Gruppe im Jahr 2016 wachsen darüber hinaus das Ansehen der Marke Deventer und ihre Bekanntheit schneller. Die Nachfrage nach Beratung und Deventer Qualität steigt. Mein Team engagiert sich sehr dafür, die Lieferzeiten trotz der teilweise enormen Entfernungen und mehrfachen Zwischenlagerungen bis zur Auslieferung zu optimieren.“



Kollegialer Austausch

Eng verbunden mit Deventer agieren inzwischen auch die Fachberater des russischen Roto Vertriebs. „Wir tauschen uns mit den Kollegen kontinuierlich aus“, berichtet Ogarevskaya. Sie könnten dank regelmäßiger Schulungen mittlerweile sehr gut beurteilen, welcher Kunde von einer Beratung durch Deventer und einer individuell optimierten Dichtung für sein Produkt profitieren würde.

„Für den Fensterhersteller stiften wir also gemeinsam Mehrwert, weil er eine Beratung zur perfekten Abstimmung von Beschlag und Dichtung erhält. Aus Sicht langjähriger Kunden

bedeutet ‚german made‘ Zuverlässigkeit, Genauigkeit und Innovationskraft. Dafür stehen Roto und Deventer gleichermaßen.“

www.deventer.ru



Natalia Ogarevskaya, Geschäftsführerin Deventer Russland

Yawal SA, Polen

Im Fokus: Bauelemente mit verdeckten Beschlägen

■ **Aluminium** Seit fast 25 Jahren arbeitet Artur Blukacz in der Produktentwicklung des polnischen Systemhauses Yawal. Mit Roto Inside sprach er über die Entwicklung der Nachfrage für Bauelemente aus Aluminium im zentral- und osteuropäischen Markt.

Die Yawal SA mit Hauptsitz im polnischen Herby zählt heute zu den großen Herstellern von wärmeisolierten Aluminiumprofilen in Zentral- und Osteuropa. Die rund 700 Mitarbeiter fertigen für mehr als 1.000 Kunden in 17 Ländern. In seinem Werk verarbeitet Yawal pro Jahr mehr als 25.000 Tonnen Aluminium. Seit der Gründung des Unternehmens 1993 fußt sein Wachstum auf einer trend- und qualitätsbewussten Produkt- und Systementwicklung.

„Als ich zu Yawal kam, waren 50 mm Einbautiefe Standard.“

Blukacz, der heute die Entwicklungsabteilung von Yawal leitet, erinnert sich noch gut an Zeiten, in denen eine 12 mm breite thermische Trennung das „Maß der Dinge“ war. „Heute bieten wir Fenster mit einer Einbautiefe von 102 mm und einer thermischen Trennung von 64 mm Breite an.“ Allein diese Kennzahlen machten deutlich, welchen Herausforderungen sich die Aluminiumsystemhäuser in den letzten beiden Jahrzehnten zu stellen hatten.

Wärmeschutz trifft Langlebigkeit

Es erfülle ihn und seine Kollegen mit Stolz, dass mit Profilen von Yawal Aluminiumfenster entstehen, die Kunden als Premiumprodukte einstufen. „Wir erreichen mit unseren Fenstern problemlos Passivhausniveau und bieten darüber hinaus Elemente von beeindruckender Robustheit und Langlebigkeit. Ganz zu schweigen von den Stärken des Designs, das wir mit dem Werkstoff Aluminium realisieren können.“ Yawal setze dabei bevorzugt schmale Profile und verdeckte Fensterbeschläge bzw. Türbänder ein.

Verdeckte Beschläge für bestes Design

Seit Gründung des Unternehmens besteht eine enge Partnerschaft mit Roto. Beidseitig suche man den regelmäßigen und intensiven Austausch, berichtet Blukacz. „Der verdeckt liegende Beschlag Roto AL Designo ebenso wie das Türband Roto Solid C sind die perfekte Antwort auf das, was wir gesucht haben: verdeckte, langlebige, designstarke Beschlagtechnologie.“ Kunden hätten auf die Einführung des neuen Türbands vor zwei Jahren begeistert reagiert. Die Haustürmodelle der Yawal Serie Prestige seien noch einmal aufgewertet worden:

„Solid C macht gute Haustüren einfach noch besser.“

Yawal gehört zu den bedeutendsten Aluminium verarbeitenden Unternehmen in Zentral- und Osteuropa.



Extrusion

„Sein breites Anwendungsspektrum macht dieses Band für uns zu einem echten Allrounder“, sagt Blukacz. Zuverlässig Sorge es dafür, dass sich selbst 140 kg schwere Türen angenehm leicht in einem Winkel bis 110° öffnen und schließen ließen. Außerdem unterstütze das Band eine einbruchhemmende Ausführung von Eingangstüren gemäß RC 2. Die durchgängige Dichtungsebene minimiere Wärmeverluste.

Montagefreundlich und vielseitig

„Produktion und Montage schwerer Aluminiumtüren werden durch die Arbeit mit Solid C erleichtert, denn Flügel und Rahmen können an unterschiedlichen Arbeitsplätzen vorgerüstet werden. Die Fräsungen für Band und Schloss werden mit dem gleichen Werkzeug vorgenommen. Das erspart ein Umrüsten und damit Zeit“, urteilt der erfahrene Fachmann.

