

Roto Inside

Kunden- und Partnerinformation | Ausgabe Nr. 53 | 08.2023



■ **Aluvision**
Voll verdeckt
Sonder-Drehbandseite
und Dobler Metallbau
für das „FOUR Frankfurt“

Seite 3



■ **Door**
Roto Safe
prEN 15685_2019
zertifiziert: ohne
Schlüssel automatisch
und sicher verriegeln
Seiten 6 und 7



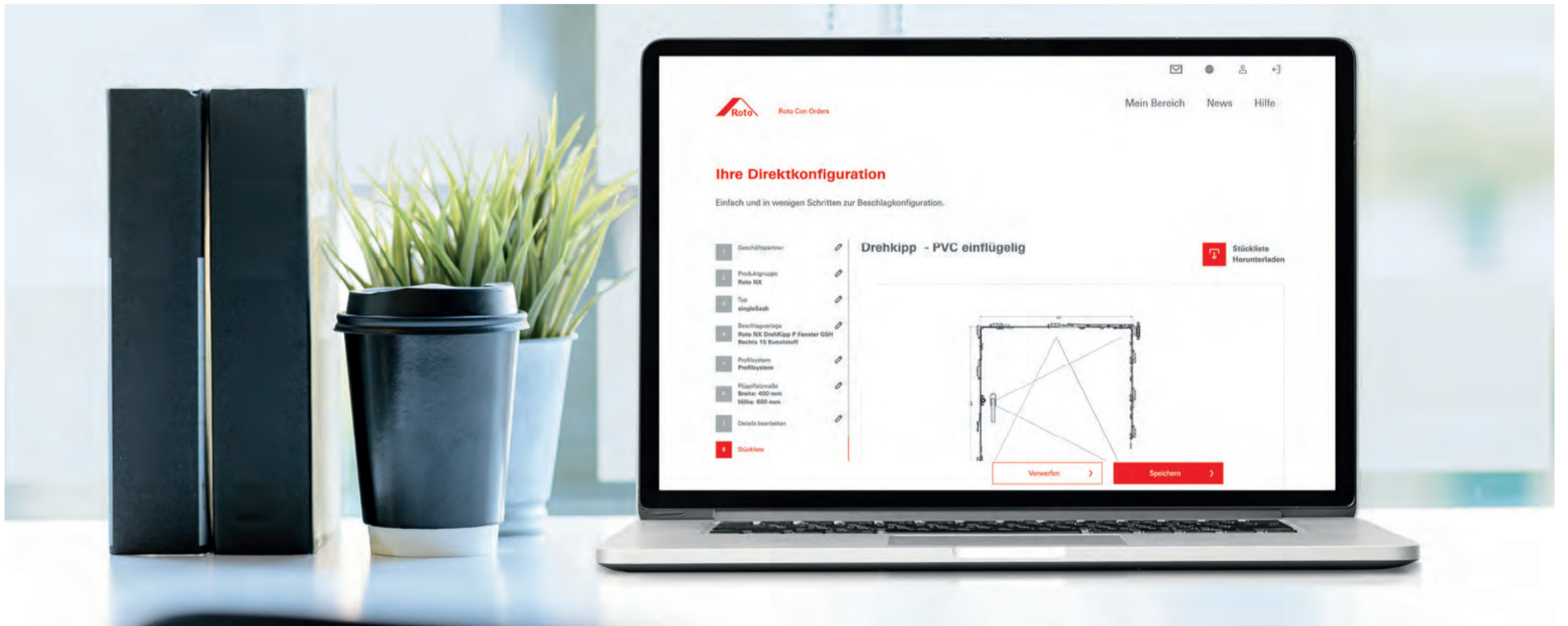
■ **Sliding**
Roto Patio Alversa
Minimal. Universal:
Eine Kippschiebe- und drei
Parallelschiebevarianten
in einem System
Seite 8



■ **Beschlag und Dichtung**
Systemlösungen aus einer Hand: vielfältige und optimal aufeinander abgestimmte Komponenten
Seite 12

Beschlaggarnituren intuitiv und fehlerfrei konfigurieren

Roto Con Orders 2.0: neue Funktionen und neues Design



■ **Digitalisierung** Das Online-Tool **Roto Con Orders unterstützt die schnelle und fehlerfreie Planung von Beschlägen. Jetzt präsentiert sich der bewährte Konfigurator in neuem Look mit optimierter Menüstruktur und erweiterten Funktionen in 18 Sprachen.**

Die neue Benutzeroberfläche unterstützt intuitives Arbeiten und erleichtert damit auch Anfängern den Einstieg. Der selbsterklärende Zugriff auf die einzelnen Inhalte ist durch die neue Menüführung gewährleistet. Für den Schnelleinstieg steht die neue Funktion „Direktkonfiguration“ zur Verfügung: Sie führt sofort zur Eingabemaske.

Usability verbessert

Alle Anwender profitieren gleichermaßen von der Überarbeitung der Nutzerführung. So wird etwa der Fortschritt der Konfiguration von einer Progress Bar abgebildet: Der Nutzer erkennt sofort, in welchem Prozessschritt er steht.

Ihre abgeschlossene Beschlagkonfiguration können Händler und Fensterhersteller in die Datenformate PDF, Excel sowie CAD exportieren,

um sie in eigene Angebote und Bestellungen einzubinden. Mit einem Klick kann eine Darstellung des Bohrbilds zur gerade entwickelten Beschlaglösung erzeugt werden. So entsteht in wenigen Arbeitsschritten eine exakte Stückliste für eine Beschlaglösung samt technischer Illustration.

Kontakt: direkt und schnell

So wünschen sich Anwender den Austausch mit den Machern von Roto Con Orders. Und genau diesen Bedarf erfüllt das neu integrierte Kontaktformular. Über dieses Formular können Nutzer Fragen zu Beschlagkonfigurationen und zum Konfigurator stellen oder ihre Anregungen zum Tool an das Con-Orders-Team senden. Die Direktzusendung per Con-Orders-Formular unterstützt dessen schnellstmögliche Bearbeitung.

Planung im Team

Mithilfe der Funktion „Key-User“ können registrierte Anwender ihre Beschlagvorlagen beziehungsweise -daten in einem eigenen geschützten Projektordner innerhalb der Datenbank hinterlegen. Auf Wunsch haben mehrere Nutzer gleichzeitig Zugriff auf den

so geschaffenen Datenpool und können gemeinsam an einer bestehenden Anwendung arbeiten.

Durchgängig digitalisiert

Jeder Fenster- oder Türenhersteller kann seine in Roto Con Orders erstellte Beschlagkonfiguration ab sofort direkt an seinen Warenkorb bei seinem Händler senden. Händler, die ihren Kunden diese Option bieten wollen, können diesen Direktservice gemeinsam mit Roto auf den Weg bringen. Ihre Berater im Roto Vertrieb unterstützen die Vorbereitungen und koordinieren die weitere Abstimmung.

Der Vorteil: Von der Beschlagkonfiguration in Roto Con Orders bis zur Bestellung der Roto Beschlagteile wird auf die immer gleichen digitalen Daten zugegriffen. Das reduziert Aufwände in der Wertschöpfungskette und eliminiert Fehlerquellen.

„Wir haben die technischen Voraussetzungen dafür geschaffen, dass Händler ihren Kunden diese Option eröffnen können und laden sie sehr herzlich ein, die für sie optimale Form der digitalen Zusammenarbeit mit uns zu wählen“, fasst Eberhard Mammel diese Neuerung zusammen. Mammel leitet die Sortimentsvermarktung und Produktanpassung der Roto Fenster- und Türtechnologie und verantwortet das Projekt Roto Con Orders 2.0.

Fehler ausgeschlossen

Die Arbeit mit Roto Con Orders garantiert technisch korrekte Resultate, denn jede

Konfiguration wird über einen Abgleich sämtlicher Parameter auf Plausibilität geprüft.

Einige Kunden haben bereits Schnittstellen programmiert, über welche die Daten aus Roto Con Orders in ihrem IT-System automatisch zu Stücklisten und Aufträgen weiterverarbeitet werden. Auch Materiallisten und Preise aus dem PC des Anwenders können eingebunden werden.

Kostenlos und mobil

Der Beschlagkonfigurator steht Kunden von Roto auch weiterhin kostenlos zur Verfügung. Er ist für den mobilen Einsatz auf Tablets optimiert.

Weitere Neuerungen folgen

In den nächsten Monaten komplettiert das zweite Programm-Release den Beschlagkonfigurator um weitere neue Funktionen wie FAQs, Glossar und „How-To-Videos“. Zeitgleich wird ein E-Learning-Modul zur Verfügung stehen. Dieses Modul führt Neueinsteiger in die Arbeit mit dem Konfigurator ein und erklärt das gesamte Spektrum seiner Funktionen.

Zu den weiteren Funktionen nach dem zweiten Programm-Release werden wir in der internationalen Branchenpresse, in unseren Social-Media-Kanälen weltweit und natürlich auch in einer nächsten Ausgabe der Roto Inside informieren. Bei Interesse sprechen Sie Ihren Roto Vertrieb bitte direkt auf die neuen Funktionen und auf das E-Learning-Modul an.



➔ **Online-Beschlagkonfigurator Roto Con Orders**

ftt.ROTO-frank.com/de/rco

Nachgefragt



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

Roto Inside: Herr Sander, die Roto Fenster- und Türtechnologie hat im April an der BAU in München teilgenommen. Sind Sie mit dem Ergebnis zufrieden?

Marcus Sander: Mit unserem Ergebnis sind wir sehr zufrieden. Die Entscheidung für den neuen Standort in der Halle C4 und die Präsentation von Produktlösungen für alle Rahmenmaterialien brachten uns im Vergleich zur letzten Teilnahme im Jahr 2019 rund 20 % mehr Gäste auf den Messestand. Diese Besucherresonanz spricht aus unserer Sicht auch deutlich für die Branchenbedeutung der BAU und dafür, dass die persönliche Begegnung auf Messen vielen unserer Kunden und Partner nach wie vor sehr wichtig ist.

