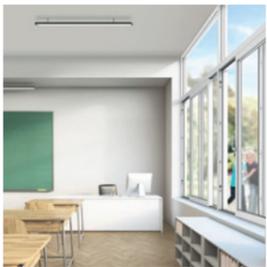


Roto Inside

Kunden- und Partnerinformation | Ausgabe Nr. 48 | 8.2021

Inhalt interaktiv navigieren



innovation | no water | no air
**Roto Patio Inowa für
hochdichte Schiebefenster**

[↗ klick](#)



Lamaciste S.p.A., Italien
**Werthaltig:
Fenster mit Roto NX
und Roto Sil Level 6**

[↗ klick](#)



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

[↗ klick](#)



Fassada Systems BV, Belgien
**Innovativ?
Nein – revolutionär.**

[↗ klick](#)



Roto Eifel:
Bodenschwellen und mehr
**Von A wie Aerostopp
bis Z wie Zusatzprofil**

[↗ klick](#)



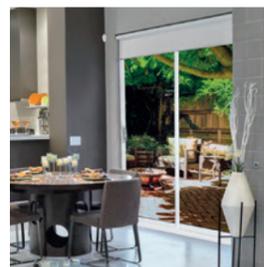
Avansum, Belarus
**Ein Forum
für die Partner**

[↗ klick](#)



Roto FS Kempton
**Hochwertige
Friktionsscheren
für jedes Flügelformat**

[↗ klick](#)



Gerkin Windows & Doors, USA
**Schiebe-System mit
Roto Patio Inowa marktreif**

[↗ klick](#)



RC 2 in Kippstellung
Roto AL Designo mit TiltSafe

[↗ klick](#)



Eko-Okna S.A., Polen
**Wachstumsprognose
für smart-slide mit
Roto Patio Inowa**

[↗ klick](#)



Josko und Roto
mit gemeinsamer Prognose
Sicherheit rückt in den Fokus

[↗ klick](#)

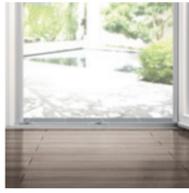


Reynaers Aluminium, Belgien
**Wertstoffrecycling
mit System**

[↗ klick](#)

Roto Inside

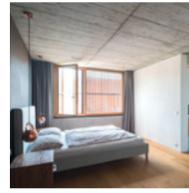
Kunden- und Partnerinformation | Ausgabe Nr. 48 | 8.2021



■ **Door**
Roto Eifel:
Thermisch getrennte Bodenschwellen und Zubehör
Seite 3



■ **AluVision**
Verschiedenes
– Roto FS Kempton
– Insiderwissen
– Roto AL Designo mit TiltSafe
Seiten 4 und 5



■ **Tilt&Turn, Sliding**
Kundenberichte
Österreich, Italien, Belgien, Weißrussland, USA, Polen
Seite 6 bis 11



■ **Wertstoffrecycling**
Reynaers und Deventer
machen Fensterhersteller zu Klimaschützern – durch recycelbare Komponenten
Seite 12

innovation | no water | no air

Roto Patio Inowa für hochdichte Schiebefenster

■ **Alle Rahmenmaterialien** Eine neue Generation von Schiebefenstern widerlegt auf der Grundlage des Patio Inowa alte Vorurteile gegen fehlende Dichtigkeit – und leistet Großes für Wärmeschutz, Schalldämmung und Komfort.

Soll der Platz vor dem Fenster genutzt werden, sind Schiebe-Elemente die erste Wahl! In Schulen und Krankenhäusern ebenso wie in privaten Küchen und Arbeitszimmern sorgt der „Smarte“ der Roto Patio-Familie für Licht und frische Luft im Einklang mit optimaler Energieeffizienz. Komfortabel zu bedienen, unterstützen Patio Inowa Schiebefenster die schnelle, natürliche Stoßbelüftung eines Raums, ohne dafür Fensterbank oder Stellfläche opfern zu müssen.

Platzsparend in jedem Raum

Schiebefenster ermöglichen die uneingeschränkte Nutzung der Fensterbänke und sogar der Fensterscheiben – als Pinnwand oder Notizboard zum Beschriften. Denn das Schiebe-Element des Patio Inowa gleitet vollständig vor oder hinter den Rahmen des Festsegments.

Hochdicht bei jedem Wetter

Das System gewährleistet beste Dichtigkeitswerte. Selbst bei Sturm oder Starkregen, der direkt auf Scheibe und Rahmen trifft, ist das Schiebefenster absolut dicht. Denn die umlaufende Dichtung und die aktive Ansteuerung aller Verschlusspunkte, auch der im Mittelbruch, erzeugen einen sehr hohen Anpressdruck beim Heranziehen des beweglichen Flügels an das Festsegment. Ob das bewegliche Element außen oder innen läuft, spielt für die Dichtigkeit keine Rolle mehr.

Maximaler Bedienkomfort

Die innovative Schließbewegung quer zum Rahmenprofil und die komplett rollengelagerte



Bauweise machen ein Anheben des Flügels überflüssig. So lassen sich auch Schiebetüren mit schweren Flügeln bis 250 kg ohne großen Kraftaufwand komfortabel bewegen.

Drei Soft-Funktionen

Diese speziell entwickelten Mechaniken sorgen dafür, dass der Flügel zu keinem Zeitpunkt unkontrolliert an den Rahmen stößt. Durch die SoftClose-Funktion wird der Schiebeflügel sanft abgebremst, selbsttätig zugezogen und geschlossen. Die SoftOpen-Funktion bremst den Flügel nach dem Öffnen kurz ab und zieht ihn dann automatisch in seine Endstellung.

SoftOpen und SoftClose sind miteinander kombinierbar. Da die Auf- und Zuziehkräfte ab einem Flügelgewicht über 200 kg sehr hoch wären, empfiehlt sich für höhere Gewichtsklassen die SoftStop-Funktion. Sie unterstützt ebenfalls das sanfte Schließen des Flügels, indem sie das Element gleichfalls abbremst, ohne jedoch den Flügel selbsttätig zuzuziehen und zu schließen.

Die Soft-Funktionen erhöhen die Langlebigkeit von Schiebe-Elementen bei täglich wechselnden Nutzern und einer weniger schonenden Fenster-Bedienung zusätzlich. Möglich ist die Fertigung von Flügeln mit einer Breite von 710 bis 2.000 mm und einer Höhe von 600 bis 2.500 mm.

Für mehr Einbruchschutz

Als umlaufender Beschlag mit aktiven Verschlusspunkten ermöglicht Patio Inowa formatunabhängig die Herstellung von Schiebe-Elementen der Widerstandsklasse RC 2. Für ein Plus an Sicherheit sorgen als Verschlusspunkte im Mittelbruch und auf der Getriebeseite die V-Schließzapfen aus dem Drehkipp-Portfolio Roto NX/AL. Ihre Funktionspartner sind filigrane Sicherheitsschließstücke. Die im oberen und unteren Mittelbruchsektor vertikal montierte zweiteilige Rückschiebesicherung schützt das Element vor seitlichem Verschieben und Aushebeln. Schließstücke und Rückschiebesicherung lassen sich individuell mit farbigen Abdeckkappen verblenden. Optional kann das System durch einen abschließbaren Roto Griff mit Anbohrschutz ergänzt werden.

Exklusives Design

Dank seiner vollständig verdeckt liegenden Technik ist Patio Inowa weltweit nicht zuletzt als sehr ästhetisches System in den Fokus vieler Fenster-Hersteller gerückt. Denn durch die versteckte Beschlagtechnik lassen sich auch besonders schmale Rahmenprofile verarbeiten. So können hochdichte Schiebefenster und -türen im gleichen Design wie Drehkipp-Fenster oder Fenstertüren gefertigt werden. Die Beschlagteile ragen weder in die Durchgangsöffnung, noch sind sie auf dem Flügel sichtbar.



Roto bietet für alle Elemente und Öffnungsarten einheitliche Griffe. Auch für den Patio Inowa gehört selbstverständlich ein Griff mit Druckknopf dazu, um gewaltsames Verschieben des Beschlags von außen zu verhindern. Das Schiebe-Element lässt sich nur bei gedrücktem Knopf bedienen.



Nachgefragt



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

Roto Inside: Welche Halbjahresbilanz können Sie für die Fenster- und Türtechnologie ziehen?

Marcus Sander: Wir blicken auf ein gutes erstes Halbjahr mit Wachstum und Neukundengewinnung zurück. Dass wir gerade auch in den zurückliegenden Monaten weitere Unternehmen von unserer Leistung überzeugen konnten, sehe ich als klaren Erfolgsbeleg unserer kundennutzenorientierten Ausrichtung. Viele unserer Kunden behaupten sich erfolgreich. Wir sind sehr dankbar, sie auf diesem Weg begleiten und unterstützen zu dürfen.

Roto Inside: Ihr Unternehmen durchlebte die Corona-Pandemie bisher unbeschadet. Mehr noch, Ihre Division konnte in der Krise an Wachstum zulegen.

Marcus Sander: Unser erfolgreiches Agieren und unser kontinuierliches Wachstum sind in mehreren Faktoren begründet. Dazu gehört neben dem großen Einsatz und der Disziplin unserer Belegschaft der klare Fokus auf den Kundennutzen. Hinzu kommen stabile und effiziente Prozesse sowie flache Hierarchien innerhalb unserer Division. Durch lückenlos ineinandergreifende Prozesse vom Lieferanten bis zum Kunden arbeiten wir flexibel und gleichzeitig effizient. Das wirkt sich unmittelbar positiv auf den Kundennutzen aus, denn gerade in der jetzigen Situation werden unsere Zuverlässigkeit und eine gute Kommunikation vom Markt geschätzt.

Geholfen hat uns die starke Marktnachfrage im privaten Bausektor. Sanierungen und Neubau-Investitionen lagen in den letzten Monaten auf einem hohen Nachfrageniveau. Auf den Beschaffungsmärkten erleben wir seit einigen Monaten einen Preisanstieg bei Rohstoffen und Baumaterialien bei gleichzeitiger

Verknappung. Wir setzen aber alles daran, uns von solchen Konjunkturerscheinungen unabhängig zu machen.

Unser Hauptaugenmerk liegt nach wie vor auf unserer sehr guten Lieferfähigkeit, auf unserer weiteren internationalen Marktdurchdringung und auf dem Ausbau unseres Produktportfolios in Anpassung auf Kunden- und Marktbedarfe. Flankiert werden diese Aufgaben durch unsere Anstrengungen im Bereich der Digitalisierung.

Selbstverständlich hat die Gesundheit unserer Belegschaft bei Roto seit Beginn der Pandemie oberste Priorität. Wir haben weltweit mehr Sicherheit geboten als durch Wirtschaft und Politik gefordert. Für den bestmöglichen Schutz haben wir beispielsweise sofort nach deren Verfügbarkeit Schnelltests ausgegeben und je nach lokalen Möglichkeiten Impfungen durch unsere Betriebsärzte organisiert. Aber nicht nur intern, sondern auch Besuchern an Roto Standorten, Kunden und Lieferanten konnten wir bestmögliche Sicherheit bieten. Jetzt gilt es weiterhin, achtsam und vorsichtig zu sein.

Roto Inside: Gibt es ein Erfolgsrezept für Ihre sehr gute Lieferfähigkeit?

Marcus Sander: Es ist eine Kombination aus wirtschaftlich stabilen Prozessen, Erfahrung und einer engen sowie vertrauensvollen Kommunikation mit unseren Kunden. Es kommt darauf an, unsere Kunden und dadurch unsere Märkte gut zu verstehen. Denn sehen Sie, eine derartige Nachfrageverwerfung, wie wir sie in den Pandemie-Hochphasen erlebt haben, gab es zuvor noch nie. Selbst die Finanzkrise 2008 führte nicht zu den erlebten Grenzsicherungen und von lokalen Behörden verhängten temporären Stilllegungen ganzer Unternehmen. Das hätte letztlich den kompletten Bruch einer Supply Chain bedeuten können. Aber wir konnten dem entgegensteuern.