„Vor allem die Monteure loben darüber hinaus die FixClick-Funktion für das schnelle und sichere Einhängen beziehungsweise Demontieren.“ Die Höhenverstellung zwischen -2 bis +4 mm und die 3D-Verstellung würden ebenfalls einen wichtigen Beitrag dazu leisten, dass vor Ort angenehm zu arbeiten sei. Durch die gute Zugänglichkeit aller Bänder seien auch ein späteres Verstellen der Höhe sowie des Anpressdrucks ($\pm 1,2$ mm) und die seitliche Justierung (± 3 mm) problemlos möglich. Eine Wartung der Tür werde durch die selbstschmierende Buchse des Türbands überflüssig.

Für schwere und große Fenster

Auch der verdeckt liegende Fensterbeschlag Roto AL Designo sei nicht nur gut für die Optik. „Wir schätzen den Spielraum, den uns dieses Beschlagprogramm gewährt“, sagt Blukacz.



Blick in die automatisierte Produktion

Fotos: Yawal

Der Trend zu immer größeren und schwereren Fensterflügeln sei ohne Probleme zu bedienen. Regelmäßig entstünden Flügel mit Roto AL Designo bis 180 kg und solche mit Roto AL bis 160 kg. „Wir begrüßen auch sehr, dass ab diesem Jahr keine Sonderzulassung mehr nötig ist, wenn besonders hohe Flügel entstehen sollen. Das im Standard freigegebene Anwendungsspektrum bis 3.000 mm Höhe kommt zum richtigen Zeitpunkt. Gerade für den gewerblichen Sektor werden immer häufiger Elemente in annähernd dieser Höhe nachgefragt.“

Hochdichtes Schiebesystem mit viel Bedienkomfort

In Kürze beginnt die Entwicklung eines neuen Yawal Schiebesystems. „Natürlich mit Roto Patio Inowa“, sagt Blukacz. „Dieser Beschlag ist hinsichtlich Dichtigkeit, Bedienkomfort und Design aus unserer Sicht im Markt absolut führend.“ Er habe zum Beispiel auf Messen beobachtet, dass Endverbraucher auf Schiebetüren mit diesem verdeckten Beschlag extrem positiv reagierten. Sie lobten deren Leichtgängigkeit und intuitive Handhabung. Bevor das neue Schiebesystem eingeführt wird, steht aber noch ein anderes Projekt auf dem Plan des Yawal Vertriebs.

Schmale Lüftungsklappen neu im Sortiment

Aktuell führt das polnische Aluminiumsystemhaus gerade sehr schmale, hohe Lüftungsklappen mit Roto AL Designo-Beschlägen in den

Markt ein. Vor allem Architekten und Fassadenplaner, mit denen Yawal regelmäßig zusammenarbeitet, erkannten sofort deren Nutzen: natürliches Lüften in Hochhäusern ohne Risiken und große Wärmeverluste. Blukacz ist überzeugt:

„Lüftungsklappen sind ein Zukunftsthema.“

Seit mehr als zwei Jahrzehnten entwickle sich das Produktprogramm von Yawal im Schlußschluss mit Roto kontinuierlich weiter, fasst er zum Ende des Gesprächs noch einmal zusammen. „Innovationen werden bei uns sehr schnell eingeführt, da wir den sehr hohen Erwartungen unserer Kunden damit gerecht werden. Gleichzeitig gehen wir flexibel auf die individuellen Wünsche unserer Kunden ein. Es gibt eigentlich nichts, was wir nicht bauen können.“ Zu beidem – Schnelligkeit und Flexibilität – leiste Roto einen engagierten Beitrag. „Deshalb schreiben beide Unternehmen auch zukünftig gemeinsam Geschichte.“ www.yawal.com



Artur Blukacz,
Direktor
Forschung und
Entwicklung,
YAWAL S.A.



➤ **Produktinformationen zum verdeckt liegenden Türband Roto Solid C**

www.roto-frank.com/de/roto-solid-c-c7140

ProVia, USA

Wachstum mit RotoFasco



Charakteristisch für die mit X-Drive Beschlägen ausgestatteten, nach außen öffnenden Fenster ist ihre Bedienung per Kurbel. Diese Beschlagtechnologie ist nicht nur die in Nordamerika derzeit am zweithäufigsten genutzte Öffnungsart, sondern auch das aktuell am stärksten wachsende Marktsegment. Foto: ProVia

X-Drive Verschluss



■ **Holz | Kunststoff 2007** hatte die Zusammenarbeit zwischen ProVia und Fasco begonnen. Als der kanadische Beschlagshersteller 2012 Teil der Roto Gruppe wurde, nahmen die Produktentwickler von ProVia in Sugarcreek, Ohio, dies zum Anlass, auch Roto Beschlaglösungen in den Blick zu nehmen.

„Natürlich kannten wir die deutsche Marke Roto und ihr gutes Image schon früher“, erinnert sich Troy Page, Direktor Einkauf bei ProVia. „Aber es gab bis 2012 einfach keinen persönlichen Kontakt. Als sich das änderte, erkannten wir schnell, welche Chancen sich für unsere Produkt- und Unternehmensentwicklung durch eine Zusammenarbeit ergeben könnten.“ Vor allem die X-Drive Beschläge, die Roto Frank of America in Chester produziert, entwickelten sich schnell zu einem der wichtigen und in großer Zahl von ProVia verarbeiteten Bauteile.