Roto Inside: Was waren Ihre Produkthighlights zur BAU?

Marcus Sander: In Anlehnung an unsere virtuelle Beratungsplattform Roto City haben wir den Mehrwert unserer Beschlagtechnologie anhand unterschiedlicher Gebäudetypen und Raumszenarien dargestellt. Dementsprechend wurden alle Produktgruppen, Lösungen unserer Sparte Aluvision und das Thema Dichtungen gezeigt. Zwei Highlights waren sicherlich der hochdichte Schiebebeschlag Roto Patio Inowa in der 400-kg-Ausführung und unser Drehklipp-Beschlag Roto NX mit seinen Möglichkeiten für die sicherheitsrelevante Ausstattung von Bauelementen.

Im Bereich unserer Door-Lösungen interessierten sich sehr viele Besucher vor allem für unser Türschloss Roto Safe A | Tandeo. Als erstes mechanisch-automatisches Verriegelungssystem im Markt ist es bereits nach dem neuesten Stand der prEN 15685:2019 zertifiziert. Details dazu finden unsere Leser auf den Seiten 6 und 7 dieser Roto Inside.

Sämtliche in München vorgestellten Beschlaglösungen wurden in die Roto City integriert und können während einer Beratung durch den Roto Vertrieb virtuell angesehen und besprochen werden.

Roto Inside: Roto City erinnert stark an Ihr Unternehmens-thema Digitalisierung. Gibt es hier Neues zu berichten?

Marcus Sander: Alle Digitalisierungsmaßnahmen haben das Ziel, einen Kundennutzen zu schaffen. Die Roto City generiert einen solchen Nutzen, indem Kunden unsere Beschlagtechnologie zeit- und ortsunabhängig in der konkreten Gebäudeanwendung kennenlernen können.

Es gilt aber vor allem auch, abseits der Beschlagprodukte nutzenstiftende Lösungen anzubieten, mit deren Hilfe unsere Kunden ihre Fenster und Türen effizienter fertigen können. Um diese Lösungen zu finden, haben wir das sogenannte „Innovation Lab“ gegründet. In dieser „Kreativschmiede“ erproben wir innovative Ansätze der Digitalisierung und diskutieren deren Nutzen und Mehrwert. Verspricht die Anwendung eines Tools oder einer Lösung eine Effizienzsteigerung in den Werken von Fenster- und Türenherstellern, wird die Einführung forciert und ein Pilotprojekt mit einem Kunden oder Partner ins Leben gerufen.

Roto Inside: Sie nannten in der letzten Ausgabe den Schwerpunkt der Nachhaltigkeit. Bitte konkretisieren Sie das für unsere Leser.

Marcus Sander: Als fester Bestandteil unserer Unternehmensstrategie ist Nachhaltigkeit die Basis unseres unternehmerischen Handelns. Entlang unserer gesamten Wertschöpfungskette fließen ökologische und soziale Aspekte in unser Tagesgeschäft ein.

Konkret definiert sind vier langfristige Handlungsfelder, die Roto bei allen Aktivitäten und Entscheidungen gezielt umsetzen und berücksichtigen wird. Dies sind kundenzentrierte Lösungen, engagierte und wirksame Mitarbeitende, umfassender Klima- und Umweltschutz sowie eine verantwortungsvolle Unternehmensführung.

Roto Inside: Was genau verbirgt sich hinter nachhaltigen kundenzentrierten Lösungen?

Marcus Sander: Es geht darum, sichere Produkte für den Verarbeiter, dessen Kunden und für die Umwelt herzustellen.

Wir stellen Produkte her, die in ihrem jeweiligen Anwendungsbereich nachweisbar langlebig sind. Die hohe Produktqualität beginnt im Wertschöpfungsprozess und setzt sich über den gesamten Lebenszyklus fort. Beispiele sind die Korrosionsfestigkeit unserer Beschläge, Cradle-to-Cradle-Zertifizierungen, der Verzicht auf umwelt- und gesundheitsgefährdende Stoffe und neue Umverpackungen. Wir werden in den kommenden Monaten verstärkt über verschiedene Projekte aller vier Themenfelder berichten. Ich lade alle Interessierten herzlich ein, sich auch auf unserer Website zu informieren: ftt.roto-frank.com/de/nachhaltigkeit

Roto Inside: Bitte geben Sie uns zum Abschluss einen Ausblick auf Ihre Unternehmensvorhaben im zweiten Halbjahr.

Marcus Sander: Wir konzentrieren uns ganz klar auf den weiteren Ausbau des größtmöglichen Kundennutzens, indem wir beispielsweise unsere Prozesssicherheit und Flexibilität gleichbleibend auf dem aktuell sehr hohen Niveau halten und dadurch pünktlich und zuverlässig liefern.

Auf der Produktseite ist die Kompatibilität unseres Beschlagsortiments ein wichtiger Faktor für die wirtschaftliche Fertigung in jeder Fenster- und Türenproduktion. Durch die Modularität beispielsweise unseres Roto-NX-Baukastens oder unseres Beschlag-systems Patio Inowa müssen unsere Kunden wesentlich weniger Beschlagteile bei sich lagern. Das reduziert den notwendigen Lagerbestand und damit die Fixkosten unserer Kunden wesentlich.

Wir sind Systemanbieter. Das bedeutet, unsere Kunden bekommen Beschlagtechnologie, Dichtungen, Verglasungsklötzte und begleitende Services wie die Beratung des Roto Lean zur Optimierung einer Fenster- oder Türenproduktion aus einer Hand. Zu unseren Services gehören aber zum Beispiel auch unser Roto Campus mit den weltweiten E-Learning-Angeboten und unser Beschlagkonfigurator Roto Con Orders.

Die vorliegende Ausgabe gibt sicherlich einige interessante Impulse für unsere Zusammenarbeit in den nächsten Monaten. Ich freue mich sehr darauf.



➤ **Roto FTT – ein resilientes Unternehmen**

ftt.roto-frank.com/de/resilient

Roto Fermax, Brasilien

Seit 10 Jahren in der Roto Gruppe zuhause

■ **Unternehmen** Vor zehn Jahren wurde die brasilianische Fermax Beschlagproduktion in Colombo Teil der Roto Gruppe. Ein Grund zu feiern sei das aus Sicht des ganzen Teams, sagt Marlon Amarante Neves, Country Manager für Brasilien der Roto Frank Fenster- und Türtechnologie.

Im März 2013 schrieben Fermax und Roto in einem gemeinsamen Statement, dass sich durch die Addition der Expertise beider Unternehmen die Zahl der verfügbaren Produkte um einen hohen Faktor multiplizieren werde, erinnert sich Neves. „Sehr schnell konnten wir dieses Versprechen einlösen.“ Das neu gegründete Unternehmen Roto Fermax operiert heute mit einem großen Portfolio von Beschlägen für Bauelemente aus Aluminium, Kunststoff und Holz. Wichtigstes Ziel ist es, Kunden dabei zu unterstützen, Fenster individuell nach Kundenwunsch und immer in höchster Qualität termingerecht zu liefern.

Stabiler Vertrieb in Lateinamerika

Direkt betreut Roto Fermax Kunden in Brasilien. Aber Produkte aus der Metropolregion von Curitiba werden auch in andere latein-

amerikanische Länder exportiert. Die Roto Tochtergesellschaften in Argentinien und Mexiko unterstützen bei der Betreuung dortiger Kunden. Stetig wächst der Umsatz in Brasilien mit europäischen Beschlägen. Sie werden vor allem von Kunden nachgefragt, die Bauherren im High-End-Segment bedienen. Vertrieb und technischen Support leistet hier das Vertriebsbüro in São Paulo.

Besser werden an jedem Tag

Schnell hielt nach 2013 die Roto Unternehmenskultur Einzug in Colombo. Die hier hergestellten Produkte durchlaufen einen klar definierten Prozess der kontinuierlichen Verbesserung. „german made“ – dieser Begriff steht für Präzision und Technologieführung, für langlebige, korrosionsbeständige Produkte und eine ausgezeichnete Lieferperformance. Er wird von den rund 250 Mitarbeitenden auf dem circa 3.800 m² großen Firmengelände gelebt. Kontinuierliches Lernen sei fest etabliert und wichtig, wenn man Qualitätsstandards halten und nachhaltig wirtschaften wolle, betont Neves. Personalleiterin Silvina Isabel Don ergänzt: „Die Erfahrungen aller Mitarbeitenden sind unser wichtigstes Kapital.“

Von Kontinent zu Kontinent

„Alle Unternehmensprozesse sind von Zuverlässigkeit, Stringenz und Weitsicht gekennzeichnet“, sagt Neves. „Sie unterscheiden sich nicht von denen in den europäischen oder nordamerikanischen Werken der Roto Gruppe.“ Die Zusammenarbeit mit den Kolleginnen und Kollegen in der weltweiten Organisation sei eng und erfolgreich. „Ob in Lateinamerika, Spanien oder Deutschland – wir alle arbeiten gleichberechtigt und erfolgreich miteinander.“



➤ **Herzlich willkommen bei Roto Fermax in Brasilien**

www.rotofermax.com.br

Im Bild ein Teil der rund 250 Mitarbeitenden in Colombo.