Roto Inside: Wie das?

Marcus Sander: Vertrieb, Logistik, Einkauf und Produktion bilden eine Einheit und nutzen verschiedenste Instrumente der Digitalisierung wie beispielsweise das CRM. Hinzu kommt eine enge und regelmäßige Abstimmung aller handelnden Personen.

Ein großer Vorteil ist, dass wir auf allen fünf Kontinenten aktiv sind. Dadurch können wir sehr schnell in den direkten lokalen Austausch mit Kunden und Marktbegleitern treten. Sich abzeichnende Entwicklungen fließen unmittelbar in unsere Material-, Produktions- und Warenverfügbarkeitsplanung ein.

Unsere Bedarfsplanung fußt auf einem mehrstufigen Forecast-Prozess. Vereinfacht ausgedrückt, bilden wir eine prozessübergreifende Informationskette vom Kundenbetreuer über die Vertriebsleitungen in die operative Steuerung der Werke und Bestände hinein. Diese Kette ist sowohl zeitlich als auch personell maximal flexibel gestaltet.

Roto Inside: Zum Unternehmensverbund der Fenster- und Türtechnologie gehören 15 Produktionswerke. Wie steuern Sie diese?

Marcus Sander: Hier möchte ich unsere grundsätzliche Ausrichtung und unseren Corona-Krisenmodus unterscheiden. Für den gesamten Werks- und Distributionsverbund mit unseren 28 Logistik-Verteilzentren steht der Lieferservice generell über allen anderen Kennzahlen. Wir arbeiten mit einer Pull-Steuerung vom Kunden über die Verteilzentren in die Werke. So können wir die Kundenbedarfe immer direkt berücksichtigen. Durch unsere mehrstufige Bevorratung fangen wir spontane Bedarfsschwankungen jederzeit auf. Sämtliche Ländersortimente sind definiert und priorisiert. Alle FTT-Standorte sind nahezu vollständig in SAP integriert. Dadurch sind wir komplett vernetzt, intern transparent und wissen zu jedem Zeitpunkt genau, was unsere Kunden benötigen.

In den zurückliegenden Corona-Monaten haben wir unseren Sales Forecast teilweise wöchentlich mit unseren Kunden abgestimmt und unsere Produktionsplanung entsprechend angepasst. An allen Produktionsstandorten wurden die Produktionskapazitäten sehr schnell und deutlich ausgebaut. Da wir bereits im letzten Jahr die Erhöhung der Wiederbeschaffungszeiten erwartet haben, konnten wir unsere Sicherheitsbestände rechtzeitig erhöhen. Wann immer erforderlich, schalten wir um auf tägliches und globales Eskalationsmanagement, um Engpässe rechtzeitig zu erkennen und zu lösen.

Roto Inside: Bitte nennen Sie uns zum Abschluss noch ein Beispiel für die internationale Marktdurchdringung.

Marcus Sander: Für den chinesischen Markt haben wir eine verdeckte Drehkipp-Designbandseite für Aluminiumfenster entwickelt. Um den örtlichen klimatischen Bedingungen ideal gerecht zu werden, ist diese weitestgehend aus Edelstahl gefertigt und entspricht damit den regionalen Marktgepflogenheiten. Die Nachfrage entwickelt sich über unseren Erwartungen. Das mag neben der Produktqualität auch wieder mit unserer Lieferfähigkeit zusammenhängen. Denn die Produkteinführung erfolgte trotz regionaler Corona-Einschränkungen termingerecht.

Beschlagtechnologie neu erleben

Die Roto City wächst

■ **Alle Rahmenmaterialien An den Start ging die neue Digitalplattform von Roto Anfang des Jahres. Als Werkzeug des Vertriebs unterstützt sie die Beratung zu neuen Entwicklungen ebenso wie die gemeinsame Arbeit an Projekten. Regelmäßig werden neue Inhalte integriert.**

Zu den ersten Besuchern, die in Begleitung eines Fachberaters durch die Roto City „spazierten“, gehörten Prof. Dr. Thomas Fattler, Leiter Technik und Produktmanagement Aluminiumsysteme der Gutmann Bausysteme GmbH, und Jürgen Gutknecht, Leiter Produkt- und Qualitätsmanagement der Raico Bautechnik GmbH. Für beide steht außer Frage: Die Zeit, die man als Systemgeber oder Fensterhersteller mit seinem „Stadtführer“ in der Roto City verbringt, ist gut investiert.

Architekten individuell beraten

„Roto Aluvision und Gutmann sind Partner in der objektbezogenen Beratung von Architekten und Investoren“, schickt Prof. Dr. Fattler voraus. Deshalb war er durchaus sehr neugierig auf die virtuelle Stadt. Gemeinsam mit fünf weiteren Kollegen ließ er sich durch die Roto City führen. Sein Fazit: „Das ist eine sehr gut gelungene digitale

Plattform, die emotional abholt und umfassend informiert.“ Zwar könne man nicht einzelne Bauteile eines Beschlags anfassen und deren Funktion erleben wie in einem Showroom, aber trotzdem sei dieses digitale Angebot eine ausgezeichnete Unterstützung für die Beratung.

„Man ist ja gemeinsam und interaktiv unterwegs, kann über das Gesehene diskutieren“, beschreibt Fattler sein persönliches Erleben. „So kann man auch technisch ins Detail gehen. Roto und Gutmann könnten in der Roto City also durchaus auch gemeinsam Planer, Fenster- und Türenhersteller beraten.“

Sympathisch und praxisnah

„Dieses Digital-Tool passt zu unseren Beratern bei Roto wie ein Maßanzug“, findet Jürgen Gutknecht. „Denn in der Roto City wird man sympathisch in ein Thema eingeführt, bevor man dann über den Einsatz bestimmter Produkte spricht. Zu diesen liegen gute Schnitte, Bilder und Grafiken bereit, auf die man sich im Gespräch stützen kann.“ Insgesamt habe der Besuch in der Roto City ihm und seinem Kollegen Guido Kraus, der als Produktmanager für Raico tätig ist, viel Spaß gemacht und neue Impulse gegeben.



„Wie wir das als Partner von Roto gewohnt sind, folgten dann auch umgehend die Informationen, um die wir in der Konferenz gebeten hatten“, stellt Gutknecht zufrieden fest. „Insofern können wir das Treffen in der Roto City als durchweg gelungen bezeichnen. Man muss nicht mit aufwändigen Effekten arbeiten, wenn man die digitalen Medien sinnvoll

nutzen will. Das beweist diese Plattform. Sie bietet so viel ‚Show‘, wie es Freude macht, aber vor allem viel Information, die gut strukturiert präsentiert wird. Eine sehr gute Basis für gemeinsame Aktivitäten mit und individuelle Beratungen von Kunden. Authentisch und praxisnah – so haben wir die Beratung in der Roto City erlebt.“



Prof. Dr. Thomas Fattler, Leiter Technik und Produktmanagement Aluminiumsysteme der Gutmann Bausysteme GmbH, Bild: Gutmann Bausysteme GmbH



Jürgen Gutknecht, Leiter Produkt- und Qualitätsmanagement der Raico Bautechnik GmbH, Bild: Raico Bautechnik GmbH



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

Roto Eifel: Bodenschwellen und mehr

Von A wie Aerostopp bis Z wie Zusatzprofil



■ **Kunststoff | Holz** Das Programm Roto Eifel umfasst thermisch getrennte Bodenschwellen für ein- und auswärts öffnende Haus-, Balkon- und Terrassentüren aus Kunststoff und Holz. Ein großes Zubehörprogramm macht ihren Einbau sicher, unterstützt hochwertiges Türdesign und steigert den Komfort für den Endnutzer.

Dank ihrer Konstruktion sorgen Roto Eifel Schwellensysteme für hohe Dichtigkeit im unteren Bereich einer Tür und einen ebenso bequemen wie sicheren Übergang zwischen innen und außen. Ästhetisch überzeugende Details unterstreichen hochwertiges Design von Haus- und Fenstertüren.

Ein klipsbarer, geriffelter Deckel aus gummiertem PVC etwa macht die Verschraubung im Unterbauprofil unsichtbar und minimiert die Rutschgefahr. Im Bedarfsfall lässt sich dieser Deckel einfach und schnell austauschen. Der Deckelabschluss bildet einen sauberen Abschluss zum Blendrahmen, ist profilspezifisch angepasst und zeichnet sich durch hohe UV- und Temperaturbeständigkeit aus. Der Deckel wird bei halterloser Montage mittels Konturfärsung eingesetzt.

Stabil – dicht – sicher

Ebenfalls profilspezifisch abgestimmt werden die Schwellenhalter zum System. Sie sichern eine saubere und stabile Verbindung zwischen Schwelle und Blendrahmen. Auch sie sind hoch UV- und temperaturbeständig und somit

Teil des Konzepts für Qualität und Langlebigkeit der Roto Eifel Schwellensysteme.

Bodentürdichtungen

Roto Schleifdichtungen ebenso wie die automatische Bodentürdichtung Texel verstärken den Schutz vor Wind, Kälte und Hitze ebenso, wie vor Schmutz und Lärm im unteren Bereich der Tür. Sie werden am Türflügel montiert. Die Texel Dichtungen schließen aktiv und zuverlässig zur Bodenschwelle hin ab, sobald die Tür geschlossen wird.



Bodentürdichtung Texel

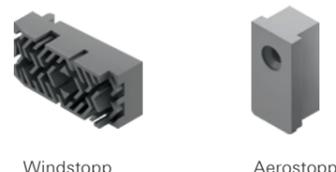
Schleifdichtung Sylt

Wetterschenkel

Roto Wetterschenkel aus hochwertigem Aluminium sorgen für eine wirksame Schlagregen-Abwehr. Zum Sortiment gehören auch zahlreiche Bürsten- und Abtropfdichtungen in unterschiedlichen Längen und Größen, die an mehreren Positionen im Wetterschenkel eingesetzt und im Bedarfsfall ohne Demontage des Flügels ausgetauscht werden können.

Windstopp trifft Aerostopp

Der sogenannte Windstopp mit Lamellen dient zur Abdichtung im Rahmenprofil und ist auf die Geometrie des Blendrahmenprofils abgestimmt. Der Aerostopp fungiert als Gegenlager für den Windstopp im Flügelprofil auf der Bandseite. Im Zusammenspiel verhindern Wind- und Aerostopp eine Luftzirkulation im Falzbereich.



Windstopp

Aerostopp

Weiteres Zubehör

Im Zubehörprogramm der Roto Eifel Schwellen finden sich darüber hinaus verstellbare Deckelbrücken als patentierte Alu-Adapter. Sie nehmen Stangenausschlüsse auf und werden ohne Bearbeitung einfach bündig im Deckel der Bodenschwelle eingesetzt. So werden Stolperfallen bei zweiflügeligen Türvarianten vermieden. Das Design der Brücken ist abgestimmt auf die geriffelte Deckeloptik.

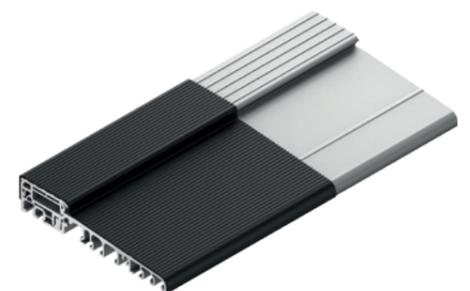


Deckelbrücke

Für die sichere Positionierung des Standflügels bei zweiflügeligen Türvarianten bietet das Programm Roto Eifel spezielle Aufläufe, die in der Höhe verstellbar sind und in Elementen mit unterschiedlichen Falzluftsituationen verwendet werden können.

