

Roto Inside

Kunden- und Partnerinformation | Ausgabe Nr. 49 | 12.2021

Inhalt interaktiv navigieren



Systemlösungen im Unternehmensverbund: Roto & Deventer
Beschlag und Dichtung optimal aufeinander abgestimmt

[↗ klick](#)



Kleidco Yapı Sistemleri, Türkei

**Hochdicht:
Smart Slide**

[↗ klick](#)



Editorial
**Ein Gespräch mit dem
Vorsitzenden der Geschäftsführung Marcus Sander**

[↗ klick](#)



Al Makassab Al Tayib Trading LLC, Oman

Schöner Wohnen mit My Window

[↗ klick](#)



Roto NX
**Stahlrahmenteile für
Einbruchschutz bis RC 3**

[↗ klick](#)



Tecnoplast S.r.l., Italien

**Gemeinsam
durch die Krise**

[↗ klick](#)



Experten-Team
Roto Door Innovation
Roto Solid C für kundenspezifische Profile

[↗ klick](#)



Minnkota Windows Inc., USA

Qualität ist gefragt

[↗ klick](#)



Sommer Fassadensysteme –
Stahlbau – Sicherheitstechnik
GmbH & Co. KG, Deutschland
Sicherheit trifft Ästhetik

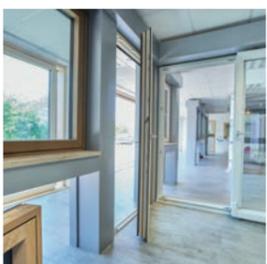
[↗ klick](#)



Wigga Revestimentos e Esquadrias Em Pvc Ltda.,
Brasilien

Roto für den Marktführer

[↗ klick](#)



Z-Fenster-Technik KG,
Deutschland
Investition in die Zukunft

[↗ klick](#)



Ponizio Polska Sp. z o.o., Polen

**Vielversprechender
Auftakt**

[↗ klick](#)

Roto Inside

Kunden- und Partnerinformation | Ausgabe Nr. 49 | 12.2021

■ **Tilt&Turn Roto NX Stahlrahmenteile**
Die perfekte Grundlage für RC 3-fähige Drehkippen-Fenster
Seite 3

■ **Door Roto Solid C**
Bereits für mehr als 30 Profilsysteme variiert, Kundenbeispiel Pierret
Seite 4

■ **Aluvision Partnerschaft**
Über 1.000 gemeinsam entwickelte Beschlagkonfigurationen mit Sommer Fassadentechnik
Seite 5

■ **Tilt&Turn, Sliding Kundenberichte**
Deutschland, Türkei, Oman, Italien, USA, Brasilien und Polen
Seiten 6 bis 12

Systemlösungen im Unternehmensverbund: Roto & Deventer

Beschlag und Dichtung optimal aufeinander abgestimmt

■ **Zubehör | Aluminium | Holz** Das Bauelement der Zukunft leistet viel, die Technik bleibt dabei fast unsichtbar. So erwarten es die meisten Hersteller – und das weltweit. Die Roto Gruppe setzt auf vernetztes Arbeiten, um Hersteller in ihrem Innovationsprozess zu stärken.

Raumhoch mit schweren Flügeln, maximale Transparenz dank schlanker Profile, hochdicht und das unabhängig von der Öffnungsart. Wer ein Bauelement mit solchen Merkmalen sucht, der verlangt – ohne es zu wissen – nach einem Produkt, in dem drei Komponenten optimal mit dem Profilsystem harmonisieren: Beschlag, Dichtprofil, Verglasungstechnik. Ohne den richtigen Mix dieser Bauteile kann ein Fenster oder eine Schiebeanlage nicht sicher und komfortabel sein. Trotzdem wird die Bedeutung einer feinen Abstimmung aller Komponenten noch immer unterschätzt.

Die von Deventer maßgeschneiderte Dichtung zum System Roto Patio Inowa sorgt für Bedienkomfort.



Die perfekte Dichtung zum Roto Patio Inowa

Das beste Beispiel für den Mehrwert einer gelungenen Abstimmung liefert das Schiebesystem Patio Inowa mit seiner innovativen Schließbewegung quer zum Rahmen und umlaufender TPE-Dichtung. „Aluminium- oder Holzfensterhersteller, die mit Patio Inowa fertigen, arbeiten mit einem innerhalb der Roto Gruppe optimal abgestimmten Zubehörpaket“, beschreibt Jürgen Daub einen Mehrwert des smarten Systems. Er verantwortet Forschung, Entwicklung, Anwendungstechnik und Produktmanagement der Deventer GmbH.



Hochdicht: Schiebeanlage aus Holz mit Roto Patio Inowa und TPE-Dichtung von Deventer

„Die Roto Gruppe ist der einzige Beschlaghersteller mit eigener Expertise bei Dichtprofilen und Verglasungstechnik.“ Deshalb sei ihr auch möglich, das Inowa System innerhalb kurzer Zeit an ein spezielles Profil aus Aluminium oder Holz anzupassen. Kein Systemhaus oder Fensterhersteller müsse sich selbst mit Detailfragen wie der optimalen Auslegung der Dichtung passend zur Bewegungsgeometrie des Beschlags kümmern. Diese „Hausaufgabe“ werde innerhalb der Roto Gruppe erledigt.

„Mit Roto zu sprechen, spart Zeit und führt auf kurzem Weg zu einem erstklassigen Komponenten-Mix.“

Von Anfang an dabei

Bei der Entwicklung der Grundversion des Patio Inowa sei Deventer früh involviert gewesen, so Daub. „Unsere Aufgabe bestand darin, eine Dichtung für ein System auszulegen, bei dem der Flügel während des Schiebens um 8 mm vom festen Segment parallel abgestellt wird.“ Eine tolle Sache sei dieser große Abstand, denn er stelle sicher, dass die Dichtung beim Öffnen nicht am Mittelbruch schleifen kann. „Zusätzlich hatten wir Raum für eine

volumenstarke Dichtung, die beim Schließen des Flügels ein sehr weiches Gefühl vermittelt.“ Der Nutzer benötige wenig Kraft, um den Flügel zu schließen. „Gleichzeitig gelang es uns, die Dichtung so auszulegen, dass eine Patio Inowa Anlage auch bei geringem Wartungsumfang auf Jahrzehnte hochdicht bleibt.“

Noch während der Beschlag entwickelt wurde, konnten die Konstrukteure von Deventer an der optimalen Geometrie des Dichtprofils arbeiten. Sie nutzten die Zeit, um dieses nicht zuletzt besonders montagefreundlich auszulegen. „Welcher Platz für die Dichtung zur Verfügung steht, ergibt sich bei jedem Fenster und jeder Fenstertür aus dem Bewegungsablauf des Flügels zum Rahmen“, erklärt Daub. Dichtprofile müssten sowohl auf die Platzverhältnisse als auch auf zu erwartende Toleranzen und Bewegungsabläufe abgestimmt sein, die durch die Konstruktion des Elements und den Beschlag vorgegeben sind. „Deshalb

Seit dem 1. Januar 2016 gehört mit Deventer ein Spezialist für Dichtprofile aus Thermoplastischen Elastomeren (TPE) zur Roto Gruppe. Das Unternehmen unterhält Produktionsstandorte am Gründungssitz in Berlin, in den Niederlanden, in Polen und Russland. Alle Produkte von Deventer sind geprüft, sodass belastbare Aussagen zur Luft- und Schlagregendichtigkeit eines Fensters sowie zum Längen- und Schnittverhalten der Dichtung getroffen werden können.

ist es sinnvoll, wenn der Konstrukteur der Dichtung früh in den Innovationsprozess eingebunden wird.“

Dichtung beeinflusst Bedienerlebnis

Maßgeblich für die Entwicklung eines Dichtprofils seien darüber hinaus Vorgaben des Fenster- oder Türenherstellers, durch welche Eigenschaften sich ein Bauelement auszeichnen soll. „Die Dichtung beeinflusst unmittelbar das Erleben des Konsumenten. Wir können darüber entscheiden, ob er die Bewegung des Griffhebels als eher weich und geschmeidig oder als kräftig und fest empfindet.“

TPE-Werkstoffe lassen sich mit sich selbst, aber auch mit anderen Polymeren verschweißen. Durch ihre fast unbegrenzten Compoundier-Alternativen können Deventer Dichtungen für unterschiedliche Verwendungszwecke regelrecht „maßgeschneidert“ werden. Daub betont deshalb: „Unabhängig von den technischen Anforderungen an die Dichtung sollte uns ein Bauelementhersteller immer sagen, für welches Bedienerlebnis wir sorgen sollen. Dann schaffen wir das perfekte Profil für sein System.“



Jürgen Daub,
Leiter Anwendungs-
technik,
Forschung und
Entwicklung,
Deventer GmbH



➔ **Deventer – Dichtprofile für Fenster und Türen**

www.deventer-profile.com

Nachgefragt



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

Roto Inside: Herr Sander, während des Fachpresstags im November präsentierten Sie eine für die Roto Fenster- und Türtechnologie gute Prognose für das laufende Jahr. Und das trotz der fortgesetzten Corona-Situation und des Rohstoffmangels?

Marcus Sander: Sie haben recht. Beide sehr herausfordernden Aspekte prägten das Jahr. Trotzdem erwarten wir für 2021 ein Unternehmensergebnis über Plan. Begründet ist das Ergebnis unter anderem im global gewachsenen Fenster- und Türenmarkt und im gewachsenen europäischen Bauvolumen. Allein in Deutschland stiegen die Baugenehmigungen erfreulich stark an. Renovierungen nahmen in allen unseren Geschäftsregionen zu. Weltweit konnten wir Marktanteile hinzugewinnen.

Roto Inside: Also Wachstum durch erhöhte Marktnachfrage und Kundenorientierung.

Marcus Sander: So ist es. Eine entscheidende Rolle spielt aber auch die Kompatibilität unserer Beschlagsysteme. Wir machen es für Hersteller attraktiv, sich für uns zu entscheiden. Denn das bedeutet für unsere Kunden, teilerreduziert zu fertigen, Endanwenderbedarfe optimal zu bedienen und pünktlich beliefert zu werden – und das global! Deshalb konnten wir in den zurückliegenden Monaten weltweit auch Neukunden dazugewinnen. Unsere Zuverlässigkeit nicht nur in Bezug auf die Lieferperformance wird im Markt eindeutig honoriert.

Roto Inside: Wie sind Sie mit der Rohstoffknappheit umgegangen? Viele Bauzulieferer hatten damit zu kämpfen.

Marcus Sander: Vor allem im zweiten Halbjahr haben wir uns verstärkt im Spannungsfeld von Materialverfügbarkeit und Kundenanforderungen bewegt. Hier kamen uns einmal mehr unsere weltweit vernetzte Produktionsstruktur und die rechtzeitige Bevorratung von Rohmaterialien zugute. Dank mehrstufiger Bevorratung können wir spontane Bedarfsschwankungen vergleichsweise gut auffangen, obwohl sich auf der Materialzulieferseite für uns einige Herausforderungen gestellt haben.

Unser Produktionsmodell folgt den Lean-Prinzipien. Es gewährleistet größtmögliche Flexibilität, sodass wir Maschinen- und Personalkapazitäten bedarfsgerecht anpassen können. In Europa umfasst unser FTT-Produktionsnetzwerk acht Standorte. Hinzu kommen Werke in Nord- und Südamerika, in Russland sowie in China. Dadurch können wir dort fertigen, wo die Ware benötigt wird.

Roto Inside: Bereits in den zurückliegenden Ausgaben haben Sie verschiedene Investitionen geschildert. Werden Sie weiterhin investieren?

Marcus Sander: Ja. Wachstum braucht Investition, in diesem Jahr noch stärker als geplant in Produktions- und Logistikkapazitäten. Wir haben damit flexibel auf den durch die Neukundengewinnung angestiegenen Bedarf reagiert. Investition in Kapazitäten bedeutet ganz klar auch eine Investition in unsere Kunden und belegt agiles Handeln.

Roto Inside: Lean und agil also gleich erfolgreich. Wie wandeln Sie Ihren Erfolg für Ihre Kunden konkret um?

