

# Roto Inside

Kunden- und Partnerinformation | Ausgabe Nr. 52 | 03.2023



■ **Unternehmen**  
**Nordamerika**  
Ultrafab wird Teil  
der Roto Gruppe

Seite 3



■ **Door**  
**Roto Solid**  
Experten-Team, inter-  
nationale Kundenstimmen,  
Gesamtprogramm

Seiten 4 bis 6



■ **Tilt & Turn**  
**Roto NX | Power Hinge**  
Große und schwere  
Holzfenster – natürlich  
schön und sicher

Seite 11



■ **Services**  
**E-Learning für alle**  
Lern-Module zur Roto  
Beschlagtechnologie  
in 12 Sprachen

Seite 12

## Beschlagtechnologie für Bauelemente aller Rahmenmaterialien

# BAU 2023 und neue Trade Show Experience

■ **Event** In wenigen Tagen ist es so weit: Am 17. April öffnet die BAU 2023 in München ihre Pforten. Roto freut sich auf viele Besucher auf dem Messestand 303 in Halle C4. Gezeigt werden Beschlaglösungen für Bauelemente aller Rahmenmaterialien. Zeitgleich startet eine neue Trade Show Experience im virtuellen Kongresszentrum der Roto City.

Mehr Komfort und Lebensqualität für jeden Raum – Roto bleibt der beste Partner für Fenster- und Türenhersteller, die sich dieser Aufgabe verschrieben haben. Das zeigt auch die Präsentation in München: Im Mittelpunkt stehen Beschlaglösungen, mit denen ein Bauelement alle spezifischen Funktions-, Komfort- und Designanforderungen optimal umsetzt. Ob Schiebesysteme, der flexible Beschlagbaukasten für Drehkipf-Fenster oder attraktive Türbänder für Haustüren – ein Besuch des Messestandes lohnt, um ausführlich und kompetent in allen Fragen rund um den Beschlag beraten zu werden.

### Alle Rahmenmaterialien

Besucher erleben Roto Beschlagtechnologie für Bauelemente aus Kunststoff, Holz und Aluminium. „Das Kompletprogramm wird auf einer erweiterten Standfläche in Halle C4 präsentiert, auf der Roto seine Gesamtkompetenz für jede bauliche Anforderung zeigt“, erklärt Eberhard Mammel, Leiter Sortimentsvermarktung und Produktpassungen. Mit dabei sind auch die Spezialisten des Roto Object Business. Sie beraten zu Standard- und Sonderlösungen für den Aluminiumfensterbau.

### Weltweit top informiert: Trade Show Experience

Während der sechs Messtage und darüber hinaus werden die gezeigten Exponate parallel auch in der virtuellen Roto City zu sehen sein – zu einem frei wählbaren Zeitpunkt und geführt von einem Roto Berater: Architekten, Planern und Fensterherstellern, die die Messe nicht besuchen können, werden die ausgestellten



**Herzlich willkommen!**

Roto begrüßt Sie auf  
der BAU 2023 in Halle C4,  
Messestand 303.

Lösungen auf einem digitalen „Rundgang“ durch das Kongresszentrum der Roto City erläutert.

„Durch die Präsentation der Messehighlights in der Roto City können Interessierte bei diesem virtuellen Messerundgang die Vorteile unserer

Beschlaglösungen wahrnehmen, auch wenn sie uns nicht in München besuchen können“, fasst Mammel den Nutzen zusammen. Gemeinsam mit seinem Team konzipierte er die Roto City vor mehr als zwei Jahren. „Die Plattform wird auch international sehr gut angenommen. Denn unsere Roto Kollegen führen

in ihrer jeweiligen Landessprache durch die Roto City und gehen dabei individuell auf die Teilnehmer und die marktspezifischen Gegebenheiten ein.“

### Roto goes digital

Eberhard Mammel ist überzeugt davon, dass gerade im Miteinander und Nebeneinander von Messe und Trade Show Experience ein optimales Umfeld für die Beratung entsteht. „Genau das gibt unseren Kunden die Sicherheit, keine Roto Themen und Produkte zu verpassen, weil sie nicht zu einer Messe reisen konnten.“

Das Design des Messestandes ist analog zur virtuellen City gestaltet und bildet unterschiedliche Gebäudetypen ab. Ob auf der BAU oder in der Roto City – im Vordergrund steht die Frage nach dem Mehrwert einer Beschlaglösung, abgestimmt auf die spezifischen Anforderungen an Fenster und Türen.



➔ **Informationen und Anmeldung zur Roto City**

[www.rot-frank.com/de/roto-city](http://www.rot-frank.com/de/roto-city)

Im virtuellen Kongresszentrum der Roto City werden die auf der BAU gezeigten Neuheiten ebenfalls ab dem 17. April präsentiert.



Eberhard Mammel,  
Leiter Sortiments-  
vermarktung und  
Produktpassung,  
Roto Frank Fenster- und  
Türtechnologie GmbH

## Nachgefragt



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

**Roto Inside: Herr Sander, wir hoffen, die Roto Frank Fenster- und Türtechnologie ist gut in das Jahr 2023 gestartet.**

**Marcus Sander:** Vielen Dank. Das ist sie – auch dank der hervorragenden Leistung unserer Kolleginnen und Kollegen im vergangenen Jahr. Vor uns liegt ein weiteres spannendes Jahr mit ambitionierten Vorhaben. Auch in 2023 wollen wir den Kundennutzen international steigern und unser Unternehmen weiterentwickeln. Auf unserer Agenda steht eindeutig weiteres Wachstum, und mit der Teilnahme an der BAU in München freue ich mich auf ein echtes Messehighlight in diesem Jahr.

**Roto Inside: Was erwartet Ihre Gäste auf der BAU?**

**Marcus Sander:** In München lassen wir die digitale Roto City für unsere Besucher Realität werden. Auf einer deutlich ausgedehnten Standfläche in Halle C4 präsentieren wir unser gesamtes Produktportfolio in verschiedenen Gebäude- und Raumszenarien. Alle Produktgruppen werden vertreten sein: Tilt&Turn, Sliding, Door, Seals, Equipment und Lösungen unserer Sparte Roto Aluvision.

**Roto Inside: Mit „Wachstum“ sprechen Sie sicherlich die Akquisition der Ultrafab Inc. in Nordamerika an.**

**Marcus Sander:** Korrekt. Strategische Akquisitionen wie die der Ultrafab Inc. sind fester Bestandteil unserer Wachstumsstrategie und sichtbarer Ausdruck unserer Zukunftsfähigkeit. Roto hat zum Ende des letzten Jahres 100 % der Firmenanteile des in den USA und Kanada sehr erfolgreichen Herstellers von Fenster- und Türdichtungen erworben. Man darf hier gerne von einem Perfect Match sprechen, da die Kundenorientierung sowie die kulturellen Gemeinsamkeiten zwischen Roto und Ultrafab

enorm sind und das Ultrafab Produktportfolio perfekt zu dem der weiteren Unternehmen in unserem Verbund passt.

**Roto Inside: Was versprechen Sie sich vom neuen „Familienmitglied“?**

**Marcus Sander:** Mit dieser Akquisition können wir weiteres Wachstum im Produktsegment Dichtungen realisieren und sehen erneut ein vielversprechendes Potenzial für das Cross Selling, da sich unsere Unternehmen produktseitig zu 100 % ergänzen. Die Attraktivität von Roto als Partner amerikanischer Bauelementehersteller wird noch einmal deutlich gestärkt, und Ultrafab Kunden haben einen zuverlässigen Partner hinzugezogen.

**Roto Inside: Welche Erwartungen haben die Roto Kunden Ihrer Meinung nach in 2023 an das Unternehmen und wie erfüllen Sie diese?**

**Marcus Sander:** Die Erwartungen haben sich sicherlich nicht grundlegend verändert. Wir müssen uns weiterhin als der zuverlässigste Partner im Markt erweisen. Damit liegt ein klarer Schwerpunkt nach wie vor auf der Erfüllung der Kundenanforderungen, zu denen unter anderem die Lieferzuverlässigkeit gehört. Alle Kundenanforderungen insgesamt bestmöglich zu bedienen bedeutet, unseren Kunden genau zuzuhören und ihnen die richtigen Produkte in der geforderten Qualität zur gewünschten Zeit zu liefern.

Weiteres Wachstum verlangt die Fähigkeit, hohe Komplexität zu beherrschen sowie angesichts unterschiedlicher politischer und volkswirtschaftlicher Rahmenbedingungen in den Märkten flexibel zu agieren. Für beides sind wir gut gerüstet. Roto wächst immer etwas stärker als der Gesamtmarkt und ist resilient. Das haben wir im vergangenen Jahr bewiesen, und es ist unser Anspruch an uns selbst, dass das so bleibt. Wir wollen unsere Kunden weiterhin optimal betreuen und unterstützen – egal, wie leicht oder schwer es uns die Beschaffungsmärkte machen.

**Roto Inside: Bitte geben Sie uns einen Einblick in die weiteren Vorhaben des Unternehmens.**

**Marcus Sander:** Auch in diesem Jahr konzentrieren wir uns weiterhin auf die Digitalisierung. Eine große Zahl von Projekten verfolgt das Ziel, die Leistungsfähigkeit von Maschinen, Werkzeugen und Fahrzeugen in der Produktion zu steigern. Denn durch Vernetzung und Automation verhindern wir

Produktionsfehler und Maschinenausfälle, sodass wir Kunden pünktlich und konstant mit einwandfreier Ware beliefern können.

Ein weiterer wichtiger Baustein, um den Kundennutzen zu steigern, ist beispielsweise das digitale Kundenportal, das den Self-Service unserer Kunden erweitert. Sie können orts- und zeitunabhängig auf Daten zu Produkten, Beschlagkonfigurationen, Aufträgen und Lieferterminen zugreifen. Durch die 24/7 abrufbaren Informationen bringt das Portal noch mehr Transparenz und Sicherheit und unterstützt unsere Kunden optimal in ihrem Tagesgeschäft.

Wir sind aber nicht nur daran interessiert, selbst immer digitaler zu werden. Wir möchten unsere Kunden bei ihrer eigenen Effizienzsteigerung mithilfe digitaler Prozesse aktiv unterstützen. Dafür ist unser Electronic Data Interchange (EDI), der elektronische Datenaustausch für Bestellung, Lieferavisierung und Rechnung, ein sehr gutes Beispiel.

Weiterhin wird auch in diesem Jahr das Bestreben, nachhaltig zu produzieren, unsere unternehmerischen Entscheidungen stark beeinflussen. Unter anderem werden wir die Nutzung regenerativer Energien an möglichst vielen unserer Standorte massiv vorantreiben. Indem wir den ökologischen Fußabdruck unserer eigenen Produkte verkleinern, kann Roto einen Beitrag zu den Anstrengungen von Bauelementeherstellern leisten, CO<sub>2</sub>-Neutralität zu erreichen.

Daher freuen wir uns darauf, gemeinsam mit unseren Kunden die digitale und nachhaltige Zukunft der Branche zu gestalten. Roto wird weltweit als besonders zuverlässiger Partner geschätzt. Wir werden mit aller Anstrengung daran arbeiten, diese guten Erfahrungen auch in den kommenden Jahren zu bestätigen.

**Roto Inside: Welche Produktneuheiten erwarten uns in 2023?**

**Marcus Sander:** Wir werden an der Weiterentwicklung unserer Produktprogramme arbeiten. Ein Entwicklungsergebnis unseres Roto NX stellen wir auf Seite 11 der Inside vor. Den Roto NX für Aluminiumelemente erleben Sie auf der BAU. Ebenso wird es beispielsweise Neuerungen im Bereich unserer Türschlösser und Türbänder geben.