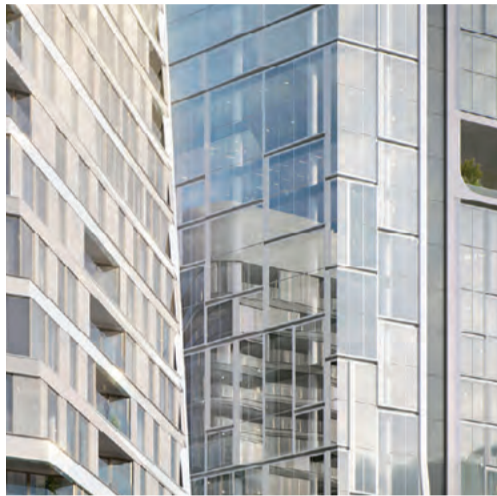
Feierten gemeinsam mit der Belegschaft (von links): Silvina Isabel Don, Personalleiterin Roto Fermax, Marcus Sander, CEO Roto Frank Fenster- und Türtechnologie, Chris Dimou, CEO Roto The Americas, Wilson Cucchiato Jr., Direktor Vertrieb und Technik Roto Fermax, Marlon A. Neves, Country Manager Brasilien, Raquel Kneidl, Teamleitung Produktmarketing Brasilien



Roto Aluvision

Dobler Metallbau fertigt für „FOUR Frankfurt“

■ **Aluminium** Das von ihm entworfene Gebäudeensemble „FOUR Frankfurt“ stehe für die Vision einer neuen Stadt, erklärt der renommierte Architekt Ben van Berkel auf seiner Website. Die Fassaden für zwei seiner vier Hochhäuser liefert Dobler Metallbau. Roto unterstützte den Fassadenspezialisten durch die Entwicklung einer Sonder-Drehbandseite. Sie wurde auf der BAU 2023 erstmalig einer breiten Öffentlichkeit vorgestellt.



In die Fassade des „T1“ integriert sind rund 5.000 Drehflügel mit einem Gewicht von jeweils rund 200 kg. Jeder Flügel ist zwischen 838 und 1.202 mm breit und 2.900 mm hoch. Bild: Groß & Partner, Frankfurt

Mitte März 2022 begann die Montage der Doppelementfassade am „T4“. Für dieses Hochhaus fertigte Dobler Metallbau rund 1.800 Drehflügel. Mitte Juni 2022 starteten die Arbeiten am „T1“. Dobler-Projektleiter Dipl.-Ing. Gerald Spiegel beschreibt die Vorgehensweise: „In unserem Werk in Deggendorf wurden die kompletten Elemente vorgefertigt. Integriert wurden Prallscheiben als Schallschutz, teilweise Wartungsflügel oder Lüftungsklappen, Raffstore, Taubenschutz und Rückverankerungspunkte für die Befahranlage. Bei den speziellen ‚Frame‘-Elementen mit ihren vertikalen oder schrägen Lisenen kam außerdem eine Beleuchtung hinzu.“ Hergestellt wurden Elemente in einer Größe von ca. 1,35 x 4 m.

In die Fassade des „T1“ integriert sind rund 5.000 Drehflügel mit einem Gewicht von jeweils rund 200 kg. Jeder Flügel ist zwischen 838 und 1.202 mm breit und 2.900 mm hoch. Es handelt sich also um raumhohe, schmale bis sehr schmale Flügel.

Objektlösung der Roto Aluvision

Der Architekt wünschte sich die Flächenbündigkeit von Blend- und Flügelrahmen der Drehelemente innen. Roto entwickelte für das ausgewählte Profilsystem von Schüco eine voll verdeckte Drehbandseite, die spezielle Anforderungen erfüllt: So ist optional der Einbau eines Öffnungsbegrenzers möglich, der die Drehfensteröffnung auf 40° beschränkt. Er stellt sicher, dass ein Drehflügel, der hinter einer tragenden Betonstütze montiert werden muss, diese beim Öffnen nicht beschädigt. Gleichzeitig sollten alle Flügel – auch die öffnungsbegrenzten – für Reparaturen vollständig ausgebaut werden können.



Roto konstruierte die Drehbandseite in der Weise, dass nach dem Lösen von Sicherheits-schrauben am unteren Ecklager und oberen Drehband deren Bolzen nach oben bzw. unten herausgezogen werden können. So lässt sich selbst ein schwer zugänglicher Flügel schnell ausbauen. Dobler Metallbau forderte zusätzlich, dass die Bänder für die Vor-Ort-Montage +/- 1 mm höhenverstellbar sind. Auch dieses Anliegen wurde konstruktiv umgesetzt.

Kombiniert wurde jeweils ein unteres Eckband mit zwei Mittelbändern. Durch diese Konfiguration sind auch bei einer Flügelhöhe von 2.900 mm hohe Dichtigkeit und eine optimale Lastabtragung des Flügelgewichts von 200 kg gewährleistet.

Beschlag ohne Vorbild

Die gemeinsam mit dem Engineering-Team von Schüco entwickelten Drehflügel wurden im Internationalen Technologie Center (ITC) von Roto in Leinfelden-Echterdingen geprüft. Als akkreditiertes Prüfzentrum kann das Roto ITC eine Dauerlaufprüfung mit 20.000 Zyklen nicht nur durchführen, sondern den erfolgreichen Abschluss der Prüfung auch zertifizieren. Alle Beschlagkomponenten der Roto Aluvision, die Dobler Metallbau für das „FOUR Frankfurt“ verarbeitet, entsprechen der Korrosionsschutzklasse 5. Sie bieten höchsten Schutz vor Beschädigungen der funktionsrelevanten Oberflächen, wie sie zum Beispiel durch Schadstoffe in der Außenluft entstehen können.

Industrie und Fassadenbau im Schulterschluss

Der Projektentwickler Groß & Partner und die verantwortlichen Architekten legten Wert auf eine engmaschige Begleitung der Bauarbeiten durch Schüco Engineering und das Roto Object Business sowie auf einen verlässlichen After-Sales-Service. „Das ist vollkommen nachvollziehbar angesichts der sehr



Roto Aluvision entwickelte passend zum innen flächenbündigen Fensterprofilsystem von Schüco für das „FOUR Frankfurt“ eine voll verdeckte Sonder-Drehbandseite mit Mehrwert: Sie gestattet den Einbau eines Öffnungsbegrenzers und ermöglicht es, dass selbst ein hinter Betonstützen schwer zugänglicher Wartungsflügel bei Bedarf leicht ausgebaut werden kann.

FOUR ist das neue Gesicht der Stadt – in direkter Nachbarschaft zu Sonne, Wolken, Wind und Wetter. Mit 600 Apartments in verschiedenen Größen, teilweise als geförderter Wohnraum, mit hochwertigen Büroflächen, Hotels und städtischem Flair. www.4frankfurt.de

Bis zu 233 Meter streben die vier futuristischen Türme des Gebäudeensembles nach einem Entwurf von Ben van Berkel in der Frankfurter City in die Höhe. Das Roto Object Business unterstützte Dobler Metallbau bei der Umsetzung der anspruchsvollen Fassaden für „T1“ und „T4“. Bild: Groß & Partner, Frankfurt

innovativen Fassadenkonstruktion“, erklärt Jordi Nadal, Vertriebsleiter Roto Aluvision Europa und Amerika. Projekte wie diese müssten auch von der Industrie und im Schulterschluss mit ausführenden Fachunternehmen wie Dobler Metallbau begleitet werden.

„Genau für diesen Zweck wurde das Roto Object Business vor Jahren gegründet: Dabei zu unterstützen, dass herausragende Architektur erfolgreich realisiert werden kann.“

Dipl.-Ing. Gerald Spiegel, Dobler-Projektleiter zuständig für das „FOUR Frankfurt“, bestätigt: „Jeder Fassadenspezialist hat Freude daran, das Besondere zu planen und zu bauen. Und wenn sich Industriepartner wie Roto und Schüco engagieren und kompetent einbringen, dann bedeutet das für den Bauherrn und uns ein zusätzliches Plus an Sicherheit und Qualität.“

www.dobler-metallbau.com



➔ **Roto Object Business: Aluminium-Sonderlösungen für Fenster und Fassaden**

ftt.roto-frank.com/de/rob-loesungen

Messerückblick BAU 2023

Gemeinsam für Qualität rund um Fenster und Türen

■ **Event** Als Beweis ihrer großen Bedeutung für die Branche wertete die Messe München die Zahl von 190.000 Fachleuten, die die BAU 2023 besuchten, – auch wenn damit noch nicht die Zahl von 250.000 Besuchern aus dem Jahr 2019 erreicht wurde. Ganz anders stellte sich die Situation für Roto dar.

„Die Entscheidung für den neuen Standort in der Halle C4 und die Präsentation von Lösungen für alle Rahmenmaterialien brachten uns 20 % mehr Gäste auf den Messestand. Ich kann der Einschätzung des Messeveranstalters nur zustimmen. Unsere Besucherresonanz spricht auch aus unserer Sicht deutlich für die große Branchenbedeutung der BAU und natürlich dafür, dass die persönliche Begegnung auf Messen vielen unserer Kunden und Partner nach wie vor sehr wichtig ist.“ Dieses zufriedene Fazit der sechs Messtage zieht CEO Marcus Sander.

Für jedes Gebäude, für jeden Raum

Bei Roto fanden die Besucher der BAU dafür Ideen in großer Zahl: Ob vielseitiges Schiebesystem, flexibler Beschlagbaukasten für Drehkipp-Fenster, attraktive Türbänder, moderne Automatikverriegelungen, leistungsfähige Dichtungen oder Sonderanfertigungen für den Aluminiumbau – Roto machte auf der BAU einmal mehr deutlich, warum es sich lohnt, nach dem perfekten Beschlag zu suchen.

Bauelementehersteller und Architekten aus Europa, Asien und Amerika diskutierten mit den Roto Fachberatern über die Zukunft hochwertiger Gebäude und Bauelemente. „Unsere Beschlaglösungen erfüllen alle spezifischen Funktions-, Komfort- und Designanforderungen an Fenster und Türen optimal – in allen Öffnungsarten und Rahmenmaterialien, für alle Gebäudetypen und Raumkonzepte weltweit. Dementsprechend haben wir einen sehr intensiven persönlichen Austausch erlebt, den wir in der Form alle lange vermisst haben“, fasst Eberhard Mammel das Messegeschehen zusammen. Mammel führt als Leiter Produktpassung und Sortimentsvermarktung auch den Unternehmensprozess Messen, Events und Showrooms.