Marcus Sander: Ausreichend Kapazitäten vorzuhalten und agil zu reagieren, ist das eine. Um Mehrwert für Fenster- und Türenhersteller zu schaffen, müssen wir uns permanent mit ihnen über ihre Bedarfe und Ziele austauschen. Das bedeutet, die Zeichen der Zeit zu kennen, unsere Kundenkommunikation zu optimieren und gezielt in weitere Produktinnovationen zu investieren. Damit meine ich aber nicht nur Baubeschlagprodukte. Wir müssen auch in Richtung neuer Geschäftsmodelle denken.

Roto Inside: Mit ‚Zeichen der Zeit‘ verweisen Sie vermutlich auf die Digitalisierung.

Marcus Sander: Richtig. Denn digitale Kanäle und Lösungen ändern und erweitern das Verständnis darüber, was Kundennutzen bedeutet und welche Kriterien für unsere Kunden ausschlaggebend sind. Für uns ist Digitalisierung ein Werkzeug, um in unseren Prozessen schneller, transparenter und fokussierter

zu sein. Bereits in den zurückliegenden Jahren haben wir an unserem E-Business-Framework gearbeitet und werden dieses noch weiter ausbauen. Denn das sichert unsere Zukunftsfähigkeit.

Roto Inside: Bitte nennen Sie konkrete Beispiele.

Marcus Sander: In der Produktion sind das zum Beispiel der 3D-Druck, die Maschinendatenanalyse, fahrerlose Transportsysteme in- und outdoor, kollaborative Roboter, ein drohnenbasiertes autonomes System zur Lagerkontrolle. Im Bereich der Produktinnovation senken virtualisierte Produkttests die Entwicklungszeiten ganz entscheidend. Auf der Grundlage von SAP integrieren wir unsere weltweiten Unternehmensstammdaten vollständig. Diese konsolidierten Daten bilden eine einheitliche und ganzheitliche Informationsquelle und sind der Schlüssel für die digitale Kommunikation.

Mit Roto Con Orders können unsere Kunden Beschlagarnituren 24/7 in jeder technisch zugelassenen Konfiguration selbst zusammenstellen. In jeder Öffnungsart, in jedem Rahmenmaterial, in 17 Sprachen, dezentral und mobil. Wir binden Roto Con Orders an SAP und an Händler-Webseiten an. Für den weltweiten Zugriff auf maßgeschneiderte Inhalte und Funktionalitäten arbeiten wir aktuell an einem personalisierten Kundenportal. Es bietet unseren Kunden neben maximaler Flexibilität auch eine höhere Transparenz und Effizienz in der täglichen Zusammenarbeit. Nicht vergessen möchte ich unsere Roto City als digitale Kommunikationsplattform für die Produktberatung und den gemeinsamen Austausch.

Roto Inside: Sie haben Ihre Teilnahme an der „Fensterbau Frontale“ angekündigt. Was erwartet Ihre Gäste?

Marcus Sander: Neben Produktneuerungen in unseren Segmenten Sliding und Door vor allem viel Raum für den persönlichen Austausch. Wir haben unser Konzept der Roto City auf unseren Messestand übertragen. Lassen Sie sich überraschen!

Ich möchte mich an dieser Stelle, auch im Namen unserer Mitarbeitenden weltweit, sehr herzlich bei allen Kunden und Marktpartnern für das in diesem Jahr gemeinsam Geleistete bedanken. Unsere Kunden haben sich erfolgreich behauptet. Wir sind sehr dankbar, sie auf diesem Weg begleiten und unterstützen zu dürfen.

Bitte bleiben Sie alle weiterhin gesund. Ich wünsche Ihnen eine erholsame Zeit zwischen den Jahren und einen glücklichen Start in das neue Jahr.

Beschlagtechnologie neu erleben

Roto 3D-Druck macht Kunden schneller

■ **Unternehmen Bauelementehersteller profitieren ab sofort von einer deutlich verkürzten Zeitspanne „Time to Market“ für einzelne Bauteile. Im 3D-Druckverfahren stellt Roto kleinst- und kleinserienreife Komponenten sowie prüfbare Prototypen schnell, zuverlässig und flexibel bereit.**

Das mögliche Produktionsspektrum umfasst außerdem Lehren, Muster- und Ersatzteile. Die mechanischen Eigenschaften der aus 3D-Daten generierten Kunststoff-Bauteile sind mit denen von Spritzguss vergleichbar. So lassen sich 3D-gedruckte Prototypen durch ihre nachgewiesenen Festigkeiten beispielsweise auch für Prüfungen in Musterfenstern einsetzen.

Roto setzt auf die Multi Jet Fusion-Technologie von HP. Im Unterschied zur SLS-Alternative nutzt dieses pulverbasierte Druckverfahren keine Laser für den Schmelzvorgang, sondern eine Infrarotlampe. Sie verschmilzt das Pulvermaterial schichtweise. Die eingesetzten wärmeabsorbierenden Flüssigkeiten – sogenannte Fusing Agents – verschmelzen dabei aber nur bestimmte Bereiche des Pulverbetts. Auf diese Weise werden scharfe Konturen und eine hohe Maßgenauigkeit der gedruckten Bauteile erzeugt. Im Ergebnis des mehrstufigen Druckprozesses entsteht ein fertiges Bauteil beziehungsweise Funktionselement oder sogar eine komplette funktionsfähige Baugruppe.



Stahl-Rahmenschließteil mit 3D-gedruckter Kunststoffunterlage für die Anwendung in einem RC 3-fähigen Fenster



Prozessleiter Sebastian Schönewolf (links) und Jesse Wengerek vor einer RC 3-Beschlagzusammenstellung des Drehkipp-Systems Roto NX. Die Kollegen gehören zum Leinfeldener Team Montagetechnologie & Engineering. Das insgesamt 5-köpfige Team betreut unter anderem federführend die Implementierung der 3D-Druck-Technologie im gesamten Produktionsverbund der Roto Fenster- und Türtechnologie.

In der Praxis bewährt

Seine Praxiseignung bewies ein Roto 3D-Bauteil unter anderem bereits in England: Zur Ausstattung des Alexandra Hospital in Redditch in der Grafschaft Worcestershire gehören 1.000 Kippfenster. Gefertigt wurden sie unter Verwendung eines Profilsystems von Hydro Building Systems durch 3D Aluminium, Oxfordshire. Um den gewünschten Liefertermin einzuhalten, druckte Roto die benötigte Menge an Kunststoffunterlagen für die Rahmen-Mittelschließer im Leinfeldener Produktionswerk „just in time“.

Das in der Produktion angesiedelte 3D-Druckverfahren ist eines von vielen Projekten innerhalb der strategischen Digitalisierungsinitiative, die weltweit sämtliche Unternehmensbereiche der Roto Frank Fenster- und Türtechnologie umfasst. Ein beispielsweise im Bereich Kundenkommunikation angesiedeltes Projekt ist die Roto City. Sie ging Anfang des Jahres an den Start und dient der virtuellen Produktberatung.

Roto NX

Stahlrahmentteile für Einbruchschutz bis RC 3

■ **Kunststoff | Holz** Roto NX Sicherheitskipplager und -schließstücke aus gehärtetem Stahl bilden in Kombination mit Sicherheitsschließzapfen die perfekte Grundlage für RC 3-fähige Drehkipp-Elemente aus Kunststoff oder Holz.

Wann immer Fenster und Fenstertüren mit hohem Einbruchschutz gefragt sind, können Anwender des NX diesem Wunsch flexibel und schnell entsprechen. Und dies auch dann, wenn sie automatisch fertigen. Durch eine neue Bauteilgeometrie wurde die Formstabilität erhöht sowie die Verbindung des Ober- mit dem Unterteil von Kipplagern und Schließstücken optimiert. Damit sind die neuen Stahlrahmentteile zugleich besonders gut auch für die Montage durch Automaten geeignet.

Bedienkomfort gesichert

Eine optimierte Einlaufkurve für den Zapfen erleichtert die Bedienung selbst solcher Bauelemente, die mit einer großen Zahl von Verschlusspunkten und Sicherheitsschließstücken ausgerüstet werden. Der Sicherheitsschließzapfen läuft angenehm und zuverlässig ein.

Die Sicherheitskipplager sind für Rechts-/Linksverwendung symmetrisch geformt. Das reduziert die Teilevielfalt im NX Baukasten. Ihr Unterteil besteht aus Kunststoff und schließt



die Rahmentteile seitlich ab. Das unterstützt eine langfristig störungsfreie Funktion ebenso wie die Ästhetik eines Bauelements mit Sicherheitsbeschlag. Gut fürs Design ist auch die hochwertige Oberflächenanmutung der neuen Stahlrahmentteile: Weder Clips-Löcher auf der Vorderseite noch Nietstempel stören das Bild.



Das Sicherheitsschließstück für die Kipplüftung und der V-Schließzapfen des Roto NX gewährleisten gemeinsam mit den Stahlrahmentteilen bei geschlossenem Fenster die RC 3-Fähigkeit der TiltSafe-Fenster.



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

<https://www.youtube.com/watch?v=uSoumAYVao0>

TiltSafe-Fenster mit Sicherheitskipplagern und -schließstücken aus gehärtetem Stahl: RC 2 in Kippstellung | RC 3 geschlossen

Neu für Roto Safe E Mehrfachverriegelungssysteme Zutrittskontrolle ZKS Eneo 4in1

■ **Door** Für die elektromechanischen Mehrfachverriegelungssysteme von Roto steht ab sofort eine neue, besonders komfortable und flexible Zutrittskontrolle zur Verfügung. ZKS Eneo 4in1 öffnet Haus- und Nebeneingangstüren bei Ansteuerung per Bluetooth mit einem Mobiltelefon, über einen Fingerscan, RFID oder die Eingabe eines Zahlencodes.

Der äußere Schutzgrad IP66 des im Türblatt montierten Geräts verhindert das Eindringen von Schmutz und Feuchtigkeit. Es wird einfach und sicher verklebt. Leicht machen den Einbau abgestimmte Bauteile wie vorkonfektionierte Stecker, die den fehlerfreien Anschluss per Plug & Play sowie die schnelle Inbetriebnahme garantieren.



Voller Komfort, volle Kontrolle

Mit der intuitiv bedienbaren App lässt sich eine unbegrenzte Zahl von Nutzern übersichtlich anlegen, die via Smartphone Zutritt haben sollen. Über ein Smartphone mit Administratorrechten kann diese Berechtigung im Zutrittskontrollsystem jederzeit gelöscht werden. Wenn ein Smartphone verloren geht oder stillgelegt wird, ist es einfach aus der Liste der autorisierten Endgeräte zu löschen. Der Administrator hat ferner die Möglichkeit, individuelle Zutrittsberechtigungen für bestimmte Zeiträume zu vergeben. Über ein digitales Protokoll ist es stets darüber informiert, wer ein Gebäude über das Zutrittskontrollsystem wann betreten hat.

Die für die Steuerung der Zutrittsrechte benötigte App steht in 27 Sprachen für iOS 9.0 und höher sowie für Android 4.4 und Nachfolger bereit. Die Administratorrechte können bei Bedarf unkompliziert von einem Smartphone zum anderen übertragen werden.

Zwei Varianten

Roto bietet zwei Mehrfachverriegelungssysteme, für deren Steuerung die ZKS Eneo 4in1 Zutrittskontrolle genutzt werden kann: 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.

Roto Safe E | Eneo CC ist ein Mehrfachverriegelungssystem, bei dem Hauptschloss und Zusatzverriegelungen komplett elektronisch öffnen und verriegeln. Dank der Komfortöffnung lassen sich Haustüren auch im verriegelten Zustand immer von innen über den Türdrücker öffnen. So wird die Haustür im Notfall zur Fluchttür.

Dritte Innovation im Door Programm

Mit der neuen Zutrittskontrolle erfährt das Roto Door Programm innerhalb weniger Monate bereits zum dritten Mal eine Erweiterung. Dank jüngst neu eingeführtem, nachrüstbarem Riegelschaltkontakt, flexiblen Kabelübergängen und ZKS Eneo 4in1 lassen sich Haus- oder Nebeneingangstüren ohne großen Aufwand an individuelle Kundenbedürfnisse anpassen. Alle Bauteile aus dem Programm Roto Safe E sind so aufeinander abgestimmt, dass sie mittels Plug & Play einfach und schnell eingebaut werden können.