Ich freue mich sehr darauf, viele Themen gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern anzupacken und wünsche uns allen ein erfolgreiches Jahr. Wir sehen uns in München!

## Roto Patio Inowa für Salamander evolutionDrive Plus+

# Musteranschlag überzeugt

■ **Kunststoff** Das rumänische Unternehmen Madrugada führte im Oktober 2022 einen Musteranschlag mit dem Parallelabstellschiebe-System evolutionDrive Plus+ von Salamander und dem smarten Schiebe-Beschlag Roto Patio Inowa durch. Zeitgleich erfolgte ein Musteranschlag bei Salamander in Türkheim. Madrugada produziert in Palota nahe der rumänisch-ungarischen Grenze.

Fazit des Fensterproduzenten: Patio Inowa ist im Salamander-System angenehm leicht und schnell zu montieren. Mit seinen filigranen Schließstücken am Rahmen und den Abdeckkappen für das Schließstück im Mittelbruch überzeugt der verdeckte Beschlag optisch auch dann, wenn das Schiebe-Element geöffnet ist.

### Problemlöser

Großflächige Schiebetüren, wie sie mit evolutionDrive Plus+ zu fertigen sind, seien im Wohnungsbau gefragt, unterstreicht

Thomas Lachenmaier, Head of Application Engineering bei Salamander. Da es aber gerade im Geschossbau oft wichtig sei, nicht zu viel Gewicht einzubringen, dürften Planer das leichte, aber hochdichte evolutionDrive Plus+ schon bald als interessante Lösung für sich entdecken. Selbst sehr große Flügel seien komfortabel zu bedienen. Hochwertige Rollen sorgen für einen geräuscharmen Lauf des Flügels. Auch sei es möglich, mit evolutionDrive Plus+ Raumsparfenster zum Beispiel für Küche und Bad zu fertigen.

Zufriedene Gesichter nach dem Musteranschlag bei Salamander in Türkheim, von links nach rechts im Bild: Jan Schiller und Markus Hansbauer, Salamander, Michael Hammelehl, Roto, sowie die Salamander-Mitarbeiter Michael Pommer, Manfred Gudd, Marius Demler, Kaan Coban und Herbert Port.



Das von Roto gelieferte Silikon-Dichtprofil zum System erfülle die hohen Anforderungen von Salamander und Madrugada. Es ist sowohl in Grau als auch in Schwarz erhältlich. Ebenfalls von Roto stammten die beim Musteranschlag verarbeiteten Aluminiumbauteile wie Führungs- und Laufschiene sowie die Adapterprofile für Getriebe- und Verschlussseite.

### Große Elemente auch bei geringer Einbautiefe

Salamander empfiehlt sein Parallelabstellschiebe-System evolutionDrive Plus+ für alle Einbausituationen, in denen für eine klassische Hebeschiebetür die notwendige Einbautiefe fehlt. Nach Einschätzung des Systemhauses ermöglicht Patio Inowa die Herstellung von extrem wind- und regendichten Konstruktionen mit einer Rahmengröße von bis zu 4.000 mm Breite und 2.600 mm Höhe. Schiebe-Elemente im Schema A können mit bekannten Standardmaßnahmen auch in RC 2 ausgeführt werden.

Möglich sind Verglasungsstärken bis 48 mm, mit denen ein U-Wert bis zu 0,71 W/(m<sup>2</sup> K) und ein Schalldämmmaß bis zu 44 dB erreicht werden. Damit ist evolutionDrive Plus+ auch für energieeffizientes Bauen und den Einsatz in Regionen mit höherer Lärmbelastung geeignet. Alle technischen Daten zu Patio Inowa für das moderne Salamander-Profilsystem finden Interessenten in der Roto Einbau-, Wartungs- und Bedienungsanleitung IMO 403.

[www.madrugada.ro](http://www.madrugada.ro)

Marktposition in Nordamerika gestärkt

# Perfect Match: Ultrafab wird Teil der Roto Gruppe



Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH und Ultrafab Inc. – leistungsstarke Partner der nordamerikanischen Fenster- und Türindustrie. Im Bild von links nach rechts: Michael Stangier (Geschäftsführer Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH), Thomas E. Hare (CFO Ultrafab Inc.), Alan J. DeMello (President/CEO Ultrafab Inc.), Marcus Sander (Vorsitzender der Geschäftsführung Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH) und Thomas C. Horton (Chairman Ultrafab Inc.).

■ **Unternehmen** Seit Ende letzten Jahres gehört die Ultrafab Inc. zur Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH. Beide Unternehmen ergänzen sich perfekt. Das gilt für ihre Produkte, aber auch für ihre Unternehmenskultur und ihr Werteversprechen.

Der Name Ultrafab setzt sich zusammen aus dem ersten Teil des Wortes Ultraschall und den ersten Buchstaben des Wortes Fabrikation. Der Grund: Unternehmensgründer Robert Horton befasste sich seit den 1960er-Jahren mit dem Bau von Produktionsmaschinen, die mittels Ultraschall unterschiedliche Materialien formen. 1970 gründete er Ultrafab, ein Unternehmen, das sich mit der Nutzung thermoplastischer Kunststoffe befassen und als Technologieführer etablieren sollte.

#### Dynamisches Wachstum

In den folgenden fünf Jahrzehnten entwickelte sich Ultrafab zu einem etablierten Technologieführer für die Verarbeitung thermoplastischer Kunststoffe in den USA und Kanada. Zum Produktportfolio gehören heute neben hochwertigen Bürstendichtungen und extrudierten Dichtungsprofilen für Bauelemente auch einige Spezialprodukte für Anwendungen außerhalb der Baubranche. An den drei Produktionsstandorten in Farmington (New York), Greer (South Carolina) und McPherson (Kansas) arbeiten rund 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Ultrafab bietet ein umfassendes Programm an Dichtungslösungen.

#### Kundenspezifische Dichtungen

Der große Erfolg von Ultrafab fußt auf dem Versprechen, dass man für jedes Bauelement ein Dichtsystem anbieten kann, das optimal zu Produkt und Fertigungsprozess passt. Präsident und CEO Alan J. DeMello, der 1996 als Produktmanager zu Ultrafab kam, ist überzeugt: „Unsere Kunden sind in der Lage, hochdichte Fenster und Türen in jedem Design wirtschaftlich zu produzieren, gerade weil wir sie umfassend beraten und die perfekte Dichtung zuverlässig liefern.“ Eine enorme Fertigungstiefe und das über Jahrzehnte bei Ultrafab gereifte Know-how schaffen dafür die Voraussetzungen.

#### Entwicklungspartner

Die Konstrukteure von Ultrafab unterstützen Fensterhersteller bereits in einer frühen Phase ihrer Produktentwicklung. Prototypen von Dichtungen werden innerhalb weniger Tage erstellt. Das Tempo in der Entwicklung habe insgesamt in den letzten Jahren deutlich zugenommen, sagt DeMello. „Digitales, gemeinsames Konstruieren sowie das moderne Prototyping und die bei Ultrafab möglichen Vorprüfungen beschleunigen die Prozesse bei unseren Kunden.“

#### Expertise für die Branche

Gemeinsam arbeitet Ultrafab mit seinen Kunden daran, die stark steigende Nachfrage nach hochdichten, energieeffizienten Fenstern zu befriedigen. Ein Fenster oder eine Tür mit der



Marktführend in den USA und Kanada: langlebige Bürstendichtungen von Ultrafab

richtigen Ultrafab Dichtung hält zuverlässig und dauerhaft vielen klimatischen Bedingungen stand – einschließlich den kalten Temperaturen eines nordkanadischen Winters oder der Hitze in der Wüste von Arizona. Auch viele hurrikangeprobte Fenster werden von ihren Herstellern mit Dichtungen des etablierten Spezialisten ausgestattet. „Wir arbeiten täglich mit großer Leidenschaft daran, die Luft-, Wasser- und Winddichtigkeit von Fenstern und Türen zu verbessern, beschreibt DeMello die Mission seines Teams.

Ob ein Fenstersystem mit der empfohlenen Dichtung das vom Kunden gesetzte Ziel erreicht, kann dieser direkt bei Ultrafab erproben: Das Unternehmen bietet wie Roto die Möglichkeit, Produkte im unternehmenseigenen hochmodernen Prüflabor zu testen. So können verschiedene Dichtungen zuverlässige Vorprüfungen durchlaufen, bevor ein Fensterhersteller sein System in einem zertifizierten Testzentrum prüfen und zertifizieren lässt.

#### Fertigungstiefe und Zuverlässigkeit

Ultrafab stellt nicht nur die meisten Bestandteile seiner Dichtungen selbst her, sondern

auch die Anlagen, auf denen sie gefertigt werden. Auch die hochwertigen Kunststoffgarne für die Bürstendichtungen werden zum Beispiel auf selbst entwickelten Maschinen gezogen. Bei diesem Produkt ist das Unternehmen Marktführer in den USA und Kanada.

Als wichtigsten Vorteil großer Fertigungstiefe wertet DeMello die gesicherte Kontrolle über die Qualität der eigenen Produkte. „Der Nutzen für unsere Kunden liegt auf der Hand: Sie profitieren über viele Jahre von einer hervorragenden Produktqualität.“

Das alles klingt ein wenig, als sei man zu Gast bei Roto? DeMello nickt: „Tatsächlich ist das so. Alle, die den Vertragsabschluss mit vorbereitet haben, wussten es nach wenigen gegenseitigen Besuchen: Hier finden Unternehmen zueinander, deren Kultur und Philosophie, Arbeitsweise und Qualitätsmanagement sich sehr ähneln. Den Kundennutzen im Fokus suchen wir permanent nach einer wirtschaftlichen und sehr leistungsfähigen Lösung. Hersteller marktpärender Fenster und Türen profitieren eindeutig von einer Zusammenarbeit mit Roto und Ultrafab.“ [www.ultrafab.com](http://www.ultrafab.com)

Vielfältig: Ultrafab Dichtungen in Farben nach Kundenwunsch



## Roto Door

# Starker Start für das Experten-Team

Produkte rund um Außen-türen aus einer Hand – das Roto Door Portfolio:

- 1 Verriegelungen
- 2 Türbänder
- 3 Bodenschwellen



■ **Door** Vor zwei Jahren fiel der Startschuss für das neu gegründete Experten-Team Door Innovation. Seither geht es gut voran für die Profis unter der Leitung von Tom Vermeulen, Leiter Vertrieb Door & Door Innovation. Roto Inside sprach mit ihm und Dieter Manz, Vertriebsleiter Door in der Region D, A, CH, über den Nutzen für Türenhersteller.

„Wir konnten als Spezialisten-Team sowohl den Kontakt zu Türenherstellern intensivieren als auch das Produktprogramm Door um sehr attraktive Produkte erweitern“, fasst Vermeulen das bisher Geleistete zusammen. Das sei das Ergebnis der engen Zusammenarbeit zwischen den Konstrukteuren in Kalsdorf, den Produktmanagern in Leinfelden-Echterdingen und dem Door Fachvertrieb. Hinzu käme die gut organisierte Zusammenarbeit mit anderen Experten-Teams wie dem der Roto Aluvision oder den Kolleginnen und Kollegen bei Deventer.

### Arbeitsteilung stiftet Mehrwert

„Der Know-how-Transfer innerhalb des Firmenverbundes der Roto Fenster- und Türtechnologie funktioniert ausgezeichnet, und das erleben auch unsere Kunden so.“ Die Fachleute aus dem Door-Vertrieb kümmern sich einerseits um große Türenhersteller direkt und stehen andererseits international als Berater den Kolleginnen und Kollegen im Roto Flächenvertrieb zur Verfügung. Unternehmen, die sowohl Fenster als auch Türen herstellen, sollen einen Ansprechpartner für ihre Fragen zu allen Roto Produkten haben – und der kommt eben aus dem jeweils nationalen Vertrieb. „Das ist eine auch aus Sicht der Kunden optimale Arbeitsteilung“, erklärt Vermeulen.