Mehr Komfort und Lebensqualität

Fenster- und Türenhersteller, die sich dieser Mission verschrieben haben, fühlten sich gut verstanden auf dem Messestand. Denn er bot Anregungen zur Diskussion wichtiger Fragen: Was können wir gemeinsam leisten, um die Erwartungen der Endnutzer an ihre Bauelemente zu erfüllen? Wie entwickelt man mit speziellen Beschlaglösungen das optimale Bauelement für bestimmte Räume und Gebäude? Was können wir gemeinsam tun, um flexibel, wirtschaftlich und einfach zu produzieren?



Maximilian Grünbeck, Geschäftsführer der Fenster- und Türenbau Grünbeck GmbH

■ **Kundenstimme** „Es tut gut, sich wieder einmal auf einer Messe umsehen zu können. Ich habe mit unserem Berater von Roto über die Solid B Türbänder und den Patio Lift Schiebesystem gesprochen. Beide Produkte finden wir sehr interessant. Roto ist seit 1990 unser Partner vor allem im Segment Drehkipp. Viele Teile aus dem Programm Roto NX können wir bei der Arbeit mit Kunststoff, Holz, Holz-Alu und Aluminium gleichermaßen verbauen. Das macht uns effizient und schnell. Das Risiko für Fehler wird reduziert. Auch die Lagerhaltung wird entlastet. Verbesserte Einbruchschutz durch zusätzliche Verriegelungspunkte mit Pilzzapfen und entsprechenden Schließstücken sind mittlerweile Standard und mit Roto NX selbstverständlich auch abbildbar. Seit über 30 Jahren sind wir sehr zufrieden mit der Zusammenarbeit und der Produktprogrammentwicklung bei Roto.“

www.gruenbeck-fenster.de





■ **Kundenstimme** „Wir planen, Roto Verriegelungssysteme für Aluminium-Haus-türen in unser Programm aufzunehmen. Auch deshalb sind wir nach München gekommen. Als Systemhaus sehen wir es als unsere Aufgabe an, die internationalen Messen wie ein Scout für unsere Kunden zu besuchen. Centro Alum will über Trends und technische Lösungen immer so früh wie möglich informiert sein. So können wir unser Angebot stetig weiterentwickeln. Kunden von Centro Alum sollen immer die Möglichkeit haben, führend zu sein in der Herstellung von Aluminiumfenstern und -türen. Mit den Türbändern von Roto haben wir jüngst sehr gute Erfahrungen gemacht. Unsere Kunden schätzen deren geprüfte Qualität. Roto steht auch in Spanien für ein hohes Maß an Sicherheit. Deshalb ist der Austausch hier in München für uns so wichtig. Es ist gut, nach den Jahren der Pandemie wieder einmal persönlich zusammenzukommen.“ <https://centroalum.es>



Glòria Segarrés Gisbert,
Business Development
Manager,
Centro Alum, S.A.,
Spanien



Neue Trade Show Experience

Bereits auf der Messe verabredeten sich einige Hersteller mit ihren Beratern für ein nächstes Treffen in der Roto City. Ihr Ziel: Mit einem größeren Team aus dem eigenen Unternehmen technische Details der in München vorgestellten Produkte besprechen. Auch für Architekten, die nicht zur Messe kommen konnten, dürfte die Präsentation der BAU-Themen im virtuellen Kongresszentrum der Roto City spannend sein. Dort können sie zu einem Zeitpunkt ihrer Wahl und geführt von einem Roto Berater die in München ausgestellten Lösungen auf einem „Rundgang“ kennenlernen.

Gefragte Spezialisten

Partner im Aluminiumfassaden- und -fensterbau wurden bereits im Messevorfeld dazu eingeladen, mit Fachberatern der Roto Aluvisión in einem separaten Konferenzraum über Sonderlösungen und Serviceleistungen des Object Business zu sprechen. Zweimal täglich fanden spezielle Präsentationen statt. „Unser Beratungsservice unterstützt Architekten, Planer, Systemhäuser und Investoren weltweit dabei, herausragende Architektur erfolgreich zu realisieren. Ein Beispiel der jüngsten Zeit ist unsere voll verdeckte Sonder-Drehbandseite, die wir für den Gebäudekomplex ‚FOUR Frankfurt‘ entwickelt haben. Die große Teilnehmerzahl an unseren Präsentationen und die enorm positive Resonanz auf unsere Aluvisión-Messeexponate sind neben dem bestätigten Produktmehrwert sicherlich auch Ausdruck dafür, dass die Branche regelrecht darauf gewartet hat, sich endlich wieder auf einer Messe treffen zu können“, zieht Jordi Nadal, Vertriebsleiter Roto Aluvisión, ein Fazit.

Integrierte Kommunikation

Für viel Interesse sorgten auch die täglichen Videobotschaften vom Messestand in den sozialen Medien. Unter dem Titel „Product of the day“ wurden einzelne Messeexponate in kurzen Clips präsentiert. Mancher Messebesucher kam daraufhin persönlich vorbei, berichtet Sliding-Produktmanager Aleksander Vukovic. Er hatte in einem Video den hochdichten Schiebebeschlag Roto Patio Inowa in der ausgestellten 400-kg-Variante vorgestellt.



Marcus Sander,
CEO der Roto Frank
Fenster- und
Türtechnologie



Eberhard Mammel,
Leiter Produktpassung
und Sortimentsvermarktung
der Roto Frank
Fenster- und
Türtechnologie



Aleksander Vukovic,
Produktmanager
Sliding der
Roto Frank
Fenster- und
Türtechnologie



Jordi Nadal,
Vertriebsleiter
Roto Aluvisión

Digitales Design trifft Messebau

Das Design des Messestands entsprach dem der digitalen Roto City. In ihr lernen Roto Partner seit langem Produktlösungen im Rahmen von Online-Konferenzen oder bei Besuchen ihres Kundenbetreuers kennen. Auf der BAU wurden zwei Gebäude aus der virtuellen Stadt Realität: Die eine Hälfte des Messestands war dem Hotel der digitalen Beratungsplattform nachempfunden. Hier wurden Bauelemente und Beschläge gezeigt, wie sie für öffentliche Gebäude nachgefragt werden. Gleich nebenan fanden sich in einer wohnlichen Ambiente intelligente Lösungen, die Wohnräume sicher und komfortabel machen.

Durch den speziellen Aufbau des Messestands wurden die Produkte authentisch erlebbar. Gezeigt wurden Beschläge und Dichtungen, die optimal aufeinander abgestimmt für die perfekte Funktion eines Bauelements in einem bestimmten Raum und Gebäudetyp sorgen. So erfuhren die Messegäste einmal mehr, dass und wie Produktkonzepte entstehen, die Mehrwert für die Hersteller wie für die Nutzer von Fenstern und Türen stiften.



➤ **Informationen und Anmeldung zur Roto City**

ftt.rot-frank.com/de/roto-city



■ **Kundenstimme** „Aluprof arbeitet mit vielen Produkten der Roto Aluvisión. Die Geschäftsbeziehung begann vor mehr als 30 Jahren. Ein Besuch bei Roto auf der BAU ist für uns deshalb ebenso selbstverständlich wie wichtig. In diesem Jahr ging es uns vor allem darum, das Potenzial des Schiebebeschlags Roto Patio Lift und des Systems Roto NX in der bald lieferbaren Ausführung für Aluminiumprofile kennenzulernen. Die Unterstützung durch Roto war zwar auch während der Pandemie ausgezeichnet und sehr gut, aber ich persönlich habe mich doch auch sehr darauf gefreut, in München langjährige Weggefährten persönlich zu sprechen. Die Roto City als Plattform für Besprechungen von Produktneuheiten aufzubauen, war eine gute Idee. Die Neuheiten, die ich hier auf der BAU gesehen habe, können wir in den kommenden Wochen in der virtuellen Stadt mit den Kolleginnen und Kollegen, die in diesem Jahr nicht zur Messe fahren konnten, ansehen und besprechen. Das finde ich sinnvoll und hilfreich.“ <https://aluprof.eu>



Michał Marcinowski,
Leiter Entwicklung
Bausysteme,
Aluprof SA, Polen



Komfort und Sicherheit perfekt kombiniert: Roto Safe A | Tandeo und Roto Safe E | Eneo A

Roto Safe Mehrfachverriegelungen

Automatisch und sicher verriegeln

■ **Door** Automatisches Verriegeln ohne Schlüssel an drei Verschlusspunkten – mit Roto Safe A | Tandeo und Roto Safe E | Eneo A bieten Sie Ihren Kunden höchsten Bedienkomfort und das gute Gefühl von Sicherheit. Als erste Verriegelungssysteme im Markt wurden beide Mehrfachverriegelungen bereits nach dem neuesten Stand der prEN 15685:2019 zertifiziert

Automatisch sicher

Einfach das Haus verlassen, die Tür zuziehen, und das Schloss ist sicher verriegelt, denn der Riegel im Hauptschloss und die Automatikkraftkeile fahren sofort beim Schließen der Tür aus. Die Tür muss also nicht abgeschlossen werden. Alle drei Sicherheitsschließpunkte sind rückdruckgesichert. Die Automatikverriegelungen sind außerdem RC 2- bzw. RC 3-fähig.

Hochdicht für die Energieeffizienz

Die Fallen der neuen Verriegelungen ziehen den Türflügel gleichmäßig dicht an das Rahmenprofil heran. Zugluft wird so vermieden, ein Wärmeverlust über die Tür reduziert. Der gleichmäßige passive Anpressdruck wirkt zugleich dem Verziehen der Tür entgegen.

Motorisiert entriegeln

Für besonders hohen Komfort beim Öffnen einer Tür sorgt Eneo A. Diese elektromechanische Variante ist mit einer vormontierten Antriebseinheit ausgestattet. Dank des leistungsstarken Motors entriegelt das Türschloss bemerkenswert schnell. Dabei arbeitet der Motor besonders leise. Ein Plug & Play-Anschluss erleichtert den Einbau.