Flexible Kabelübergänge

Die Kabelübergänge etwa sparen messbar Zeit bei der Verkabelung. Lieferbar sind je zwei verschiedene Übergänge für Flügel und Rahmen. Sie können passend zum Profilmaterial und zur



Über das Smartphone, per Fingerscan, RFID oder Zahlencode zu bedienen.

Einbausituation beliebig kombiniert werden. Nach dem Einbau auf der Flügel- und Rahmen-seite wird das Kabel zum Motorschloss geführt, wo es nur noch gesteckt werden muss. Vom Motor aus wird das Kabel mit dem Zutrittskontrollsystem verbunden. Der Kabelübergang mit integriertem Netzteil wird im Türrahmen eingesetzt. Beim Einbau der Tür vor Ort muss nur noch ein 230 V Anschluss bereitgestellt werden.



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

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



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

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

ZKS Eneo 4in1 erreicht den äußeren Schutzgrad IP66.

Experten-Team Roto Door Innovation

Roto Solid C für kundenspezifische Profile

■ **Door** Das verdeckte Band Solid C für Haustüren aus Aluminium wurde seit seiner Markteinführung vor drei Jahren von Roto für weit über 30 verschiedene Profilsysteme variiert. Arbeitet ein Türenhersteller mit einem eigenen System, dann prüft das Experten-Team Door Innovation, wie und wie schnell das begehrte Band kundenindividuell anzupassen ist. „Ein toller Service“, findet Mathieu Vanderhasten, Leiter der Produktentwicklung im belgischen Familienunternehmen Pierret.

Für weit über 30 verschiedene Profilsysteme verfügbar: das verdeckte Türband Roto Solid C, abgebildet mit Rahmen- und Flügelband.



Mathieu Vanderhasten (links), Leiter Produktentwicklung, Pierret S.A, freut sich gemeinsam mit den Experten der Roto Door Innovation über den erfolgreichen Start der Zusammenarbeit; von links nach rechts: Tom Vermeulen, Leiter Vertrieb Door & Door Innovation, Martin Pauritsch, Leiter Produktentwicklung Door, Thomas Rieger, Applikationsmanager Door, Chris Cauwenberghs, Leiter Produktpassung und -marketing Westeuropa. (Bild Mathieu Vanderhasten: Pierret)

Zum Jahresanfang 2021 wurde ihm und seinem Team das Solid C durch Tom Vermeulen, Leiter Vertrieb Door & Door Innovation, vorgestellt. Design und Funktion des verdeckten Bands überzeugten auf Anhieb. Aber nun galt es, durch eine Produktpassung ein optimales Zusammenspiel des hauseigenen Profilsystems mit dem ästhetisch ansprechenden Beschlag zu erreichen. Vermeulen erinnert sich: „Ziel war es auch, das Band für Pierret so auszulegen, dass es für nach innen und nach außen öffnende Türen gleichermaßen genutzt werden kann.“

Applikationsmanagement

Die Mitglieder des Door-Teams – ansässig in Leinfeldern und Kalsdorf, Österreich – bewerteten gemeinsam den vermutlichen Anpassungsbedarf. Thomas Rieger, ein Konstrukteur mit jahrelanger Erfahrung, übernahm schließlich die Aufgabe, eine Applikation des Solid C für Pierret zu planen und einen zuverlässigen Starttermin für die Produktion zu ermitteln.

In Benelux nicht nur Spezialist für Haustüren: In seinem Ausstellungsraum am Unternehmensstammsitz Transinne zeigt das belgische Familienunternehmen auch die gesamte Vielfalt seiner Fensterlösungen aus Kunststoff, Holz, Aluminium sowie Holz/Alu.

Bild: Pierret



In kurzer Zeit gelang es ihm, die für den Einsatz im Pierret Profilsystem notwendigen Anpassungen an Bandlappen und Bandlappentopf des Solid C konstruktiv umzusetzen. Für Martin Pauritsch, Leiter Produktentwicklung Door, war das keine Überraschung: „Das Solid C ist klug konstruiert und kann deshalb an eine große Zahl von Profilen meist auch in engen Fristen angepasst werden.“

Nach einer kurzen Gegenprüfung des Entwurfs durch den Kunden wurde in Kalsdorf ein Prototyp des verdeckten Bands gefertigt. Zum Erstanschlag und der Endabnahme des Bands reiste Applikationsmanager Rieger von Österreich nach Belgien. „Es war ein schöner Moment, als der Kunde und ich uns gemeinsam von der guten Performance des Solid C in den Türen von Pierret überzeugen konnten“, erinnert er sich.

Übergabe des Staffelstabs

Vermeulen und sein Kollege Chris Cauwenberghs hatten zu diesem Zeitpunkt mit dem Management von Pierret bereits den Rahmen für Liefermodalitäten und Service-Leistungen gesteckt. Möglichst viele Details der Zusammenarbeit sollten besprochen sein, damit die Einführung des Solid C vom Start weg zu einem Erfolg werden kann. Cauwenberghs, der Produktpassung und -marketing für Westeuropa leitet, freut sich über die im April 2021 besiegelte Vereinbarung mit dem renommierten Türenhersteller. „Unser verdecktes Türband ergänzt das Produktportfolio von Pierret ideal, und das Experten-Team Door Innovation hat einen Kunden gewonnen, dessen Betreuung wir von Nivelles aus nun sehr gerne sicherstellen. Wir haben den Staffelstab übernommen und freuen uns auf die Zusammenarbeit.“

Erfolgreiches erstes Jahr

Unternehmen wie Pierret für Roto Produkte und Serviceleistungen zu begeistern – darauf konzentrieren sich Vermeulen und seine Mitarbeiter im Door-Vertrieb. Pauritsch, dessen Schreibtisch in Kalsdorf steht, spürt, dass auch die Konstrukteure und Produktmanager, die sich vor einem Jahr zum Experten-Team Door Innovation zusammengefunden haben, heute leichter einen größeren Beitrag zum Erfolg leisten können:

„Die engere Vernetzung der Door-Spezialisten verbessert eindeutig den Kundenservice.“

Anfang des Jahres hatte Roto das Experten-Team Door Innovation gebildet. „Seither sind die Wege kürzer und die Zusammenarbeit enger“, freut sich Pauritsch. Nachweislich sei zum Beispiel die Zahl der kundenspezifischen Applikationen gewachsen, die innerhalb eines Jahres erfolgreich abgeschlossen werden können.

Haustüren von Pierret mit Roto Solid C

Das Familienunternehmen Pierret, mit rund 80 Mio. Euro Umsatz einer der großen Produzenten von Haustüren im Benelux-Raum, hat seine Kunden jüngst über die neue Option im Sortiment informiert: Alle Aluminiumhaustüren von Pierret können nun auf Wunsch auch mit dem verdeckten Türband Roto Solid C bestellt werden. „Wir sind gemeinsam sehr gespannt auf die Entwicklung der Umsätze im kommenden Jahr“, bekennt Vermeulen, der zufrieden auf das vergangene Jahr zurückblickt. „Das Experten-Team Door Innovation ist mit großer Begeisterung gemeinsam unterwegs. Das macht mir als Teamleiter natürlich Freude. Aber vor allem macht es mich stolz, dass wir Herstellern wie Pierret einen, wie ich glaube, rundum guten Service bieten können.“ www.pierret.net



➤ **Das Programm Roto Door im Überblick**

www.roto-frank.com/de/tueren

Sicherheit trifft Ästhetik

■ **Aluminium** Für die Fertigung von Fassaden aus Aluminium ebenso wie für Konstruktionen aus Stahl entwickelte das Familienunternehmen Sommer aus dem fränkischen Döhlau bei Hof jeweils eigene Profilsysteme. Fast immer „an Bord“ von Fenstern und Türen: Roto Beschlagtechnologie.

Vor mehr als 130 Jahren gründete Eduard Sommer einen Schlosserei-Betrieb in Hof, aus dem die folgenden Generationen ein erfolgreiches, national wie international gefragtes Metall- und Stahlbauunternehmen entwickelten. Heute ist es im Fassadenbau, in der Gebäudesicherheit, der Hochsicherheitstechnik und Gefahrenabwehr tätig. Aus einer Vielzahl von selbst konstruierten und produzierten Komponenten fertigt das Unternehmen projektbezogene Fassaden, Bauelemente und Sicherheitssysteme.

Auch das 2016 errichtete 50Hertz Netzquartier in Berlin mit seinen prägnanten, sich kreuzenden Fassadenstützen belieferte das Unternehmen Sommer mit Fenstern und verschiedenen Beschlägen des langjährigen Partners Roto.

Bild: Sommer, Döhlau



In diesem 2019 fertiggestellten Gebäude an der Budapester Straße in Berlin leisten fast 2.500 Beschlagsgarnituren von Roto wertvolle Dienste: Den aufliegenden Drehkipp-Beschlag AL bis 180, 200 bzw. 300 kg hat das Unternehmen Sommer ebenso verarbeitet wie über 1.000 Sonderbeschläge für Lüftungsclappen auf Basis des AL Designo. Entworfen von Grüntuch Ernst Architekten, zeigt das Gebäude eine unverwechselbare oktagonale Bauweise. Es ist nach LEED Gold zertifiziert.

Bild: Sommer, Döhlau

Der Unternehmer ist überzeugt: „So wie im Automobilrennsport Reifen und Antriebstechnik für den Familienwagen von morgen entwickelt und getestet werden, erarbeiten unsere Beschlagexperten mit Roto Lösungen, die oft schon nach kurzer Zeit breite Resonanz im Markt erfahren.“

Weiter steigende Gewichte

So habe Sommer schon vor Jahren sehr viel häufiger als andere Fensterhersteller Bänder für Flügel mit schweren Verglasungen benötigt. „Fenster mit durchschusshemmenden Verglasungen bringen ebenso wie 3-fachverglaste Schallschutzelemente hohe Gewichte mit sich“, erklärt Oliver Sommer. Sein Team und Roto hätten sich deshalb intensiv mit dieser Anforderung befasst. „Heute wird eine Bandseite für Flügel bis 200 kg im Standard von vielen Fensterherstellern eingesetzt, aber ein Ende der Entwicklung ist das noch nicht.“ Oliver Sommer sieht auch in Bezug auf die immer weiter steigenden Schallschutzanforderungen Flügelgewichte von bis zu 300 kg in großer Stückzahl auf die Branche zukommen.

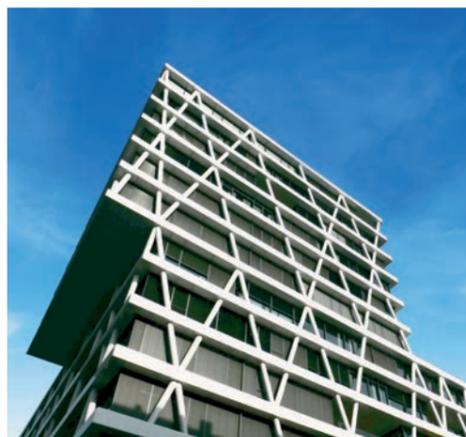
Nachhaltig bauen und sanieren

Optimistisch schaut der Unternehmer auf die Zukunft des Aluminiumfensterbaus auch im Markt für Standardbauelemente: „Nachhaltiges Bauen ist in den meisten unserer Absatzmärkte zu einem wichtigen Thema geworden. Und dafür braucht man Fenster und Türen, die im Falle eines Rückbaus sortenrein in ihre Bestandteile zerlegt werden können. Das geht bei unseren Produkten einwandfrei; und außerdem ist unsere Branche schon weiter als andere beim Thema Recycling zum Beispiel von Aluminium.“

Bremsen könnten die gute Entwicklung der Branche aus Sicht von Oliver Sommer nur lang anhaltende Beschaffungsprobleme. Da sei ein Lieferant wie Roto, dessen Lieferfähigkeit und vor allem Termintreue „sehr ordentlich“ sei, eine wichtige Stütze. Wie schwierig auch immer die Zukunft werden könnte – das Familienunternehmen will nichts unterlassen, um die eigene Anpassungsfähigkeit und Leistungsfähigkeit zu steigern.