„Das X-Drive Programm steht für höchste Qualität.“

Nicht ohne Grund sei ProVia von den Lesern der Fachzeitschrift „Remodeling Magazin“ der „Energy Star Award“ zugesprochen worden. „Zu uns kommen Hausbesitzer, die einfach mehr als das Übliche wollen“, berichtet Page. „Mehr Produktqualität, aber auch mehr Service, Sorgfalt und Engagement.“ Und das betreffe nicht nur das Bauelement selbst. Extrem positives Feedback habe ProVia zum Beispiel erfahren, als spezielle Transportboxen eingeführt wurden, in denen ein Fenster oder eine Tür bestens geschützt vom Werk bis zur Baustelle transportiert werden können.

Roto Beschläge für alle Produktlinien

Inzwischen nutzt ProVia neben dem X-Drive Sortiment und den Bauteilen von RotoFasco Canada für Sliding- und Side-Hung-Fenster auch Beschläge aus den europäischen Werken von Roto. „Sie finden heute Beschlagtechnik von



Roto in allen vier Produktlinien unseres Fensterassortiments – ecoLite™, Aspect™, Endure™ und Aeris™.“ Dafür verantwortlich sei zum einen die überzeugende und gleichbleibend hohe Produktqualität, zum anderen aber auch die überdurchschnittlich ausgeprägte Kundenorientierung bei Roto Frank of America. „2020 gab es bei ProVia viele Veränderungen, die uns ebenso viel Kraft gekostet haben wie die von der Pandemie ausgelösten Effekte“, berichtet Page. „Roto hat das erkannt und uns in vielerlei Hinsicht unterstützt. Beständig und mit einem klaren Blick für die Richtung.“

Handwerkliche Tradition

Das Unternehmen ProVia hatte sich zunächst einen ausgezeichneten Namen als Anbieter handwerklich ausgeführter Holzfenster und -türen auf Maß für die Renovierung erworben. Um den Service für Hausbesitzer ausweiten zu können, übernahm Gründer und Eigentümer Bill Mullet 2009 und 2011 Unternehmen, die Fassadenbekleidungen und Metaldächer fertigten, wie sie ebenfalls für die Renovierung vieler Häuser in den USA benötigt werden. Heute arbeiten rund 500 Mitarbeiter in den fünf Fabriken von ProVia.

Ausbau der Kapazitäten

Nach der Jahrtausendwende begann ProVia mit dem Ausbau der Fertigung von Haustüren und Schiebesystemen aus Kunststoff, Glasfaser und Stahl sowie einer stärker automatisierten Produktion von Kunststofffenstern. Page beschreibt diese Entwicklung so:

„Seither sind traditionelles Handwerk und moderne Technik eng verbunden.“

Ziel sei es bis heute, die Qualitätsphilosophie, die seit Jahrzehnten ein Merkmal der Arbeit in der Holzfenstermanufaktur von ProVia sei, in eine moderne, automatisierte Produktion zu überführen. „Fasco und Roto haben das verstanden und uns mit großem Engagement auf unserem Weg begleitet.“

Seit ProVia 1977 von den Brüdern Bill und Andrew Mullet gegründet wurde, hat das Unternehmen stetig Veränderungen durchlaufen. Der 1984 begründete Firmensitz wurde 1993, 2001, 2005 und noch einmal 2012/2013 renoviert und erweitert. Heute beliefert ProVia Kunden in 23 Staaten der USA. „Sorgfalt in der Produktion, Liebe zum Detail und echter Dienst am Kunden, aber auch die Fürsorge für alle, die bei ProVia arbeiten, sind wichtige Säulen unserer Firmenphilosophie“, erklärt Page. „Wir nehmen Werte wie Integrität, Demut, Respekt und Mitgefühl, aber auch das Streben nach guten Lösungen und zukunftsorientiertem, nachhaltigem Wirtschaften sehr ernst.“



X-Drive Kurbel

Im Schiebesystem Aspect Patio Door von ProVia sind der Türgriff RotoFasco Secura 9300 und ein RotoFasco Einsteckschloss mit 2-Punkt-Verriegelung verbaut. Foto: ProVia

Zeit für Design und Qualität

Bis heute gehe es bei ProVia nicht darum, manuelle Arbeiten durch Maschinen überflüssig zu machen, sondern um eine Integration von Technologie, die es den Mitarbeitern ermöglicht, ihr Know-how sinnvoll in Design und Qualitätssicherung zu investieren. An diversen Punkten im Produktionsprozess werde die Qualität der Bauteile und Bearbeitungen überwacht. Jedes Element werde nicht nur auf sichtbare Fehler untersucht, sondern auch in seiner Funktion geprüft, bevor es für den Transport verpackt wird.

Auch der Einkauf nehme seine Verantwortung für die Qualität sehr ernst. „Wir prüfen sehr genau und regelmäßig, welche Qualität ein Lieferant bereitstellt. Dabei sind wir sicher anspruchsvoll, aber auch fair und transparent. Mit jedem Lieferanten wird genau vereinbart, worauf zu achten ist.“ Auch hierin würden sich ProVia und Roto ähneln: „Die zielorientierte Zusammenarbeit mit einem Lieferanten verstehen wir ebenso wie unser Partner Roto als wichtige Säule der Arbeit für den Kunden.“

www.provia.com



Troy Page,
Direktor Einkauf,
ProVia



➔ **Roto Beschlagsysteme für nordamerikanische Fenster**

www.roto-frank.com/en/northamerica

Renoven, Spanien

Gelebte Partnerschaft

■ **Kunststoff | Aluminium** Renoven, ein im Norden Spaniens fest etablierter Hersteller von Bauelementen aus Kunststoff und Aluminium, wurde im Mai 1994 von José María Ochoa in Berrioplano bei Pamplona gegründet. Er leitet das Unternehmen bis heute. Seit mehr als einem Vierteljahrhundert lebt er eine enge und erfolgreiche Partnerschaft mit Roto.