Auch für die Aufnahme des V-Zapfens aus dem Drehkipp-Beschlagprogramm Roto NX oder die verdeckte Bandseite Designo können Kipplager bzw. Unterlagen bündig im Deckel der Bodenschwelle verbaut werden. Eine Bearbeitung ist auch hier nicht erforderlich und das Design abgestimmt.

Für einen zuverlässigen Schutz bereits montierter Schwellen in der Bauphase sorgen spezielle Schutzprofile. Leichter überrollbar sind die Schwellen auswärts öffnender Türen durch den Einsatz des zum Sortiment gehörenden Auswärtszusatzprofils.



Bauphasenschutzprofil

Im Austausch mit der Praxis

Seinen über Jahre stetig gewachsenen Umfang verdankt das Roto Eifel Programm vor allem dem engen Austausch mit Kunden aus verschiedenen Ländern, erklärt Ulrike Römer, die verantwortliche Produktmanagerin: „Gemeinsam arbeiten wir ständig daran, die Montage der Schwellensysteme weiter zu erleichtern und zugleich Design, Komfort und Lebensdauer einer Tür zu verbessern. Nicht zuletzt das vielfältige Zubehör macht sie noch attraktiver. Für den Fenster- und Türenhersteller ebenso wie für den Endnutzer.“ Die Roto Door Kompetenz erwachse nicht zuletzt daraus, dass alle Systemkomponenten exakt aufeinander abgestimmt werden. Das gelte auch für das Roto Eifel Programm.



➤ **Roto Eifel: das maßgeschneiderte Schwellenprogramm für dichte und barrierefreie Türen und Fenstertüren**

www.rot-frank.com/de/roto-eifel

Roto FS Kempton

Hochwertige Friktionsscheren für jedes Flügelformat

■ **Neu bei Roto** Nach außen öffnende Fenster sind in vielen Teilen der Welt gefragt. Roto bietet auch für diesen Fenstertyp vielfältige Produkte. Jüngst überarbeitet und noch einmal verbessert wurde das Programm der Edelstahl-Friktionsscheren Roto FS Kempton.

Überall dort, wo es auf jeden Quadratmeter Wohnraum ankommt, sind nach außen öffnende Fenster eine wirtschaftliche Lösung für das natürliche Lüften. Denn der geöffnete Flügel ragt nicht in den Raum hinein, sodass auch der Bereich vor dem Fenster vollumfänglich genutzt werden kann. Scheren aus dem Programm Roto FS Kempton erhöhen den Bedienkomfort nach außen öffnender Top- und Side-Hung-Fenster durch sehr ausgewogene Bedienkräfte.

Stark auch bei schweren Flügeln

Verfügbar sind Roto Friktionsscheren für oben angeschlagene Fenster mit einem Flügelgewicht bis zu 180 kg (Top-Hung) und für seitlich angeschlagene Fenster (Side-Hung). Abhängig von der Bauraumtiefe können sie für Elemente in allen Rahmenmaterialien genutzt werden.

Details wie optimierte Aufläufe, Aufkantungen und angepasste Kinematiken machen sie gleichermaßen montage- und bedienfreundlich. Daher lassen sie sich effizient in einfachen Schritten verarbeiten.

Lückenloses Anwendungsspektrum

Aufgrund einer besonders sorgfältigen Abstufung deckt das neue, erweiterte Programm Roto FS Kempton jetzt das volle Spektrum der bei der Herstellung von Elementen aus Aluminium üblichen Flügelformate lückenlos ab.

Insgesamt umfasst es Friktionsscheren in den Größen 8" bis 26" für Top-Hung-Fenster bis zu einer Flügelhöhe von 2.500 mm sowie Friktionsscheren in den Größen 8" bis 16" für Side-Hung Fenster bis zu einer Flügelbreite von 750 mm.

Alle Scheren sind so gekennzeichnet, dass sie in der Fensterproduktion und bei der Wartung jederzeit eindeutig identifiziert werden können.

Konkreter Mehrwert

Fensterhersteller werden mit Roto FS Kempton sowohl den aktuellen architektonischen Trends

Friktionsschere HX Top Hung 26" mit verstärktem Edelstahlhalter: sorgt für dauerhaft hohe Funktionsicherheit und Langlebigkeit großer nach außen öffnender Fenster.



Eine Eindrehverriegelung erhöht die Dichtigkeit insbesondere bei großen Fensterformaten und reduziert die Windlastverformung von großen Top-Hung-Flügeln. Lieferbar sind mehrere Ausführungen für unterschiedliche Profilierungen.



Am Öffnungsbegrenzer „RH“ kann die Bremskraft individuell eingestellt werden.



als auch den Forderungen nach hoher Energieeffizienz spielend gerecht. Denn das Programm gestattet die Herstellung bedienfreundlicher Fenster selbst bei schwerer Verglasung. Die Öffnungsbewegung bleibt stets harmonisch, bis der Flügel die Endlage erreicht.

Qualität von Anfang an

Ihr erstklassiges Oberflächenfinish verdanken Roto FS Kempton Friktionsscheren dem eingesetzten hochwertigen Vormaterial und ihrer Herstellung auf hochmodernen Anlagen.

Gefertigt werden sie aus arrondiertem, austenitischem Edelstahl 1.4301 (AISI 304). Der Schereneinzug ist genietet und verprägt. Die optimierte Fixierung des Einzugs sorgt für

ein dauerhaft präzises Einlaufen der Scheren. Die Bremse besteht aus hochwertigem Kunststoff, der die Gleiteigenschaften verbessert und Schwankungen der Friktionkräfte reduziert. Zusätzlich weisen die Führungsschienen eine gerollte Präzisionskontur auf.

Zuverlässigkeit „german made“

Das neue Sortiment FS Kempton entspricht ganz dem Roto Qualitätsstandard „german made“ und damit der konsequenten Umsetzung von Werten wie Zuverlässigkeit und Ingenieurskunst in leistungsfähige Produkte. Bis heute folgen Produktentwickler und Fertigungsingenieure bei Roto dem Wertegerüst des Firmengründers und technologischen Impulsgebers Wilhelm Frank.

Über die Wertschätzung für das Ergebnis ihrer Arbeit konnte Roto Inside mit Jordi Nadal sprechen. Der gebürtige Spanier führt die Sparte Roto Aluvision und erlebt seit Jahren, wie sich die Entscheidungsprozesse von Aluminiumfensterherstellern weltweit verändern und welche Rolle dabei geprüfter Produktqualität zukommt.



Justiereinheit zum rahmenseitigen Einstellen der Falzluft

Ein Programm – zwei Varianten

Friktionsscheren Top-Hung:
Größen 8" | 10" | 12" | 14" | 16" | 22" | 24" | 26"

- Variable Öffnungsbegrenzung
- Gekröpfter Schereneinzug
- Verstärktes Edelstahllager bei XL-Scheren
- Scherenlasche mit erhöhter Umkantung

Friktionsscheren Side-Hung:
Größen 8" | 10" | 12" | 14" | 16"

- Integrierte Aufläufe im Gleiter und an der ersten Scherenlasche
 - Gekröpfter Schereneinzug
- Geprüft nach
- JG/T 127-2007
 - DIN EN 13126-6
 - AAMA 904

Korrosionsbeständigkeit: Klasse 5

Zubehöre für Roto FS Kempton Top- und Side-Hung

- Eindrehverriegelung/verdeckte Mittelverriegelung:
- Drei Ausführungen für unterschiedliche Profilierung
 - Reduziert Windlastverformung von großen Top-Hung-Flügeln
 - Verstellbares Rahmenteil für verbesserten Anpressdruck
 - Rahmenteilanbindung in drei Varianten

Öffnungsbegrenzer 10":

- Geeignet für Top- und Side-Hung Anwendungen
- aus arrondiertem, austenitischem Edelstahl 1.4301 (AISI 304)
- gerollte Präzisionskontur
- Bremsblech aus Kunststoff
- Schraubenantrieb auf Innensechsrund umgestellt



➔ **Roto FS Kempton Montagevideo**

www.rot-frank.com/de/kempton-montage

Ein „Insider“ berichtet

Gesetzliche Anforderungen an nach außen öffnende Fenster steigen

■ **Nachgefragt** Jordi Nadal, Geschäftsführer Roto Aluvision, ist überzeugt: Die Überarbeitung des Programms Roto FS Kempton erleichtert es Fensterherstellern, erfolgreich zu bestehen.

Denn es unterstützt sie dabei, die gesetzlichen Anforderungen an ihre Produkte zu erfüllen. Das Sortiment sei durch und durch „german made“.

Roto Inside: Herr Nadal, Roto „german made“ steht für Zuverlässigkeit, Kontinuität und Funktionssicherheit ...

Jordi Nadal: ... und für ständige Verbesserungen und gutes Design. Roto sichert in der Fertigung höchste Qualität und produziert zum Beispiel die neuen Friktionsscheren, über die wir ja heute sprechen wollen, in eigenen Werken. Der Begriff „german made“ bringt die Qualitätsphilosophie auf einen kurzen Nenner.

Roto Inside: Beobachten Sie, dass sich die Ansprüche der Aluminiumfensterhersteller wandeln?

Jordi Nadal: Die Ansprüche der Hersteller und ihrer Abnehmer, ja. Die Regierungen verschiedener Länder arbeiten an bautechnischen Vorschriften, die Produktmängel ausmerzen sollen. Mit den früher aus Preisgründen eingebauten,

leider teils minderwertigen Beschlägen kann kein Hersteller solchen zeitgemäßen Vorschriften gerecht werden. Diejenigen, die bei Architekten, Planern, Systemhäusern und Investoren mit sicheren und langlebigen Fenstern punkten wollen, schätzen Roto. Darauf sind wir stolz. Aber es gibt immer etwas, das man noch besser machen kann.

Roto Inside: Was wurde in Bezug auf das Friktionsscherensortiment verbessert?

Jordi Nadal: Durch die Programmweiterung decken Roto Friktionsscheren nun ausnahmslos alle Flügelbreiten und -höhen ab, in denen üblicherweise auswärts öffnende Top- und Side-Hung-Fenster aus Aluminium hergestellt werden. Das begrüßen wir von der Aluvision natürlich sehr. Die Auswahl der passenden Roto Friktionsschere fällt leicht, die Zuordnung zu den Flügelmaßen ist eindeutig. Die neuen Friktionsscheren unterstützen modernes Fensterdesign und leisten einen wertvollen Beitrag zu Bedienkomfort und Sicherheit für den Endnutzer.

Sie sind einfach zu montieren, hergestellt aus hochwertigen Materialien und von geprüfter, garantiert langlebiger Qualität. Nicht zuletzt bei der Oberflächenqualität konnten wir noch einmal Verbesserungen erreichen. Das war uns wichtig, denn wir wollen, dass das

Roto Sortiment auch in Regionen mit extremen Witterungsverhältnissen und hohem Korrosionsrisiko eingesetzt werden kann.

Roto Inside: Einem langfristigen Erfolg von Roto FS Kempton steht also nichts im Wege?

Jordi Nadal: Der Bedarf weltweit entwickelt sich Richtung Qualität und geprüfte Sicherheit. Viele Fensterhersteller haben das erkannt. Auch denke ich, dass wir uns in den kommenden Jahren auf eine wachsende Nachfrage im gesamten Segment Outward Opening einrichten dürfen. Die Friktionsscheren FS Kempton sind ja nur eines von mehreren Produktprogrammen, die Roto für nach außen öffnende Fenster anbietet. Die Antwort auf Ihre Frage lautet also: Nein, einem Wachstum mit dem erweiterten Programm FS Kempton steht nichts im Wege.



Jordi Nadal,
Geschäftsführer
Roto Aluvision

RC 2 in Kippstellung

Roto AL Designo mit TiltSafe

■ **Aluminium** Die innovative TiltSafe-Technologie zur Absicherung der Kippstellung bei Sicherheitsfenstern ist auch auf den voll verdeckten Beschlag AL Designo abgestimmt. Damit schließt Roto als erster Beschlaghersteller eine Lücke im RC 2-Konzept für Aluminiumfenster.