Unter dem Dach des Projekts „Sommer agil“ arbeite man an der Digitalisierung der Prozesse. „Ich wage die These, dass es im Mittelstand ein enormes Potenzial zur Effizienzsteigerung durch Digitalisierung gibt.“ Potenziale auch in der Zusammenarbeit mit Partnern außerhalb des Unternehmens? „Zweifellos“, nickt Sommer. „Es steht für mich außer Frage, dass wir auch bei der Optimierung der Prozesse eng mit Roto zusammenarbeiten werden.“

www.sommer-hof.com



Raum für Innovationen

Mit mehr als 465 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bildet Sommer den gesamten Wertschöpfungsprozess von der Produktentwicklung bis zur Vormontage von zum Beispiel Fassadensegmenten am Standort Döhlau ab. Mehr als 60 Patente dokumentieren den Erfindungsreichtum und die Lust an der Innovation, die die Inhaberkolonie vorantrieb. „Vielleicht passt Roto deshalb so gut zu uns“, schmunzelt Oliver Sommer.

„Erfinder trifft Erfinder.“

Oliver Sommer und seine Schwester Iris Sommer-Pechstein führen das Familienunternehmen seit 2002. Ihr Ziel war von Anfang an dessen Internationalisierung. In England, Frankreich und den USA wurden Tochtergesellschaften gegründet, in Russland entstand eine erfolgreiche Vertriebskooperation. Gefragt sei bei Kunden eindeutig die Produktqualität „Made in Germany“, für die das Unternehmen Sommer steht.

Mehr als 465 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind am Unternehmensstandort Döhlau für Sommer Fassadensysteme – Stahlbau – Sicherheitstechnik tätig.

Bild: Sommer, Döhlau



➤ **Roto AL – der universelle Beschlag für Aluminiumfenster und -fenstertüren**

ftt.roto-frank.com/de-de/roto-al

Unmögliches möglich machen

Im Geschäftsfeld Fassadengestaltung wolle man nicht weniger als „das Unmögliche möglich machen“. Die rund 100 Fachplaner des Unternehmens verstünden sich darauf, unterstützt von 20 Ingenieuren und Statikern, mithilfe des Aluminiumprofilsystems Sokaltherm® auch hochkomplexe Formen zu erstellen. „Für die Konstruktion der individuell passenden Fenster und Türen sitzt Roto mit am Tisch.“ Aber auch bei der Konstruktion von Stahltüren würden Beschläge des Partners eingesetzt.

Über 1.000 Roto Beschlagkonfigurationen, die gemeinsam entwickelt wurden, sind in den Datenbanken des Unternehmens Sommer hinterlegt. „Und nicht wenige davon finden sich inzwischen im Standardsortiment von Roto“, berichtet Heiko Straub, Leiter des Object Business Roto Aluvision. Er koordiniert

die Zusammenarbeit seit vier Jahren. Viele Architekten, die im Hause Sommer Fassaden oder Bauelemente anfragen, würden speziell entwickelte Konstruktionen mehrfach einsetzen. Das Sorge für Publicity und eine steigende Nachfrage nach bestimmten Beschlägen.

Hoch und schmal

„Zum Beispiel Lüftungsclappen sind so ein Thema, auf das wir sehr früh eingestiegen sind“, ergänzt Oliver Sommer. „Sie sorgen in Hochhäusern für eine natürliche Belüftung der Räume, wenn aus Gründen der Sicherheit frei zu öffnende Fenster nicht infrage kommen.“ Aber gerade bei der Konstruktion hoher, sehr schmaler Flügel sei die Auslegung des Beschlags von entscheidender Bedeutung für Funktion und Haltbarkeit.

„Mit Roto fanden wir die Lösung.“

Immerhin ⅓ des Unternehmensumsatzes tätigt das Unternehmen Sommer mit Projekten, in denen Roto Beschläge eine Rolle spielen. Deshalb unterhalte man eine enge „Entwicklungs- und Prüfpartnerschaft“.



Oliver Sommer,
Geschäftsführer
Sommer Fassadensysteme – Stahlbau – Sicherheitstechnik

Bild: Sommer, Döhlau



Heiko Straub,
Leiter Object Business
Roto Aluvision

Z-Fenster-Technik KG, Deutschland

Investition in die Zukunft

■ **Holz | Holz-Aluminium** Mit einem Kraftakt startete die Z-Fenster-Technik KG in das neue Jahrzehnt: Das Unternehmen erneuerte seine Produktionsanlagen für Holzfenster vollständig und baute zusätzlich die Anlage für die Fertigung von Holz-Aluminium-Systemen aus, um noch einmal mehr Produktvarianten als früher anbieten zu können. Nun soll die Vermarktung des erweiterten Portfolios „Fahrt aufnehmen“.



Z-Fenster-Technik hat erneut in eine umfassende Modernisierung ihrer Anlagen investiert.



Die fünfte Unternehmensgeneration: Das Ehepaar Stefanie und Martin Zizlperger ist überzeugt vom Potenzial der eigenen, hochflexiblen Holzfensterfertigung.

Viel Zeit nehmen sich die Fensterprofis für die Kundenberatung nicht nur im großzügigen Ausstellungsraum.

Mit dem Ehepaar Stefanie und Martin Zizlperger engagiert sich bereits die fünfte Generation der Inhaberfamilie für das Unternehmen mit Sitz im bayerischen Hausen, südlich von Regensburg. Man merkt ihnen die Begeisterung für ihre Arbeit an. Die rund 160 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stehen fest zusammen und wissen die Chancen zu schätzen, die ihnen das wirtschaftlich gesunde Unternehmen und ein kreatives Führungsteam zu bieten haben.

„In den Gesprächen mit jungen Bewerbern machen wir vor allem eines deutlich: Wir bleiben niemals stehen und stellen dieses Unternehmen immer wieder neu auf“, erklärt Martin Zizlperger, der für die Bereiche Personal und Marketing zuständig ist. Technik, Sortiment und Kundenansprache würden sensibel an Veränderungen in den Märkten und im Nachfrageverhalten angepasst. So gebe es ständig neue Chancen für Mitarbeiter, die sich weiterentwickeln und fortbilden wollen.

Vieles denkbar

Stefanie Zizlperger, studierte Holztechnikerin und Ururenkelin des Gründers, erweist sich im Gespräch als kluge Beobachterin des Marktes und begeisterte Technikerin zugleich: „Uns ist schon vor Jahren klar geworden, dass sich der Markt speziell für Holzfenster zukünftig in ganz unterschiedliche Richtungen entwickeln kann.“

160 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stehen fest zusammen. Im Bild Karl Pernpointner.



Abhängig sei das nicht zuletzt von den politischen Weichenstellungen für den Wohnungsbau.

„Im Wohnungsbau sind aktuell unterschiedliche Entwicklungen denkbar.“

Würden weiter viele Neubaugebiete ausgewiesen, in denen man komfortable Ein- und Mehrfamilienhäuser im Grünen schafft, dann würden dafür ganz andere Fenster und Türen benötigt, als wenn die Nachverdichtung der Städte gefördert wird, so Stefanie Zizlperger. Sie ist seit zehn Jahren Obermeisterin der Schreinerinnung Kelheim und pflegt einen regen Austausch mit Kollegen.

Führend bleiben

Im Zentrum der Strategie für das eigene Unternehmen stünden deshalb die Themen Flexibilität und Qualität. „Als wir die Erweiterung und Modernisierung unserer Anlagentechnik geplant haben, fielen alle Entscheidungen so, dass wir am Ende gut gerüstet sind für die Herstellung unterschiedlichster Produkte“, fasst sie die Überlegungen der letzten Jahre zusammen. „Bei deren Entwicklung versuchen wir immer, die technisch und ästhetisch besten Komponenten zusammenzubringen, um möglichst in Qualität und Design führend zu bleiben.“

Vor Jahren hieß das zum Beispiel aus Sicht ihres Vaters Alfons, dass Z-Fenster nur noch Drehkipp-Fenster mit dem voll verdeckt liegenden Beschlag NT Designo produziert. „2008 war das eine mutige Entscheidung“, findet Tochter Stefanie. Und nun geht die Familie erneut voran: Als erster Holzfensterhersteller in Deutschland hat Z-Fenster die Produktion von Holz-Aluminium-Schiebeanlagen mit Patio Inowa gestartet. Für Alfons Zizlperger ist das kein Zufall.

„Wir sind häufig etwas schneller und entschlossener als andere.“

Schieben ist Trumpf

„Dieser Beschlag hat aus unserer Sicht genau das Potenzial, das wir uns wünschen: Mit ihm sind sehr komfortabel zu bedienende Schiebepysteme in allen zukünftig wichtigen Formaten möglich.“ Vor allem die Kunden aus der Fertighausindustrie, aber auch viele Architekten hätten die Idee aufgegriffen, für die Küche breite Schiebefenster einzuplanen. In Räumen mit Garten- oder Terrassenzugang sind raumhohe und ebenfalls breite Schiebepanlagen gefragt. Neu sei ein weiterer spannender Trend: „Auch im Mehrfamilienhausbau der Städte, wo es auf jeden der teuren Wohnquadratmeter ankommt, zeichnet sich ein Trend zu Schiebepfenstern und -türen ab.“

Dichtigkeit wichtiger denn je

Da gleichzeitig die Anforderungen des Gesetzgebers an den Wärmeschutz im Gebäude weiter steigen würden, steht für Stefanie Zizlperger außer Frage: „Auch Schiebepanlagen müssen zukünftig beweisen, dass sie hochdicht sein können und wir als Hersteller müssen dafür gerüstet sein, Systeme in vielen verschiedenen Formaten zu produzieren.“ Mit dem Schiebepsystem ihres Lieferanten Roto habe Z-Fenster genau das gefunden, was man gesucht habe, so die Fachfrau.

„Patio Inowa ist ein ausgereiftes System für Schiebepanlagen aus Holz und Aluminium.“

Die Unternehmen Gutmann, Leitz, Roto, Deventer, Weinig und Prologic waren 2018 angetreten, um Herstellern von Holz-Aluminiumfenstern und -türen gemeinsam die Produktion von Schiebepsystemen mit dem Patio Inowa zu erleichtern. Dafür hatten sie ihre Systemkomponenten, also Dichtung, Beschlag, Profil, Bodenschwelle, Aluschale und die zur Herstellung benötigte Fräseinheit genau aufeinander abgestimmt. Z-Fenster profitierte beim Aufbau der neuen Produktionsanlage von dieser Kooperation.

Für mehr Nachhaltigkeit

Auch die große Investition in die Fertigung von Holz-Aluminium-Systemen sei eine entschlossene Reaktion auf Veränderungen im Nachfrageverhalten. „Wir beobachten einen starken Trend hin zu nachhaltigen Produkten“, erklärt Martin Zizlperger. Dieser führe zu einer stärkeren Nachfrage nach Bauelementen aus Holz, befördere aber zugleich die Diskussion um den Wartungsbedarf und die Langlebigkeit von Produkten. „Ein Fenster soll zukünftig so weit wie möglich aus nachwachsenden Rohstoffen gebaut, ohne Wartung extrem langlebig und beim Rückbau sortenrein zu zerlegen sein“, fasst er die wichtigsten Forderungen vor allem der Architektenschaft und einer wachsenden Zahl von Auftraggebern in den Kommunen zusammen. Also müsse sich der Markt im gehobenen Bausegment fast zwangsläufig Richtung Holz-Aluminium-Fenster entwickeln, schlussfolgert Stefanie Zizlperger. Auch die aktuell großen Herausforderungen bei der Beschaffung von gutem Holz könnten diese Entwicklung nicht aufhalten, ist das Unternehmerehepaar überzeugt.



Flexibilität und Qualität stehen im Zentrum der Unternehmenspolitik. Alle Bilder: Roto

In das Jahr 2022 starte man mit viel Optimismus und dem Ziel, „unsere neuen Produkte und die erweiterten Möglichkeiten für Sonderlösungen und Einzelanfertigungen etwa im Denkmalschutz im Markt bekannt zu machen“, so Stefanie Zizlperger. Gemeinsam zum Beispiel mit den Roto Lean Beratern wolle man die Prozesse vom Auftrag bis zur Auslieferung weiter optimieren und sich auch für große Stückzahlen rüsten.