Zutritt leicht gemacht

Die elektromechanische Verriegelung Eneo A lässt sich mit allen gängigen Zutrittskontrollsystemen kombinieren, zum Beispiel mit dem Roto ZKS 4in1. Auf diese Weise kann eine Tür mittels App, PIN-Code, Fingerscan, bluetoothfähigem Mobiltelefon oder einem RFID-fähigen Medium geöffnet werden. Auch eine Variante der Antriebseinheit mit Funkempfänger steht zur Verfügung.



Zusatzverriegelung mit Falle und Automatikkraftkeil



Hauptschloss mit Riegel, Flüsterfalle und integrierter Auslöseeinheit für die Automatikfunktion



Optional für Eneo A: Zutrittskontrollsystem 4in1

Mehr Gleichteile

Der modulare Aufbau des Programms Roto Safe ebenso wie die einheitlichen Raster der neuen Verriegelungen reduzieren die Komplexität des Sortiments und entlasten Ihre Lagerführung. Die auf die Geometrien vieler Profile abgestimmten Rahmenteile aus dem Roto Safe Programm können auch bei Tandeo und Eneo A eingesetzt werden. So werden also die immer gleichen Rahmenteile flexibel nach Kundenwunsch mit einem der unterschiedlichen Verriegelungssysteme von Roto kombiniert.

Tandeo und Eneo A sind für Türen DIN rechts und DIN links gleichermaßen geeignet, da ihre Fallen nach der Türmontage bei Bedarf vor Ort einfach umgedreht werden können. Bei Verwendung von Verlängerungen ist Tandeo für Türen bis zu einer Flügelfalzhöhe von 3.000 mm geeignet.

Komfort im Alltag

Die stabile und leichtgängige Konstruktion der neuen Verriegelungssysteme erleben Nutzer als besonders angenehm und hochwertig. Schon mit einer leichten Drehung des Schlüssels öffnet sich die Tür. Die optionale Tagesentriegelung für Tandeo wird durch einfaches Umlegen eines Schalters am Hauptschloss aktiviert. Die Schlossfalle hält die Tür geprüft zuverlässig. Bei aktivierter Tagesentriegelung lässt sich die Eingangstür ohne Schlüssel öffnen.

Türen mit Tandeo oder Eneo A schließen übrigens fast lautlos. Dafür verantwortlich sind die Flüsterfalle im Hauptschloss sowie die Fallen aus hochwertigem Kunststoff an den Zusatzverriegelungen.

Geprüfte Qualität

Die Prüfungen zu den Dauerlaufzyklen nach DIN EN 1191 (200.000 Zyklen) haben Tandeo und Eneo A ebenso bestanden wie die Prüfungen des ift Rosenheim zur Erlangung der QM-342-Zertifizierung. Sie sind außerdem VdS- und SKG**-zertifiziert.

Roto Safe Mehrfachverriegelungen: Ein Rahmenteil für 5 verschiedene Verriegelungen



Kombi-Schließstück

Kraftkeil

Bolzen

Kombinationsverriegelung

Quadbolt

Automatikkraftkeil für Roto Safe A | Tandeo und Roto Safe E | Eneo A



Optional für Tandeo: Tagesentriegelung



➤ **Roto Safe A | Tandeo: mechanisch-automatische Mehrfachverriegelung für Eingangstüren**

ftt.roto-frank.com/de/tandeo



➤ **Roto Safe E | Eneo A: elektromechanische Mehrfachverriegelung für Eingangstüren**

ftt.roto-frank.com/de/eneo-a



Sie möchten die Inside ausschließlich digital lesen?

Bitte schreiben Sie eine E-Mail mit dem Betreff „digital“ an roto-inside@roto-frank.com



Roto Safe E | Eneo A: elektromechanische Variante mit motorisierter Entriegelung

Ein System – vier Varianten

Roto Patio Alversa: Minimal. Universal.

■ **Alle Rahmenmaterialien** Eine Kippschiebe- und drei Parallelschiebelösungen inklusive unterschiedlicher Lüftungsfunktionen für Flügelgewichte von 160 bis 200 kg in allen Rahmenmaterialien – das bietet der Universalbeschlag Roto Patio Alversa.

Das besondere Merkmal des Systems: Paralleles Schieben und Kipplüftung sind miteinander kombiniert. Der Vorteil für die Fertigung: Durch den modularen Systemaufbau können Fensterhersteller alle vier Varianten auf ein und derselben Produktionslinie fertigen.

Patio Alversa ermöglicht Konstruktionen von maximal 2.000 mm Flügelalzhöhe und bis zu 2.700 mm Flügelalzhöhe. Der Beschlag ist auch für größere Profiltiefen geeignet, wenn zum Beispiel eine Dreifachverglasung gefordert wird.

Einfach auf und zu

Bedient werden die Flügelelemente der drei Parallelschiebelösungen wie Drehkipp-Fenster: intuitiv und damit maximal nutzerfreundlich. Die Schaltreihenfolge des 200 mm langen Griffhebels bleibt immer gleich.

4 mal Frischluft

In der Kippschiebevariante Roto Patio Alversa | KS erfolgt der Luftwechsel über die Kipplüftungsposition des Flügels.

Die drei Parallelschiebevarianten lassen die Wahl zwischen der Spaltlüftung am Patio Alversa | PS und der Kipplüftung an den beiden Varianten Patio Alversa | PS Air und Patio Alversa | PS Air Com.

Die Spaltlüftung der Parallelschiebevariante Patio Alversa | PS ist von außen nicht sichtbar: Der parallel abgestellte Flügel sieht von außen aus, als wäre er verschlossen.

Einen besonderen Bedienkomfort bietet die Parallelschiebevariante Patio Alversa | PS Air Com: Durch Drehen des Griffes wird der Flügel automatisch gekippt – ohne manuellen Druck gegen den Flügel.



➔ **Roto Patio Alversa: der Universalbeschlag für minimalen Aufwand bei Kippschiebe- und Parallelschiebesystemen**

ftt.roto-frank.com/de/alversa

Egal, wie stark der Wind auch weht ...

Vor allem bei Mehrfachverglasungen liegt der Schwerpunkt des Kippschiebeflügels außen. Trotzdem klappt ein Patio Alversa-Flügel dank der optionalen Zusatzrastung auch bei starker Windlast nicht zu. Die Zusatzrastung wird in die Gleitschere der beiden Kippvarianten Alversa | PS Air und Alversa | PS Air Com integriert.

Ohne Wenn und Aber

Die kugelgelagerten Laufrollen aus hochwertigem, verschleißarmen Kunststoff sorgen an allen vier Varianten für eine geräuscharme und maximal systemschonende Bewegung der Schiebeflügel. Ihr Ein- und Auslaufverhalten wird durch spezielle Dämpfungselemente zusätzlich optimiert. In alle Laufwagen ist ein Aushebeschutz integriert. Die Aushebesicherung muss nach dem Einbau nicht manuell aktiviert werden.

Maximal wirtschaftlich

Sein intelligenter Aufbau macht das Produktprogramm Patio Alversa zum echten Kostensparer. Der universelle Zentralverschluss stammt aus den Drehkipp-Systemen Roto NX beziehungsweise Roto AL. Laufwerke, Gleitscheren und Schienensets können für mehrere Varianten genutzt werden. Darüber hinaus kommen bei mittleren Getrieben vier gleiche Eckmümlungen zum Einsatz. Das bedeutet mehr Standardisierung und weniger Teile, wodurch die Lager- und Logistikkosten erheblich reduziert werden.

Weniger Teile, schnellere Verarbeitung

Die ausgeprägte Gleichteileverwendung über alle vier Varianten hinweg ermöglicht eine schnelle Verarbeitung in der Linie, ohne dass die Produktionsanlage nach jedem Auftrag aufwändig umgestellt werden muss. Auch die Verwaltung und vor allem die Stammdatenprozesse werden messbar entlastet. Ein Wechsel der Beschlagvariante erfordert in der Produktion keine oder nur geringe Umstellungen, da nur einzelne Komponenten ausgetauscht werden müssen.

Zuverlässig sicher

Widerstand gemäß RC 2 leisten alle vier Alversa-Varianten vor allem durch den Einsatz von vier Komponenten, die Verarbeiter bereits aus dem Drehkipp-Beschlagportfolio kennen: rund um den Rahmen montierte Pilzkopf-Sicherheitsschließzapfen, stabile, mehrfach verschraubte Sicherheitsschließstücke, abschließbarer Griff und unsichtbarer, in die Nut montierter Anbohrschutz außen. Die Pilzkopf-Sicherheitsschließzapfen sind in der Höhe und im Anpressdruck verstellbar.

Bei höheren Sicherheitsanforderungen können zusätzlich elektronische Bauteile aus dem Programm Roto E-Tec Control eingesetzt werden. Die Sensoren des magnetischen Verschluss- und Öffnungsüberwachungssystems werden in das Schließstück integriert. Sie bleiben wie alle anderen Sicherheitskomponenten unsichtbar.

Ready for Smart Home

Digital erweitern lässt sich Roto Patio Alversa durch Roto Com-Tec. Dessen Sensoren erkennen jede Manipulation des Schiebeelementes und können je nach Smart-Home-System den Besitzer auch per Push-Nachricht warnen. Die Roto Com-Tec-Sensoren Comfort und Comfort S identifizieren die Stellung des Schiebeflügels und geben so an, ob dieser sicher verriegelt ist. Unterstützt wird die langlebig zuverlässige Funktion der Sensoren durch ihre verdeckte und damit verschleißmindernde Positionierung auf der Eckmümlung.