Schon in der Phase der Unternehmensgründung habe er durch die Roto Organisation große Unterstützung erfahren, erinnert sich Ochoa. Ebenso beim Aufbau einer neuen Fertigung 2018. „Mit Renoven habe ich mich von Anfang an darauf konzentriert, Bauelemente zu fertigen, die hoch isolierend sind“, berichtet er. „Das hat die erfolgreiche Entwicklung von Renoven angestoßen, aber uns zugleich vor die Aufgabe gestellt, über all die Jahre seit der Gründung ein teilweise starkes Wachstum zu managen.“

Sprung in die automatisierte Fertigung

Schließlich sei der Wunsch gereift, die Produktionsmengen durch eine stärker automatisierte Fertigung weiter steigern zu können. Ihr Einsatz sollte zugleich einen Beitrag zur Qualitätssicherung leisten. Der Neubau einer Fabrik wurde geplant.

„Fenster in gleichbleibend hoher Qualität – das bleibt unser zentrales Anliegen.“

Auch in dieser wichtigen Phase der Unternehmensentwicklung suchte und fand Ochoa die Unterstützung von Roto. „Dass alle Beschläge optimal für die vollautomatische Verarbeitung ausgelegt sind, hat es uns erleichtert, die neuen Anlagen in Betrieb zu nehmen“, erklärt er. Roto habe viel Know-how in die Planung der Fabrik und ihrer Prozesse eingebracht. „Und den neuen Drehkipp-Beschlag Roto NX“, freut sich Ochoa.

Wirtschaftlichkeit mit Roto NX gesteigert

„Wir konnten als einer der ersten Hersteller in Spanien auf Roto NX umstellen und damit das volle Potenzial der gesteigerten Wirtschaftlichkeit in unserer Produktion ausschöpfen“, unterstreicht der Unternehmer im Gespräch. Der technischen Unterstützung durch Roto habe das Unternehmen Renoven viel zu verdanken. Sie sei ein maßgeblicher Grund dafür, dass in mehr als 25 Jahren nie der Gedanke aufkam, den Beschlaglieferanten zu wechseln. Ochoa bringt seine Erfahrungen auf einen kurzen Nenner:

„Von Roto bekomme ich alles, was ich brauche.“

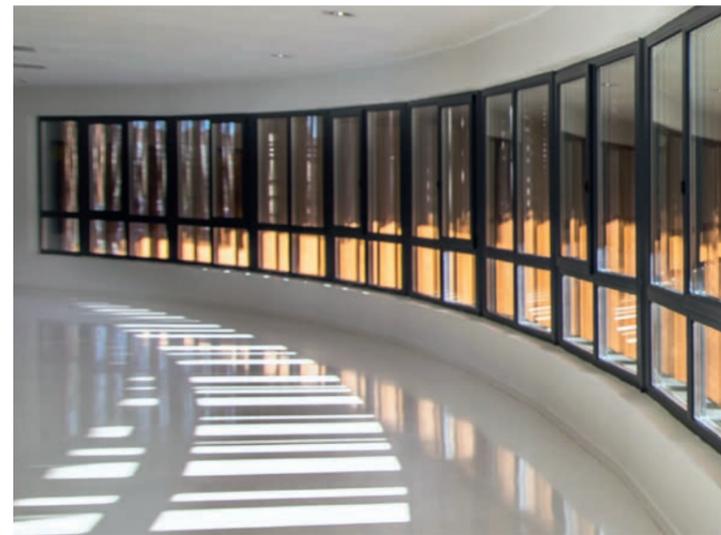
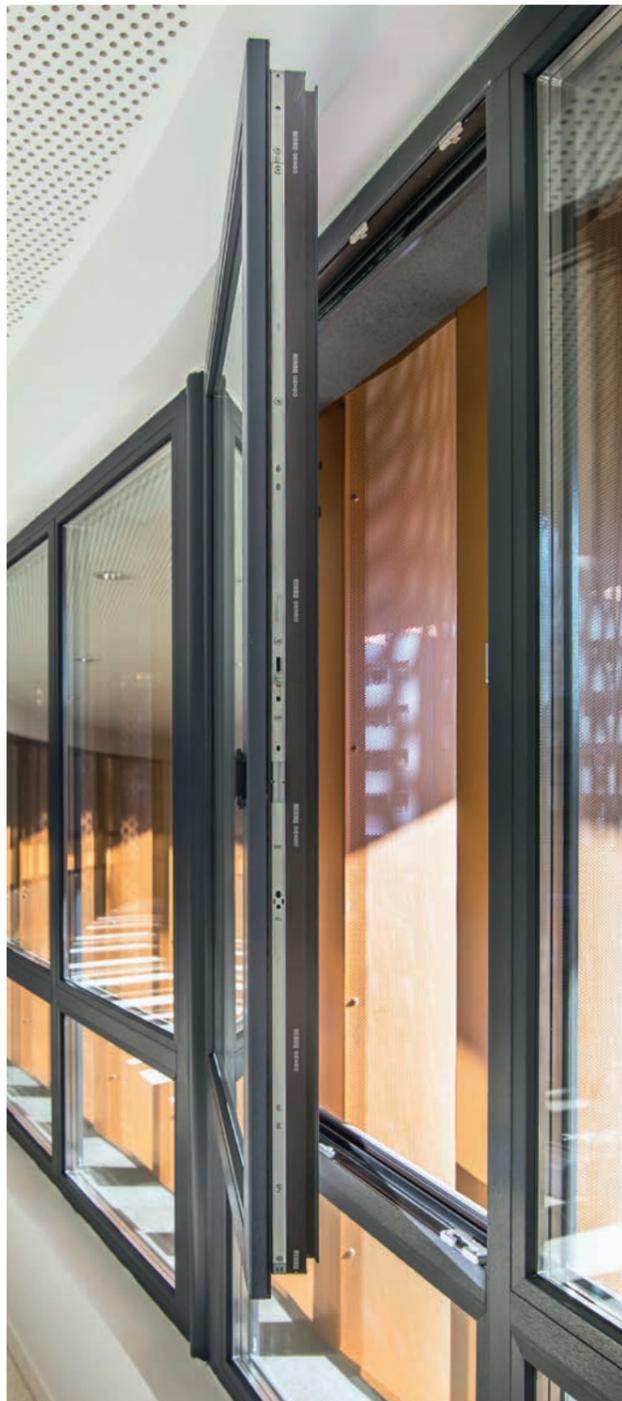
Und diese Aussage bezieht er sowohl auf das Produktsortiment als auch auf den Service. Überzeugend sei obendrein das Tempo, mit dem der Beschlagpartner „unterwegs“ sei. Die Lieferperformance von Roto sei überdurchschnittlich gut und gerade für ein Unternehmen, das wie Renoven sehr effiziente und schlanke Prozesse etabliert habe, von großer Bedeutung.