Überzeugt vom Potenzial der eigenen, hochflexiblen Holzfensterfertigung und dem System Roto Patio Inowa für Schiebepanlagen jeder Größe werde man viel Energie in die Information und Beratung vor allem von Architekten investieren. „Insofern setzen wir in den kommenden Monaten fort, was wir während der Corona-Pandemie trainiert haben: Wir führen Einzelgespräche“, so die Unternehmerin. „Wer gerne als Pionier unterwegs ist, der darf den Aufwand nicht scheuen, viele individuelle Beratungsgespräche zu führen. Für uns gehört das einfach dazu. Familie Zizlperger bleibt im Gespräch und behält aus meiner Sicht auch deshalb die Nase vorn.“ www.zfenster.de



Alfons Zizlperger, Geschäftsführung, Z-Fenster-Technik

Kleidco Yapı Sistemleri, Türkei

Hochdicht: Smart Slide



Kürzlich erhielt Kleidco den Auftrag, für das Projekt Düşler Vadisi Riva 4.000 Smart Slide Schiebeanlagen und 7.000 Drehkipp-Fenster mit AL 540 und AL 300 zu fertigen. Wie nahezu bei jedem Projekt hatte Kleidco für die 1.600 Villen der Wohnanlage nahe Istanbul die Serienprodukte nach den Wünschen des Auftraggebers individualisiert.

Bilder: Düşler Vadisi Riva



■ **Aluminium Şafak Şentürk, Direktor Vertrieb und Marketing bei Kleidco, ist selbst Architekt. Mit großer Leidenschaft unterstützt er deshalb die Umsetzung anspruchsvoller Entwürfe von Berufskollegen mit Fassaden und Bauelementen aus Aluminium. Ein Partner an seiner Seite: Roto Frank Türkei.**

„Ich bin seit sechs Jahren bei Kleidco“, berichtet er. Die Zusammenarbeit zwischen Roto und Kleidco begann ungefähr zeitgleich mit seinem Eintritt in das Unternehmen. „Natürlich kannte ich die Marke Roto schon viel länger, sicher zwanzig Jahre, aber nun konnte ich auch die Menschen und Produkte hinter der Marke näher kennenlernen.“ Mit Yalkın Yazıcı, Aluminiumspezialist im Roto Team Naher Osten, habe er rund zwei Jahre sehr eng zusammengearbeitet, um eine neue Schiebeanlage mit Patio Inowa zu entwickeln. Sehr früh habe er erkannt:

„Patio Inowa ist ein großartiger Beschlag.“

Großformatige Schiebeanlagen lägen weltweit im Trend, und Kleidco Smart Slide überzeuge mit seiner hohen Dichtigkeit und intuitiven Bedienung die meisten Kunden sofort. „Architekten und Investoren, die dieses System näher kennenlernen, sprechen von einem ‚High Performer‘, und damit liegen sie auch meiner Meinung nach sehr richtig.“

Wind- und Regendichtigkeit, aber auch Schallschutz und Bedienkomfort spielten vor allem für den gehobenen Wohnungsbau eine wichtige Rolle. Das hätte sich schon in den letzten Jahren abgezeichnet, und so habe sich Kleidco auf den Weg gemacht, um eine Schiebeanlage mit Bestleistungen für genau dieses Anforderungsprofil neu zu entwickeln. Der Beitrag der Roto Konstrukteure habe das Smart Slide System von Kleidco dann endgültig zum Erfolg gemacht.

Von Anfang an überzeugend

Wie üblich während einer Produktentwicklung bei Kleidco habe das System mehrfach aufwändige Prüfungen in eigenen Tests durchlaufen. „Mit von Anfang an ausgezeichneten Ergebnissen“, erinnert sich Şentürk und ergänzt:

„Wir vertrauen dem System, und das spüren unsere Kunden.“

Traditionell unterhalte Kleidco zu Kreativen und wichtigen Entscheidern der Bauwirtschaft in vielen Ländern sehr enge Beziehungen. Seit der Gründung 1980 habe sich das Unternehmen einen guten Ruf als Produzent individueller Fassaden- und Bauelementelösungen erarbeitet. Schon sehr früh würden deshalb er und seine Mitarbeiter/-innen aus der Planung und Konstruktion in den Entwurfsprozess miteinbezogen, so Şentürk. Viele Kunden seien große Investoren, die mit immer neuen Projekten zu Kleidco kämen.

Tausendfach Smart Slide

„Kürzlich erhielten wir zum Beispiel den Auftrag, für eine Anlage mit 1.600 luxuriösen Villen 4.000 Smart Slide Schiebeanlagen und 7.000 Drehkipp-Fenster mit AL 540 und AL 300 zu fertigen“, benennt Şentürk ein aktuelles Beispiel. Seit der Markteinführung habe es zahlreiche große Wohnbauprojekte



gegeben, für die Kleidco mehrere tausend Smart Slide Schiebeanlagen produzieren und montieren konnte.

Das Projekt Düşler Vadisi Riva zielt darauf, angesichts der Pandemie einen neuen Lifestyle zu ermöglichen. Die Villen liegen im Grünen und sind so gestaltet, dass sie viel Platz im Freien und einen schönen Blick ins Grüne aus vielen Räumen des Hauses bieten. Gleichzeitig wird durch verschiedene Maßnahmen die Erdbebensicherheit der Gebäude verbessert. Wie nahezu bei jedem Projekt habe Kleidco auch für Düşler Vadisi Riva die Serienprodukte nach den Wünschen der Auftraggeber individualisiert.

„Customized solutions – dafür steht Kleidco.“

Und das soll auch in der Zukunft so bleiben.

Nachhaltig wachsen

Man strebe zwar nach Wachstum in vielen internationalen Märkten, so Şentürk, allerdings stets auf der Grundlage einer nachhaltigen

Unternehmensentwicklung. Murat Saraylı, Gründer und Eigentümer des Unternehmens Kleidco ebenso wie des Systemgebers Saray Aluminium, sei ein Investor mit Weitblick, der ein wirtschaftlich gesundes Unternehmen aufgebaut habe. In Zeiten weltweit hoher Inzidenzen 2020 und 2021 habe man sich auf Projekte im Herzen Istanbul konzentriert. „Hier entsteht das IUFM Istanbul International Finance Center, und Kleidco kann sich über zahlreiche Aufträge der dort aktiven Investoren freuen.“

Nachhaltig sollen sich auch die Beziehungen zwischen Kleidco und Geschäftspartnern wie Lieferanten gestalten. Das sei Teil der Unternehmensidentität, berichtet Şentürk weiter. Die Beziehung zu Roto sei ein gutes Beispiel für die Qualität des Miteinanders, wie man es sich wünsche. „Das Team hier in der Türkei, aber auch die Fachleute in der deutschen Firmenzentrale haben sich in den Jahren der Zusammenarbeit als vertrauenswürdig und kompetent erwiesen. Mit Roto in die Entwicklung eines neuen Produkts zu starten, gibt einem deshalb von Anfang an das Gefühl, auf ein starkes Team im Hintergrund setzen zu können.“

www.kleidco.com



Freude im Istanbul Showroom über ein persönliches Wiedersehen nach Monaten der coronabedingten Kontaktbeschränkungen: Şafak Şentürk, Direktor Vertrieb und Marketing Kleidco (links), Gökçe Şenkal Baycın, Geschäftsführerin Roto Frank Naher Osten und Yalkın Yazıcı, Spezialist für Aluminiumlösungen im Team von Roto Frank Naher Osten. (Die Gesprächsteilnehmer waren zum Interviewzeitpunkt bereits vollständig gegen Covid-19 geimpft.)

Bild: Kleidco



➔ Mehr zum smarten Beschlag mit versteckter Technik für hochdichte Schiebetüren

<https://youtu.be/SOMSWLdBxiM>

Al Makassab Al Tayib Trading LLC, Oman

Schöner Wohnen mit My Window



Faltschiebe-Systeme mit Patio Fold gehören zu den sehr erfolgreichen Produkten von My Window. Bild: My Window



■ **Kunststoff** Innerhalb von 15 Jahren baute die Al Makassab Al Tayib Trading im Oman eine Produktion für hochwertige Bauelemente aus Kunststoff auf. Sie gelten inzwischen im Sultanat als bester Beweis dafür, dass deutsche Profil- und Beschlagtechnologie auch bei extrem heißen Außen- und kühlen Innenraumtemperaturen überzeugt.

„Wir sind sehr stolz, dass unsere Marke My Window heute für Fenster mit Mehrwert steht“, sagt Yousif Al-Ismaïli, Eigentümer und Geschäftsführer des Unternehmens. In über 3.000 privaten Villen fanden sich Drehkipp- und Schiebe-Elemente aus der Produktion in der Nähe von Muscat. Was leistet ein Fenster für den Schallschutz, Hitzeschutz, Einbruchschutz? Wie ist die Oberflächenqualität bei Profilen und Beschlägen zu bewerten? Viele Bauherren haben hohe Ansprüche und den Wunsch, für jeden Wohnraum das passende Fenster individuell auszuwählen.

Das Fenster zum Wohnraum

„Unseren Kunden sind die Fenster für ihr Haus wirklich wichtig“, erklärt Al-Ismaïli. Man nehme sich deshalb viel Zeit für die Auswahl der optimalen Elemente. Außergewöhnlich breite Schiebefenster, schlanke Drehtüren, großzügige Faltschiebe-Systeme – jedes Element soll an seinem Platz für maximalen Wohnkomfort in einem speziellen Raum sorgen. „Deshalb nehmen wir uns Zeit für eine umfassende Beratung. Auch mir persönlich macht es Freude, gut zu beraten und unseren Kunden dabei zu helfen, ein wirklich schönes und gutes Haus zu bauen.“ Vor Kurzem eröffnete My Window einen eigenen Showroom in Muscat, der die Beratung für den Kunden noch entspannter und interessanter macht.

Für jedes Design gewappnet

„Wir fertigen sowohl Fenster für traditionell gestaltete Häuser als auch für sehr moderne Stadtvillen“, betont der Unternehmer. Unabhängig von den stilistischen Vorlieben der Bauherren sei eines klar:



Wie in Europa, so im Oman: Moderne Fenster werden immer häufiger zweifarbig nachgefragt: außen anthrazit, innen weiß. Bilder: Al Makassab Al Tayib Trading

„Im Oman wird technisch hochwertig gebaut.“

Und das häufig von jungen Familien, denn etwa 50 Prozent der Bevölkerung des Landes sind nicht älter als 21. Großen Erfolg habe My Window deshalb zum Beispiel mit TiltFirst-Fenstern, so Al-Ismaïli. Sie verbessern die Sicherheit für Familien mit kleinen Kindern. Das vollständige Öffnen eines Fensters durch Drehen wird über ein spezielles Schloss im Griff blockiert. Deshalb wird die TiltFirst-Technologie auch für Hochhäuser und große öffentliche Gebäude wie Krankenhäuser nachgefragt. „Indem wir jedem Kunden ein maßgeschneidertes Paket für sein Haus anbieten, erreichen wir eine sehr hohe Kundenzufriedenheit von 95 Prozent“, erklärt Al-Ismaïli zufrieden.

Die Chance ergriffen

2018 hatte Al-Ismaïli die Fensterbranche durch seine Arbeit bei einem Unternehmen kennengelernt, das unter anderem die Kunststoffindustrie mit Öl beliefert. „Schon damals hat mich begeistert, welchen Unterschied gute Fenster für ein Gebäude machen können. Ich dachte immer öfter darüber nach, wie ich mich mit einem Spitzenprodukt in der Bauwirtschaft etablieren könnte. Deshalb griff ich sofort zu, als ich die Chance bekam, die Al Makassab Al Tayib Trading zu kaufen und damit ein sehr



professionelles Team und eine funktionierende Fensterproduktion zu übernehmen.“

Heute werden dort pro Jahr rund 14.000 Bauelemente der Marke My Window hergestellt. Aber Al-Ismaïli stellt die Weichen für Wachstum. Schon im kommenden Jahr soll die Jahresproduktion bei 20.000 Elementen liegen. Alle Drehkipp-Fenster sollen dann mit Roto NX ausgerüstet werden. Die Umstellung der Produktion auf den neuen marktpregenden Drehkipp-Beschlag von Roto ist das nächste große Projekt des Unternehmers. „Wir wollen nach den Sternen greifen und in den Himmel wachsen“, sagt Al-Ismaïli und schlussfolgert:

„Dafür brauchen wir Roto NX.“

Ziel sei es, dass My Window 2025 zu den fünf führenden Marken für Kunststofffenster im Land gehört. Ein wichtiger Schritt auf dem Weg zu diesem Ziel sei die Einführung des Patio Inowa Beschlags mit dem Rehau System Synego Slide. „Wir haben bereits erste Bestellungen für das hochdichte Schiebesystem und erwarten eine stark wachsende Nachfrage“, berichtet Al-Ismaïli.