### Dynamische Entwicklung

Vermeulen, der über langjährige Erfahrungen in Unternehmen der Türbeschlag- und Türschloss-Industrie verfügt, ist überzeugt, erst am Anfang einer spannenden Entwicklung

zu stehen: „Wir konnten uns vom Start weg ehrgeizige Ziele setzen, weil die Kolleginnen und Kollegen im Team bereits seit Jahren im Door-Segment und bei Roto tätig sind.“ Entsprechend dynamisch hätten sich Service und Produktprogramm entwickelt.

### Vielfalt und Produktqualität

Es entstanden zum Beispiel Türbandvarianten und Schösser, die das vorhandene Produktprogramm erweitern und genau zu den aktuellen Bedürfnissen der Hersteller von Kunststoff- bzw. Aluminiumtüren passen: effizient zu verarbeiten, wartungsfrei und langlebig, schlank im Design, in vielfältigen Oberflächen lieferbar. „Die Solid Produktfamilie etwa bietet heute eine enorme Variantenvielfalt von Bändern für Außentüren aus allen Materialien“, betont Manz.

Das sei wichtig, denn über Geschmack lasse sich bekanntlich nicht streiten, hier zähle einfach die freie Wahl für den Designer. Manz erklärt schmunzelnd: „Darüber hinaus müssen sich nicht nur die Türbänder als ‚tragfähig‘ erweisen, sondern gelegentlich auch die Mitarbeitenden von Roto, die neben höchster Produktqualität auch Lösungen für sehr außergewöhnliche Anforderungen bieten müssen.“

### Individuelle Services

Vermeulen nickt und nennt Beispiele für solche Anforderungen: „Es gab Kunststofftürenhersteller, die wünschten sich von Roto spezielle Verpackungen für Türbänder passend zu ihren Lagersystemen. Wir haben geliefert. Aluminiumtürenhersteller wollten von uns Applikationen der Bänder Solid B und Solid C für ihre Profile. Wir haben geliefert.“ Es sei diese Bereitschaft zur kundenfokussierten Arbeit, die das Bild von Roto mehr denn je in der Branche präge.

### Neue Impulse

Und was bringt die nahe Zukunft? „Zunächst neue Impulse für die Hersteller von Aluminiumtüren“, verrät Vermeulen. Das Door Team habe mit dem verdeckten Türband Solid C in der Branche „Furore“ gemacht. Aber damit sei der Ideenreichtum des Teams keineswegs erschöpft. „Wir beobachten die Trends bei Design und Gestaltung, Verarbeitung und Automatisierung international sehr genau. Die ersten Gespräche mit Kunden über die für 2023 geplanten Neuerungen stimmen uns optimistisch. Der Markt scheint zu mögen, was wir ihm anbieten wollen.“



Tom Vermeulen,  
Leiter Vertrieb Door  
& Door Innovation,  
Roto Frank Fenster-  
und Türtechnologie  
GmbH



Dieter Manz,  
Leiter Vertrieb Door  
der Region D, A, CH,  
Roto Frank Fenster und  
Türtechnologie GmbH



➤ **Das Programm Roto Door im Überblick**

[www.roto-frank.com/de/door](http://www.roto-frank.com/de/door)

## Gardengate, Portugal

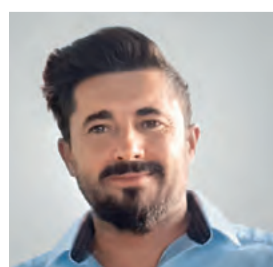
# Endlich durchstarten



Aluminiumhaustür von Gardengate, ausgerüstet mit Roto Solid C

■ **Anwender berichten** „Wir sind nach wie vor sehr begeistert von der Montagefreundlichkeit des Solid C und wollen 2023 einige neue Modelle auch mit verdecktem Band zeigen, um unser Geschäft mit hochwertigen Aluminiumtüren wieder in Schwung zu bringen. Die Coronapandemie hat uns viel zu lange ausgebremst. Hinzu kamen Änderungen der französischen Normen für Haustüren, die wir konstruktiv umsetzen müssen, da wir regelmäßig Türen für Kunden in Frankreich fertigen. Zum Beispiel auf der Branchenmesse Batimat 2022 konnten wir deutlich erkennen, dass wir mit unseren neuen Modellen und den verdeckten Türbändern absolut im Trend liegen. Wir freuen uns darauf, jetzt endlich die Erfolge zu erzielen, die möglich sind.“

[www.gardengate.com.pt](http://www.gardengate.com.pt)



Paulo Santos, Leiter  
Technik und Produkte,  
Gardengate

## Centro Alum S.A., Spanien

# Hochwertig verkaufen



Türen der Centro-Alum-Serie Renova Ocultec bieten Komfort und Sicherheit durch Roto Beschlagtechnologie.

■ **Anwender berichten** „Etwa 20 Prozent der Haustüren, die wir fertigen, werden aktuell mit Solid C ausgerüstet. Von 2019 bis 2021 hat sich der Umsatz unserer Haustürserie Ocultec mit diesem verdeckt liegenden Band bereits verdoppelt. Trotzdem möchten wir den Anteil weiter deutlich steigern, zum Beispiel, indem wir auf Messen sehr hochwertige Modelle zeigen. Wenn die Menschen den Unterschied zu normalen Haustüren mit aufliegenden Bändern sehen, werden sie sich für das bessere Design entscheiden. Dessen sind wir uns sicher. Schon jetzt sehen wir einen Trend zu immer größeren Türen. Anfragen nach Höhen von 2.500 mm und Breiten von 1.200 mm sind keine Seltenheit mehr. Auch Türen in solchen Formaten können wir mit Solid C ausrüsten. Das kommt uns sehr entgegen. Unsere Monteure schätzen übrigens das Video von Roto, mit dem die Einstellung einer Tür über Solid C erklärt wird. Im Zweifel können sie es über ihr Handy einfach vor Ort noch einmal kurz anschauen.“

[www.centroalum.es](http://www.centroalum.es)



David Acedo,  
Technischer Direktor,  
Centro Alum S.A.

## Kompothem, Deutschland

# Umstellung leicht gemacht

■ **Door** Mit ihrer Black Edition bietet die KOMPOtherm® Metallbautechnik Hartwig & Führer GmbH & Co. KG aus Verl in Nordrhein-Westfalen Hauseingangstüren, deren markantes Design Blicke auf sich zieht. Weitgehend unsichtbar bleibt für den Betrachter allerdings das Roto Türband Solid C, auf das der Hersteller seine Produktion im Sommer 2022 umgestellt hat.



Solid C in einer Haustür der KOMPOtherm® Black Edition

Passend zum Gesamtkonzept wird das verdeckte Türband schwarz pulverlackiert angeliefert. Selbst beim Öffnen der Tür ist es kaum zu sehen. Angeboten wird das Premiumband ab sofort optional für alle Aluminiumtüren des Herstellers: „Seit Juli 2022 haben unsere Kunden für alle unsere Türsysteme die Wahl, das Türband Solid C als besonders designorientierte Lösung einzusetzen. Verfügbar ist es für Objektüren sowie für unsere hochwärmedämmenden Haustürsysteme – jeweils nach innen und außen öffnend – und selbstverständlich auch für unsere Wohnungseingangs- und Nebeneingangstüren“, berichtet Geschäftsführer Oliver Führer.

Die Resonanz der Handelspartner sei ebenso durchweg positiv wie die im eigenen Haus. „Unsere Mitarbeiter verarbeiten das Band sehr gerne, bezeichnen die Montage als besonders einfach.“ Ein weiteres wichtiges Argument für die Umstellung auf Solid C: „Die Tendenz zu Sicherheitstüren steigt stetig. Aktuell überwiegt noch die einbruchhemmende Ausführung in RC 2, aber RC 3 wird zunehmend häufiger nachgefragt. Da ist es natürlich von Vorteil, dass man das gleiche Band einsetzen kann.“

Besonders „leicht gemacht“ habe Roto die Umstellung der Produktion auf das Solid C durch eine gründliche Vorbereitung und professionelle Umsetzung des gesamten Projekts. „Für jedes Problem wurde schnell eine Lösung gefunden und pragmatisch umgesetzt. Die Zusammenarbeit gestaltete sich von Anfang an partnerschaftlich und besonders angenehm. Roto hat unsere Anliegen, Wünsche und Ziele sehr ernst genommen. Das wissen wir zu schätzen.“ [www.kompothem.de](http://www.kompothem.de)



Oliver Führer, Geschäftsführer KOMPOtherm® Metallbautechnik Hartwig & Führer GmbH & Co. KG

## Internorm, Österreich

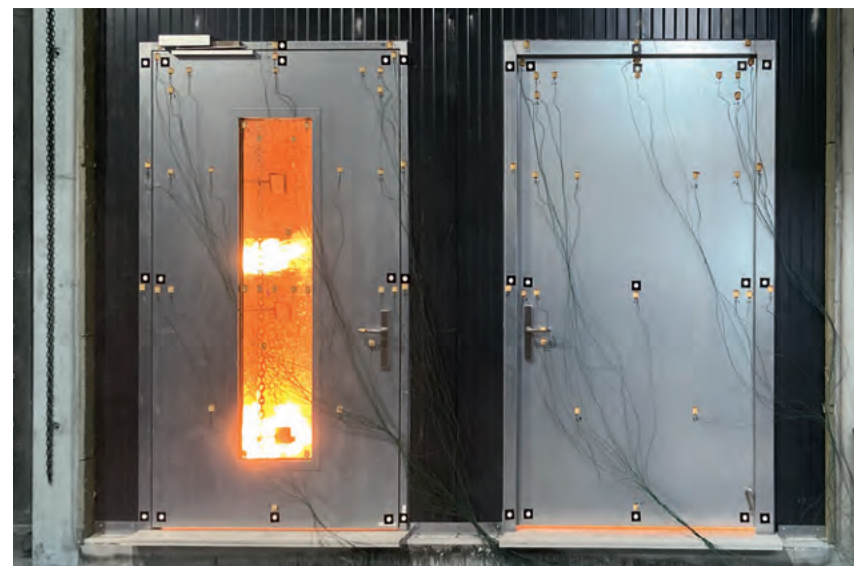
# Roto Solid C für alle Aluminiumtüren

■ **Anwender berichten** Martin Weinrotter: „Internorm entschied sich 2017, zukünftig Solid C als verdecktes Türband für die Haustür-Premiumlinien AT 400 und AT 410 einzusetzen. Im Juli 2022 wurde uns das ‚Goldene Türband‘ für 35.000 verarbeitete Solid C Türbänder verliehen. Seit der Neueinführung der Türsysteme AT 500/510/520/530 und 540 im März 2022 sind wir jetzt in der Lage, bei allen Aluminiumtüren Solid C zu verbauen. Die Qualität der Bänder ist hervorragend. Neben der zuverlässigen

Funktion überzeugt uns die dezente Optik. Bei Internorm werden schwarze Bänder verbaut, die perfekt mit dem schwarzen Türfalz harmonisieren. Das werkzeuglose Ein- und Aushängen des Türflügels auf der Baustelle ist eine sehr große Erleichterung für das Montagepersonal. Die Vorteile in der Lagerlogistik und in der Fertigung durch die Möglichkeit, die gleichen Bänder für nach innen und nach außen öffnende Türen einzusetzen, sehen wir als zusätzlichen Mehrwert.“ [www.internorm.com](http://www.internorm.com)



Übergabe des „Goldenen Türbands“ für 35.000 verarbeitete Solid C Türbänder an Martin Weinrotter, Geschäftsführer Internorm (links), durch Marcus Sander, CEO der Roto Frank Fenster- und Türtechnologie



Brandprüfung für eine Stahltür von BTS mit verdecktem Türband Solid C im IBS-Institut für Brandschutztechnik und Sicherheitsforschung in Linz

## BTS Brandschutz Technologie Systeme GmbH, Österreich

# Brandschutztüren mit Roto Solid C

■ **Stahl** Stahltüren leisten seit Jahrzehnten wertvolle Dienste beim vorbeugenden Brandschutz in Gebäuden. Der BTS Brandschutz Technologie Systeme GmbH aus dem österreichischen Attnang-Puchheim liegt neben der zuverlässigen Funktion auch das Design dieser lebensrettenden Bauelemente am Herzen.