Erstmals vorgestellt wurde TiltSafe im Zuge der Markteinführung des Roto NX. Seither absolvierten Kunststofffenster verschiedener Hersteller mit Erfolg RC 2-Prüfungen auch bei gekipptem Fensterflügel. Der größte Nutzen der TiltSafe-Technologie liegt bei einem deutlichen Plus in Fragen der persönlichen Sicherheit: Das gekippte Fenster muss nicht mehr unbedingt geschlossen werden, damit der angestrebte Einbruchschutz der Klasse RC 2 erhalten bleibt. Ob nachts oder bei Abwesenheit der Bewohner – TiltSafe hilft dabei, Eindringlinge abzuhalten, wann immer über gekippte Fenster gelüftet wird.

Gewohnter Bedienkomfort

Trotz der zusätzlichen Schließpunkte lässt sich ein Sicherheitsfenster mit TiltSafe genauso komfortabel bedienen wie ein Fenster ohne TiltSafe. Praktisch im Alltag: Das vertikal verschlussseitig montierte Schließstück ist mit einer Rastfunktion ausgestattet. Sie verhindert

das Zufallen des gekippten Flügels – ein von Endkunden als angenehm empfundener Zusatznutzen.

Für das Plus an Sicherheit

Die TiltSafe-Sicherheitsschließstücke für Aluminiumfenster wurden bereits in die Einbauanleitung IMO_386 des AL Designo aufgenommen. Drei von ihnen müssen zusätzlich zu einer RC 2-Beschlagkonfiguration mit AL Designo montiert werden. Roto empfiehlt eine Befestigung mit Spezialschrauben, die – einmal festgezogen – nicht mehr oder nur mit Spezialwerkzeug aufzudrehen sind.

Auf Anfrage bis 180 kg und für RC 3

Im Standard sind die TiltSafe-Sicherheitsschließstücke für Flügel mit einem Gewicht bis 150 kg zugelassen. Auf Wunsch entwickeln die Experten der Roto Aluvision aber auch Beschlagkonfigurationen mit TiltSafe für Flügel bis zu einem Gewicht von 180 kg sowie für Fenster der Schutzklasse RC 3. Ist das Fenster gekippt, so entspricht es stets der Klasse RC 2. Dies gilt auch dann, wenn ein Fenster mit Sonderfreigabe im geschlossenen Zustand die Prüfung der Klasse RC 3 besteht. Roto Kunden haben die Möglichkeit, Sicherheitsfenster mit TiltSafe-Technologie im ITC in Leinfeldern prüfen zu lassen.

TiltSafe-Sicherheitsschließstück für die RC 2-gesicherte Kipplüftung eines mit dem voll verdeckten Beschlagssystem Roto AL Designo ausgerüsteten Aluminiumfensters.



RC 2-fähig bei gekipptem Fensterflügel: Roto AL Designo mit TiltSafe



➤ **Roto AL Designo: der verdeckte Beschlag für ästhetische Aluminiumfenster und -fenstertüren**

www.roto-frank.com/de/roto-al-designo

Josko und Roto mit gemeinsamer Prognose Sicherheit rückt in den Fokus



Viele Menschen schlafen gern bei geöffnetem Fenster.

Bild: Josko

■ **Nachgefragt Roto Inside im Videogespräch mit Thomas Reibe, Josko, und Volker Fitschen, Roto FTT. Das Thema: Welche Nachfragetrends haben sich unter dem Einfluss der Corona-Pandemie verstärkt, und worauf sollten sich proaktiv handelnde Unternehmen einstellen?**

Wann immer Roto in der jüngeren Vergangenheit Produktneuheiten vorstellen konnte, spielte dabei der Aspekt Sicherheit eine Rolle. Denn neben der grundsätzlichen Forderung nach wartungsarmen, intelligenten und langfristig sehr zuverlässigen Produkten steht immer öfter das Interesse der Verbraucher an mechanischem und elektronischem Einbruchschutz – trotz jüngst gesunkener Einbruchszahlen.

Als Hersteller wollen Josko und Roto gleichermaßen die Voraussetzungen dafür schaffen, dass ihre Kunden diesen Wünschen der Endverbraucher gerecht werden können, so die Botschaft von Thomas Reibe und Volker Fitschen.

Roto Inside: Herr Reibe, das Unternehmen Josko verkauft seit Jahren sehr aktiv Fenster mit Roto Beschlagtechnologie und MVS Sensoren. Warum ist der Anteil der elektrifizierbaren Fenster in ihrem Haus seit Jahren hoch?

Reibe: Das hat vor allem zwei Gründe. Unsere Vertriebspartner unterhalten sehr enge Kontakte zu Architekten, die für anspruchsvolle Kunden bauen. Hier geht es vor allem um gutes Design und häufig auch darum, dass Fenster in ein

elektronisches Alarmsystem eingebunden werden können. Gemeinsam mit Roto haben wir schon vor Jahren für diesen Bedarf eine ausgezeichnete Lösung gefunden. Zweitens verursacht der Einsatz von Kippschließstücken mit integrierten MVS Sensoren bei uns in der Produktion keinen nennenswerten Mehraufwand, da die Beschlagkonfiguration nicht verändert werden muss. Die Lösung, die wir anbieten, bieten wir also auch unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten gerne an. Und: Dank der verdeckten Platzierung der Sensoren in den Kippschließteilen ist es möglich, den übrigen Fensterbeschlag flexibel auf die weiteren Bedürfnisse des Kunden abzustimmen. Egal, wie viele zusätzliche Schließstellen für mehr mechanische Sicherheit integriert werden sollen.

Roto Inside: Herr Fitschen, wie entwickelt sich die Nachfrage nach elektrifizierbaren und wie die nach mechanischen Lösungen für mehr Einbruchschutz am Fenster?

Fitschen: Wir erkennen zunächst insgesamt klar den Trend zu mehr Einbruchschutz. Kunden, die ihr ganzes Haus mit einer Alarmanlage sichern, binden hier natürlich auch Fenster und Türen ein. Aber es gibt noch einen zweiten Trend: Die Menschen erkennen, dass eine Alarmanlage von ihnen selbst aktiviert werden muss und sie somit selbst eine Schwachstelle im Alarmsystem darstellen können. Deshalb suchen sie nach mechanischen Sicherungen, die zu aktivieren man schlicht gar nicht vergessen kann. Bei den Haustürschlössern ist das ja schon länger so, aber jetzt wächst auch die



Hausbesitzer wünschen sich Fenster mit unsichtbaren Sicherheitsbeschlägen. Bild: Josko



Fenster der Widerstandsklasse RC 2 sind gefragt, vor allem für Häuser in Alleinlage. Bild: Josko

Nachfrage nach Fenstern der Widerstandsklasse RC 2 und den entsprechenden Beschlägen. Denn eines ist klar: Eine Alarmanlage kann nur schützen, wenn sie eingeschaltet und nicht defekt ist. Mechanische Sicherungen muss niemand aktivieren, wenn er das Haus verlässt.

Roto Inside: Herr Reibe, rechnen auch Sie mit einer steigenden Nachfrage nach mechanischem Einbruchschutz am Fenster?

Reibe: Ja, das tun wir. Aus dem von Volker Fitschen genannten Grund, aber auch weil die Menschen gerade eine besondere Zeit erleben. In der Pandemie haben sie ein neues Verhältnis zu ihrer selbst genutzten Immobilie entwickelt. Man will sich dort sicher fühlen. Viele haben auch in die eigenen vier Wände investiert, haben Werte geschaffen, weil das Budget für Urlaubsreisen plötzlich für die Realisierung von Wohnwünschen zur Verfügung stand. Fenster und Tür werden tendenziell in der Zukunft immer wichtiger. Die Menschen wissen deren hochwertige Ausstattung zu schätzen. Dabei spielen große Formate, Top-Design und Bedienkomfort in den Beratungsgesprächen eine wichtige Rolle, aber immer öfter auch der Einbruchschutz. Josko Händler verkaufen keine Bauelemente mit Minimalstandard, sondern die Basis für Wohnkomfort der Extraklasse. Dessen sind wir uns bewusst, und darauf ist unsere Produktentwicklung konzentriert.

Josko Fenster und Türen GmbH, Österreich Über eine Million Beschlag- garnituren Roto NT Designo

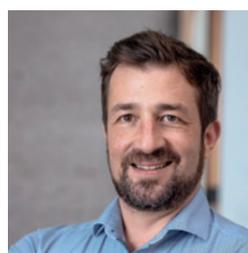
■ **Alle Rahmenmaterialien 2020 war für den österreichischen Fenster- und Türenhersteller Josko nicht nur ein Jubiläumsjahr, sondern auch ein außergewöhnlich erfolgreiches Geschäftsjahr.**

Vor 60 Jahren gegründet, schaffte es das Unternehmen im vergangenen Jahr erstmals, der nach Umsatz führende Hersteller von Holz/Aluminiumfenstern im Nachbarland Deutschland zu werden.

Marcus Sander, CEO der Roto Frank Fenster- und Türtechnologie, und Volker Fitschen, Geschäftsleiter Zentraleuropa, gratulierten coronagerecht in einem Online-Chat herzlich

zu diesem Erfolg und überbrachten zugleich den Dank des gesamten Roto Vertriebsteams: Josko hat innerhalb einer Dekade allein mehr als eine Million Garnituren des voll verdeckt liegenden Drehkipp-Beschlags Roto NT Designo verarbeitet. Thomas Reibe, Leiter der Josko Entwicklung, ist von dessen Qualität überzeugt und schätzt die Zusammenarbeit mit Roto:

„Seit 10 Jahren erkennen und setzen wir als starkes Tandem wichtige Trends.“



Thomas Reibe,
Leiter Entwicklung
der Josko Fenster
und Türen GmbH



Volker Fitschen,
Geschäftsleiter
Zentraleuropa der
Roto Frank FTT
Vertriebs GmbH



➔ **Sicherheitstechnik mit Roto E-Tec Control | MVS**
www.rotofrank.com/de/roto-e-tec-control

Lamaciste S.p.A., Italien

Werthaltig: Fenster mit Roto NX und Roto Sil Level 6



Große Elemente und steigende Ansprüche an den Einbruchschutz – Roto NT Designo und Roto NX machen es möglich. Bild: Lamaciste/shutterstock

Lamaciste Fensterdesign passend zu jedem Interieur Bild: Lamaciste



■ **Kunststoff Fenster, Haustüren und Schiebe-Systeme der Marke Fortinfissi produziert das Unternehmen Lamaciste S.p.A. in seiner 2007 eröffneten Fabrik im italienischen Perugia. Die Zusammenarbeit mit Roto begann 2010.**

Produktion, Kommissionierung, Lager, Büros und die Seminarräume der Fortinfissi Akademie wurden im Neubau untergebracht. Neu ist aber nicht nur das Gebäude, sondern auch ein Großteil der Anlagentechnik. Mit einer hoch automatisierten Produktion unter der strengen Kontrolle qualifizierter Mitarbeiter lege man die besten Grundlagen dafür, dass Fehler minimiert und zuverlässige Produkte gefertigt werden können, ist Sergio Castellani überzeugt. „Mit unserer Fertigungsqualität, aber auch durch die stete Weiterbildung unserer Handelspartner erreichen wir, dass die Marke Fortinfissi in ganz Italien für Qualität in der Beratung, der Produktion und der Montage steht.“ Castellani ist einer der drei geschäftsführenden Gesellschafter von Lamaciste S.p.A. und zuständig für den Geschäftsbereich Fortinfissi.