Hochdichte Schiebesysteme für Spaniens Norden

Von Anfang an lieferte Renoven nicht nur Fenster und Haustüren, sondern auch Schiebesysteme aus Aluminium und Kunststoff für den Nordosten Spaniens. Die besondere Herausforderung: Gerade in dieser Region sind hochdichte, gut isolierende Bauelemente gefragt. Die Provinz Navarra, in der sich der Hauptsitz von Renoven befindet, ist eines der Pioniergebiete für den Passivhausbau in Spanien. „Kalten Wintern und heißen Sommern begegnen unsere Kunden mit Fenstern, die beim Merkmal thermische Isolierung führend sind“, konstatiert Ochoa zufrieden. „Dafür sorgen wir gemeinsam mit Roto.“ www.renoven.com



José María Ochoa,
Gründer und
Geschäftsführer
Renoven



Die Drehkipp-Fenster des Kongresszentrums in Vitoria-Gasteiz entstammen der Renoven-Fertigung und sind mit Roto NX ausgerüstet. Fotos: Renoven



➤ **Wirtschaftlich, sicher, komfortabel, designorientiert: Roto NX im Überblick**

roto-nx.com

Fragen zur aktuellen Lage

Der spanische Markt

Der gebürtige Spanier Francesc Gimeno beobachtet als Roto Geschäftsleiter auch die bauwirtschaftliche Entwicklung in den süd- und westeuropäischen Märkten sehr genau und blickt auf die letzten Monate zurück.

Roto Inside: Herr Gimeno, wie stellte sich die Situation der spanischen Bauelementebranche zum Jahreswechsel dar?

Francesc Gimeno: Sehr heterogen, aber keineswegs hoffnungslos. Das wachsende Interesse an der Sanierung von privaten Wohnhäusern hat auch in Spanien großen Einfluss auf den Markt für Fenster und Türen. Immer mehr Hausbesitzer versuchen, durch eine gut gedämmte Gebäudehülle Energiekosten einzusparen. Dieses Interesse hat auch im Corona-Jahr nicht abgenommen, aber natürlich kamen die Bauarbeiten während der Lockdowns ins Stocken. Schwer einzuschätzen ist, wie nachhaltig die wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie auf den für Spanien so wichtigen Tourismus den Neubau und die Sanierung von Hotels bremsen werden.

Roto Inside: Was erwarten die Hersteller jetzt von ihrem Partner Roto?

Francesc Gimeno: Aktuell können auch die Hersteller von Fenstern und Türen kaum planen. Besonders wichtig ist es deshalb für sie, dass Roto flexibel und immer pünktlich und vollständig liefert. Zukunftssicherung verlangt im Moment mehr denn je von jedem Unternehmen absolute Professionalität. Die Qualität der Produkte muss gleichbleibend hoch sein. Die Hersteller benötigen ein Sortiment an Beschlaglösungen für Fenster und Türen, das sowohl die steigenden Anforderungen an den Wärme- und Schallschutz als auch den Wunsch nach hohem Einbruchschutz erfüllen.

Themen wie die integrierte Spaltlüftung oder die RC 2-gesicherte Kippöffnung des Roto NX bekommen infolge der Erfahrungen mit Corona viel mehr Aufmerksamkeit als früher. Denn natürliches Lüften ist wieder verstärkt in den Fokus gerückt. Und noch etwas

hat Corona gefördert: Die Menschen in den Städten reagieren sensibler auf Lärm. Wer allein im Home Office sitzt, nimmt Umgebungsgeräusche sehr genau wahr und kann schnell einschätzen, ob ein Fenster den Lärm gut oder schlecht dämmt. Die hohe Dichtigkeit, die mit Beschlagsystemen wie Roto NX, Patio Alversa oder Patio Inowa zu erzielen ist, hat durch die Ereignisse der zurückliegenden Monate für viele Bauherren und Planer einen neuen, höheren Stellenwert.