BTS Geschäftsführer Walter Degelsegger skizziert die Einsatzbereiche der bei seinem Unternehmen angefragten Brandschutztüren: „Es gibt Anwendungen in Reinräumen oder Laboren, bei denen Türen mit sehr glatten Oberflächen verlangt werden, die sich besonders leicht und gründlich reinigen lassen. Und es gibt Räume, in denen die Brandschutztür nicht einfach nur rein zweckmäßig aussehen soll. Manche Kunden wünschen sich eine gleichzeitig ästhetisch besonders ansprechende Lösung.“ Vor allem Architekten würden solche Premiummodelle nachfragen. BTS arbeite deshalb daran, möglichst alle Beschlagbauteile vollständig in die Tür zu integrieren. Ein verdecktes Türband sei für dieses Konzept unerlässlich.



Pflegeleicht dank glatter Oberfläche und verdecktem Türband Solid C: eine Stahltür mit Glaseinsatz von der BTS Brandschutz Technologie Systeme GmbH aus dem österreichischen Attnang-Puchheim

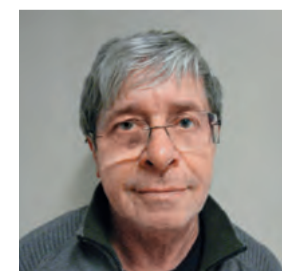
sei er immer sicher gewesen, dass es auch möglich ist, verdeckte Türbänder aus Aluminium in eine Brandschutztür aus Stahl zu integrieren.

Besonders gut gefiel ihm das Solid C von Roto. Heiko Straub, Leiter des Object Business der Aluvision, hatte es dem Team der BTS vorgestellt. „Solid C ist sehr schlank, lässt sich schnell montieren und auf der Baustelle einfach justieren.“ Entsprechend angetan sei BTS von Anfang an von der Idee gewesen, Brandschutztüren mit diesem Band auszurüsten. Je nach Größe und Gewicht der benötigten Stahltür würde Degelsegger auch einmal vier oder fünf Solid C Bänder vorsehen. Aber jetzt habe er erst einmal je eine Brandschutztür mit zwei und eine mit drei Bändern einer Brandprüfung unterziehen lassen. Durchgeführt wurde diese gemäß EN 1634 im IBS – Institut für Brandschutztechnik und Sicherheitsforschung in Linz.

### Brandprüfung erfolgreich bestanden

Beide Türvarianten haben den Brandversuch erfolgreich bestanden. „Für mich keine Überraschung“, schmunzelt Degelsegger. Er habe sicher 400 Brandversuche in seinem Leben begleitet und könne deshalb mit großer Sicherheit das Ergebnis von Prüfungen voraussagen. „Als ich damit begann, den Werkstoff Aluminium einzusetzen, wollten mich die Prüfinstitute erst gar nicht annehmen. Man hat mir damals einfach nicht geglaubt, dass es immer auf die Gesamtkonstruktion und den Materialmix ankommt.“

Die neue BTS Stahltür mit dem verdeckten Türband Solid C steht nun im Showroom in Attnang-Puchheim, denn gutes Design müsse man nun einmal zeigen, so der Unternehmer. „Ich persönlich freue mich sehr darüber, dass mit dem Solid C beim Brandversuch alles nach Plan verlaufen ist und wir dieses durchdachte Band nun einsetzen können.“ [www.bts-feuerschutz.at](http://www.bts-feuerschutz.at)



Walter Degelsegger, Geschäftsführer BTS Brandschutz Technologie Systeme GmbH

### Verdecktes Türband für die Premium-Linien

Schon sein ganzes Berufsleben lang befasst sich der 67-Jährige mit Brandschutztüren und -türen. Langweilig wird ihm dabei nach eigener Aussage nie. „Ich bin zum Beispiel Mitte der 1980er-Jahre angetreten, um zu beweisen, dass man Brandschutztüren aus Mehrkammer-Aluminiumprofilen fertigen kann, wenn man die Kammern entsprechend füllt. Mit Erfolg!“ Entsprechend



➤ **Alle Informationen zum verdeckt liegenden Türband Roto Solid C für Aluminiumhaustüren**

[www.roto-frank.com/de/roto-solid-c](http://www.roto-frank.com/de/roto-solid-c)

### Montage leicht gemacht

Das Video zeigt Schritt für Schritt, wie schnell und einfach das Türband Solid C im Falz einer nach innen bzw. nach außen öffnenden Haustür montiert, eingehängt und justiert wird.



➤ **Montagevideo des Roto Solid C**

[www.roto-frank.com/de/solid-c-Montage](http://www.roto-frank.com/de/solid-c-Montage)



Rollenband  
Roto Solid B | 318 P  
für Kunststofftüren

### Rollenbänder

Rollenbänder werden immer beliebter und international stark nachgefragt. Die jüngst im Sortiment Roto Solid B eingeführten Bänder 218 P und 222 P (zweiteilig mit 18 bzw. 22 mm Durchmesser) bzw. 318 P und 322 P (dreiteilig mit 18 bzw. 22 mm Durchmesser) wurden speziell für Außentüren aus Kunststoff entwickelt.

Für Aluminiumtüren finden sich im Sortiment Roto Solid B die Klemmbänder 224 A (zweiteilig) und 324 A (dreiteilig). Deren Klemmsteine werden an die systemspezifische Nut des Aluminiumprofils angepasst. So entstehen in enger Zusammenarbeit mit den Systemhäusern für deren Profile optimierte Bänder.

Bei allen Rollenbändern sind die Verstellmechanismen vollständig in die Bandrolle integriert. Es kommt also bei der Justierung der Tür zu keiner Spaltbildung zwischen Flügel- und Rahmenband. Ein Konturversatz wird vermieden. Die stufenlose Höhen-, Seiten- und Anpressdruckverstellung macht die Justierung besonders komfortabel. Je nach Variante und Ausführung sind RC 2- bzw. RC 3-Lösungen realisierbar.



Verdecktes Türband  
Roto Solid C | C7.140  
für Aluminiumtüren

### Verdecktes Türband

Große Haustüren aus Aluminium liegen im Trend. Ihre moderne Ausstrahlung, eine edle Optik und die Langlebigkeit begeistern viele Endkunden. Roto bietet mit dem verdeckten Band Roto Solid C eine Premiümlösung, die nicht nur für nach innen, sondern bei Bedarf auch für nach außen öffnende Türen genutzt werden kann. Besonders beliebt bei dunklen Aluminiumprofilen ist das verdeckt liegende Band in der Farbe Schwarz. Roto Solid C bleibt dann nicht nur unsichtbar, wenn die Tür geschlossen ist, sondern wird selbst bei geöffneter Tür kaum wahrgenommen.

### Große Farbvielfalt – höchster Korrosionsschutz

Vor allem ihre Haupteingangstür möchten Hausbesitzer individuell und bis ins Detail mitgestalten. Roto Kunden können diesem Anliegen mit einem breiten Angebot an Standardfarben entsprechen. Darüber hinaus können sie Türbänder in zahlreichen weiteren RAL-Farben nach Kundenwunsch oder nicht beschichtet für eine individuelle Oberflächenveredelung bestellen. Einige Modelle können auch eloxiert oder metallisiert werden. Der Korrosionsschutz entspricht bei allen Türbändern der Klasse 5 gemäß DIN EN 1670 und damit höchsten Anforderungen.

## Roto Solid

# Das passende Band für jede Außentür

■ **Kunststoff | Holz | Aluminium** Auch wenn die Bänder bei der Entscheidung für eine bestimmte Haus- oder Nebeneingangstür selten im Fokus stehen – die Profis wissen, dass ihr Design die Anmutung einer Tür entscheidend beeinflusst. Deshalb bietet Roto mehr: mehr Farben, mehr Oberflächen, mehr Varianten.

Anwendungsgerecht konzipiert und hergestellt aus hochwertigen Materialien, zeichnen sich Roto Türbänder durch hervorragende Gebrauchseigenschaften aus. Die nach DIN EN 1935 absolvierten 200.000 Öffnungszyklen und eine 10-jährige Funktionsgarantie bestätigen ihre zuverlässige Dauerfunktion.



Aufschraubband  
Roto Solid S | PS 27  
für Holz- und Kunststofftüren

### Aufschraubbänder

Im Sortiment Roto Solid S finden sich Aufschraubbänder für alle Rahmenmaterialien und jeden Bedarf. So können viele Überschlaghöhen bedient und unterschiedliche Sicherheitsanforderungen realisiert werden. Große Verstellwege erlauben individuelle Anpassungen auf der Bandseite, die zur Funktionalität und Langlebigkeit der gesamten Tür beitragen.

### Einige Beispiele

Das bewährte Aufschraubband für Holz- und Kunststofftüren PS 27 deckt beispielsweise Überschlaghöhen von 14 bis 26,5 mm ab. Die Bänder 80 ATB und 120 ATB sind sowohl für flächenbündige als auch für flächenversetzte Aluminiumtüren geeignet. Das 117 H wurde eigens für Blockprofile mit negativem Überschlag konzipiert, die in den Niederlanden üblich sind.



**E-Learning mit Roto:** Kurzweilig und professionell erklärt das E-Learning-Modul „Door“ in 60 Minuten, wodurch sich ein Roto Produkt für die Haustür auszeichnet und für welche Außentüren es geeignet ist. Schneller kann man sich vermutlich keinen Überblick über Verriegelungen, Türbänder, Beschläge und Schwellen von Roto verschaffen. Verfügbar ist das Selbstlern-Modul in den Sprachen Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Niederländisch, Polnisch, Rumänisch, Russisch, Spanisch, Türkisch und Ungarisch sowie Chinesisch. Wer das Roto E-Learning nutzen möchte, wendet sich an seinen Ansprechpartner im Roto Vertrieb. Dieser veranlasst die Zuteilung persönlicher Zugangsdaten. Einfach Roto, einfach gut – das gilt auch für dieses E-Learning-Angebot des Roto Campus.



➔ **Türbandprogramm  
Roto Solid im Überblick**

[www.roto-frank.com/de/solid](http://www.roto-frank.com/de/solid)

## Roto Patio Inowa für Holzfenster

# Branchenprofis vergeben Bestnoten

■ **Event** Holzfensterhersteller aus Ungarn waren eingeladen, Neuerungen rund um das hochdichte Schiebe-System Roto Patio Inowa kennenzulernen und die Herstellung wichtiger Komponenten im Roto Werk Lövő mitzuerleben. Einhelliges Fazit der Gäste: eine spannende Veranstaltung – ein tolles Produkt.