Roto Patio Alversa | KS



Kippschiebesystem



mit Kipplüftung

Flügelgewicht max. 160 kg

Roto Patio Alversa | PS



Parallelschiebesystem



ohne / mit Spaltlüftung

Flügelgewicht max. 200 kg

Roto Patio Alversa | PS Air



Parallelschiebesystem



mit Kipplüftung

Flügelgewicht max. 160 kg

Roto Patio Alversa | PS Air Com



Parallelschiebesystem



mit Kipplüftung Komfort

Flügelgewicht max. 200 kg

■ **Anwender berichten** „Wir haben mehr als 300 Schiebetüren aus Aluminium mit Roto Patio Alversa | PS für das Projekt Donna Tower in Dubai Silicon Oasis geliefert. Fertigung und Einbau der Elemente fallen unseren Mitarbeitenden leicht. Gleichzeitig ist der Kunde sehr zufrieden mit den Anlagen, weil sie hohen Bedienkomfort für die Bewohner bedeuten. Ob wir von Roto gut und angemessen unterstützt wurden beim Produktionsstart? Ich würde 10 von 10 Punkten geben. Der Service und die Beratung waren tadellos und haben uns den Start leicht gemacht. Die beiden Donna Tower werden als Mixed Use Immobilie von Aakar Developers errichtet und bieten auf 35 Etagen Studios und Apartments. Mit ihren umfangreichen Service-Einrichtungen, ihren großen Panoramafenstern und dem italienischen Innenraumdesign sind sie attraktiv für Mieter aus aller Welt. Davon sind wir überzeugt.“

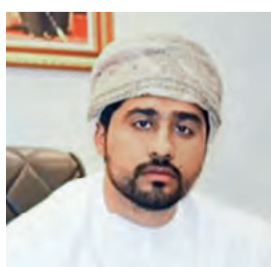
www.sykon.ae

■ **Anwender berichten** „Schiebetüren und -fenster werden ja generell als Raumsparlösung immer beliebter. Das modulare Beschlagprogramm Roto Patio Alversa verarbeiten wir bei Avante seit 2019 in der Kunststofffensterproduktion für Parallel- und Kippschiebesysteme. Unsere Handelspartner verkaufen sehr erfolgreich Schiebesysteme mit den drei Beschlagvarianten Alversa | KS, Alversa | PS und Alversa | PS Air Com. Für unsere Fertigung ist es natürlich von Vorteil, dass viele Bauteile für die drei Ausführungen gleichermaßen zu nutzen sind. Das reduziert die Zahl der einzulagernden Bauteile. Die Mitarbeitenden im Werk konnten eine große Routine aufbauen. Darüber hinaus sind die Baugruppen so gut aufeinander abgestimmt, dass wenig Abfall entsteht. Auch das wird ja immer wichtiger: Abfälle vermeiden, mit teuren Rohstoffen sparsam umgehen und die wenigen Reste dem Recycling zuführen. Da sind wir uns mit Roto einig.“

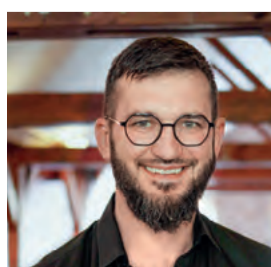
www.avante.pl

■ **Anwender berichten** „Wir verarbeiten seit der Gründung von Prestige Ablak im Jahr 2012 Beschläge von Roto und schätzen das Programm Patio Alversa, das wir als einer der ersten ungarischen Hersteller eingeführt haben und nun seit Jahren nutzen. Mit den Varianten Alversa | KS und Alversa | PS Air Com haben wir schon viele unserer Kunden sehr zufrieden gestellt. Vor allem die gute Bedienbarkeit über den Griff und das leichte Kippen beim PS Air Com kommen bei unseren Kunden sehr gut an. Da wir Parallelschiebe- und Kippschiebeelemente beider Varianten seit Jahren verkaufen, wissen wir, dass es so gut wie keine Reklamationen gibt. Und falls doch einmal ein Schaden beim Kunden entsteht, funktioniert die Ersatzteilbeschaffung über Roto sehr gut. Da wir auch mit dem Drehkipp-Programm Roto NX arbeiten, benötigen wir nur wenige zusätzliche Teile für eine Schiebetür. Das hilft uns, wirtschaftlich zu fertigen.“

www.prestigeablak.hu



Zain Mohammed Riaz,
Managing Director,
Sykon GmbH
General Trading LLC.,
Dubai



Damian Brzeziński,
Werksleiter Avante
windows & doors,
Polen



Milán Ásványi,
Geschäftsführer
Prestige Ablak Kft.,
Ungarn

Marlex d.o.o., Kroatien

Wachsen mit neuester Technologie

■ **Kunststoff** Mit mehr als 260 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und über 110.000 ausgelieferten Elementen im Jahr 2022 ist Marlex der größte Hersteller von Kunststofffenstern und -türen in Kroatien. Vor drei Jahren nahm der Marktführer das aluplast-Schiebesystem smart-slide auf Basis des Roto Patio Inowa in sein Sortiment auf.

Executive Director Ilija Ponjavić beschreibt das System als „technisch einzigartig“. Vermarktet wird es von Marlex unter dem Namen Smart slide.

Die Produktionsfläche von Marlex umfasst heute mehr als 18.000 m². Eine gleichbleibend hohe Qualität und Liefertreue stehen schon immer im Fokus der Unternehmensführung, erklärt Ponjavić. Wohl auch deshalb sei es gelungen, in den letzten zehn Jahren jeweils um 15 % im Umsatz zuzulegen. Bis 2026 sollen noch einmal 18 Mio. Euro investiert werden, um die Fertigungskapazitäten zu verdoppeln. Schon heute ist der Automatisierungsgrad im Unternehmen hoch.

Wachsen mit neuester Technologie

Marlex verfügt über Produktionslinien für Bauelemente aus Kunststoff, Aluminium und Holz-Aluminium sowie eine eigene Isolierglasfertigung. Etwa 80 % des Umsatzes entfallen auf den Kunststofffensterbau. Ständig werde an der Implementierung neuer Fertigungstechnologien und leistungsstarker Komponenten gearbeitet, berichtet Ponjavić. Wichtige Industriepartner dabei sind neben Roto die Systemhäuser aluplast und Schüco sowie Saint Gobain Glass. Ponjavić erklärt, warum:

„Wir bevorzugen renommierte Spezialisten als Partner.“



Auf mehr als 18.000 m² produziert der größte Hersteller Kroatiens Kunststofffenster und -türen, seit drei Jahren auch das System Smart-slide auf der Grundlage des Schiebeschlusses Roto Patio Inowa.



Marlex fertigt sein Schiebesystem Smart slide bis zu einer Gesamtbreite von 5.800 mm und einer Höhe von 2.400 mm.

Zwar sei Marlex inzwischen selbst sehr bekannt, aber man wolle die eigene Marke stets eng verknüpft sehen mit den marktführenden Unternehmen der europäischen Bauelementebranche.

Überzeugend und selbsterklärend

2021 begann die Arbeit mit aluplast und Roto am Marlex-System Smart slide. „Die innovative Schließbewegung, bei der der Flügel hochdicht an den Blendrahmen gedrückt wird, und die angenehme Bedienung sind meines Erachtens entscheidend für seinen Erfolg“, fasst Ponjavić seine Beobachtung nach drei Jahren erfolgreicher Vermarktung zusammen.

„Durch unser Schiebesystem Smart slide auf Basis des Roto Patio Inowa lassen sich auch größere Flügel kinderleicht schieben und verschließen.“

Die Profis im Händlernetz von Marlex ebenso wie die Endnutzer überzeugen die Funktionsweise des smarten Schiebesystems. Dank des sanften Selbststeinzugs des Flügels sei das System so einfach zu bedienen, dass eine falsche Handhabung quasi ausgeschlossen ist.



Effiziente Fertigung – schnelle Montage

Die Herstellung einer Smart-slide-Anlage und die Installation von Patio Inowa falle den Mitarbeitenden in der Produktion von Marlex sehr leicht. Sie können auf die vorhandenen Bearbeitungszentren und Montageroboter zurückgreifen und damit in der üblichen optimalen Taktung arbeiten. Durch die rundum verschweißbare Zarge müsse nur der Flügel separat gefertigt und verpackt werden. Die Festverglasung wird einfach mit einer Glasleiste direkt in der Zarge fixiert.

Einbruchschutz der Klasse RC 2

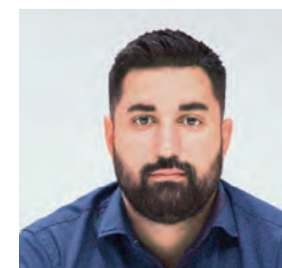
Auf Wunsch liefert Marlex Smart slide auch in der Widerstandsklasse RC 2 nach DIN EN 1627, also mit stabilen Schließstücken am Mittelbruch. Sie sind Teil des Standardsortiments des Roto Patio Inowa und exakt auf die Profile von aluplast abgestimmt. Der innovative Mechanismus für den sanften Selbststeinzug des Flügels wird so durch die zusätzlichen Verschlusspunkte nicht gestört. Rund 30 % der von Marlex gefertigten Smart-slide-Systeme werden inzwischen in RC 2 ausgeliefert.

Servicestarker Partner

Mit der Unterstützung durch Roto während des Produktionsstarts sei man bei Marlex sehr zufrieden gewesen. Bestnoten könne er auch für die Lieferperformance geben, erklärt Ponjavić.

„Auf die Liefertreue von Roto können wir bauen.“

Optimistisch für die weitere Entwicklung stimme ihn auch, dass das Beschlagprogramm Roto Patio Inowa stetig weiterentwickelt und ausgebaut wird: „Platzsparende Schiebeelemente werden immer stärker nachgefragt. Wir sehen es als große Chance, dass wir Smart-slide-Systeme sehr flexibel in vielen Formaten liefern können.“ www.marlex.hr



Ilija Ponjavić,
Executive Director,
Marlex d.o.o.