Mit einem Anteil von mehr als 35 Prozent am Gesamtmarkt gilt der Oman schon heute als der am weitesten entwickelte Markt für Bauelemente aus Kunststoff in der Golf-Region. Arash Tandorost, Roto Key Account und Technischer Leiter in der Region Mittlerer Osten, glaubt dennoch an weitere Zuwächse: „Ich bin überzeugt davon, dass sich der Marktanteil

Auch für Gebäude in eher traditionellem Design bietet My Window attraktive Fenster und Türen.

Bild: Al Makassab Al Tayib Trading

noch weiter steigern lässt, wenn man mit einem breiten Sortiment und Produkten in überzeugender Qualität agiert. My Window beweist, wie erfolgreich man mit dieser Strategie sein kann und ich bin stolz darauf, Yousif Al-Ismaïli auf seinem Weg begleiten zu dürfen.“

Ein starkes Team

Die vielleicht wichtigste Säule, auf der das schnelle Wachstum von My Window sicher ruht, seien die rund 60 Mitarbeiter, erklärt der Unternehmer selbst. Viele von ihnen sind seit mehr als zehn Jahren in der Produktion beschäftigt und Al-Ismaïli weiß ihre Erfahrung zu schätzen. „Mir ist ein gutes Betriebsklima sehr wichtig. Wie zufrieden unsere Mitarbeiter sind, spüren schließlich auch unsere Kunden.“

Wichtig für das geplante Wachstum sei zugleich, dass die Produktion ihre Flexibilität bewahre und My Window weiterhin auf die passenden Industriepartner bauen könne: „Wir sind erfolgreich, weil unsere wichtigsten Lieferanten, zu denen auch Roto zählt, uns ausgezeichnet unterstützen. Gerade bei Roto bekommen wir einen erstklassigen technischen Service und Produkte, die unserer Meinung nach führend sind in Qualität und Design.“ Deshalb steht für Al-Ismaïli außer Frage, dass er zukünftig auch bei der Produktion von Aluminiumfenstern auf Roto Beschläge zurückgreifen wird.

„Wir weiten die Zusammenarbeit aus. Das steht fest.“

Sobald der Unternehmer ein geeignetes Grundstück und ein Profilsystem nach seinen Vorstellungen gefunden hat, soll schnellstens ein neues Werk für Aluminiumfassaden und -elemente entstehen. „Ich bin sehr sicher, dass wir danach noch weiter in den Markt der gewerblichen und öffentlichen Gebäude vordringen können“, erklärt Al-Ismaïli seine Pläne. „Indem wir unser Produktportfolio um Aluminiumelemente erweitern, die in ihrer Qualität unseren Kunststofffenstern in nichts nachstehen, eröffnen wir ein neues Kapitel im Buch unserer Unternehmensgeschichte.“



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

<https://www.youtube.com/watch?v=uSoumAYVao0>



➤ **Roto Patio Fold – der Premiumbeschlag für großflächige Faltschiebesysteme**

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



Yousif Al-Ismaïli, Eigentümer und Geschäftsführer der Al Makassab Al Tayib Trading LLC
Bild: Al Makassab Al Tayib Trading



Arash Tandorost, Roto Key Account und Technischer Leiter in der Region Mittlerer Osten

Ein „eingespieltes Team“

Roto Service für Hersteller aus dem Mittleren Osten

Der gebürtige Grieche Dimitrios Stoikidis arbeitet seit 25 Jahren bei Roto und steuert heute als Vertriebsleiter Mittlerer Osten die Zusammenarbeit mit Bauelementeherstellern dieser Region. Eine Region mit großer Dynamik, wie er im Gespräch mit Roto Inside berichtet.

Roto Inside: Herr Stoikidis, in welcher Verfassung präsentiert sich zurzeit zum Beispiel die Bauwirtschaft in den Vereinigten Arabischen Emiraten?

Dimitrios Stoikidis: Wie in vielen Teilen der Welt ist die Dynamik der Baubranche und damit die Nachfrage nach Bauelementen im Mittleren Osten aktuell sehr hoch. Die Investitionen in Neubauten sind im Grunde im gesamten arabischen Raum enorm. Roto hat hier einige sehr erfolgreiche Kunden, deren Leistungsfähigkeit beeindruckend ist.

Roto Inside: Wie organisieren Sie Logistik und Service für Hersteller in der Region?

Dimitrios Stoikidis: Wir arbeiten im Mittleren Osten zum einen mit Herstellern

von Profilen, mit Extrudeuren, Händlern und Architekten, zum anderen auch direkt mit Verarbeitern zusammen. Alle werden direkt aus unseren deutschen Werken in Leinfelden und Velbert beliefert. Es gibt feste Vereinbarungen zu Abnahmemengen, die wir mit den Kunden gemeinsam im Vorfeld kalkulieren und festlegen. Im Ergebnis sind langfristige und stabile Kundenbeziehungen entstanden, die wir mit gutem Service weiter ausbauen. Generell ist Roto Qualität „german made“ auch in dieser Region sehr gefragt.

Roto Inside: Welche Systeme dominieren?

Dimitrios Stoikidis: Im Mittleren Osten dominieren die Aluminiumsysteme, was natürlich mit der großen Zahl von Hochhäusern zusammenhängt, in denen sowohl gewohnt als auch gearbeitet wird. Hier fordert allein schon die Statik die Verwendung von Aluminiumsystemen. Aber es gibt durchaus Länder, in denen Villen, also ein- oder zweigeschossige Wohngebäude, mit Kunststoff- oder Holzfenstern ausgestattet werden. Hier geht es weniger um statische Herausforderungen als um den Wunsch der Bauherren,

die eigenen Designvorlieben auszudrücken. Auch wenn das Aluminiumgeschäft im Vergleich zu Holz und PVC vermutlich stärker hinzugewinnen wird, so muss jeder Mitarbeiter in meinem Team in der Lage sein, Kundenanfragen aus allen Systembereichen – also unabhängig vom Rahmenmaterial – zu beantworten. Tatsächlich ist diese Kompetenz unser großes Plus aus Sicht vieler Kunden.

Roto Inside: Sie werden bei Ihrer Arbeit von Kollegen aus Velbert unterstützt?

Dimitrios Stoikidis: Wir werden von vielen Kolleginnen und Kollegen aller Geschäftsbereiche an vielen Roto Standorten unterstützt und das mit großem Engagement. Sei es bei der Konstruktion von Sonderlösungen, Machbarkeitsstudien, Prüfsertifikaten oder einfach in der Beratung. Alle Kunden loben die technische Kompetenz und die Servicequalität, die wir gemeinsam bieten. Ich sitze aber mit meinem Team in Velbert, von wo aus wir Kunden und Interessenten aus den Vereinigten Arabischen Emiraten, Bahrain, Kuwait, Oman, Saudi-Arabien, Irak, Jordanien, Katar und Israel digital oder telefonisch betreuen.

Key Account Manager wie Arash Tandorost nehmen selbstverständlich auch Termine vor Ort wahr. Aufgrund der Pandemie können diese allerdings aktuell nicht im gewohnten Umfang stattfinden. Jedoch haben wir große Anstrengungen unternommen und freuen uns, dass unsere Kunden uns eine sehr gute Betreuungsgüte bestätigen.

Ich kann ohne Übertreibung sagen, dass wir ein sehr eingespieltes Team sind mit einer guten Performance, die ein stetes Umsatzwachstum trägt. Schnell und konkret – das zeichnet unsere Arbeitsweise aus.



Dimitrios Stoikidis,
Vertriebsleiter
Mittlerer Osten,
Roto Frank Fenster-
und Türtechnologie
GmbH

Tecnoplast S.r.l., Italien

Gemeinsam durch die Krise

■ Kunststoff | Aluminium Im Januar jährt sich der Beginn der erfolgreichen und engen Zusammenarbeit zweier führender Unternehmen zum zehnten Mal: Der italienische Fensterhersteller Tecnoplast und Roto begannen im Januar 2012 eine Kooperation, deren besondere Qualität sich auch in der Corona-Krise bewies.

Enzo Cammillini, Gründer und alleiniger Geschäftsführer von Tecnoplast, zieht eine Bilanz der zurückliegenden zwei Jahre: „Die Corona-Pandemie war für viele Menschen und Unternehmen in Italien und in der ganzen Welt eine komplizierte und schmerzhaft Situation, sowohl persönlich als auch beruflich. Wie immer hat sich Tecnoplast mit seinen bewährten Partnern auch in diesen schwierigen Zeiten zusammengeschlossen.“ Auch die Marktdynamik habe die Pandemie verändert.

Die neue Normalität

„Es ist schwer zu sagen, ob alles wieder so wird, wie es vorher war, oder ob wir uns an eine neue Normalität gewöhnen müssen. Sicherlich werden einige Veränderungen bestehen bleiben. So wird beispielsweise Geschwindigkeit eine immer wichtigere Rolle spielen. Der Markt wird verlässliche Antworten in kürzester Zeit verlangen. Auch dadurch wächst die Bedeutung einer ehrlichen und vertrauensvollen Zusammenarbeit zwischen Geschäftspartnern.“ Eine weitere tiefgreifende Veränderung werde das Verhalten der Endkunden betreffen: „Es scheint so, als kauften sie nun noch bewusster und überlegter. Für ihre individuellen Ansprüche brauchen wir als Hersteller adäquate Antworten und Produkte.“ Produktinnovation und Dienstleistungsqualität werden daher für die künftige Entwicklung des Unternehmens entscheidend sein.



Für die Schulung seiner Vertriebsmitarbeiter und Kunden hat Tecnoplast im neuen Firmengebäude ein modernes Tagungs- und Schulungszentrum eingerichtet.

Bild: Tecnoplast

**„Nun heißt es:
An jedem Tag einfach
das Beste geben.“**

Stabile Lieferperformance

Für Stabilität habe während der gesamten Pandemie die enge Kooperation mit Roto und die gleichbleibend gute Lieferperformance des Partners gesorgt. „Ich arbeite bevorzugt mit wenigen, guten Lieferanten zusammen, die uns mit Leidenschaft und professionellen Lösungen unterstützen“, bekennt Cammillini. „Gerade bei der Konstruktion von Aluminiumelementen, mit denen wir flexibel auf den Bedarf von Architekten reagieren wollen, brauchen wir einen flexiblen und kreativen Beschlaghersteller an unserer Seite.“

Und Flexibilität habe Roto schon vielfach bewiesen, zuletzt bei einer wichtigen



Produktentwicklung: Als Tecnoplast eine neue Hebeschiebeanlage auf der Basis des Rehau Syngo Systems mit dem Beschlag Patio Lift entwickeln wollte, fehlte es an einer passenden, besonders niedrigen Schwelle. Zügig wurde diese mit Unterstützung von Roto Italien entwickelt und ergänzt seither als kundenspezifische Sonderlösung die große Zahl der Roto Komponenten, die Tecnoplast regelmäßig nutzt. „Wir sind immer miteinander im Gespräch und dann reift auch schon einmal die Idee zu einer Sonderlösung, die das Besondere möglich macht.“

Vertrauen ist die Basis

Selbst in Zeiten, in denen persönliche Kontakte vermieden werden mussten, riss die direkte Verbindung zwischen Tecnoplast und Roto nicht ab. Immer wieder diskutierten die Geschäftspartner per Telefon und Videokonferenz Möglichkeiten, wie die Umsatzeinbußen



Anfang 2021 hat Tecnoplast sein neues Werk im Raum Pesaro in Betrieb genommen. Bild: Tecnoplast

Die Partnerschaft zwischen Tecnoplast und Roto ist seit 10 Jahren eine Bereicherung für den Markt. Bild: Tecnoplast

während des Lockdowns möglichst schnell kompensiert werden könnten. „Es ist sehr motivierend, eng mit Enzo Cammillini zusammenzuarbeiten“, betont Gianluigi Balestreri, Country Manager Roto Italien, in Erinnerung an diese Gespräche. „Denn er ist ein energiegeladener und positiver Mensch. Wir sind sehr dankbar für das große Vertrauen, das er in Roto setzt. Dieses erweist sich hier als gute Basis für das erfolgreiche Wirken eines starken Unternehmers.“ www.tecnoplastinfissi.com



Enzo Cammillini,
Inhaber und alleiniger
Geschäftsführer,
Tecnoplast
Bild: Tecnoplast



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

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

Minnkota Windows Inc., USA

Qualität ist gefragt

■ **Kunststoff** „Wir kaufen so viel wie möglich bei Roto, also aus einer und einer guten Hand. Einfach, weil wir wissen, dass wir dann Qualität bekommen und einbauen.“ Brad Bushaw, Geschäftsführer bei Minnkota Windows, ist überzeugt davon, seinen Kunden auf diese Weise genau das geben zu können, was sie suchen.