Fast 40 Vertreter der ungarischen Holzfensterindustrie begrüßten Werksleiter und Geschäftsführer Ernő Kocsis und Kornél Mayer, Leiter der Sortimentsvermarktung Südosteuropa, im Rahmen von zwei Veranstaltungen. Gemeinsam mit seinem Kollegen Szabolcs Gosztola aus der Anwendungstechnik erläuterte Kornél Mayer den angereisten Fensterprofis, wie sich das Beschlagsystem für hochdichte Schiebe-Elemente in der jüngeren Zeit weiterentwickelt hat, und welche Rolle es für das Produktprogramm von Holzfensterherstellern spielen kann.



### „Einzigartig gut“

Zsolt Molnár, Geschäftsführer der Nyugat Ablak aus Szombathely, zeigte sich nach der Veranstaltung begeistert: „Die Vorstellung des Patio Inowa war erstklassig organisiert. Wir wurden über die technischen Details ebenso informiert wie über die Merkmale, die Patio Inowa für den Endanwender einzigartig machen. Für mich ist dieser Schiebe-Beschlag wirklich außergewöhnlich gut. Roto bietet uns mit diesem Schiebe- und Dicht-System eine Lösung, die uns im Markt nach vorne bringt und die wir sofort in unser Programm nehmen werden, wenn wir die benötigten Fräswerkzeuge bei uns haben.“



Ernő Kocsis, Geschäftsführer Roto Elzett Verta Ltd. (links), und Kornél Mayer, Leiter der Sortimentsvermarktung Südosteuropa (oben), nahmen ungarische Holzfensterprofis an zwei Veranstaltungstagen mit in die Welt des Roto Patio Inowa.

Für mich ist und bleibt Roto führend unter den Beschlagherstellern. Dafür ist Patio Inowa ebenso ein Beweis wie das Drehkipp-Beschlagprogramm Roto NX, das wir bereits einsetzen.“ [www.nyugatablak.hu](http://www.nyugatablak.hu)

### Schallschutz gewinnt immer mehr an Bedeutung

Wachsenden Bedarf für Holzschiebe-Systeme mit Patio Inowa sieht Tamás Eszenyi, Betriebsleiter bei PannonTherm Nyilászárók in Hajdúböszörmény, auf sein Unternehmen zukommen: „Das System passt genau zu den Anfragen, die wir aus dem Markt bekommen: Große, angenehm zu bedienende Schiebe-Elemente sind als Balkontüren gefragt. Sie sollen zugleich sehr dicht sein und durch hohen Korrosionsschutz ihre Funktion und Qualität ohne Wartung für viele Jahre garantieren. Hochdichte Systeme sind in den Städten vor allem deshalb gefragt, weil dort der Schallschutz für den Wohnkomfort eine wichtige Rolle spielt. Das erfahren wir jeden Tag in unseren Ausstellungen am Werksstandort und in Budapest. Patio Inowa | 400 wird uns dabei helfen, die Wünsche der Architekten und Bauherren nach großen Schiebe-Elementen zu erfüllen. Und optional können wir Elemente in RC 2 anbieten. Auch das ist wichtig. Meine Reise nach Lovő und die Arbeit mit Patio Inowa werden sich für PannonTherm bezahlt machen. Davon bin ich überzeugt.“ <https://pannontherm.eu>



Zsolt Molnár, Geschäftsführer, Nyugat Ablak



Tamás Eszenyi, Betriebsleiter, PannonTherm, Nyilászárók

## Meister der Vielfalt

# Roto Patio Inowa

■ **Holz | Kunststoff | Aluminium** Mit der Beschlagvariante Patio Inowa | 400 können bis zu 3.000 mm breite und 3.600 mm hohe Schiebe-Elemente mit einem Flügelgewicht von bis zu 400 kg gefertigt werden. Durch die komplett rollengelagerte Bauweise wird das Anheben des Flügels überflüssig.

Ihre hohe Dichtigkeit verdanken sowohl der Patio Inowa | 200 für Flügelgewichte bis 200 kg als auch der Patio Inowa | 400 der innovativen Schließbewegung des Flügels quer zum Rahmen. Sie sorgt für besten Lärm- und Wärmeschutz in jeder Höhe und Klimazone. Selbst in stark windbelasteten Einbausituationen bietet Patio Inowa zugluftfreien Wohnkomfort. Denn die umlaufende Dichtung und die aktive Ansteuerung der Verschlusspunkte gewährleisten auch bei Unwettern mit Sturm und Starkregen absolut dichte Flügelelemente.

### Robuster Laufwagen

Patio Inowa | 400 gewährleistet seine hohe Bedienfreundlichkeit schwerer Schiebe-Elemente durch den robusten Laufwagen mit stabilen, leichtgängigen Rollen. Er verfügt über integrierte Bürsten und erlaubt eine getriebeseitige Höhenverstellung von -1 bis +3 mm. Entscheidende Grundlage des Bedienkomforts: die entstehende Rollreibung des integrierten Linearkugellagers bei der Querbewegung des Flügels. Ein zusätzliches Plus an Bedienkomfort bieten nachrüst- und kombinierbare Soft-Funktionen für mechanisch gesteuertes, abgebremstes Öffnen und Schließen.

### Hand in Hand: gutes Design und Einbruchhemmung

Mit versteckter Technik, formschönen Bauteilen und Abdeckkappen unterstützt Patio Inowa gutes Design. Das gilt auch für die niedrigen Bodenschwellen, die einen barrierefreien Übergang nach DIN 18040 ermöglichen. Ausgerüstet mit entsprechenden Komponenten ist eine Einbruchhemmung gemäß RC 2 zu erzielen. Zudem lässt sich das System um kabelgebundene MVS-Kontaktelemente ergänzen, die den Öffnungs- und Verschlusszustand des Schiebe-Elements nach VdS-Klasse B überwachen.



➤ Mehr zum smarten Beschlag mit versteckter Technik für hochdichte Schiebetüren

[www.roto-frank.com/de/patio-inowa](http://www.roto-frank.com/de/patio-inowa)

Im ungarischen Produktionswerk Lövő lernten rund 40 Vertreter der ungarischen Holzfensterindustrie das hochdichte Schiebe-System Roto Patio Inowa kennen.

## Pendor, Türkei

# Individualität ist Trumpf

■ **Kunststoff** „Wir durchleben herausfordernde Zeiten. Die Menschen wünschen sich mehr denn je ein schönes, sicheres Zuhause. Dafür benötigen sie hochwertige Fenster, und die bekommen sie von uns.“ Das sagt Kemal Aydın, der das Unternehmen Pendor 2020 in Istanbul gründete. Mit zurzeit 25 Mitarbeitern fertigt er seit her Kunststofffenster nach Maß und Wunsch.



Mit dem Hebeschiebe-Beschlag Roto Patio Lift fertigt Pendor Kunststoffelemente bis zu einer Höhe von 3 Metern. Der Bedarf an der 400-kg-Variante des Patio Lift wachse von Monat zu Monat, erklärt Geschäftsführer Kemal Aydın.



### Roto Patio Lift

Der Hebeschiebe-Beschlag empfiehlt sich durch die geringe Einbautiefe seiner Komponenten auch für Slim-Profile. Zum Programm gehören Ausführungen für Aluminium- und Kunststoffsysteme mit Nutbreiten von 16, 18 und 22 mm. Deshalb und dank seiner Eignung für Flügelgewichte bis 400 kg ist Patio Lift heute eines der vielseitigsten Hebeschiebe-Beschlagprogramme im Markt.

- 2-in-1-Laufwagen für Flügelgewichte von 300 und 400 kg
- Laufwagenbauteile aus Edelstahl, kugelgelagerte Laufrollen
- Breites Zubehörprogramm
- Spaltlüftung für zugluftfreien Komfort
- standardmäßig im Getriebe integrierter Dämpfer
- Korrosionsschutzklasse 5 gemäß DIN EN 1670
- Edelstahl Plus Laufwagen für stark erhöhte Korrosionsbelastungen
- RC 2-fähig



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

[www.roto-frank.com/de/patio-lift](http://www.roto-frank.com/de/patio-lift)

Keine Kompromisse. Von allem nur das Beste. Genau das verspricht Kemal Aydın seinen Kunden. Die Wahl seiner Industriepartner sei ihm entsprechend leichtgefallen. „Ich verfolge eine Vision und habe mir Partner wie Roto gesucht, die ein sehr breites Sortiment zu bieten haben.“ Er wolle vollkommen individuell für jeden Kunden und jeden Raum das Besondere schaffen. Mehr Komfort, innovative Funktion, hohe Dichtigkeit für Schall- und Hitzeschutz. „Wer in der Metropole Istanbul lebt und arbeitet, der sucht in seinem Büro und zuhause Ruhe und Schutz vor dem Trubel und vor zum Teil extremen Temperaturen.“

**Individuell für jeden Kunden und Raum**  
Natürlich verlange der Verkauf von modernen Bauelementen großes Engagement bei der Beratung von Architekten und Investoren. Aber gerade das motiviere ihn persönlich jeden Tag. Bei Pendor werden neben dem Drehkipp-Beschlag Roto NX gleich vier Roto Schiebe-Systeme verarbeitet: der Parallel- und Kipp-Schiebe-Beschlag Patio Alversa, der Faltschiebe-Beschlag Patio Fold, der smarte hochdichte Schiebe-Beschlag Patio Inowa und der Hebeschiebe-Beschlag Patio Lift. Mit letzterem fertigt Pendor Kunststoffelemente bis zu einer Höhe von 3 Metern. „Unsere Kun-

den wünschen sich viel Transparenz und große Glasflächen. Der Bedarf an der 400-kg-Variante des Patio Lift wird bei uns deshalb von Monat zu Monat größer. Und wenn ein Element in RC 2 gewünscht ist, fertigen wir auch das.“

Offensiver als bisher möchte Kemal Aydın zukünftig über die Option Spalt- oder Nacht-lüftung sprechen. Diese würden die wenigsten Bauherren kennen, deshalb müsse man zu dieser Funktion beraten. Dann aber werde der Nutzen sicher schnell erkannt.

### Wirtschaftlich und störungsfrei

Immer im Blick hat der Unternehmer auch die Wirtschaftlichkeit der Produktion. Nur wenn es gelänge, sehr effizient zu fertigen, könne man dem Anspruch auf Individualität und raumspezifische Lösungen auf Dauer gerecht werden. „Natürlich wollen wir betriebswirtschaftlich erfolgreich sein, deshalb schätzen wir die technische Begleitung durch Roto und die Montagefreundlichkeit der Beschlagprogramme.“ Auf lange Sicht würden die Langlebigkeit der Produkte und ihre sichere Funktion Störungen im Alltag, also Kundendienstesätze, vermeiden – auch dies verbessere natürlich die Wirtschaftlichkeit. „Ich spreche mit meinen Kunden lieber über neue Projekte als über Probleme mit einem Fenster. Dank Roto haben wir diese nicht. Gerade Schiebe-Systeme waren ja früher häufig anfällig für technische Störungen. Bei unseren großen Anlagen, zum Beispiel mit Patio Lift, ist das garantiert anders, und dafür sind Pendor-Kunden dankbar.“

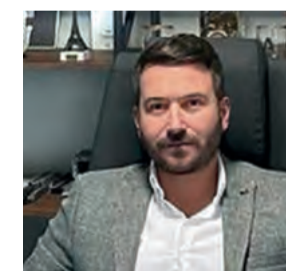
### Die Zukunft ist digital!