➔ Mehr zum smarten Beschlag mit versteckter Technik für hochdichte Schiebetüren

ftt.roto-frank.com/de/inowa

AR.MA. S.r.l., Italien

Persönlich beraten – flexibel produzieren

■ **Kunststoff 2010** gründeten die Brüder **Marco und Andrea Aramu** ihr eigenes Unternehmen. Inzwischen ist auch ihr jüngerer Bruder **Enrico** mit eingestiegen, denn **AR.MA.** ist auf Wachstumskurs.

Ein Team von mittlerweile 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern fertigte 2022 rund 15.000 Kunststofffenster und -türen für private Bauherren, meist aus dem Piemont und der Metropolregion Turin.

Im April 2020 nahm AR.MA. eine neue Produktion in Caluso in Betrieb, wenige Kilometer nördlich von Rondissone, wo alles begann. „Unsere Vision war es von Anfang an, Elemente zu fertigen, die besonders hohe Ansprüche an Technik und Design erfüllen“, berichtet Marco, der älteste der drei Brüder. Er kümmert sich um die Produktionstechnik und die Ausbildung neuer Mitarbeiter. Durch den Einsatz moderner Produktionsanlagen und solide handwerkliche Arbeit gelinge es, mit jedem verkauften Produkt das selbst gesetzte Ziel zu erreichen.

Spezialisten für den Fenstertausch

„Wir waren und sind sehr ehrgeizig, was Qualität und Kundenzufriedenheit angeht“, bestätigt sein Bruder Andrea, der die kaufmännischen Belange des Familienunternehmens im Blick behält. Zugleich wolle man aber auch schnell auf Nachfrage-Trends reagieren. Seit der italienische Staat die energetische Sanierung von Bestandsgebäuden fördert, gibt es bei AR.MA. zum Beispiel ein kleines Team von Spezialisten, das sich mit den besonderen Herausforderungen des Fenstertauschs befasst.

Schritt für Schritt zu Roto

Sowohl den Profil- als auch den Beschlaglieferanten wechselten die Brüder Aramu einige Jahre nach der Unternehmensgründung. „Wir wollen dem Markt und unseren Kunden mit ihren individuellen Erwartungen unbedingt gerecht werden“, erläutert Marco. Dafür brauche man die passenden Komponenten und engagierte Partner. Die Zusammenarbeit mit Roto begann Ende 2015, ursprünglich im Produktsegment Door. Aber schon Anfang 2016 fiel die Entscheidung für die Umstellung auf den Drehkipp-Beschlag in der Fensterherstellung.



Bild oben: ein Drehkipp-Fenster von AR.MA. mit einer Kreiszwinge als zusätzlicher Mittelverschluss zur Verbesserung des Einbruchschutzes.



Der Showroom zeigt das gesamte AR.MA. Programm: Drehkipp-Elemente mit Roto NX, eine Patio-Alversa-Schiebeanlage und Haustüren mit dem Verriegelungssystem Roto Safe A | Tandeo.



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

ftt.roto-frank.com/de/nx

Im Sommer 2019 stellte AR.MA. auf Roto NX um. „Wir mögen diesen Beschlagbaukasten sehr, weil wir mit ihm flexibel Fensterflügel jeder Größe und auch mit hohen Gewichten herstellen können. Dazu kommt die Option, ohne großen Aufwand den Einbruchschutz zu verbessern“, erläutert Marco. Auch die serienmäßige Spaltlüftung entspreche genau dem, was AR.MA. Kunden bieten wolle:

„Schon im Standard einfach mehr als der Durchschnitt.“

Flexibel auch bei schmalen Profilen

Da die Kunden überwiegend Fenster mit sehr schlanken Profilen nachfragen, wisse man den Roto Drehkipp-Beschlag „doppelt zu schätzen“. Das ThermoFibra-Profil „Light“ von Deceuninck und der NX-Baukasten mit seinen vielen Komponenten ergänzen sich perfekt.

„Mit Roto NX fertigen wir flexibel, was unsere Kunden suchen.“

Wird eine Schiebetür benötigt, greife man gerne auf den Patio Alversa Beschlag zurück, der zu 90 % Komponenten aus dem NX-Baukasten nutzt. Rund zwei Prozent der jährlich gefertigten Fenstertüren sind Schiebetüren. Und wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit Roto heute in der Haustürenfertigung?

Gemeinsam entwickeln und wachsen

Rund 400 Haustüren fertigt AR.MA. pro Jahr, und die Nachfrage nach mechanischen wie elektronischen Mehrfachverriegelungen wächst stetig. Ebenso die Nachfrage nach modernen elektronischen Zutrittssystemen. „Unsere Kunden sind anspruchsvoll“, sagt Andrea. „Wir sind froh, mit Roto seit vielen Jahren einen Partner zu haben, der bereit ist, sich auf uns und Bauherren mit hohen Ansprüchen einzulassen.“ Gemeinsam habe man an der Entwicklung des neuen Tandeo-Schlusses gearbeitet, und nun stehe die Einführung neuer Haustürbänder an.

„Die Solid B-Türbänder sind schlank und ausgesprochen montagefreundlich.“

Immer innovativ und technisch führend

Das sei ihnen, den Gründern und Inhabern, aber auch den Mitarbeitenden sehr wichtig, betont Andrea. „Auftraggeber, die zu uns kommen, wollen Technik von heute, besser noch von morgen. Und natürlich unseren Service.“ Mehr Beratung und Dienstleistung als die zahlreich vorhandenen Wettbewerber zu bieten, sei ebenfalls von der Stunde null an das Anliegen gewesen. „Wir kennen uns sehr gut aus in der Beschlagwelt von Roto und wissen, was und wie viel heute technisch möglich ist“, ergänzt Marco. Ein Fenster von AR.MA. biete genauso viel Einbruchschutz und Bedienkomfort, wie es sich ein Bauherr wünsch.

Aufbau dezentraler Service-Büros

Für die nahe Zukunft setzen die Brüder auf den schrittweisen Aufbau eines Netzes von Beratungs- und Verkaufsbüros. „Inzwischen nehmen Kunden enorme Strecken auf sich, um uns zu besuchen und von uns beraten zu werden“, berichtet Andrea. Das sei natürlich schmeichelhaft, aber für einen guten Service brauche es immer auch Kundennähe. Und die wolle AR.MA. dauerhaft sicherstellen. Apropos Kundennähe: Die Präsenz und „Nähe“ von Roto überzeugt? Beide Brüder nicken. Marco Aramu fasst es in Worte:

„Wir sind gut gerüstet auch für neue Anforderungen.“

Nach wie vor stehe Roto Italien zuverlässig an ihrer Seite. Neue Produkte einzuführen, gelinge in der Regel sehr schnell. Die Betreuung während der Einführung oder Umstellung sei gut und praxisnah. www.armacoinfissi.it



Die Unternehmensinhaber v. l. n. r.: Enrico Aramu, Leitung Produktion und Personal, Andrea Aramu, kaufmännische und Verwaltungsleitung, Marco Aramu, technischer Leiter

Zuschnitt- und Bearbeitungszentrum



AR.MA. fertigt Kunststoff-Fenster und -Fenstertüren. Im Bild die Montage des Wetterschenkel Komfort von Roto.



Der Produktionsstandort in Caluso bei Turin

EuroLine Windows Inc., Kanada

Mit Roto Patio Inowa für energieeffiziente Gebäude

■ **Kunststoff Fenster und Türen nach europäischem Vorbild sind in Nordamerika ebenso beliebt wie solche in amerikanischem Design. Das Kanadische Unternehmen EuroLine Windows in Delta, British Columbia, bietet seinen Kunden beides und hat sich deshalb schon vor Jahren für eine Zusammenarbeit mit Roto Frank of America entschieden.**

Als neuer Top-Seller entpuppt sich ein hochdichtes Schiebesystem auf der Grundlage des Beschlagsystems Roto Patio Inowa.

Bereits seit der Unternehmensgründung 1993 konzentriert sich EuroLine Windows auf die Entwicklung und Produktion von hochdichten und perfekt isolierenden Bauelementen aus Kunststoff. Sie sollen dabei helfen, CO₂-Emissionen zu reduzieren und schließlich ganz zu vermeiden, weil beim Heizen und Kühlen von Gebäuden kaum noch Energie verbraucht wird – so die zentrale Unternehmensvision. Nicht nur Kunden, sondern die Gesellschaft als Ganzes sollen von diesem Engagement für Klimaschutz und Nachhaltigkeit profitieren.

Garantiert hochdicht

Wilbert Giesbrecht, Vice President of Operations at EuroLine Windows, sorgt unter anderem dafür, dass alle Bauelemente die Fertigung in gleichbleibend hoher Qualität verlassen und so den ökologischen Anliegen der Kunden garantiert gerecht werden. Seit 2007 arbeitet EuroLine Windows mit Roto Beschlägen. Vor allem die europäischen Drehkipps-Beschläge wollte man damals direkt beim Weltmarktführer kaufen. Aber dabei blieb es nicht.

Breites Beschlagsortiment

Neben Roto NX finden sich heute auch die X-DRIVE-Beschläge für Casement & Awning Fenster, das Türschloss Roto Safe H | H650, das Hebeschiebe-System Patio Lift sowie das Parallelschiebe- und Kippschiebesystem Patio Alversa in den Aufträgen von EuroLine Windows. „Roto bietet exakt die von uns benötigten Produkte in gleichbleibend bester Qualität und gleichzeitig exzellenten Kundenservice“, unterstreicht Giesbrecht. Charakteristisch für die Leistung und ausschlaggebend für die einstige Lieferantwahl sei noch ein anderer Aspekt:

„Roto liefert zuverlässig und pünktlich.“

Lohnender Einsatz

Das Schiebesystem Patio Inowa führte EuroLine Windows während und trotz der Coronapandemie ein. „Die Vorbereitungen bis zum Produktionsstart haben uns einige Monate beschäftigt, weil wir eine neue Partnerschaft mit aluplast begründet haben und natürlich unser Team für die Produktion und den Verkauf schulen mussten“, erinnert sich Giesbrecht. Technisch beste-

Kundenindividuelle Bauelemente: EuroLine Windows gehört zu den führenden kanadischen Herstellern besonders leistungsfähiger Fenster und Türen. Das Unternehmen hat sich darauf spezialisiert, Elemente auf Sondermaß zu fertigen und funktionsseitig individuell auszustatten.