Minnkota Windows ist stolz darauf, leistungsstarke und erschwingliche Qualitätsprodukte herzustellen, die von nach außen öffnenden Casement-Fenstern bis hin zu großen Drehkipp-Fenstertüren oder Schiebeanlagen in unterschiedlichen Stilrichtungen reichen. Vor mehr als zwölf Jahren begann die Zusammenarbeit von Minnkota Windows mit Roto. Großes Vertrauen wuchs in dieser Zeit zwischen den Geschäftspartnern. „Wann immer ich bei Roto anrufe, hilft man mir so schnell wie möglich mit einer wirklich guten Lösung“, zieht Bushaw ein Fazit. „Egal, ob ich mich an den Kundenservice oder die technische Beratung wende – ich erlebe Respekt, Engagement und Kompetenz.“ Das sei gut für das Tagesgeschäft, aber natürlich nicht allein ausschlaggebend für die langjährige Partnerschaft. Überzeugt habe ihn zunächst vor allem die Qualität der Roto Produkte und das außergewöhnlich breite Sortiment.

Gut gerüstet für alle Varianten

„Wir versprechen unseren Kunden, dass wir Fenster in jedem gewünschten Format und mit jeder Öffnungsart liefern können. Deshalb ist



Nach außen öffnende Fenster fertigt Minnkota Windows mit den X-Drive Casement & Awning Verriegelungssystemen von Roto North America.

Bild: Minnkota

es für uns von großer Bedeutung, dass Roto eine große Vielfalt von Beschlägen und Zubehör zu bieten hat.“ Über 400 Kunden in 13 Bundesstaaten der USA kaufen regelmäßig bei Minnkota Windows – die Anzahl der nachgefragten Produktvarianten ist entsprechend groß. Minnkota sei vermutlich auch deshalb ein sehr beliebter Kunde bei Roto. Schließlich nutze das Unternehmen viele verschiedene Roto Komponenten.

„Vielfalt und Qualität – dafür brauchen wir Roto.“

Bushaw berichtet, dass Minnkota Windows vor über 40 Jahren bewusst in die Herstellung von Kunststofffenstern eingestiegen sei, und das in einer Zeit, in der Bauelemente in der Region hauptsächlich aus Holz gefertigt wurden. Das Unternehmen habe auf diese Weise ein einzigartiges Produkt anbieten und sich vom Wettbewerb abheben können. „Die Leistungsmerkmale von Kunststoff sind mit denen anderer Baumaterialien vergleichbar, aber Bauelemente aus Kunststoff sind oft preiswerter.“ Als die Nachfrage der Kunden nach Kunststofffenstern von Minnkota wuchs und diese in der Region immer beliebter wurden, war das aus Sicht von Minnkota also keine Überraschung:

Ihre Langlebigkeit und Wartungsfreundlichkeit machten sie sowohl für den privaten Wohnungsbau als auch für gewerbliche und kommunale Gebäude attraktiv.

Immer mehr Anbieter traten in den Markt ein, und es schien Minnkota Windows vor rund zehn Jahren an der Zeit, sich erneut zu differenzieren. Europäische Beschlagtechnologie, allen voran der Drehkipp-Beschlag des Marktführers Roto, hielt Einzug in das Sortiment des Herstellers. Seither kann sich das Unternehmen über einen kontinuierlich wachsenden Anteil von Drehkipp-Fenstern am Gesamtumsatz freuen.

Vorteile Drehkipp

„Auch unsere Kunden lernen auf ihren Reisen um die Welt andere Fenstertypen kennen“, meint Bushaw. Wenn Amerikaner europäische Länder besuchten, entdeckten sie beispielsweise Drehkipp-Fenster und stellten fest, dass dieser Fenstertyp die volle Transparenz einer ungeteilten Verglasung in Kombination mit erstklassigen Leistungsmerkmalen bietet. „Mit Drehkipp-Fenstern ist es möglich, große Fenster und Fenstertüren zu realisieren. Das gefällt vielen Bauherren, die dann weniger, aber größere Öffnungen in der Gebäudehülle planen, um viel Tageslicht in ihre Räume zu holen.“



➔ **Roto Beschlagsysteme für Dreh-, Kipp- und Drehkipp-Fenster**

www.roto-frank.com/de/drehkipp-systeme

Eine große Zahl von Hausbesitzern in Nordamerika wolle aktuell in eine Modernisierung investieren, bei der neue Fenster und Türen eine zentrale Rolle spielen. Gleichzeitig floriert der Neubau. Die Nachfrage nach Bauelementen wächst deshalb stetig. Bushaw rechnet damit, dass auch die Nachfrage nach Drehkipp-Fenstern proportional zum Marktwachstum steigen wird, denn:

„Immer mehr Kunden entscheiden sich für diese leistungsstarken Produkte.“

Für ihn sei es deshalb eine Art Zukunftsvorsorge, mit dem Weltmarktführer in der Drehkipp-Technologie zusammenzuarbeiten. „Wir können sicher sein, dass wir mit dem großen Sortiment der Roto Beschlagsysteme aus Nordamerika und Europa wirklich jeden Kundenwunsch erfüllen können.“

Hoher Anpressdruck für nach außen öffnende Fenster

Bei der Produktion nach außen öffnender Drehfenster setzt Minnkota Windows auf die X-Drive Casement & Awning Verriegelungssysteme von Roto North America, von deren hoher Leistungsfähigkeit Bushaw überzeugt ist. „Das LB08 Impact Schließgetriebe zum Beispiel sorgt mit seinem Mehrpunkt-Verriegelungssystem für einen rundum gleichmäßigen und hohen Anpressdruck. Das verbessert den Einbruchschutz sowie die Wind- und Regendichtigkeit. Ein Effekt, der angesichts der rauen Witterung im nördlichen mittleren Westen der USA von großer Bedeutung ist für den Komfort im Haus.“

Die Nachfrage nach Drehkipp-Fenstern von Minnkota Windows mit Roto Beschlägen aus Europa wächst kontinuierlich.

Bild: Minnkota

Je nach Größe des Fensters könne Minnkota Windows auf eine Vielzahl von Konfigurationen mit der optimalen Anzahl von Verriegelungspunkten zurückgreifen. Zusätzlich könne bei Bedarf nach Einbau der Fenster der Anpressdruck in den Fenstern durch Verstellen der Pilzkopf-Sicherheitsschließzapfen feinjustiert und weiter verbessert werden.

Neben dem LB08 Schließgetriebe setzt das Unternehmen den Öffner OP06 und die Scheeren HG06 von Roto North America ein. Sie sorgen für eine stufenlose Öffnung des nach außen öffnenden Fensters durch die Betätigung einer Kurbel am unteren Rahmenprofil. „Minnkota Windows kann Fenster mit allen Varianten des X-Drive Verriegelungssystems anbieten“, unterstreicht Bushaw.

Stark in stabilen Partnerschaften

Nicht zuletzt dank seiner starken Industriepartner könne das Unternehmen heute Hausbesitzer zu seinen Kunden zählen, die mit schlechterer Qualität nie zu gewinnen gewesen wären. „Jede Entscheidung, die wir in Bezug auf ein Produkt treffen, das wir verarbeiten, orientiert sich daran, ob es die beste Option für den Hausbesitzer ist. Denn wir müssen produzieren, was unsere Kunden sich wünschen und es rechtzeitig liefern. Minnkota Produkte haben keine Probleme mit der Qualität der Bauteile. Darin liegt unser Wettbewerbsvorteil.“

www.minnkotawindows.com



Brad Bushaw, General Manager Minnkota Windows

Bild: Minnkota

Wigga Revestimentos e Esquadrias Em PVC Ltda., Brasilien

Roto für den Marktführer



Fenster und Fenstertüren werden in Brasilien traditionell meist durch Schieben geöffnet. Die Gründer des Unternehmens Wigga setzen auf hochwertige Bauelemente aus Kunststoff nach deutschem Vorbild. Bilder: Wigga

■ **Kunststoff** „Natürlich kannten wir Roto“, erinnert sich Thiago Giacomelli Fagundes, „allerdings vor allem als Weltmarktführer bei Drehkipp-Beschlägen.“ Er ist Leiter der Technischen Entwicklung bei Brasiliens größtem Hersteller von Kunststofffenstern und heute froh darüber, inzwischen auch mit Roto Schiebe-Beschlägen arbeiten zu können.

Denn Fenster und Fenstertüren werden in Brasilien traditionell meist durch Schieben geöffnet. Der Marktanteil der Sliding-Elemente liegt bei rund 65 %. Über Jahrzehnte dominierten allerdings einfache, oft undichte und technisch anfällige Systeme aus Aluminium den Markt. „Korrosionsschutz und insgesamt eine akzeptable Langlebigkeit fehlten diesen Schiebe-Elementen“, erinnert sich Giacomelli Fagundes.

Deutsche Fenstertechnologie für Brasilien

Die Gründer des Unternehmens Wigga traten deshalb an, um hochwertige Bauelemente aus Kunststoff nach deutschem Vorbild im Land zu etablieren. Aber: „Brasilien ist ein großes Land mit unterschiedlichen Klimazonen, denen ein gutes Kunststofffenster gewachsen sein muss.“ Im Norden und Osten sei das Klima tropisch. Richtung Süden sinken im Juli oder August die Nachttemperaturen auch einmal bis auf zehn Grad. Auf die Küste im Nordosten treffen teils heftige Winde vom Atlantik. Winddichtigkeit, eine sehr gute Isolation und robuste Oberflächen standen deshalb im Fokus der Systementwickler von Wigga.

In den Großstädten spiele darüber hinaus der Wunsch nach hohem Schallschutz eine wichtige Rolle, so Giacomelli Fagundes weiter. Überall sehnten sich die Bauherren nach wartungsarmen Fenstern, die nicht oder nur in sehr geringem Umfang von Korrosion bedroht sind.

„Die Oberfläche Roto Sil ist wichtig für unsere Kunden.“

Ein Synonym für Qualität

Wigga – dieser Name sollte von Anfang an für Fenster und Türen stehen, deren Qualität



➤ **Roto Inline: komplett verdeckt liegender Schiebebeschlag mit Mehrpunktverriegelung im Baukastenprinzip**

www.roto-frank.com/de/roto-inline

deutlich über dem Durchschnitt der in Brasilien bisher gefertigten Kunststofffenster liegt: hoch dicht gegen zu große Hitze, Lärm und Wind, beständig und langlebig auch bei starker Sonneneinstrahlung und sehr salzhaltiger Luft. Deshalb importierten die Unternehmensgründer sowohl die Extrudertechnologie als auch Beschläge aus Europa.