Worum es in den Gesprächen mit Architekten und Bauherren in der Zukunft gehen könnte? Kemal Aydın ist überzeugt, dass die Themen von heute auch die von morgen sein werden: „Die Gebäude der Zukunft sollen ohne nennenswerten Energiebedarf kontinuierlich angenehme Raumtemperaturen bieten, dazu sicher und komfortabel sein. Wir bauen mit einer langfristigen Perspektive, nachhaltig und wertstabil.“ Eine langfristige Perspektive habe auch die Geschäftsbeziehung mit Pendor für Roto, so der Eindruck von Kemal Aydın. Roto sei für ihn immer erreichbar und biete einen umfassenden Service. „Wir fühlen uns erstklassig unterstützt und gut aufgehoben, weil sich unser Beschlagpartner nie auf dem Erreichten ausruht. Wir teilen die Vision von Perfektion. Produktprogramme werden ständig weiterentwickelt, wofür Roto Patio Lift ein gutes Beispiel ist. Dass Roto auf Digitalisierung setzt, finde ich ebenfalls gut. Denn das ist die Zukunft.“

[www.pendor.com.tr](http://www.pendor.com.tr)



In Metropolen wie Istanbul mit ihren rund 15,5 Millionen Einwohnern spielt der Schallschutz für die Lebensqualität in Gebäuden eine zentrale Rolle. Er wird mit einem dichten Schiebe-System und Roto Beschlagtechnologie erreicht. Dichte Schiebetüren sollen aber auch vor den zum Teil extremen Temperaturen in der Stadt am Bosphorus schützen und die Vergeudung von Energie bei der Temperierung der Räume vermeiden.



Kemal Aydın,  
Geschäftsführer,  
Pendor



Carl F Groupco Ltd., Großbritannien

# Roto Schiebe-Beschläge für Komfort und Sicherheit

Hochdicht, wenn es darauf ankommt: Viel Tageslicht und gleich drei breite Ausgänge zur Terrasse bietet dieses Restaurant in einem Ferienpark in Beverley, East Yorkshire. Die Schiebe-Anlagen Schema C mit Roto Patio Inowa fertigte die Total Window Services Ltd. aus Hull.



■ **Handel** Der britische Beschlaghändler Carl F Groupco (CFG) ist ein langjähriger Partner von Roto. Aus seinen Lagern in Peterborough (England) und Cumbernauld (Schottland) beliefert das Unternehmen Verarbeiter auf der britischen Insel mit Fenster- und Türbeschlägen aus aller Welt. Über das Feedback seiner Kunden zu Roto Schiebe-Beschlägen berichtet Geschäftsführer John Crittenden.

Schiebetüren und -fenster seien heute sehr beliebt in Großbritannien. Rund 1.200 Bauelementehersteller gäbe es im Vereinigten Königreich, die Schiebe-Elemente aus Kunststoff, Holz oder Aluminium fertigen können. Unter ihnen hätten sich aber inzwischen auch Spezialisten hervorgetan, von denen andere komplette Schiebe-Elemente zukaufen. „Aber ob Hersteller oder Verkäufer: Für beide ist gleichermaßen wichtig, dass sie die Erwartungen ihrer Kunden an Funktionalität, Stil und Zuverlässigkeit erfüllen“, ist Crittenden überzeugt.

## Intelligentes Design

Vor allem im Übergang zur Terrasse seien moderne Schiebe-Systeme sehr gefragt, und der Branchenkenner versteht auch, warum. „Angesichts des unberechenbaren britischen Klimas sind Terrassentüren hierzulande ja deutlich öfter geschlossen als geöffnet. Die großen Flügel, das beeindruckende Verhältnis von viel Glas zu wenig Rahmen, passen zum Bedürfnis der Briten nach Licht und Transparenz. Schließlich gibt es keine vertikalen Profile, die die Aussicht stören.“ Unabhängig vom Rahmenmaterial – Schiebe-Elemente seien als Raumsparlösung gefragt. Immer häufiger würden sie inzwischen auch in kleinen Formaten angeboten oder als Raumteiler genutzt. Crittenden sagt deshalb:

**„Die Vielseitigkeit moderner Schiebe-Systeme ist enorm.“**

## Patio Inowa im Aufschwung

Und welche Beschläge sind besonders gefragt? „Als einer der größten Händler von Roto Beschlägen in der Branche beobachten wir einen starken Anstieg bei Patio Inowa“, berichtet der CFG-Geschäftsführer. „Ich denke, dieser Beschlag überzeugt unsere Kunden und die Endanwender insbesondere durch seine bemerkenswerte Dichtigkeit und die Tatsache, dass er sich ausgesprochen komfortabel bedienen lässt. Die Option, den Einbruchschutz deutlich zu steigern, ist ein willkommener Mehrnutzen.“ Da Patio Inowa für Schiebe-Elemente sowohl aus Aluminium als auch aus Kunststoff verfügbar ist und zum





➤ **Roto Patio Alversa: der Universalbeschlag für minimalen Aufwand bei Parallel- und Kippschiebesystemen**

[www.roto-frank.com/de/patio-alversa](http://www.roto-frank.com/de/patio-alversa)

Beispiel in dem in Großbritannien beliebten Smart-Slide-System von Aluplast eingesetzt wird, steige die Nachfrage stetig.

Die hohen Anforderungen an den Wärmeschutz, die Barrierefreiheit und den Einbruchschutz lassen sich mit Komponenten von Roto mühelos erfüllen: „Eine Schiebetür mit dem hochdichten Patio Inowa besteht problemlos die Regen- und Luftdichtheitsprüfung nach EN 13126-17. Gleiches gilt für die britische Sicherheitsprüfung PAS 24. Das macht diesen Beschlag zu einer der besten Lösungen, wenn hohe Luft- und Wasserdichtheit oder ein Plus an Einbruchschutz gefordert sind.“

## Korrosionsbeständig

Wie alle Roto Beschläge erfüllt Patio Inowa standardmäßig auch höchste Anforderungen an die Korrosionsbeständigkeit gemäß Klasse 5. Damit eignet sich dieser smarte Schiebe-Beschlag ideal für Elemente, die in einer der vielen Küstenregionen der britischen Insel eingebaut werden. Auch in Hochhäusern, in denen die Schiebetür den Zugang zu einem exponierten Balkon öffnet, habe sich das hochdichte System bereits bewährt, schildert Crittenden.

## Smart schieben

Endanwender loben nach Aussage der CFG-Kunden ausdrücklich den Bedienkomfort des Inowa Schiebe-Systems. „Unsere Kunden können große Elemente mit einem Flügelgewicht von bis zu 400 kg herstellen und haben die Gewissheit, dass Nutzer die Schiebetür auch dank der Softfunktionen komfortabel handhaben können.“ Der integrierte Mechanismus bremst den Flügel sanft ab, kurz bevor er in der geöffneten oder geschlossenen Endposition zum Stillstand kommt. „Das sorgt natürlich für ein sehr bequemes und auch sicheres Handling und ist, wenn man es so formulieren möchte, das Quäntchen mehr Luxus.“ Ein „echter

Volltreffer“ für Fensterhersteller ist der smarte Schiebe-Beschlag aus Sicht von Crittenden aber auch dank seiner sehr einfachen Montage.

## Roto Patio Alversa

Ein weiteres bei CFG-Kunden beliebtes Roto Schiebe-System ist Patio Alversa. Dieser Universalbeschlag für Parallel- und Kippschiebe-Elemente wird ebenfalls für alle Profilmaterialien angeboten. „Das Kippen des Flügels unterstützt die sanfte Belüftung des Innenraums – ein Merkmal, das nach wie vor viele Endanwender zu schätzen wissen.“ Der Komfort-Kippmodus sorgt dafür, dass der Flügel angenehm leicht und sicher über den Griff zu



Produktmanagerin Julie Warner ist seit mehr als 20 Jahren bei der Carl F Groupco Ltd. beschäftigt und berät britische Fensterhersteller zu allen Fragen rund um Roto Beschläge.

Bilder: Total window services Ltd., Hull (Yorkshire), UK

steuern ist, lobt Crittenden die Beschlagtechnik. „Für diesen Beschlag spricht aber auch, dass Patio Alversa bei Nachtlüftung der Sicherheitsnorm PAS 24 entspricht. Wie Patio Inowa lässt sich auch Patio Alversa leicht und sehr effizient montieren.“ Crittenden fasst zusammen:

**„Mit Inowa und Alversa produzieren unsere Kunden flexibel nach Wunsch.“**

Für Patio Alversa werden die gleichen Zentralverriegelungen verwendet, die auch mit den Drehkipp-Beschlägen von Roto kombiniert werden. Verarbeiter des NX müssen ihrem Warenbestand also nur eine kleinere Anzahl zusätzlicher Teile aus dem System Patio Alversa hinzufügen. Allerdings würden CFG-Kunden natürlich ohnehin keine großen eigenen Lagerbestände aufbauen. Aus dem hochmodernen CFG-Distributionszentrum in Peterborough erhalten sie schnell und bedarfsgerecht, was sie benötigen. Den umfassenden technischen Support rund um die Beschlagprogramme realisiert CFG gemeinsam mit Roto.

[www.carlfgroupco.co.uk](http://www.carlfgroupco.co.uk)



John Crittenden,  
Geschäftsführer,  
Carl F Groupco Ltd.

Einer der größten Beschlaghändler in Großbritannien, die Carl F Groupco Ltd., beliefert aus seinem modernen Lager im ostenglischen Peterborough Fensterhersteller unter anderem mit den Roto Schiebe-Beschlägen Patio Inowa und Patio Alversa.



## PaX AG, Deutschland

# Allrounder: Roto NX für jedes System

■ **Alle Materialien** „Fachhandel und Endkunden schätzen die Vielfalt unserer Designs und unserer Montagevarianten in Kunststoff und Holz. Deshalb wollen wir Effizienzsteigerungen realisieren, ohne unser Angebot einzuschränken“, erklärt **Andreas Kohl**, seit 2017 Vorstand der PaX AG. Die Entscheidung für Roto und den Drehkipp-Beschlag Roto NX sei mit Blick auf dieses Unternehmensziel „absolut zielführend“ gewesen.

Die PaX AG ist nach eigener Aussage bei einbruchhemmenden Fenstern Marktführer in Deutschland und der Anbieter mit der größten Zahl zugelassener Montagevarianten. „Durch die Umstellung auf Roto NX konnten wir gerade das ‚PaXsecura‘-System in puncto Komfort, Sicherheit und Wirtschaftlichkeit noch einmal weiterentwickeln“, fasst Andreas Kohl den Nutzen zusammen. Die Anzahl der Gleichteile sei deutlich gewachsen, ohne dass eine einzige Variante aus dem Angebot genommen werden musste.

Innerhalb weniger Wochen wurde Anfang 2022 nahezu zeitgleich die Drehkipp-Fensterproduktion in den vier Werken des Unternehmens umgestellt. „Und nun haben wir über das gesamte Sortiment hinweg einheitliche Prüfungen, einen sehr guten Sicherheitsstandard und die Möglichkeit, mit geringem Mehraufwand Elemente in RC 2 oder RC 3 zu fertigen“, fasst der technische Leiter, Konrad Schürer, nach einem Jahr die Kooperation zusammen. Roto habe die Umstellung ebenso engagiert wie professionell vorbereitet und begleitet. „Nach acht, höchstens zehn Wochen war an allen Standorten das Wichtigste erledigt und schon fast vergessen, dass man gerade eine sehr herausfordernde Zeit hinter sich gebracht hat“, erinnert sich Schürer.