Optisch vielfältig, technisch kompromisslos gut

Die Vielfalt der Profilsysteme, Farben und Oberflächen im Fortinfissi Sortiment gestatte es, für jedes Gebäude in Stil und Farbe perfekt

Die geschäftsführenden Gesellschafter der Lamaciste S.p.A.: Stefano Gatti, Sergio Castellani und Gianluca Gargaglia (von links) Bild: Lamaciste



passende Fenster und Türen zu produzieren. „Wir bieten über 3.500 verschiedene zweifarbige Ausführungen, sodass die individuelle Anpassung an die Fassade ebenso wie an die Raumgestaltung möglich ist.“ Damit auch die Funktion überzeugt, setzt Lamaciste seit 2010 auf Roto Beschlagtechnologie.

„Lamaciste gehört zu den Produzenten, die es verstehen, Kunden für hochwertige Bauelemente und Beschlagtechnologie gleichermaßen zu begeistern“, freut sich Gianluigi Balestreri, Roto Country Manager in Italien. Die meisten der rund 25.000 Drehkipp-Fenster aus Kunststoff, die durchschnittlich pro Jahr das Werk von Lamaciste in Perugia verlassen, würden mit voll verdeckten Designo Beschlägen ausgerüstet, alle mit Komponenten aus dem Programm Roto NX. Castellani betont:

„Wir schätzen die Qualität der Roto Produkte.“

Deshalb arbeite Lamaciste nicht nur mit den Drehkipp-Beschlägen des Weltmarktführers, sondern auch mit dem Patio Alversa Parallel- und Kippschiebe-Beschlag, mit Schlössern und Bändern für Haustüren, der Verglasungstechnik und den Alarmsensoren von Roto. „Hier stimmen die Produktqualität der Bauteile, Liefertreue und Service.“

Modernes Design und viel Sicherheit

Die Marke Fortinfissi stehe in Italien seit Jahren für Kunststofffenster in besonders ansprechendem Design, so Castellani weiter. Ständig verstärke sich allerdings der Trend zu mehr Einbruchschutz am Fenster. „Deshalb ist es für uns ideal, dass wir mit Roto NX und Designo Fenster der Schutzklassen RC 2 oder sogar RC 3 produzieren und bei Bedarf jederzeit Alarmsensoren integrieren können.“ Da sie verdeckt eingebaut werden, bleibe es möglich, den übrigen Fensterbeschlag flexibel auf die Wünsche des Kunden abzustimmen und das



Technik transparent gemacht im Lamaciste Showroom in Perugia. Bild: Lamaciste

ansprechende Design der Fenster nicht zu beeinträchtigen. So könnte beispielsweise ein Sicherheitsfenster zusätzlich in Kippstellung gesichert werden, indem der Beschlag um drei TiltSafe-Schließstücke ergänzt wird. Unabhängig von der Zahl der Schließstellen und des ausgewählten Getriebes – die Sensoren würden auf die immer gleiche Weise verdeckt integriert.

Roto MVS

Castellani lobt die Flexibilität der Roto Sensoren: „Die MVS Kontaktelemente können einfach mit jedem Roto Drehkipp- oder Sliding-Beschlag kombiniert werden. Das ist uns wichtig.“ Auch empfänden es Kunden als sehr attraktiv, dass die Elemente den Zustand sämtlicher Fenster- und Schiebe-Elemente überwachen würden und dabei helfen können, die Energiekosten zu senken. „Sobald das Magnetfeld des MVS unterbrochen wird, sendet das verdeckt liegende Kontaktelement ein Signal an eine Einbruchmeldeanlage, aber ebenso an eine Heizungssteuerung bzw. Klimaanlage. Diese können dann herunterregeln, um eine Energieverschwendung bei geöffnetem Fenster zu vermeiden.“



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

roto-nx.com

Korrosionsschutz im Fokus

Perugia, die von Touristen gern besuchte Hauptstadt der Provinz Umbrien, liegt auf halber Strecke zwischen Florenz und Rom. „Ein günstiger Standort, der es uns ermöglicht, innerhalb weniger Stunden Baustellen im ganzen Land zu beliefern“, erklärt Castellani und kommt auf ein weiteres Thema zu sprechen, das in Italien mit seinen vielen Küsten von großer Bedeutung ist. Nicht wenige Bauherren würden aufgrund schlechter Erfahrungen mit den Beschlägen alter Fenster ausdrücklich nach dem Korrosionsschutz fragen. Oder werden zumindest hellhörig, wenn Handelspartner von Lamaciste Roto Sil Level 6 und die Bedeutung des Korrosionsschutzes für die Langlebigkeit von Fenstern in salzhaltiger Luft ansprechen.

„Durch Roto Sil Level 6 bieten wir maximalen Werterhalt.“

Mit Roto Sil Level 6 werde der Maßstab für Korrosionsschutz und Oberflächenqualität bei Drehkipp-Beschlägen neu gesetzt.

Oberflächengüte in neuer Dimension

Verglichen mit anderen im Markt üblichen Oberflächen zeichnet sich Roto Sil Level 6 durch enorme Härte und Abriebfestigkeit aus. Indem hoch beanspruchte Verbindungselemente wie Niete und Bolzen mit dieser Beschichtung galvanisiert werden, erfüllen Roto NX Beschläge nicht nur die Anforderungen der höchsten Korrosionsklasse 5 nach DIN EN 1670. Sie übertreffen sogar die Normanforderungen nach DIN EN 13126-8. Denn auch Gleitelemente, die einem erhöhten Abrieb unterliegen, werden besonders geschützt.

„Ein Roto NX Drehkipp-Beschlag ist dank Roto Sil Level 6 auch viel unempfindlicher gegen Kratzer und Oberflächenbeschädigungen als Beschläge anderer Hersteller“, so Castellani. „Darüber sprechen wir mit unseren Händlern und sie mit den vielen Hausbesitzern, die Jahr für Jahr neu oder erneut Bauelemente von Fortinfissi kaufen.“ Fensterhersteller, die auf Roto NX umstellen, entscheiden sich auch deshalb aus seiner Sicht für ein in jeder Hinsicht zukunftsfähiges Beschlagprogramm. „Roto Sil Level 6 und der Roto NX Beschlagbaukasten helfen uns dabei, neue Maßstäbe bei Sicherheit und Werthaltigkeit zu setzen. Für uns ist und bleibt Roto auch deshalb ein perfekter Partner.“ www.fortinfissi.it

Fassada Systems BV, Belgien

Innovativ? Nein – revolutionär.

■ **Aluminium** Das belgische Unternehmen Fassada arbeitet an der weltweiten Markteinführung eines neuartigen Systems für Vorhangfassaden. Neuartig sowohl hinsichtlich der Montage als auch hinsichtlich wichtiger Designmerkmale. CEO Eric Claeys erklärt das System und schildert, warum er sich für eine Partnerschaft mit Roto und Deventer entschieden hat.

Claeys arbeitet seit mehr als 35 Jahren im Bereich Fassadenentwicklung. In dieser Zeit hat er weltweit mehr als 400 Projekte ausgeführt. Das Unternehmen Fassada Systems nennt er eine „Wissensfabrik“, die Vorhangfassadenlösungen aus Aluminium und Stahl entwickelt, patentiert und vermarktet.

Vorhangfassaden neu gedacht

Im Jahr 2005 entwarf Claeys gemeinsam mit Kollegen ein Produktprogramm für Vorhangfassadensysteme, das die Praxis revolutioniert. „Nachdem wir uns viele Jahre lang mit Fassadentechnologien befasst und Hunderte von Referenzprojekten ausgeführt hatten, kamen wir zu dem Schluss, dass keines der verfügbaren Systeme alle Marktanforderungen erfüllte“, erklärt er. „Viele erwiesen sich als viel zu komplex oder nicht leistungsfähig genug, als aufwändig in der Montage oder nicht kosteneffizient. Wir beschlossen deshalb, eine völlig neue Technologie zu entwickeln.“

Eine Aluminium-Glas-Fassade für das ING Headquarter in Brüssel: Fassada Systems setzte sich erfolgreich gegen viele Wettbewerber durch. Bilder: Fassada



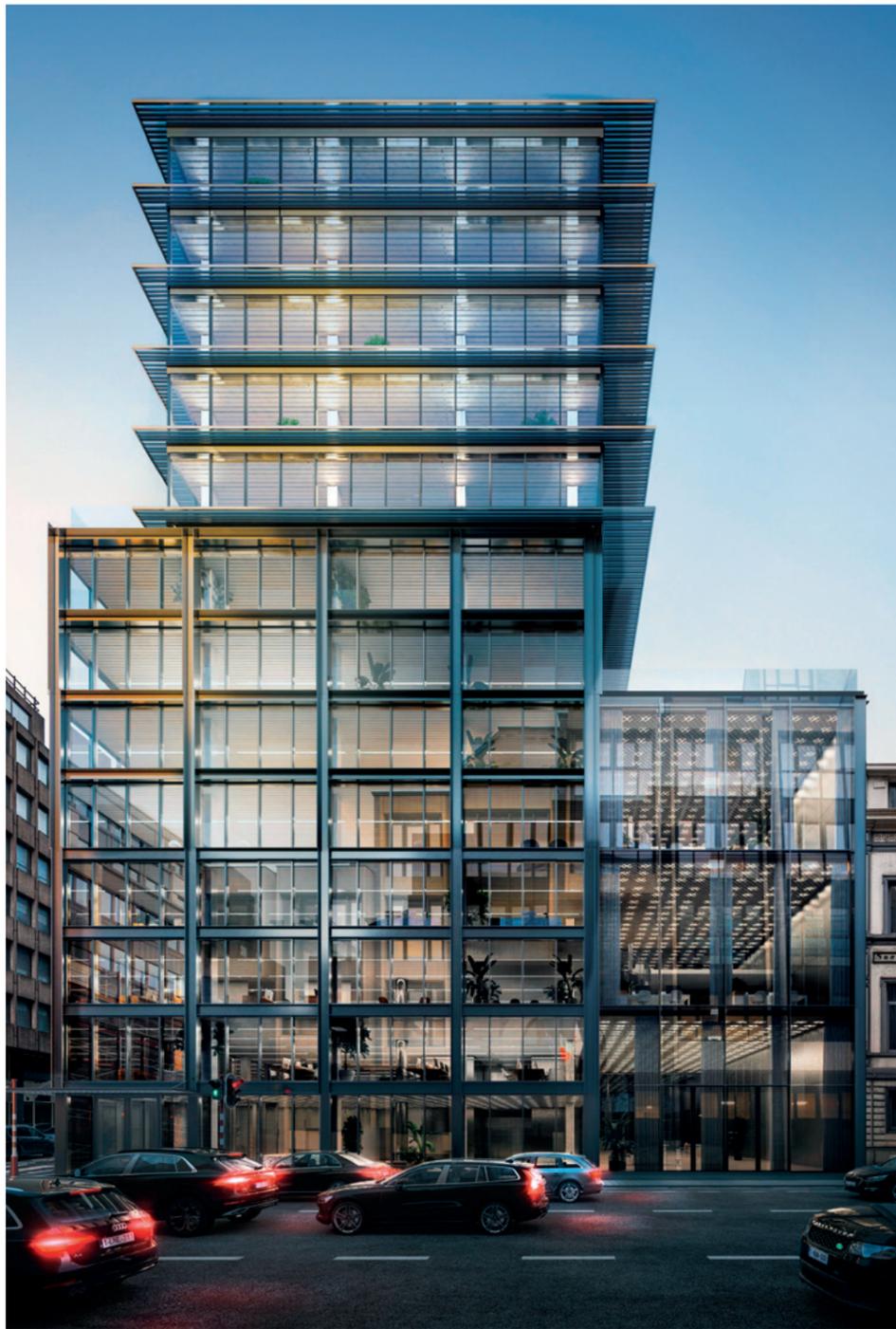
2015 erlebte das Team laut Claeys einen „Heureka-Moment“. Entwicklung und Prüfung der neuen Produktkonzeption schritten nun schnell voran. 2018 wurde sein Beratungsunternehmen Lesos Engineering in das heutige Unternehmen Fassada Systems BV überführt. Dieses brachte das neue, patentierte Produktdesign auf den Markt und entwickelte erste große Projekte im Nahen Osten.