Roto Inside: Es gab also für die Branche durchaus auch positive Effekte der Corona-Situation?

Francesc Gimeno: Ja, die gab es. Viele Kunden haben die Zeit in den Lockdowns genutzt, um über ihre Ziele und über Nachfrage-trends nachzudenken. Wir freuen uns sehr darüber, dass sie Roto dabei als wertvollen Gesprächspartner wahrgenommen haben und wir an neuen Produktkonzepten für Bauelemente aller Rahmenmaterialien mitwirken dürfen. Das Interesse an unseren Beschlaglösungen für Fenster und Türen sowie an den jüngst eingeführten Deventer Dichtprofilen ist hoch in Spanien.

Roto Inside: Und was haben Sie als größte Herausforderung erlebt?

Francesc Gimeno: Den Aufbau neuer Formen der Kontaktpflege, Information und Beratung. Unsere Kunden haben sich sehr schnell der neuen Realität gestellt und sind mit ihren Abnehmern ebenso wie mit uns digital im Austausch geblieben.



Francesc Gimeno,
Geschäftsführer Südeuropa,
Westeuropa, Afrika,
Roto Frank Fenster- und
Türtechnologie GmbH



Mit begrünten Fassaden und modernem Komfort begeistert der Palacio de Congressos Europa in Vitoria-Gasteiz, südlich von Bilbao.

Hochdicht, komfortabel und ästhetisch

Rehau-Schiebesystem mit Roto Patio Inowa

■ **Kunststoff** Die „smarten“ Vorteile des Beschlagprogramms Roto Patio Inowa haben einen weiteren namhaften Produzenten von Kunststoffprofilen überzeugt: Rehau ging mit dem neuen Abstellschiebesystem Synego Slide Anfang des Jahres an den Markt.

Großformatige Schiebeelemente liegen mit ihrer platzsparenden Öffnungsweise schon seit geraumer Zeit im Trend – gerade auch vor dem Hintergrund, dass die Wohneinheiten selbst immer kleiner werden. Für die Konstruktion, die mit einer Bautiefe von 80 mm für Elemente bis zu einer Breite von 400 cm und einer Höhe von 260 cm geeignet ist, sieht Rehau daher ein großes Marktpotenzial.

Für Wärmeschutz und Dichtigkeit

Die Synego Slide Profile können Verglasungen bis zu einer Stärke von 51 mm aufnehmen. Durch den Einsatz des smarten, verdeckten Beschlags Roto Patio Inowa für hochdichte Elemente kann von einem Synego Slide eine ausgezeichnete

Wärmedämmwirkung im Sinne der Energieeffizienz erwartet werden. Der Beschlag drückt die umlaufende TPE-Dichtung des beweglichen Flügels beim Verschließen dicht an das Rahmenprofil des Festsegments. Schließbewegung, umlaufende Dichtung und aktive Verschlusspunkte im Mittelbruch sorgen selbst bei extremen Witterungseinflüssen für eine dauerhaft hohe Dichtigkeit. Zugleich lassen sich die Elemente dank der Schließbewegung des Flügels quer zum Rahmenprofil komfortabel mit wenig Kraftaufwand schieben.

Perfekte Technik im Verborgenen

Alle Beschlagkomponenten können selbst in den schmalen Synego Slide Profilen verdeckt montiert werden und sind deshalb bei geschlossenem Flügel von außen nicht erkennbar. Auch bei geöffnetem Element bleibt die optische Harmonie dank filigraner Mittelschließer mit farbigen Abdeckkappen voll erhalten. Außerdem ragen die Beschlagteile nicht in den geöffneten Raum hinein.



Für dieses Wohnhaus in Pamplona lieferte Renoven im Jahr 2019 moderne Energiesparfenster aus Kunststoff.



Synego Slide von Rehau

Foto: Rehau



bleibt unsichtbar: der Mittelschließer im Mittelbruch des Roto Patio Inowa



Filigrane Mittelbruch-Schließstücke mit Abdeckkappen



➤ Mehr zum smarten Beschlag mit versteckter Technik für hochdichte Schiebetüren

<https://youtu.be/SOMSWLdBxiM>

Van de Vin, Niederlande

Hochdichtes Schiebesystem aus Holz

■ **Holz** 2018 begannen die Gespräche zwischen Van de Vin, einem der führenden Holzfensterhersteller der Niederlande, und Roto. Das gemeinsame Ziel: Konstruktion und Produktion eines hochdichten Schiebesystems in modernem Design.



Das Schiebesystem vanSlide wurde im Internationalen Technologie-Center (ITC) in Leinfelden-Echterdingen geprüft. Foto: Van de Vin

Im Jahr 2018 hatte das Management von Van de Vin das System Patio Inowa auf der Fensterbau Frontale für sich entdeckt. Gesucht war ein Beschlag, mit dem sich gegen Wind und Wasser hochdichte Schiebesysteme bis zur Einbruchschutzklasse RC 2 fertigen lassen. Die mit Roto entwickelten Prototypen erfüllten nicht nur diese Anforderungen, sondern ließen sich zugleich besonders angenehm bedienen. Frank Jansen, Betriebsleiter bei Van de Vin, erinnert sich an hochzufriedene Gesichter im Team:

„Das hat uns wirklich enthusiastisch gestimmt.“

Im Dienst von Produktqualität und Design entschied sich das Unternehmen, Professor Bert Blocken von der TU Eindhoven in die eigene Entwicklungsarbeit einzubinden. Er brachte sein Wissen ein, um die optimale Position der TPE-Dichtung von Deventer zu bestimmen und die sichere Ableitung von Feuchtigkeit aus der Profilkonstruktion zu garantieren.