### Bedienkomfort auch in RC 3

Zahlreich seien die Funktionsverbesserungen, die mit dem Beschlagsystem Einzug gehalten hätten. Schürer möchte nur einige nennen: „Beim Roto NX haben wir einen Pilzkopfzapfen gefunden, der unsere Anforderungen voll erfüllt und zusätzlich höhenverstellbar ist. Auf Bautoleranzen können unsere Kunden also jetzt sehr einfach reagieren.“ Auch schütze der Zapfen das Fenstersystem vor Verformungen und bringe mehr Komfort. Die einstellbare NX-Niveauschaltsperrverbreitere den Bedienkomfort von Drehkipp-Fenstern selbst in RC 3. Die verdeckte NX-Bandseite sei optimal auf die Aluminiumschwelle Roto Eifel TB abgestimmt, könne für alle Profilsysteme und unabhängig von der Einbruchhemmung genutzt werden. Der technische Leiter betont:



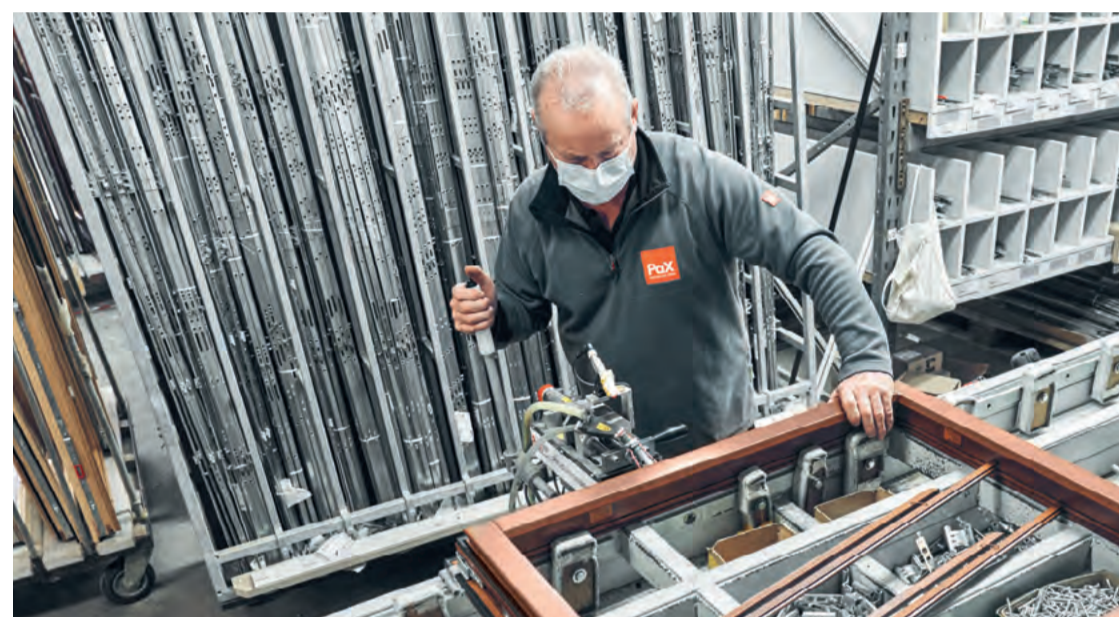
Im PaXoptima-Werk in Vestenbergsgreuth entstehen Holz- und Holz-/Aluminiumfenster für Neubau, Sanierung und Denkmalschutz.



**„Roto NX ist anderen Drehkipp-Beschlägen in vielen Punkten deutlich überlegen.“**

Vorstand Andreas Kohl begann bei der PaX AG 1995 als Mitarbeiter im Produktmanagement. Er ebenso wie Konrad Schürer würden vielleicht auch deshalb jede Schraube eines Beschlags „quasi beim Namen“ kennen, sagt er. Tief in die Beschlagtechnik von Roto „eingetaucht“ seien sie vor der Umstellung und hätten dabei manches entdeckt, das speziell Sicherheitsfenster – ein wichtiges Produktsegment für die PaX AG – noch besser macht. So könne jetzt jedes, auch ein sehr kleines, Fenster der Serie PaXsecura auf Wunsch mit einer Öffnungs- und Verschlussüberwachung gemäß VdS-Klasse B oder C ausgestattet werden, denn die Kontaktelemente benötigen keinen zusätzlichen Platz im Profalfalz. „Im Roto Produktprogramm fand sich, was wir brauchten, um selbst sehr hohe Sicherheitsbedürfnisse nach Fenstern in sehr schlichtem oder historischem Design bedienen zu können“, sagt Kohl.

Roto NX umfasse alle Beschlagkomponenten, die für ein Drehkipp-Fenster in sehr modernem ebenso wie in eher historischem Design benötigt werden. Und das in jeder Sicherheitsklasse. Der Techniker Konrad Schürer ist ehrlich begeistert: „Einerlei, ob verdeckte oder aufliegende Bandseite – sämtliche Profilsysteme,



die wir nutzen, haben mit Roto Beschlägen die Prüfungen für RC 2, und viele davon auch RC 3 bestanden.“

### Die Gunst der Stunde genutzt

Gleich die komplette Materialwirtschaft habe die PaX AG im Zuge der Umstellung auf Roto NX Anfang 2022 neu organisiert, berichtet Schürer weiter. Fachleute aus dem Team Roto Lean und natürlich aus dem Roto Datenservice hätten dabei nach Kräften partnerschaftlich unterstützt. Vorstand Kohl erinnert sich: „Schon nach wenigen Kontakten und einem Besuch in Leinfeldern war für uns klar: Bei Roto finden wir genau die Menschen und die Art zu denken, die wir suchen.“ Er fühle sich ebenso wie Konrad Schürer dafür verantwortlich, die PaX AG für die Übergabe an die nächste Generation engagierter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Führungskräfte optimal aufzustellen. Und dafür sei es auch wichtig, die passenden Partner auszuwählen.

„Unternehmen wie PaX werden sich in den kommenden Jahren zum Beispiel auch im Bereich der Digitalisierung schnell weiterentwickeln müssen. Das schaffen wir nur gemeinsam mit zukunftsorientierten Kunden und starken Lieferanten.“ Insofern habe er nach der Unterschrift unter den Vertrag mit Roto und der Umstellung auf den Drehkipp-Beschlag Roto NX das gute Gefühl, diesem Ziel mindestens einen guten Schritt nähergekommen zu sein. „Eine effiziente Produktion und hohe Produktqualität bleiben wichtig. Aber die Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens hängt

nach meiner Einschätzung auch damit zusammen, ob es unserer Branche gelingt, gemeinsam Architekten, Investoren und Bauherren für hochwertige Bauelemente zu begeistern“, glaubt Kohl. „Roto trauen wir zu, dass wir bei sämtlichen für die Zukunft wichtigen Themen gemeinsam viel erreichen können.“

### Vertrauen legt die Basis

Eine Annahme, die Karsten Zeuner, der als zuständiger Berater im Roto Außendienst die Umstellung auf den NX bei der PaX AG begleitet hat, und Branko Beclin, Verkaufsleiter der Roto Frank FTT Vertriebs-GmbH, teilen. „Wenn man die Umstellung eines Fensterherstellers auf ein Beschlagprogramm vorbereitet, dann ist die Zusammenarbeit über Monate sehr eng“, betont Zeuner. „Man muss Vertrauen aufbauen, denn man gewährt sich gegenseitig sehr tiefe Einblicke in das eigene Geschäft. Aber wenn man wie im Falle der PaX AG auf sehr erfahrene und zukunftsorientierte Fachleute trifft, dann entwickelt sich genau in dieser Zeit auch ein besonderer ‚Spirit‘.“ Auch Beclin ist überzeugt: „Die kommenden Jahre werden nicht zuletzt aufgrund der konjunkturellen Rahmenbedingungen deutschen Unternehmen viel abverlangen. Deshalb ist es gerade jetzt sehr wichtig, dass Fensterhersteller ihre Effizienz steigern, ihr Digitalisierungspotential gemeinsam mit ihren Lieferanten nutzen und sich mit ihren Händlern fortschrittlich am Markt positionieren. Wir bei Roto empfinden es immer als Auszeichnung, wenn wir dabei unterstützen dürfen.“

[www.pax.de](http://www.pax.de)



Im Bild von rechts Theresa Heuwind und Georg Dlugos, der als PaX-„Urgestein“ in der Produktion in Vestenbergsgreuth sein Fachwissen engagiert weitergibt.



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

[www.roto-frank.com/de/roto-nx](http://www.roto-frank.com/de/roto-nx)

## Roto NX | Power Hinge

# Große und schwere Holzfenster – natürlich schön und sicher

■ **Holz | Holz-Aluminium** Der Baustoff Holz und seine natürliche Schönheit liegen mehr denn je im Trend. Große Fenster ebenso. Roto sorgt mit der Bandseite Roto NX | Power Hinge für Sicherheit und langlebige Qualität bei Flügelgewichten von 200 kg und mehr.



„Bei Roto finden wir die Menschen und die Art zu denken, die wir suchen“, sagt PaX AG-Vorstand Andreas Kohl, vorne rechts im Bild oben. Neben ihm steht der technische Leiter Konrad Schürer. Links vorne im Bild Karsten Zeuner, Roto Berater im Außendienst, und Branko Beclin, Verkaufsleiter der Roto Frank FTT Vertriebs-GmbH.



Großformatige Dreh- und Drehkipp-Fenster aus Holz und Holzfenster mit Aluminiumschale stellen hohe Anforderungen an den Beschlag. Angesichts eines Flügelgewichts von 200 oder 300 kg wird hier ein Schwerlastbeschlag mit entsprechend ausgelegten Bändern benötigt. Je nach Lage des Flügelschwerpunkts kann eine weitere Herausforderung hinzukommen: Drehkipp-Fenster und -Fenstertüren können ungewollt zufallen, wenn dieser Schwerpunkt mehr als 33 mm über dem Flügelüberschlag liegt.

### Zuschlagsicherung – auch zum Nachrüsten

Vor allem in öffentlichen Gebäuden wie Schulen oder Kindergärten, für die Holzfenster mit Blick auf Nachhaltigkeit und Natürlichkeit gerne vorgesehen werden, sollte ein unbeabsichtigtes Zuschlagen von Fenstern aber unbedingt verhindert werden. Roto bietet deshalb ergänzend zum Roto NX | Power Hinge eine Zuschlagsicherung. Sie sichert den Flügel in Kippstellung und kann bei Bedarf auch nachgerüstet werden.

Eine Einbau-, Wartungs- und Bedienungsanleitung zeigt das Aussehen und den Einbau der Zuschlagsicherung, für deren Verarbeitung eine spezielle Bohrlehre verfügbar ist. Ausgelegt ist die Zuschlagsicherung für Drehkipp-Flügel mit der Komfortöffnungsweite von 80 mm.

**Clevere Konstruktion – moderner Look** Ohnehin begrenzt Roto NX | Power Hinge die Kippweite auf 80 mm, da größere Weiten das Schließen eines sehr hohen oder schweren Fensters unverhältnismäßig erschweren.



➤ **Roto NX | Power Hinge: Die ästhetische Bandlösung für schwere, raumhohe Fenster und Fenstertüren**

[www.roto-frank.com/de/power-hinge](http://www.roto-frank.com/de/power-hinge)

Bei einem Flügelgewicht von 160 kg und mehr ist der Einbau eines Drehbegrenzers erforderlich, ab 200 kg der Einbau eines Mittelbands. Für die Realisierung einbruchhemmender Fenster und Fenstertüren stehen P- und V-Zapfen zur Wahl.

Das Design der robusten Bandseite überrascht mit einer sehr schlanken und hochwertigen Anmutung. Im Standard wird sie mit silber pulverbeschichteter Oberfläche produziert. Auf Wunsch kann sie aber auch in einer RAL-Farbe nach Wahl geliefert werden.

### Zuverlässig beste Qualität

Geprüft wurde Roto NX | Power Hinge mit Drehkipp-Flügeln bis 200 kg und Drehflügeln bis 300 kg nach EN 13126-8: 2017. Die Dauerlaufprüfung gemäß Klasse H3 absolvierte die Bandseite mit 20.000 Zyklen. Entsprechend seiner Zertifizierung nach QM 328 kann der Beschlag für Flügel mit einer Falzbreite bis maximal 1.600 mm und einer Falzhöhe von maximal 3.000 mm eingesetzt werden.