Ästhetisch, ökonomisch und ökologisch überlegen

Das Produktkonzept von Fassada basiert auf einer Elementfassade. Der Einbau des Fassada-Systems erfolgt komplett aus dem Inneren des Gebäudes heraus. Es sind keine Gerüste erforderlich. Das gilt auch für die Montage außenliegender Komponenten wie Fassadenbekleidungen.

Eine Verankerung in der Betonstruktur des Gebäudes wird nicht benötigt. „Wir haben eine Alleinstellung beim Aufbau einer vorgehängten Konstruktion von innen“, betont Claeys. „Schon dieses Merkmal bringt enorme Kosteneinsparungen mit sich. Gleichzeitig können Bekleidungsmaterialien wie Holz, Bambus, Natursteinplatten, Lamellen oder Tafeln aus Glasfaserbeton eingesetzt werden. Es gibt keine Beschränkungen.“

Auch brächten die konstruktiven Stärken des Systems deutliche Vorteile im Hinblick auf Installationsdauer und -sicherheit mit sich,



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

www.roto-frank.com/de/aluminium

so Claeys. „Aber es gibt noch viele weitere Vorteile für die Baustellenpraxis und die Umwelt“, erklärt er. „Da es keine Wärmebrücken gibt und die Vorhangfassade hochdicht ist, kann ein Gebäude z. B. eine deutlich höhere Energieeffizienz erreichen als mit herkömmlichen Systemen. Gleichzeitig sinkt das Risiko, dass Lecks und andere Probleme entstehen.“ Hinzu kämen ästhetische Stärken und Vielfalt durch sechs Designs.

Individuelle Vielfalt

In ästhetischer Hinsicht besteht der größte Vorteil des Fassada-Systems darin, dass die Deckleisten im Bereich des Elementstoßes nach architektonischen Vorgaben in verschiedenen Formen bereitgestellt werden können. Das Standardprogramm umfasst sechs Mittelbruchdesigns. In zwei Varianten ist ein Sonnenschutz in die Vorhangfassade integriert. Auch maßgeschneiderte Designs sind möglich.

Dass die Montage des Systems ohne Schrauben erfolge, sei ein zusätzlicher ästhetischer Vorteil. Denn beim Einbau des Glases werden Glasleisten verwendet. Dadurch würden Druckpunkte vermieden, die Passanten ansonsten als verzerrte Reflexionen wahrnehmen würden.

Fenster fast unsichtbar integriert

Ein weiteres Merkmal des Fassada Systems: In einer herkömmlichen Vorhangfassade fallen Öffnungselemente meist ins Auge, weil ihr Rahmenprofil dicker wirkt als die Rahmenprofile zum Beispiel einer Festverglasung. „Bei unseren Fassada-Systemen H60 und H75 verschmelzen Fenster vollständig mit der übrigen Fassade“, erklärt Claeys. „Ein Fenster erscheint optisch wie eine Festverglasung, und das von außen wie von innen betrachtet.“

„Die besten Beschläge“

Claeys berichtet, dass er Roto durch seine Arbeit im Bausektor schon seit vielen Jahren kennt. „Für das Fassada-System wollten wir einfach die besten Beschläge. Man kann kein hochwertiges, marktführendes System

entwickeln und dann minderwertige Komponenten verwenden. Wenn man dadurch Geld sparen will, kostet es auf lange Sicht letztlich mehr. Mit Roto haben wir – da sind wir sicher – beste Chancen, Kundendienstkosten zu vermeiden. Die Beschlagprogramme der Roto Aluvision bieten die gesamte Funktionalität, die wir brauchen, sind lange haltbar und zuverlässig.“

Dank der Kooperation mit Roto könne Fassada eine Reihe unterschiedlicher Fensterdesigns anbieten: Kipp-Elemente mit Roto AL Designo, die manuell oder elektromechanisch bedient werden können, ebenso wie Drehkipp-Fenster mit Roto AL Designo und nach außen parallel abzustellende Fenster mit Roto PS Aintree Ausstellscheren.

Deventer Dichtprofile

Neben Roto Beschlägen setzt Fassada auch in allen Systemen maßgeschneiderte Deventer Dichtprofile ein. Sie wurden von den Ingenieuren des Dichtprofilexperten genau nach Anforderung des Kunden entwickelt. „Wir wollen sicherstellen, dass Fassada nur mit den besten Produkten in Verbindung gebracht wird. Für uns ist Deventer die perfekte Wahl für Dichtprofile, weil die Marke alle Kriterien erfüllt, die uns wichtig sind. Sie steht für hohe Produktqualität, für ein Unternehmen mit einer klaren Vision, bester Reputation und umfassendem Service. Aus unserer Sicht ergibt es einfach Sinn, Deventer Dichtprofile mit Beschlägen von Roto zu kombinieren. Alles folgt einer zwingenden Logik.“

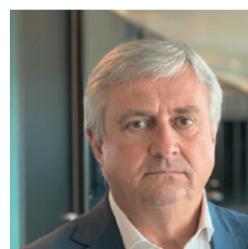
Der menschliche Faktor

Die Partnerschaft zwischen Fassada und der Roto Gruppe funktioniert darüber hinaus eindeutig auch auf der zwischenmenschlichen Ebene. Mit dem Roto Aluvision Projektmanager Gregory Raepsaet entstand schnell eine solide Vertrauensbasis. „Man braucht eine gute persönliche Ebene, um eine tragfähige Beziehung aufzubauen“, meint der CEO. „Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht. Für uns ist der menschliche Faktor sehr wichtig.“



Auf dem Weg zum Global Player

Claeys geht von einer langfristigen Partnerschaft zwischen seinem Unternehmen und der Roto-Gruppe aus, weil diese im Einklang mit den Zukunftsplänen von Fassada stehe: „Wir wollen der weltweit führende Anbieter von Vorhangfassaden- und Fassadentechnologie werden. Roto kann uns bei jedem Wachstumstempo begleiten, weltweit liefern und auf jedem Kontinent Serviceleistungen erbringen. Darum wissen wir, dass uns Roto und Deventer in den kommenden Jahren eine wertvolle Hilfe sein werden.“ www.fassada.com



Eric Claeys, CEO
Fassada Systems BV



Gregory Raepsaet,
Leiter Roto Aluvision
Westeuropa

Avansum, Belarus

Ein Forum für die Partner

■ **Kunststoff | Aluminium** Seit seiner Gründung im Jahr 2008 wuchs das Unternehmen Avansum zum Marktführer und größten Hersteller von Bauelementen aus Kunststoff und Aluminium in Belarus heran. Um sein ausgedehntes Händlernetz weiterzuentwickeln, setzt der Unternehmensgründer Viktor Belyagov auf Wissenstransfer.

Anfang dieses Jahres trafen sich deshalb erstmals rund 170 Händler und Lieferanten zum ersten Avansum Partnerforum. „Wir konnten diese Veranstaltung so organisieren, dass der Corona-Schutz sichergestellt war und alle Gäste die Vorträge und Diskussionen sorgenfrei genießen konnten“, berichtet Belyagov. „Manche Teilnehmer und Redner konnten nur digital teilnehmen, aber das Feedback der Gäste war dennoch durchweg so positiv, dass wir zu weiteren Partnerforen einladen werden.“

Roto NX auf dem Vormarsch

Viel Applaus erntete Mikhail Shved, Repräsentant von Roto in Belarus, für seinen Vortrag zum Drehkipp-Beschlagsystem NX. Avansum hatte die Kunststoff-Fensterproduktion im März 2020 von Roto NT auf NX umgestellt. Innerhalb eines Jahres wurden danach über 60.000 Garnituren des neuen Drehkipp-Beschlags verarbeitet. Um ihren Erfolg weiter ausbauen zu können, diskutierten viele Händler mit Shved nun noch einmal intensiv die zentralen Produktmerkmale, um ihrerseits die Ansprache von Architekten und Bauherren erneut zu intensivieren.

Inzwischen sind einige Monate vergangen, und Belyagov hat vor dem Hintergrund seiner Erfahrungen mit dem Avansum Partnerforum eine Entscheidung getroffen. Roto Inside sprach mit ihm per Videokonferenz über seine Pläne für die Zukunft.

Roto Inside: Herr Belyagov, welchen Effekt hatte das Avansum Partnerforum langfristig?

Viktor Belyagov: Mit einem Wort: Inspiration! Unsere Top-Händler haben nach eigener Aussage ungeheuer viel mitgenommen, und wir haben nach dem Forum einige wichtige Produktentwicklungen gestartet, die nun kurz vor dem Abschluss stehen.

Roto Inside: Mikhail Shved sprach beim Forum über Roto NX. Seit wann kennen Ihre Kunden Roto als Partner von Avansum?

Viktor Belyagov: Seit der Gründung unseres Unternehmens. NT, Patio Alversa, Fenstergriffe, die Mehrfachverriegelungen für Haustüren – wir haben mit vielen Produkten von Roto großen Erfolg bei unseren Kunden. Denn beide Unternehmen halten es mit Sokrates: ‚Non est terminus ad perfectionem. Der Perfektion sind keine Grenzen gesetzt.‘ Wir bleiben einfach nicht stehen.

Roto Inside: Avansum ist Marktführer in Belarus. Gibt es weitere Länder, in denen Sie bereits Marktanteile gewinnen konnten?



Der in Mogilev ansässige belarussische Marktführer von Bauelementen aus Kunststoff und Aluminium verfügt über eine Produktionskapazität von rund 1.500 Fenstereinheiten pro Tag. Das Produktionsvolumen kann flexibel verdoppelt werden.

Bilder: Avansum

Viktor Belyagov: Aktuell bleiben 70 % der von uns produzierten Bauelemente in Belarus. Aber immerhin 30 %, also rund 90.000 Elemente, produzieren wir für feste Partner im Ausland. Gerade im letzten Jahr konnten wir Verträge mit Unternehmen aus den USA und Kanada abschließen. In Vorbereitung befinden sich Vereinbarungen mit Kunden in Spanien und Italien. Unser Exportanteil wächst kontinuierlich. Nach Russland, Kasachstan, Polen, Litauen, Lettland, in die Tschechische Republik, nach Österreich, in die Niederlande und nach Schweden liefern wir schon seit Jahren. Von unseren 600 Händlern sind etwa 50 nicht in Belarus ansässig.

Roto Inside: Was hat diesen Erfolg Ihrer Einschätzung nach ermöglicht?

Viktor Belyagov: Wir haben unsere Produktionskapazitäten, -flexibilität und -technik von vornherein so ausgelegt, dass wir große Aufträge mit den gleichen Lieferzeiten bearbeiten können wie kleinere. Unsere Kunststoffenster fertigen wir auf hoch automatisierten Linien. So können wir ein sehr breites Sortiment zu attraktiven Preisen in zuverlässiger Qualität anbieten.

Roto Inside: Worin bestand bei der Unternehmensgründung die größte Herausforderung?



Roto Inside: Wie würden Sie die Veränderungen im Markt von Belarus beschreiben?

Viktor Belyagov: Auch in unserer Heimat gilt, dass die Bauherren heute Fenster, wie man sie noch vor wenigen Jahren angeboten bekam, als nicht mehr ausreichend akzeptieren. Bauelemente werden inzwischen als Teil der Einrichtung angesehen. Die Anforderungen an das Design haben sich sehr gewandelt. Gleichzeitig sind die Erwartungen an die Dichtigkeit und den Wärmeschutz enorm gestiegen. Bauherren in Belarus unterscheiden sich da nicht von denen in anderen Ländern auf dem europäischen Kontinent. Weil Fenster mit modernen Drehkipp-Beschlägen all diesen Verbraucheranliegen optimal gerecht werden können, verdrängen sie Stück für Stück bisherige, jetzt eben veraltete Fenstersysteme aus dem Markt.