Nach dieser Beratung fertigte das Team von Jansen 3D-Zeichnungen, die es ermöglichten, weiter sorgsam zu optimieren.

Im Sommer 2020 kam die erste serienreife Anlage des vanSlide Schiebesystems zur Prüfung ins Internationale Technologiecenter ITC in Leinfelden. Auch hier entstanden weitere Ansätze für eine Verbesserung des Systems, berichtet Jansen.

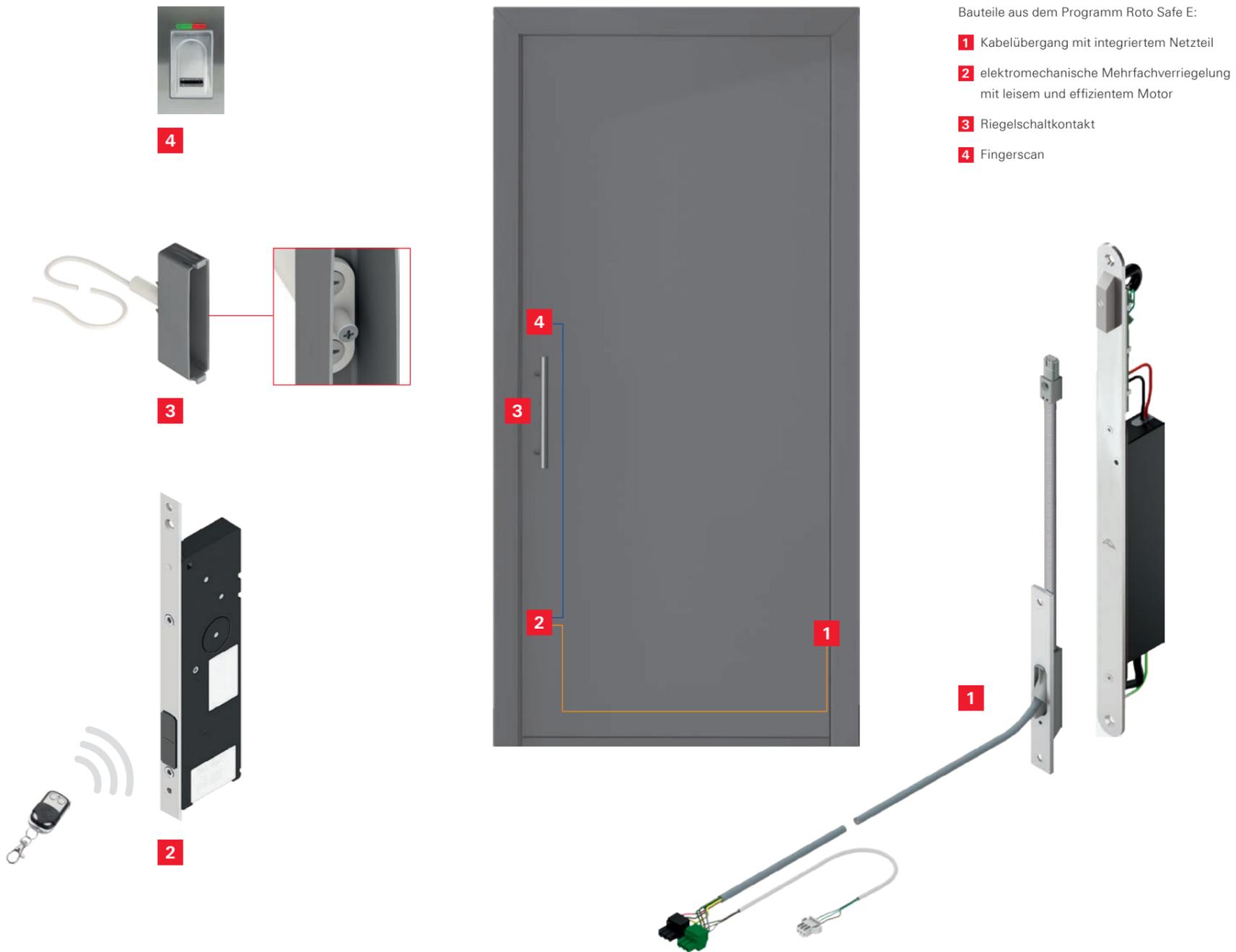
„Durch das ITC wurden wir großartig unterstützt.“

Ziel von Van de Vin sei es nun, mit vanSlide gegen Schiebesysteme aus Aluminium anzutreten. „Unser System ist preisgünstiger und spricht Kunden an, die sich mit Holzfenstern ein Stück Natur ins Haus holen wollen“, ist Jansen überzeugt. Darüber hinaus sei das neue System aus seiner Sicht vielen etablierten Hebeschiebe-Türen überlegen. „Gemeinsam mit unseren Handelspartnern werden wir Planern und Bauherrn beweisen, dass wir mit vanSlide ein hochdichtes, bedienfreundliches und zukunftsweisendes System anbieten.“

www.vandevin.nl



Frank Jansen, Betriebsleiter, Van de Vin ramen en kozijnen



Bauteile aus dem Programm Roto Safe E:

- 1** Kabelübergang mit integriertem Netzteil
- 2** elektromechanische Mehrfachverriegelung mit leisem und effizientem Motor
- 3** Riegelschaltkontakt
- 4** Fingerscan

Plug & Play mit Roto Safe E Verkabelung einfach gesteckt

■ **Door** Die Bauteile aus dem Programm Roto Safe E sind so aufeinander abgestimmt, dass sie mittels Plug & Play einfach und schnell in eine Haustür eingebaut werden können. Verfügbar sind neuartige, flexibel kombinierbare und montagefreundliche Kabelübergänge. Neu ins Produktprogramm aufgenommen wurde zudem ein nachrüstbarer Riegelschaltkontakt für die Türzustandsüberwachung.