Holzfensterhersteller können ihre Elemente auch mit dieser Bandseite allen notwendigen Prüfungen im Internationalen Technologie Center (ITC) in Leinfelden-Echterdingen unterziehen. Das Roto ITC ist ein akkreditiertes Prüfzentrum, dessen Zertifikate international anerkannt werden.

### Kippen vor drehen

Lieferbar ist Roto NX | Power Hinge ebenso in einer TiltFirst-Ausführung. Vielfach bewährt hat sich diese Öffnungsvariante „kippen vor drehen“ vor allem in öffentlichen Gebäuden und bei besonderen Anforderungen an den Schutz derjenigen, die die Fenster nutzen – wie beispielsweise in Behörden, Hotels, Schulen, Kindergärten oder Seniorenwohnheimen.

„Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage nach unserem ‚Roto NX | Power Hinge‘-Beschlag für große und schwere Fenster und Fenstertüren in unserem ‚Roto NX‘-Baukasten deutlich wachsen wird“, erklärt der verantwortliche Produktmanager Andreas Eilmes. „Denn der Bedarf an sehr großen Holzfenstern und Fenstertüren mit Dreifachverglasung und teilweise Aluminiumvorsatzschale verlangt danach, die Bediensicherheit für solche Elemente neu zu denken.“



Andreas Eilmes, Produktmanager Tilt & Turn, Roto Frank Fenster und Türtechnologie GmbH

### Zahlen und Fakten zum Unternehmen

1989 fertigte die PaX AG unter Leitung von Dr. Fritz Struth als eines der ersten Unternehmen Kunststofffenster „vom Band“. Im gleichen Jahr begann die Produktion von Sicherheitsfenstern.

1995 wurde im rheinland-pfälzischen Werk Hermeskeil die erste Serienproduktion für nach Norm geprüfte Sicherheitsfenster in Betrieb genommen. Einbruchhemmende Fenster mit patentierten Bauteilen werden seitdem unter dem Markennamen PaXsecura vertrieben.

Nach der Wiedervereinigung Deutschlands setzte PaX mit dem Aufbau eines Werks in Rositz bei Leipzig die Unternehmens-Expansion fort. Eine ehemalige Zuckerfabrik wurde zu einem modernen Produktionsstandort umgebaut. Weil dabei konsequent auf Denkmalschutz gesetzt wurde, entstand aus dem Industriedenkmal ein Kleinod: 1995 erhielt die PaX AG für die gelungene Sanierung den Denkmalschutz-Preis des Landes Thüringen.

1994 kaufte PaX im sächsischen Bad Lausick eine Holzfenster-Fabrik. Unter dem Namen PaXclassic werden seither hochwertige Holzfenster gefertigt, die auch für Projekte unter strengen Denkmalschutzvorgaben geeignet sind.

Da Holzfenster im Trend liegen, übernahm die PaX AG 2002 die Firma Optima im bayerischen Vestenbergsgreuth, um sich vor allem auf dem Gebiet der Holz-Aluminiumfenster zu verstärken.

Eckband

Ecklager

Axer-Garnitur

Axerlager





In zwölf Sprachen vollvertont und mit Untertiteln: Das Roto E-Learning vermittelt Basiswissen zur Roto Beschlagtechnologie, zu Deventer Dichtungsprofilen und zum Zusammenwirken der einzelnen Komponenten.

Herwig Thonhauser, Leiter Roto Campus, Roto Frank Fenster und Türtechnologie GmbH: „Unsere E-Learning-Module werden von Profis der Online-Didaktik konzipiert und gestaltet. Die Module stehen im Roto eCampus bereit.“



## E-Learning für alle Die Welt spricht Roto

■ **Roto Campus** Schon seit über 15 Jahren bilden sich Mitarbeitende bei Roto mit E-Learning-Modulen weiter. Seit 2020 entwickelt das verantwortliche Team des Roto Campus auch für Kunden immer neue Selbstlern-Angebote. Mitarbeitende zum Beispiel im Handel oder aus der Bauelemententwicklung und -herstellung erweitern mit ihrer Hilfe und geringem Aufwand ihr Wissen. Angeboten werden inzwischen viele Module in 12 Sprachen.

Eine zentrale Aufgabe des Roto Campus mit seinen 37 Trainern ist es, Geschäftspartnern und ihren Mitarbeitenden technisches Wissen und Sicherheit im Umgang mit besonderen Produkten zu geben. Hinzu kommen Trainings, bei denen der Kundennutzen spezieller Beschlaglösungen erörtert und der Verkauf von Fenstern bzw. Türen mit hochwertiger Technik eingeübt werden.

Da aber selbst diese beeindruckende Anzahl von Trainern leider nicht überall gleichzeitig sein kann, stehen zusätzlich Selbstlern-Module online zur Verfügung. Kurzweilig und professionell wird hier Basiswissen zu Roto Beschlagssystemen vermittelt. Alle E-Learning-Module werden von Profis der Online-Didaktik konzipiert, gestaltet und auf der Kundenplattform, dem ‚Roto eCampus‘ bereitgestellt.

**Jeder Nutzer in der Sprache seiner Wahl**  
Herwig Thonhauser, Leiter Roto Campus, hebt die Bedeutung der Vielsprachigkeit hervor: „Sie zeichnet das Roto E-Learning aus und ist uns mit Blick auf unsere weltweiten Anwender sehr wichtig, auch wenn sie die Erstellung der Module natürlich aufwändig macht.“ Aber ebenso wie Trainer des Roto Campus in vielen Sprachen und deshalb in nahezu jedem Markt schulen könnten, sollten es auch die Selbstlern-Module ihren Nutzern so leicht wie möglich machen.

### Produkte in der Kurzvorstellung

Jüngst neu ins E-Learning aufgenommen wurden Module, die gezielt zu Roto Produkten für bestimmte Bauelemente informieren und einen guten Überblick geben. Verfügbar ist ein solches Einführungsmodul etwa zum Thema Schiebe-Systeme: Welche Öffnungsvarianten gibt es? Welche Roto Beschläge unterstützen welche Öffnung? Wie heißen die wichtigsten Bauteile eines Schiebe-Beschlags? Diese und viele andere Fragen werden in vielen Sprachen beantwortet, die rund um den Erdball als Mutter- oder erste Fremdsprache gesprochen werden.

### Produktsegmente im Überblick

Was umfasst eigentlich das Produktprogramm Roto Door und wodurch unterscheiden sich die einzelnen Türbänder oder -schlösser voneinander? Das E-Learning-Modul „Door“ erklärt in 60 Minuten, wodurch sich welches Produkt auszeichnet und für welche Außentüren es geeignet ist. Schneller und unterhaltsamer kann man sich vermutlich keinen Überblick verschaffen.

Ebenso kompakt informieren Module des Roto Campus über Beschlaglösungen für Fenster der Kategorien „Outward Opening“ und „Casement & Awning“.

Besonders am Herzen liegt Thonhauser die Empfehlung eines weiteren Moduls: „In gerade einmal 20 Minuten vermittelt das Modul ‚Deventer Seals Level Standard 1‘ wichtiges Basiswissen zur Rolle von Dichtprofilen in Fenstern und Türen. Kaum mehr als eine Viertelstunde muss man investieren, um zu verstehen, warum es so wichtig ist, dass Beschlag und Dichtung optimal aufeinander abgestimmt werden. Ich denke, das ist sinnvoll investierte Zeit.“ Auch das Deventer E-Learning-Modul steht auf dem Roto eCampus in 12 Sprachen bereit.

### Roto Campus – die internationale Weiterbildungsakademie

Der Roto Campus bietet Trainings zu Produkten und Technik sowie zur Kommunikation im endverbrauchergerichten Vertrieb. Angeboten werden sowohl Präsenzveranstaltungen an internationalen Roto Unternehmensstandorten als auch im Unternehmen eines Partners und webbasierte E-Learnings. Diese werden von professionellen Trainern entwickelt und begleitet.

Das Roto Campus Team stellt webbasierte Trainings individuell nach länder- und zielgruppenspezifischen Anforderungen zusammen. Kunden werden auch zum Aufbau komplexer Bildungskampagnen beraten.

### Wissen immer verfügbar

Viele Bauelementehersteller, Fachhändler und Montageunternehmen hätten sich inzwischen einen Firmenzugang zum Roto eCampus einrichten lassen, um Mitarbeiter und Auszubildende bedarfsgerecht schulen zu können. Das individuell passende Lernprogramm sei leicht zu finden, so Thonhauser, da auch die Einwahl in das System in zwölf Sprachen möglich ist.

„Unser Administrator hinterlegt bei der Freischaltung des Zugangs die Sprache, in der ein Kunde durch das Angebot geführt werden möchte. Ab diesem Moment sollten sich Kunde und E-Learning-Plattform bestens

verstehen.“ Die Zugangsdaten werden sicher verwaltet und vor missbräuchlichem Zugriff geschützt, betont Thonhauser. „Wir arbeiten gemäß der sehr strengen europäischen Datenschutzgrundverordnung.“

### Lernen überall und immer

Nutzer haben die Chance, bei der Arbeit mit einem E-Learning-Modul beliebig häufig zu pausieren, vor- und zurückzuspulen. Am Ende jedes Lern-Moduls testen interaktive Übungen, ob die relevanten Details und Fakten zum Thema verinnerlicht wurden und abrufbar sind. „Selbstlern-Programme sollten immer mit einer solchen Selbstprüfung enden“, ist Thonhauser überzeugt. Die wichtigsten Aspekte des jeweiligen Trainings sind in einem PDF zum Download zusammengefasst.

### Jetzt Zugangsdaten sichern!

Wer das Roto E-Learning nutzen möchte, wendet sich an seinen Ansprechpartner im Roto Vertrieb. Dieser veranlasst über ein international dicht gespanntes Netzwerk von Administratoren die Zuteilung persönlicher Zugangsdaten. Dank einer sehr einfachen Nutzeroberfläche ist das Roto E-Learning auch für Anwender geeignet, die wenig Erfahrung mit Computer-Arbeit haben. Einfach Roto, einfach gut – das gilt auch für die Lernangebote des Roto Campus.



➤ **Wie läuft das Roto-E-Learning ab?**  
**Das Video erklärt in zwei Minuten die Funktionsweise.**

[www.roto-frank.com/de/video-e-learning](http://www.roto-frank.com/de/video-e-learning)

#### Impressum

Herausgeber:  
Roto FTT GmbH  
Wilhelm-Frank-Platz 1  
70771 Leinfelden-Echterdingen  
Deutschland  
ftt.communications@roto-frank.com

Verantwortlich i.S.d. § 55 Abs. 2 RStV:  
Daniel Gandner

Redaktionsrat:  
Sabine Barbie, Daniel Gandner,  
Fabian Maier, Eberhard Mammel

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

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

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

Projektmanagement: Sabine Barbie  
roto-inside@roto-frank.com

Roto Inside 52 erscheint in den  
Sprachen CZ, DE, EN, ES, FR,  
HU, IT, NL, PL und RO.

Bildnachweis (Seite):

Salamander (2) © archideaphoto / stock.adobe.com (4); Centroalum S.A. (4); Gardengate (4); Kompotherm (5); Internorm (5); BTS Brandschutz Technologie Systeme GmbH (5); Nyugat (7); PannonTherm (7); / © Mariana Ianovska / stock.adobe.com (8); KB3 / stock.adobe.com (8); onzon / stock.adobe.com (8); Pendor (8); Carl F Groupco Ltd. (9); denisismagilov / Depositphotos (11); Roto (alle weiteren)