Roto Inside: Die Bauelementebranche musste in den zurückliegenden Monaten auf viele Events verzichten, und anderem auf die Fensterbau Frontale. Wie sehr haben Sie persönlich die Messen vermisst?

Viktor Belyagov: Die Fensterbau Frontale, wie wir sie kannten, halte ich für eine der besten Messen der Welt. Für uns war sie eindeutig die wichtigste. Wir würden uns wünschen, irgendwann eine Plattform auf diesem Niveau zurückzubekommen. Aber machen wir uns nichts vor: Zunächst muss sich erweisen, welche Auswirkungen die Pandemie auf die Volkswirtschaften der einzelnen europäischen Länder hat. In Belarus ist es darüber hinaus wichtig, wie sich die politische Situation weiterentwickelt. Langfristig und heute den Besuch einer Messe zu planen, fiel uns aktuell schwer.

Roto Inside: Ist es dann vielleicht umso wichtiger, am Avansum Partnerforum festzuhalten?

Viktor Belyagov: Das sehen wir so, ja. Immerhin haben sich dort ja wichtige Aussteller, die man sonst in Nürnberg sieht, beteiligt. Und Neues zu berichten gibt es ja auch jetzt. Wir haben in der Pandemie weiter an uns gearbeitet, unsere Partner in der Industrie ebenso. Wärmeschutz, Energieeffizienz, maximale Transparenz – das Avansum-Fenster von morgen wächst heran und kann schon bald im Kreis unserer Händler präsentiert werden. Deshalb laufen die Vorbereitungen für ein weiteres, noch größeres Partner-Event bereits auf Hochtouren. Natürlich mit Beteiligung von Roto.

www.avansum.by

Viktor Belyagov: 2008 wurden in Belarus Bauelemente nur auf qualitativ eher niedrigem Niveau gefertigt. Wir wollten die guten europäischen Standards ins Land holen. Ideal waren für uns deshalb Partner wie Roto mit weltweiter Fertigung und global geltenden Produktionsstandards, die sie selbstverständlich auch in ihren eigenen russischen Werken anwenden. „german made“, wie es bei Roto heißt. Darüber hinaus haben wir in Produktionsanlagen führender Hersteller investiert.

Wir mussten betriebswirtschaftlich einen Weg finden, um bezahlbare Bauelemente in sehr guter Qualität produzieren zu können. Das war eine Herausforderung für unsere Neugründung, aber wir haben sie bestanden.

Roto Inside: Welche unternehmerischen Vorteile bringt Ihnen Roto NX?

Viktor Belyagov: Durch die Artikelreduzierung im Beschlagsystem und seine Eignung zur vollautomatisierten Fertigung können wir maximal wirtschaftlich produzieren und haben einen geringeren logistischen Aufwand. Das sind entscheidende Aspekte für uns. Hinzu kommt, dass der Service von Roto für uns als Hersteller umfassend und wirklich ausgezeichnet ist. Davon profitieren auch unsere Kunden.

Roto Inside: Was zeichnet Roto Beschläge aus Sicht Ihrer Kunden aus?

Viktor Belyagov: Ich höre immer wieder heraus, dass die international nachgewiesene Zuverlässigkeit der Beschläge unsere Händler sehr begeistert. Nicht wenige erinnern sich noch an Zeiten, in denen das für einen Beschlag und ein Fenster nicht selbstverständlich war. Roto NX steht ebenso für diese Tugend wie NT. Darüber hinaus ist er mit seinen zusätzlichen Optionen hinsichtlich Flügelgewicht, RC 2-Sicherheit auch bei gekipptem Fenster oder integrierter Spaltlüftung zukunftsweisend und absolut orientiert an den Wünschen der Bauherren.

Die Kunststoffensterproduktion mit Roto NX läuft auf Hochtouren.

Bild: Avansum



Viktor Belyagov, Unternehmensgründer und Eigentümer, Avansum



Gerkin Windows & Doors, USA

Schiebe-System mit Roto Patio Inowa marktreif



■ **Kunststoff** Seit Jahren positioniert sich das Familienunternehmen Gerkin Windows & Doors aus Nebraska, USA, mit seinen Produkten erfolgreich als Marktführer, sagt Evan George. Der Vizepräsident für Vertrieb und Marketing ist seit 25 Jahren im Unternehmen tätig. „Mit unserem neuen Patio Inowa Schiebe-System unterstreichen wir diesen Anspruch.“

Das Unternehmen strebe stets danach, Produkte zu entwickeln, die durch elegantes Design überzeugen und sich zugleich durch höchste Dichtigkeit für beste Energieeffizienz auszeichnen. „Hinsichtlich beider Merkmale wollen wir stets führend im Markt sein.“ Auch zukünftig solle das Unternehmenswachstum durch Innovationen in Design und Funktion getrieben werden und auf hochwertigen Produkten beruhen. „Die neue Inowa-Tür wird belegen, dass uns diese Philosophie voranbringt.“

Auf der International Builders' Show (IBS) in Las Vegas hatte das Gerkin Management das Beschlagsystem Roto Patio Inowa im Februar 2019 kennengelernt. Das Unternehmen plante die Entwicklung einer zweiteiligen Schiebetür-Lösung. Traditionelle Modelle entsprachen jedoch nicht den Anforderungen von Gerkin Windows & Doors an die Dichtigkeit. Schon kurz nach dem Gespräch mit Roto traf das Management die Entscheidung, mit seinem geplanten Schiebe-System und Patio Inowa erneut den Maßstab hinsichtlich Design, Funktion und Dichtigkeit für den nordamerikanischen



Bild: Gerkin

Roto Fasco Secura 9900 SPD: Gerkin-Kunden schätzen den neuen Schiebegriff in robustem Design, erhältlich in verschiedenen Ausführungen und Farben.

Gerkin Windows & Doors hatte von der Materialbereitstellung bis zur Verpackungsmaschine zuvor eine komplett neue Fertigungslinie für die neue Schiebetür errichtet. Eine für das Unternehmen wichtige Investition sei dies gewesen, ist Evan George überzeugt: „Neue Produkte und Innovationen tragen das zukünftige Wachstum eines Unternehmens. Und wir freuen uns darauf, dieses neue Produkt auf den Markt zu bringen und so das Angebot für unsere Kunden zu verbessern. Der ‚Wow‘-Faktor der neuen Schiebetür wird unsere Fenster- und Türenverkäufe in neue Höhen treiben!“

Zuverlässig bei Qualität und Lieferperformance

Gerkin Windows & Doors verarbeitet seit 2006 Beschläge von Fasco. Seither entstand eine vertrauensvolle Partnerschaft, die auch fortbestand, als Fasco 2012 in die Roto Gruppe integriert wurde. 2015 begann die Zusammenarbeit mit Roto Frank of America. Schiebe-Systeme stehen seit über 15 Jahren im Mittelpunkt der Zusammenarbeit.

Patio Inowa bietet die Möglichkeit, ein hochdichtes Schiebe-System selbst in großen Formaten zu produzieren. Das passe perfekt zur Philosophie von Gerkin, den Markt und die

Branche mit den dichtesten Bauelementen zu führen, so Evan George. Ziel sei es, den Marktanteil bei Schiebe-Systemen deutlich auszubauen, da diese in Nordamerika sehr gefragt seien. Die Stärken der neuesten Produktentwicklung beschreibt er so:

„Ein High-End-Produkt mit den branchenweit besten Werten bei Luft- und Wasserdichtheit.“

Start der Marktbearbeitung

Evan George ist überzeugt davon, dass sich viele Kunden hochwertige und energieeffiziente Fenstertüren von Gerkin wünschen, deren Design die lange Entwicklungsgeschichte einzigartiger High-End-Produkte fortschreibt. Gerkin Produkte müssten stets die branchenweit besten Werte bei Luft- und Wasserdichtheit bieten, und Kunden die Sicherheit geben, dass sie über Jahre hinweg wartungs- und sorgenfrei funktionieren.

Hohe Anforderungen und die perfekte Antwort

Eines ist Evan George wichtig, klarzustellen: Gerkin Windows & Doors pflegt die Partnerschaft mit Roto North America nicht nur deshalb, weil Patio Inowa ein beeindruckendes Produkt ist. Ebenso wichtig ist es, dass Roto Qualitätsprodukte bietet und diese pünktlich liefert. Auch der Kundenservice und die Zusammenarbeit ganz allgemein funktionieren gut.

„Roto North America ist in jeder Hinsicht ein guter Partner für uns.“

Gerkin Windows & Doors konzentriert sich auf die Herstellung besonders langlebiger Fenster und Türen. „Unsere Beständigkeit und die hohe Qualität unserer Produkte basieren auf einer speziellen Mentalität. Es ist die Philosophie und Kultur unseres Unternehmens, das sich stets darum bemüht, die bestmöglichen Produkte herzustellen und die neueste Technologie einzubeziehen“, unterstreicht Evan George abschließend. „Die Zusammenarbeit mit Roto lebt von innovativen Produkten und davon, dass Roto ein Lieferant ist, auf den wir zählen konnten und mit dem so über Jahre eine ausgezeichnete Beziehung entstand.“ www.gerkin.com

Fragen zur aktuellen Lage

Der nordamerikanische Markt

■ **Nachgefragt** Der gebürtige Deutsche Chris Dimou beobachtet als President & CEO The Americas seit langem die bauwirtschaftliche Entwicklung unter anderem in Nordamerika sehr genau.

Hier sein persönlicher Rückblick auf die vergangenen Monate in der Pandemie.

Roto Inside: Herr Dimou, in Europa präsentierte sich die Bauwirtschaft 2020 nach einer kurzen Phase der Irritation im Frühjahr in robuster Verfassung. Einige Segmente erfuhren sogar eine Belebung. Was haben Sie in den zurückliegenden Monaten in Nordamerika beobachtet?

Chris Dimou: Eine sehr ähnliche Entwicklung. Den allermeisten Herstellern von Bauelementen gelang es, durch kreatives Agieren und mit der Unterstützung unter anderem von Roto, negative Auswirkungen der Pandemie zu kompensieren. Der Trend zu immer hochwertigeren Fenstern hat sogar an Fahrt aufgenommen. Fensterhersteller, die auf Qualität setzen, wachsen kontinuierlich.

Roto Inside: Roto The Americas erarbeitet seit 2019 mit einzelnen Herstellern auf der Grundlage des Patio Inowa neue, smarte Schiebe-Systeme. Wie entwickelt sich speziell die Nachfrage nach diesem Beschlag?

Chris Dimou: Da auch in Nordamerika im Wohnungsbau der Trend zu immer größeren Glasflächen anhält, stieg in der jüngeren Vergangenheit fast zwangsläufig das Interesse an raumsparenden Schiebe-Systemen. Insofern kam das System genau zur richtigen Zeit. Denn die auf Qualität ausgerichteten Hersteller haderen mit dem Umstand, dass viele herkömmliche Schiebe-Systeme nicht die Dichtigkeit aufweisen, die sie ihren Kunden bieten wollen. Roto hat mit Patio Inowa genau den Beschlag entwickelt, auf den sie gewartet haben.

Roto Inside: Als hochdichtes System kann Patio Inowa überzeugen?

Chris Dimou: Als hochdichtes System und zugleich als eines, das anspruchsvolles Fensterdesign unterstützt. Schmale Profilansichten sind

auch bei amerikanischen Bauherren gefragt. Der voll verdeckte Patio Inowa findet auch in sehr schmalen Profilen Platz. Gleichzeitig können die Hersteller mit diesem Beschlag sehr effizient produzieren. Sie bezahlen den Nutzen ihrer neuen Schiebe-Systeme für den Endkunden also nicht durch einen erhöhten Aufwand in der Produktion. Das spielt in einem wettbewerbsintensiven Markt wie Nordamerika eine wichtige Rolle. Fenster müssen auch dann bezahlbar bleiben, wenn sie eine echte Innovation mit hohem Mehrwert darstellen.