Räume smart öffnen: Hochdichte Schiebesysteme gehören seit 2021 zum Produktportfolio von EuroLine Windows.



➤ Mehr zum smarten Beschlag mit versteckter Technik für hochdichte Schiebetüren

ftt.roto-frank.com/de/inowa



Keine Bauelemente „von der Stange“: EuroLine Windows setzt seit 30 Jahren auf die Handarbeit erfahrener Produktionsmitarbeiter, um Fenster und Türen nach Maß und Wunsch zu fertigen.



Jedes Element von EuroLine Windows wird bereits während seiner Entstehung mehrfach geprüft und durchläuft eine vollständige Qualitätskontrolle.

Einbruchschutz eine immer wichtigere Rolle“, gibt Giesbrecht einen kurzen Ausblick auf die aktuellen Trends. „Egal, ob ein Element durch Drehen oder Schieben geöffnet werden soll. Egal, wie groß es ist und für welches Profil sich ein Kunde entscheidet. Wir werden ihm dank unseres Beschlaglieferanten für alle funktionalen Aspekte eine besonders leistungsfähige Lösung anbieten können.“ Das breite Roto Sortiment mache EuroLine Windows in Bezug auf jedwede Kundenanforderung maximal flexibel und garantiere hohe Dichtigkeit im Einklang mit spürbarem Bedienkomfort und modernem Design.

Überzeugt von der Zukunftsfähigkeit speziell des Schiebesystems Patio Inowa investiert EuroLine Windows viel in Werbung und Schulungen, um das Interesse wichtiger Multiplikatoren und neuer Kunden zu wecken. „Je umfassender wir vor allem Architekten über die ganze Vielfalt der möglichen Patio Inowalösungen informieren, desto besser für die Bauherren und die Umwelt“, ist Giesbrecht überzeugt. www.euroline-windows.com

„Der technische Support ist exzellent.“

Beste Zukunftsaussichten

EuroLine Windows befasse sich kontinuierlich mit der Frage, welche konstruktiven Merkmale einem Bauelement nicht nur besondere Langlebigkeit verleihen, sondern ihm auch beste Energieeffizienz und modernes Design mitgeben. „Als wir Patio Inowa kennenlernten, waren wir begeistert von der verdeckten Beschlagtechnik auch in sehr schmalen Profilen. Uns war klar, dass wir als Manufaktur für anspruchsvolle und vor allem auch ökologisch orientierte Bauherren an dieser Schiebelösung nicht vorbeigehen können.“ Wie erwartet, habe das neue Schiebesystem einen „Senkrechtstart“ hingelegt.

Das Management sei inzwischen sicher, dass der Umsatzanteil des neuen Schiebesystems am Gesamtumsatz von EuroLine Windows stetig weiterwachsen werde. Den Mitarbeitenden in der Produktion sei das nur recht, denn sie würden Patio Inowa wegen der sehr einfachen Montage des Systems sehr gerne verarbeiten.

Die richtige Wahl

„In Nordamerika spielen neben der Energieeffizienz inzwischen auch Lärm- und

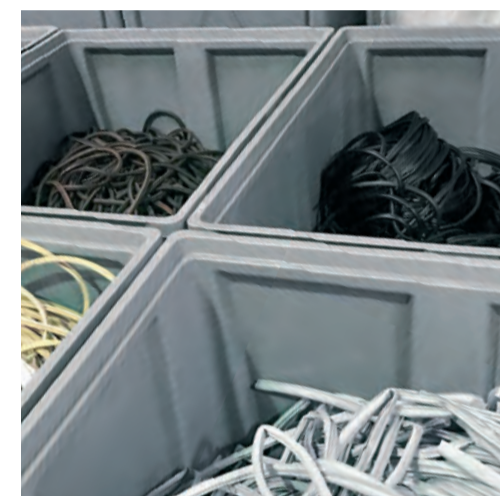


Wilbert Giesbrecht, Vice President of Operations, EuroLine Windows





Kundenspezifisch: Dichtungen können individuell entwickelt und Prototypen mit modernsten Produktionsverfahren in kürzester Zeit hergestellt werden.



Systemlösungen aus einer Hand

Beschlag und Dichtung von Roto

■ **Dichtungen** Fenster und Türen steigern den Komfort und die Energieeffizienz von Gebäuden. Vor allem, wenn sie dicht sind. Roto arbeitet deshalb weltweit daran, das Produktportfolio weiter auszubauen. Es bietet nicht nur Beschläge, Schlösser, Schwellen und Griffe, sondern auch hochleistungsfähige Dichtungen für moderne Fenster und Türen.

„Durch die Bereitstellung von vielfältigen Komponenten aus einer Hand sowie durch deren optimale Abstimmung aufeinander wollen wir den größtmöglichen Nutzen für die Hersteller von Fenstern und Türen stiften“, fasst der CEO von Roto FTT Marcus Sander zusammen. „Dieses Ziel und Selbstverständnis hat uns dazu motiviert, den US-amerikanischen Dichtungsspezialisten Ultrafab zu integrieren.“ Dessen Übernahme macht Roto zu einem der Weltmarktführer bei Dichtprofilen für Bauelemente, denn bereits seit 2016 ist der europäische Dichtungshersteller Deventer Teil der Roto Gruppe.

Integrierte Beratung zu beiden Komponenten

Die Sortimente von Deventer und Ultrafab sind enorm breit. Beide Unternehmen produzieren weltweit an insgesamt 7 Standorten. Fenster- und Türenhersteller, die sowohl mit Roto als auch mit einem der beiden Dichtprofil-spezialisten zusammenarbeiten, profitieren von gut koordinierten Serviceleistungen sowie von der integrierten Beratung zu Beschlag und Dichtung.

Gemeinsame Entwicklungen

Ein besonders gelungenes Beispiel für das gemeinsame Wirken von Roto und Deventer ist das hochdichte Schiebesystem Patio Inowa. Inzwischen wird es für alle Rahmenmaterialien gefertigt und weltweit mit großem Erfolg verkauft. Die Schließbewegung einerseits und die umlaufende Dichtung andererseits sind so innovativ, dass Verarbeiter von einer echten Revolution bei den Bauelementen der Öffnungsart Schieben sprechen. „Auch Ultrafab wird durch die Zusammenarbeit mit Roto zukünftig an der Entwicklung solcher leistungsstarken Systeme mitwirken“, betont Sander.

Gefragte Experten

Deventer ebenso wie Ultrafab fertigt Profile in großen Mengen und stellt sie in gleichbleibend hoher Qualität termintreu bereit. Beide Unternehmen gelten zugleich als Technologieführer und unterstützen ihre Kunden bereits in einer frühen Phase der Produktentwicklung. Ihre Beratung ist gefragt, wenn ein spezielles Fensterdesign entwickelt oder

Fertigungsprozesse effizienter gestaltet werden sollen. Beide Unternehmen konstruieren bei Bedarf Sonderprofile und testen Bauelemente sowie deren Dichtungskonzepte in unternehmenseigenen Prüfeinrichtungen. Prototypen können daher kurzfristig erstellt werden. Viele Produkte aus den europäischen bzw. amerikanischen Dichtprofil-Werken von Deventer und Ultrafab unterstützen anspruchsvolles Design für Fenster und Türen. So sind sie wirksam für die Dichtheit der Elemente und die Energieeffizienz der Gebäudehülle, für den Lärmschutz sowie für nachhaltiges Bauen und Leben.

Moderne Fertigung

Sowohl Deventer als auch Ultrafab verfügen über große Expertise in der Verarbeitung unterschiedlicher Kunststoffe. Auch Industrieunternehmen anderer Branchen wie der Automobil- und Elektroindustrie, der Medizintechnik oder der Betonfertigteileindustrie wenden sich deshalb an Ultrafab bzw. Deventer, wenn besonders leistungsfähige Dichtungen gefragt sind. Produziert wird umweltschonend auf verbrauchsoptimierten, modernen Anlagen. Produktionsreste werden in den Werken sofort wiederverwertet, und auch der Einsatz von regenerativen Energien wird konsequent vorangetrieben. Die hohe Produktqualität beginnt im Wertschöpfungsprozess und setzt sich über den gesamten Lebenszyklus fort.

Kundennutzen im Fokus

Deventer ebenso wie Ultrafab steht für die Mission der Roto Gruppe, führend zu sein bei den für ihre Kunden ausschlaggebenden Leistungs-

Nachhaltig: Produktionsreste werden aufbereitet und wiederverwertet.

kriterien. „Alle Roto Gesellschaften setzen auf Qualität, Design, technischen Support, Zuverlässigkeit und hohe Lieferperformance“, unterstreicht Sander. „So wird das Unternehmen seine Position als einer der weltweit führenden Hersteller von Baubeschlägen und Dichtprofilen für Fenster und Türen behaupten.“

Wenn Sie die Leistungen und Produkte von Deventer und Ultrafab näher kennenlernen möchten, wenden Sie sich gerne an Ihre Partner im Roto Vertrieb. Diese freuen sich auf Ihre Fragen und Anliegen.

DEVENTER

Member of Roto Group

Ultrafab inc.

Member of Roto Group

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

Bildnachweis (Seite):

Groß & Partner, Frankfurt (3); Sykon GmbH General Trading LLC (8); Avante windows & doors (8); Prestige Ablak Kft. (8); Marlex d.o.o. (9); AR.MA. S.r.l. (10); EuroLine Windows Inc. (11); Deventer (12); Ultrafab Inc. (12); Roto (alle weiteren)

Um den Lesefluss zu unterstützen, wird im Text teilweise nur die männliche Form verwendet.
Im Sinne der Gleichbehandlung gelten die entsprechenden Begriffe wertfrei grundsätzlich für alle Geschlechter.