„Die Roto Beschlagtechnologie ist ein grundlegender Baustein unseres Erfolgs.“

Davon ist Giacomelli Fagundes überzeugt. Auch die kontinuierliche und enge Zusammenarbeit beider Unternehmen habe für Wigga

wichtige Entwicklungen befördert. „Wir glauben, dass es langfristig gelingen wird, auch die Drehkipp-Technologie in Brasilien häufiger einzusetzen. Die Grundlage dafür schafft die erstklassige Qualität der entsprechenden Roto Beschlagprogramme.“

Wie gewohnt, nur besser

Rasant wächst aber schon heute die Zahl der Gebäude in Brasilien, die mit Kunststofffenstern ausgestattet werden. „Eine für uns sehr positive Entwicklung, die auch dadurch gestützt wird, dass Schiebe-Beschläge wie Roto Inline den Gewohnheiten der Brasilianer entsprechen.“ Schon die ältesten Holz- ebenso wie die danach eingeführten Stahl- und Aluminiumfenster seien schließlich durch Schieben zu öffnen gewesen. „Entsprechend werden unsere Anlagen aus Kunststoff wie gewohnt bedient, während sie gleichzeitig ihren Vorgängern qualitativ weit überlegen sind.“

Speziell die Beschläge von Roto seien bei Wigga Kunden aufgrund ihres Bedienkomforts und ihrer anhaltenden Funktionssicherheit geschätzt. „Wir als Hersteller profitieren darüber hinaus davon, dass sich viele Beschlagbauteile in mehreren Konfigurationen und Systemen einsetzen lassen. Das reduziert unseren Lagerbestand und verbessert die Wirtschaftlichkeit.“ Ganz nach Kundenbedarf könne Wigga zum Beispiel den Mehrwert einer Schiebeanlage mit dem modular aufgebauten Beschlagsystem Roto Inline steigern.



Langlebig in jedem Klima

Inzwischen reicht das Vertriebsgebiet von Wigga weit über die Landesgrenzen Brasiliens hinaus. Beliefert werden Kunden in vielen Ländern Lateinamerikas. „Die Gegebenheiten, unter denen Fenster in Brasilien bestehen müssen, sind denen in einigen anderen Ländern der südlichen Erdhalbkugel sehr ähnlich, ebenso die Vorlieben für Schiebeanlagen und selbsterklärende Funktionalitäten“, benennt Giacomelli Fagundes die Gründe des Erfolgs.

Roto Inline auch für schwere Flügel

Schon jetzt absehbar ist auch in Brasilien der Trend zu größeren Schiebe-Elementen mit schweren Flügeln. „Dem werden wir uns gemeinsam mit Roto stellen und unsere Führung im Markt weiter ausbauen.“ Giacomelli Fagundes persönlich rechnet zum Beispiel damit, dass die Tandem-Laufwagen des Inline Systems, die Flügel mit einem Gewicht von bis zu 200 kg tragen, bei Wigga zukünftig deutlich häufiger zum Einsatz kommen werden als bisher.

Weiter wachsen mit dezentraler Montage

Für das kommende Jahr hat sich Wigga vorgenommen, die Kunststoffprofil-Fertigung auszuweiten und Verarbeiter aufzubauen, die Fenster und Türen als Lizenznehmer in den Regionen produzieren. „Wir arbeiten mit modernsten Extrudern und Bearbeitungszentren aus Europa, mit denen sich das angestrebte Wachstum ohne technisches Risiko realisieren lässt“, so Giacomelli Fagundes. Er ist von der soliden Basis für die geplante Expansion überzeugt.

Gleichzeitig könne Wigga die Mengen der selbst produzierten Fenster und Türen kontinuierlich steigern. Roto Techniker hätten während der zehnjährigen Zusammenarbeit stets aktiv daran mitgearbeitet, alle Beschlagbauteile für die fortschreitende Automatisierung in der Produktion zu optimieren. Steigende Absatzmengen ließen sich deshalb ohne Qualitätsverluste realisieren. „Wir sehen gemeinsam mit Roto sehr optimistisch in die Zukunft. Agilität und der Blick für das Wesentliche haben Wigga groß gemacht. Und die Unterstützung von Lieferanten, die wie Roto sehr eng mit uns verbunden sind.“

www.wigga.com.br



Pro Monat fertigt Wigga rund 1.500 Elemente. Etwa ein Drittel der produzierten Elemente sind Schiebeanlagen mit Roto Inline.

Bild: Wigga



Thiago Giacomelli Fagundes, Leiter Technik, Wigga

Bild: Wigga

Ponzo Polska Sp. z o.o., Polen

Vielversprechender Auftakt

■ **Aluminium** Als erstes Aluminiumsystemhaus Polens entwickelte Ponzo ein System für Parallelabstellschiebe-Anlagen auf der Basis des Roto Patio Inowa. 2020 begann das Unternehmen, Kunden mit dem neuen SL1700TT-System zu beliefern. Maciej Borczuk, Direktor der technischen Abteilung von Ponzo, zieht rund zwei Jahre nach Markteinführung ein zufriedenes Fazit.

„Wir erleben eine stete Zunahme der Nachfrage“, erklärt er. „Unsere Kunden bestätigen, dass sogar Endnutzer sofort nachvollziehen könnten, welchen Unterschied die einzigartige Schließbewegung des Flügels quer zum Rahmen macht. Sie ist der Garant für eine hohe thermische und akustische Dichtheit.“ Überzeugend wirke auch die einfache und intuitive Bedienung des Schiebeflügels.

Zufriedene Hotelgäste

Erst kürzlich habe ihm ein zufriedener Kunde davon berichtet, wie positiv die Betreiber eines Hotels in Trzęsacz auf die von ihm eingebauten Schiebeanlagen reagiert hätten.



Die ersten Elemente aus der Fertigung von Profil Gryfice wurden in einer Hotelanlage am Ostseestrand von Trzęsacz eingebaut. Bild: Ponzo

„Die Funktion unseres neuen Schiebesystems begeistert Gäste und Hoteliers gleichermaßen.“

Sofort nach der Markteinführung begann das Unternehmen Profil Gryfice, mit dem System Ponzo SL1700TT zu arbeiten. Die ersten Elemente aus seiner Fertigung wurden in einer Hotelanlage am Ostseestrand eingebaut. Grzegorz Choiński, Technikexperte bei Profil Gryfice, spricht inzwischen aus reicher Erfahrung: „Fertigung und Montage dieses Systems funktionieren so ähnlich wie die eines klassischen Drehkipp-Fensters aus Aluminium. Das macht den Montageprozess für uns einfach und angenehm.“

„Die Kunden reagieren meist zuerst positiv auf die intuitive Bedienung des Beschlags. Die Griffstellungen entsprechen eben denen eines Drehkipp-Fensters. Außerdem lässt sich der Flügel sehr leicht schieben und gleitet fast geräuschlos.“ Selbst bei großen Elementen mit hohem Gewicht sei der Flügel noch leicht zu öffnen und zu schließen.

Eine tolle Alternative

Borczuk hört das gerne. Aus seiner Sicht ist das System Ponzo SL1700TT eine tolle Alternative zu einer klassischen Kipp-schiebetür oder einem herkömmlichen Hebeschiebe-System. So eigne es sich nach Meinung des Herstellers Profil Gryfice zum Beispiel ideal für Hotels und Apartments, die auf Zeit und von wechselnden Nutzern bewohnt werden.



Werbemotiv mit Botschaft: Stürme oder Winterkälte direkt an der Küste muss niemand mehr fürchten, der den Ausblick auf die See durch ein hochdichtes Schiebesystem genießen möchte. Bild: Ponzo



➤ **Mehr zum smarten Beschlag mit versteckter Technik für hochdichte Schiebetüren**

<https://youtu.be/SOMSWLdBxiM>

„Fehlbedienungen kommen nicht vor, denn das System wird intuitiv richtig bedient.“

Aufgrund seiner außergewöhnlichen Dichtheit eigne sich das Ponzo SL1700TT darüber hinaus auch für den Einsatz an der Ostsee. Stürme oder Winterkälte direkt an der Küste brauche niemand mehr zu fürchten, der den Ausblick auf die See durch ein hochdichtes Schiebesystem genießen wolle.

„Ich bin mir sicher, dass sich die neue Schiebetür in diesem Segment als Premiumprodukt etablieren wird“, glaubt Choiński. „Durch die große Auswahl an Flügelmaßen ist es vielseitig einsetzbar, ob als Schiebefenster hinter der Küchenzeile oder als raumhohe Terrassentür.“ Im Erdgeschoss spiele natürlich auch der erhöhte Einbruchschutz bis RC 2 eine wichtige Rolle.

Intuitiv wie keine andere

„Zum Zeitpunkt der Entscheidung, ein System auf Basis von Patio Inowa zu konzipieren, war dies die einzige so intuitive Lösung auf dem Markt“, erklärt Borczuk die Grundlage der Entscheidung für den Einsatz des smarten Beschlags von Roto. „Wir haben viele Erfahrungen mit Schiebe-Systemen gesammelt. Leider sahen wir auch mehr als einmal Schäden in einem Hotel oder in Wohnungen, die durch Nutzer verursacht wurden, die offensichtlich zum ersten Mal mit einer Kipp-schiebetür in Kontakt kamen“, blickt er zurück.

SoftClose-Funktion für sanftes Schließen

Im Angebot von Ponzo finden sich inzwischen auch die Komfortbauteile zum Patio Inowa. „Mit den SoftOpen- und SoftClose-Funktionen können unsere Kunden begeistern, wenn sie sehr anspruchsvolle Käufer vor sich haben. Der verdecktliegende Antrieb bremst den Flügel vor dem vollständigen Verschluss sanft ab und sichert ihn in einer Position. Dadurch

wird ein plötzliches Zu- oder Anschlagen verhindert. Das erhöht die Lebensdauer und Zuverlässigkeit des Systems zusätzlich.“

Dicht und langlebig

Borczuk schildert Umsetzung und Start der Produktion: „Nach Vertragsabschluss 2018 haben wir sofort mit der Konstruktion des Profils auf Basis der zur Verfügung gestellten Beschlagzeichnungen begonnen. Immer wieder trafen wir uns mit Mariusz Rutkowski von Roto, um möglichst zeitgleich Beschlag und Zubehör zur Verfügung zu haben.“ Die Vorproduktion von Profilen, thermischen Trennungen und Zubehörteilen begann bei Ponzo Anfang 2019.

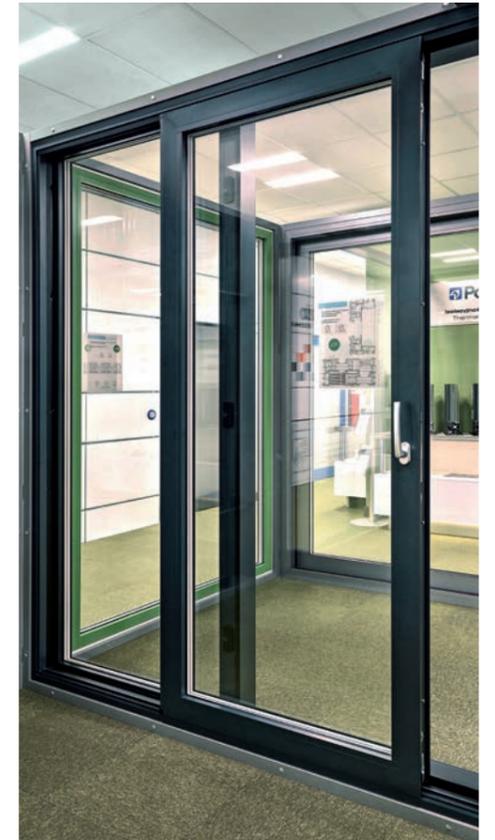
Im nächsten Schritt wurden Musteranlagen einer Reihe von Dauer- und Funktionstests, Wasserdichtheits-, Luftinfiltrations- und Windwiderstandstests im Testzentrum von Ponzo unterzogen. „Parallel zu den Prüfungen haben wir die letzten Modifikationen im Bereich der Profildbearbeitung vorgenommen, um schließlich mit den Prüfungen zur Erlangung der Widerstandsklasse RC 2 zu enden“, erinnert sich Borczuk.

Gemeinsam mit Roto habe Ponzo auch daran gearbeitet, das System besonders montagefreundlich auszuliegen. „Für unsere Kunden ist es wichtig, dass sich die Schiebeanlage wirtschaftlich fertigen lässt und bei den Mitarbeitern in der Montage keine Unsicherheiten auslöst. Dieses Ziel haben wir erreicht. Auch das mag eine wichtige Säule für den weiteren Erfolg des Systems sein.“ www.ponzo.pl



Maciej Borczuk, technischer Direktor, Ponzo

Mit dem System Ponzo SL1700TT können Elemente mit einer maximalen Breite von 1.500 mm und einer Höhe von 2.500 mm gefertigt werden. Das System erlaubt Verglasungen bis zu 60 mm Stärke. Bild: Ponzo



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