Chris Dimou, President & CEO Roto The Americas, Direktor Internationale Märkte Door & Door Innovation

Bereits seit Jahren ist Gerkin Windows & Doors einer der Marktführer für Holz-Schiebetüren im amerikanischen Markt.

Bild: Gerkin



Eko-Okna S.A., Polen

Wachstumsprognose für smart-slide mit Roto Patio Inowa



smart-slide von aluplast

Bild: aluplast

■ **Kunststoff** Polens größter Fensterhersteller Eko-Okna ist überzeugt: Das mit dem Beschlagsystem Roto Patio Inowa ausgestattete Schiebe-System smart-slide wird in den kommenden Jahren weiter deutlich „zulegen“. Sehr schnell habe es sich bei vielen seiner annähernd 14.000 Kunden etabliert.

Roman Bober, Produktmanager des Unternehmens Eko-Okna, kalkuliert deshalb mit einem Plus von jährlich 20 % bei den Absatzmengen. „Seit langem erleben wir die steigende Nachfrage nach immer größeren Schiebefenstern und -türen“, berichtet er. „Neben der schier großen Größe wünschen sich Bauherren aber auch, dass ein Schiebe-System dicht, energiesparend und funktionssicher ist. Und natürlich, dass es zu einem attraktiven Preis zu bekommen ist.“ All diese Wünsche könne Eko-Okna mit smart-slide und Patio Inowa erfüllen.

„Wie der Schlüssel zum Schloss passt smart-slide zum Nachfragetrend.“

Die Unternehmen aluplast und Roto hätten aus seiner Sicht 2019 durch ihre Kooperation eine durchdachte und marktreife Lösung präsentiert, die obendrein auch die Bedürfnisse der Fensterhersteller hinsichtlich der Wirtschaftlichkeit in der Produktion berücksichtigt.

Eko-Okna fertigt im polnischen Kornice



Bild: Eko-Okna

Produktmerkmale überzeugen international

Mit welchem Produktmerkmal das System in den meisten der 35 Exportmärkte von Eko-Okna punktet, steht für Bober außer Frage: „Die umlaufende Dichtung und die aktive Ansteuerung aller Verschlusspunkte machen das System so dicht wie ein Drehkipp-Fenster. Das überzeugt.“ Gerade in Märkten wie Polen, Frankreich oder Belgien würden die Absatzmengen stetig wachsen, weil hier die Anforderungen an die Energieeffizienz der Gebäude hoch seien. Auch gebe es in Städten immer mehr Wohnungen an stark frequentierten Straßen, für deren Bewohner der Lärmschutz, also wiederum die Dichtigkeit von Fenstern, wichtig sei.

„Die Menschen wünschen sich dichte, Lärm isolierende Fenster für mehr Lebensqualität.“

Insgesamt spielen heute Bauelemente und ihre Qualität eine Hauptrolle für den Wohnkomfort, so Bober.

Sicher für große und schwere Elemente

Eko-Okna verkauft sein smart-slide System generell mit einer Dreifachverglasung, um das Leistungsversprechen des hochdichten Systems in Sachen Wärme- und Schallschutz perfekt zu machen. Das bedeutet freilich, dass der



Eko-Okna produziert Bauelemente für Händler in mehr als 35 Ländern.

Bild: Eko-Okna

Flügel den Beschlag „fordert“. Es sei deshalb von Vorteil, dass Patio Inowa für Schiebe-Systeme aus Kunststoff im Standard bis zu einem Flügelgewicht von 200 kg geeignet ist.

Die innovative Schließbewegung quer zum Rahmenprofil und die Qualität der leichtgängigen Laufrollen überzeugen in den Ausstellungen, so Bober. Denn Kunden erleben dort selbst, wie angenehm sich sogar sehr große Flügel bedienen lassen. „Ein Schiebe-Element von 2000 mm Breite bringt Transparenz und Licht ins Haus. Aber natürlich ist es schwer. Das wissen auch die Endkunden. Ist es dennoch leicht zu bedienen wie bei smart-slide, beeindruckt sie das in besonderer Weise.“

Kurze Montagezeiten

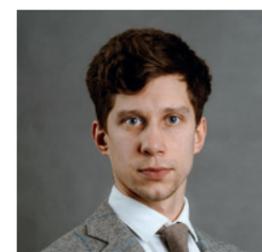
Für eine Entscheidung pro smart-slide sprach auch das positive Feedback aus der Produktion, erinnert sich Bober. Messbar schneller als andere sei dieses Schiebe-System zu produzieren, weil die Abstimmung von Profil und Beschlag optimal gelungen sei. „Und Zeit ist Geld. Eko-Okna steht für Produkte mit einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis. Die können wir allerdings nur anbieten, wenn die Kompo-

nenten unserer Lieferanten wie im Falle von smart-slide auf den Standardproduktionslinien zügig verarbeitet werden können.“

Das Wachstum geht weiter

Die Arbeit mit dem innovativen Schiebe-System habe viel Potenzial, um den Erfolg von Eko-Okna und den der Händler auszubauen. Gut für die weitere Entwicklung sei zweifelsfrei auch die Qualität der Lieferanten: aluplast und Roto hätten sich als engagierte und konzentrierte Partner erwiesen. „Deshalb und auch mit Blick auf die kontinuierliche Weiterentwicklung des Schiebe-Systems Roto Patio Inowa freuen wir uns auf die Fortführung der Zusammenarbeit.“

www.ekookna.pl



Roman Bober,
Produktmanager
bei Eko-Okna

Bild: Eko-Okna



➤ Mehr zum smarten Beschlag mit versteckter Technik für hochdichte Schiebetüren

www.roto-frank.com/de/roto-patio-inowa

Reynaers Aluminium, Belgien

Wertstoffrecycling mit System

■ **Aluminium** Für nachhaltiges Bauen spielt die Frage der Recyclingfähigkeit von Materialien und Konstruktionen eine wichtige Rolle. Das weltweit aktive Aluminiumsystemhaus Reynaers engagiert sich seit Jahren für die Konstruktion und Produktion von Bauelementen, deren Bestandteile sich recyceln lassen.

Laut Michel van Put, Leiter Produktmanagement bei Reynaers Aluminium im belgischen Duffel, befinden sich immerhin 75 % des jemals auf der Welt verarbeiteten Aluminiums nach wie vor im Wertstoffkreislauf. Als Systemhaus für Fenster- und Fassadenprofile sehe sich auch Reynaers in der Pflicht, diesen Wertstoffkreislauf möglichst weltweit zu stärken. Zusätzlich arbeite man bevorzugt mit Partnern, die sich ihrerseits für Recycling und Umweltschutz engagieren.

„Schon seit 2015 setzen wir TPE-Dichtungen von Deventer ein.“



Recycling leicht gemacht

Reynaers Profilkonstruktionen ermöglichen die rückstandsfreie Trennung von Aluminium, Dichtung, Beschlag und Glas. „Dank der sortenreinen Trennung aller Materialien, die im Fenster stecken, können diese recycelt werden und kehren als neue Profile, Dichtungen oder Gläser in die Produktion zurück“, erläutert van Put. „Das ist ein Merkmal, auf das Investoren und Planer immer größeren Wert legen.“

Wie in der Produktion von Reynaers spielt das Recycling auch in den Deventer Werken eine wichtige Rolle. Produktionsabfälle werden zu 99 % recycelt und dem Herstellungsprozess wieder zugeführt. Pro Jahr spart das mehrere hundert Tonnen Rohstoff. Besonders strikt auf Umweltthemen ausgerichtet ist das Deventer Werk in den Niederlanden, berichtet Mike Piqueur. Im Juli 2020 übernahm der erfahrene Roto Manager die Verantwortung für die Deventer Gruppe.

„Das Werk in Breda hat sich die strengen Regeln des Cradle to Cradle selbst auferlegt und wurde mit der Auszeichnung ‚Silver‘ zertifiziert. Die Beziehung zu Reynaers hat seither eine neue Qualität. Wir entwickeln heute gemeinsam für mehr Nachhaltigkeit in der Bauelementefertigung.“

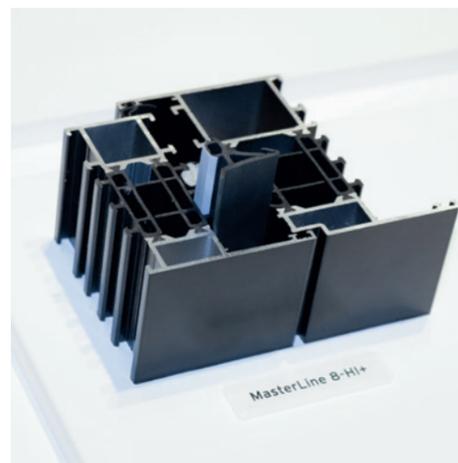
Dichtprofil und Beschlag

Steven Malfliet, Produktmanager bei Reynaers, kommt regelmäßig mit John Schoenmakers, Konstrukteur bei Deventer, zusammen, um mit ihm über neue Produktkonzepte zu sprechen. Angesichts einer weltweiten Diskussion bezüglich des Umgangs mit Ressourcen und der Bedeutung einer funktionierenden Kreislaufwirtschaft für den Schutz von Klima und Planet spielen das gemeinsame Engagement eine wichtige Rolle.



Firmenzentrale von Reynaers Aluminium im belgischen Duffel
Bild: Reynaers Aluminium

Das **Cradle to Cradle Certified™**-Zertifikat bewertet die Sicherheit eines Produkts für Mensch und Umwelt sowie sein Design für künftige Lebenszyklen. Gemäß einem Cradle to Cradle Standard werden alle Produkte eines Unternehmens bewertet. Zur Implementierung des Programms wird dieses durch Cradle to Cradle Richtlinien in verschiedenen Kategorien unterstützt. So soll sichergestellt werden, dass im gesamten Unternehmen sichere und gesunde Materialien bzw. Rohstoffe verwendet werden sowie mit Wasser und Energie sparsam umgegangen wird. Auch die Vermeidung von Verschwendung und Abfall ist Ziel einer Produktion, die sich dem Cradle to Cradle Prinzip verpflichtet.



Deventer TPE-Dichtprofil im Masterline 8 von Reynaers Aluminium
Bild: Reynaers Aluminium

„Mit Reynaers und Deventer werden Fensterhersteller zu Klimaschützern.“

Standard ist nicht genug

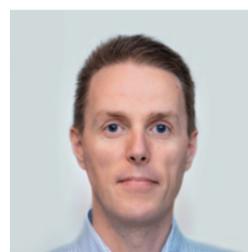
Um zukünftig noch leistungsfähiger sein zu können, müsse sich Deventer stetig weiterentwickeln, erklärt Piqueur. Nicht zuletzt die über 4.000 kunden- und marktspezifischen Produkte aus der eigenen Entwicklung zeugen davon, dass es nicht damit getan sei, nur massenhaft Standarddichtungen zu produzieren und zu verteilen.



Michel van Put,
Leiter Produktmanagement,
Reynaers Aluminium
Bild: Reynaers Aluminium

„Deventer ist auch dann stark, wenn Sonderlösungen benötigt werden.“

Langjährige Kunden von Deventer wüssten, dass TPE ein Material sei, das es erlaube, sehr großvolumige, dabei aber dünnwandige Dichtungen zu entwickeln, so Piqueur. „Große Kopfvolumina und schmale Füße – Systemhäuser und Fensterhersteller wissen, dass und warum Dichtungen mit diesen Merkmalen ihnen attraktive Perspektiven für die Produktentwicklung eröffnen.“ www.reynaers.com



Steven Malfliet,
Produktmanager,
Reynaers Aluminium
Bild: Reynaers Aluminium



➤ **Deventer Dichtprofile für Fenster und Türen**
www.deventer-profile.com

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 48 erscheint in Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Niederländisch, Polnisch, Rumänisch, Russisch, Spanisch und Ungarisch.