„Roto arbeitet stetig daran, die Montage von elektronischen Produkten für Türenhersteller so komfortabel wie möglich zu gestalten,“ erläutert Alexander Kohl, verantwortlicher Produktmanager, den jüngsten Ausbau des Produktprogramms Roto Safe E. Die Kabelübergänge etwa sparen messbar Zeit bei der Verkabelung einer Tür. Lieferbar sind je zwei verschiedene Kabelübergänge für Flügel und Rahmen, die sich passend zum Profilmaterial und zur Einbausituation beliebig kombinieren lassen. Der Kabelübergang mit integriertem Netzteil wird im Türrahmen eingesetzt. Beim Einbau der Tür vor Ort muss nur noch ein 230 V Anschluss bereitgestellt werden.

Für alle Rahmenmaterialien

Lieferbar sind die neuen Kabelübergänge für Haustüren aus Kunststoff, Holz und Aluminium. Nach ihrem Einbau auf der Flügel-

und Rahmenseite wird das Kabel zum Motorschloss geführt, wo es nur noch gesteckt werden muss. Vom Motor aus wird das Kabel mit dem Zutrittskontrollsystem verbunden. So gelingt die Fertigung von automatisierten Haustüren einfach und sicher zugleich. Das Risiko von Montagefehlern wird minimiert.

Mit dem Riegelschaltkontakt aus dem Programm Roto Safe E lässt sich der Türzustand am Hauptriegel überwachen. Er verfügt über eine VdS-Zulassung (Klasse C), kann in Einbruchmeldeanlagen integriert und auch nachträglich in alle Standardrahmenteile eingebaut werden.

Zwei Varianten

Roto bietet zwei Mehrfachverriegelungssysteme, für deren Einbau die neuen Kabelübergänge genutzt werden können: Bei der Version Roto Safe E | Eneo A fahren Automatikbolzen aus, sobald die Tür ins Schloss fällt. Bereits ohne Schlüsselbetätigung gilt das Schloss versicherungstechnisch als verriegelt. Der starke, aber leise Motor sorgt für ein besonders schnelles Entriegeln und Öffnen. Er ist optional mit einem Funkempfänger lieferbar, sodass die Tür per Funkhandsender geöffnet werden kann.

Roto Safe E | Eneo CC ist ein Mehrfachverriegelungssystem, bei dem Hauptschloss und Zusatzverriegelungen komplett elektronisch öffnen und verriegeln. Ein Funkempfänger ist serienmäßig integriert. Dank der Komfortöffnung lassen sich Haustüren auch im verriegelten Zustand immer von innen über den Türdrücker öffnen. So kann das Haus im Notfall schnell verlassen werden, während die automatische Verriegelung stetig Schutz vor Einbruch und Diebstahl bietet. Über einen Tag-Nacht-Schalter lässt sich die Schließautomatik bewusst ein- oder ausschalten – eine wichtige Option für Haustüranlagen in Mehrfamilienhäusern.

Geeignet für verschiedene Zutrittskontrollsysteme

Beide Varianten können mit verschiedenen Zutrittskontrollsystemen kombiniert werden: Der Funkhandsender für die Roto Schlösser hat eine Reichweite von bis zu 10 Metern. Der Fingerscan mit LED-Beleuchtung und Edelstahlfrontplatte bietet ein besonders hohes Sicherheitsniveau. Eine App für Android- und iOS-Endgeräte regelt Einstellung und Benutzerverwaltung. Das Zutrittskontrollsystem „Phone & Code“ ermöglicht es, die Tür entweder per Mobiltelefon über Bluetooth-Schnittstelle und Tastenfreigabe oder durch Einrichtung eines Zahlencodes zu öffnen.

Impressum

Herausgeber

Roto Frank
Fenster- und Türtechnologie GmbH
Wilhelm-Frank-Platz 1
70771 Leinfelden-Echterdingen
Deutschland
ftt.communications@roto-frank.com

Verantwortlich i.S.d. § 55 Abs. 2 RStV

Marcus Sander

Redaktionsrat

Eberhard Mammel, Fabian Maier,
Sabine Barbie

Projektmanagement

Sabine Barbie
roto-inside@roto-frank.com

Text

Comm'n Sense GmbH
roto.inside@commn-sense.de

Gestaltung und Produktion

Mainteam
Bild · Text · Kommunikation GmbH
info@mainteam.de

Druck

Offizin Scheufele
Druck und Medien GmbH + Co. KG
info@scheufele.de

Roto Inside 47 erscheint in Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Niederländisch, Polnisch, Rumänisch, Russisch, Spanisch und Ungarisch.



➤ **Elektromechanische Mehrfachverriegelung für Türen: Roto Safe E | Eneo A**

www.roto-frank.com/en/safe-e-eneo-a



➤ **Elektromechanische Mehrfachverriegelung für Türen: Roto Safe E | Eneo CC**

www.roto-frank.com/en/safe-e-eneo-cc