

Roto Inside

Kunden- und Partnerinformation | Ausgabe Nr. 59 | 08.2025



■ **Service**
Roto Kundenportal
Online-Zugriff
auf Dokumente
und Auftragsdaten
in Echtzeit
Seite 3



■ **Sliding**
Roto Patio Inowa
Schiebefenster mit
Mehrwert für öffentliche
Gebäude: Otto-Hahn-Schule
Seiten 4 und 5



■ **Seals**
Deventer EPD und VOC
Umweltproduktdeklaration
für TPE-S, TPE-V,
Weich-PVC | VOC
mit A+ bewertet
Seite 6



■ **Blick in die Welt**
Kundenstorys
aus Italien, Deutschland
und Kanada
Seiten 7 bis 11

End-of-Life-Aluminium und verdeckte Bandseite

Innovationsbogen von Hadi Teherani Architects



Das Tor zum Technologiecampus Augsburg markiert der sogenannte Innovationsbogen nach dem Entwurf von Hadi Teherani Architects aus Hamburg. Das 147 m lange und bis zu 23,5 m hohe Gebäude besteht aus zwei bogenförmigen Bauteilen. Auf bis zu sechs Geschossen stehen mehr als 15.000 m² Mietfläche zur Verfügung.

Foto: HGEsch

■ **Aluminium** Am 28. September 2024 wurde der Innovationsbogen Augsburg offiziell eingeweiht. Für natürliches Licht in allen Büroräumen des Gebäudes sorgen neben vielen raumhohen Festverglasungen auch rund 400 Fenster im Format 1.100 x 2.600 mm. Sie sind mit einem verdeckten Drehbeschlag der Roto Aluvision ausgerüstet.

Tageslicht durchflutet alle Räume des Innovationsbogens. Das ist nicht zuletzt der Schindler Fenster und Fassaden GmbH aus Roding zu verdanken. Sie verantwortete die Verarbeitung von Glas und Aluminium nach den Entwürfen der Architekten und der PBI Entwicklung innovativer Fassaden GmbH. Geschäftsführer Michael Schindler freut sich, dass sein Team an diesem wegweisenden Projekt beteiligt war. „Wir schaffen langlebige Produkte und produzieren diese besonders sorgfältig.“

Verdeckter Beschlag für pure Ästhetik

Der verdeckte Drehbeschlag für Aluminiumfenster bis 180 kg Flügelgewicht erfüllt höchste Anforderungen von Planern und Architekten hinsichtlich perfekter Optik, Funktionalität und Verarbeitungsfreundlichkeit. Als Premiumbeschlag im Aluminiumsegment ist er modular nach dem bewährten Roto Baukastenprinzip aufgebaut und in nahezu alle Eurokammer-Profilsysteme integrierbar.

527 Tonnen CO₂ gespart

Für diesen außergewöhnlichen Neubau kam erstmals die Elementfassade WICTEC EL evo von Wicona zum Einsatz. Sie basiert auf so genanntem End-of-Life-Aluminium, also auf zu 100 % recyceltem Aluminium. 85 Tonnen dieses Materials wurden für die 5.400 m² große Fassade verarbeitet. Dadurch konnten 527 Tonnen CO₂-Emissionen eingespart werden, die die Herstellung von neuem Aluminium verursacht hätte.

In die Landschaft integriert

Das 147 m lange und bis zu 23,5 m hohe Gebäude nach dem Entwurf von Hadi Teherani Architects besteht aus zwei bogenförmigen Bauteilen. Dr. Christian Bergmann aus dem Architektenteam erläutert: „Wir nehmen die Landschaft auf und führen sie einmal über das Dach. Aus diesem relativ einfachen Gedanken ist eine bogenförmige Silhouette entstanden, welche zukünftig als Landmarke für den gesamten Innovationscampus fungieren wird.“

Zeichen für Nachhaltigkeit

Das Dach des Gebäudes wurde in Teilbereichen begrünt und unter anderem mit einer 99 kW_p Photovoltaikanlage ausgestattet. Die Wärme- und Kälteversorgung erfolgt über eine Wärmepumpe mit eigenem Grundwasserbrunnen. Deckensegel bringen Wärme und Kälte mit hohem Komfort in die Räume.

Dr.-Ing. Roy Walter, Vorstand der Walter Beteiligungen und Immobilien AG, die Bauherrin und Eigentümerin der Liegenschaft ist, betont: „Wir hatten uns vorgenommen, mit dem Innovationsbogen auch in Sachen Nachhaltigkeit und Energieeffizienz ein Zeichen zu setzen. Das ist uns gelungen.“ Für den Innovationsbogen Augsburg wird ein LEED-Zertifikat im Platinum Core & Shell-Standard angestrebt.

Mit Roto Zukunft bauen

Matthias Nagat, Leiter Vertrieb und Produktmanagement Roto Aluvision, ist stolz: „Roto ist ein engagierter Partner vieler innovativer Fassadenhersteller und Systemhäuser. Landmarken wie der Augsburger Innovationsbogen unterstreichen, dass mit unserer Beschlagtechnologie überall auf der Welt Zukunft gebaut wird.“

www.schindler-roding.de
www.wicona.com
www.innovationsbogen.de

Nachgefragt



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

Roto Inside: Die Fenster- und Türenbranche steht weltweit vor vielfältigen Herausforderungen: volatile Märkte, geopolitische Spannungen, steigende Anforderungen an Energieeffizienz und Nachhaltigkeit. Herr Sander, wie gelingt es der Roto Fenster- und Türtechnologie, in diesem dynamischen Umfeld weiterhin global erfolgreich zu agieren?

Marcus Sander: Ganz klar durch unseren konsequenten Fokus auf den Kundennutzen. Die Vielfalt unserer internationalen Märkte ist enorm. Jedes Land hat seine eigenen Anforderungen. Deshalb schnüren unsere Geschäftsgebiete für jeden Markt ein individuelles, ideales Paket aus Produkt und Service. Trotzdem „tickt“ die Roto Fenster- und Türtechnologie im Kern weltweit immer gleich. Unsere Teams sind überall darauf fokussiert, die Bedürfnisse der Fenster- und Türenhersteller bis ins Detail zu erfassen und diese besser als andere zu erfüllen.

Roto Inside: Welche Rolle spielt dabei die internationale Präsenz von Roto?

Marcus Sander: Eine sehr große. Mit 18 modernen Produktionsstandorten, 31 Logistikzentren und über 30 Vertriebsniederlassungen weltweit schaffen wir eine leistungsfähige Infrastruktur, die internationale Stärke mit lokaler Nähe verbindet. Unsere Kunden profitieren von stabilen Lieferketten, gleichbleibend hoher Produktqualität und einer exzellenten Lieferperformance – ganz gleich, ob in Europa, Afrika, Nord- und Südamerika, Asien oder Australien. Diese globale Präsenz ermöglicht es uns auch, maßgeschneiderte Lösungen für sehr spezifische Anforderungen zu entwickeln – etwa bei besonderen klimatischen Bedingungen, lokalen Normen oder individuellen Designvorgaben.

Roto Inside: In einer der zurückliegenden Ausgaben sagten Sie, dass sich die Visionen eines Fenster- oder Türenherstellers mit Roto schneller und besser realisieren lassen als mit jedem anderen Beschlaghersteller. Eine starke Überzeugung.

Marcus Sander: Hinter der wir absolut stehen, weil sie in unserer Leistung begründet ist. Wir liefern Beschlagtechnologie, Dichtungen und Dienstleistungen wie Datenservice, kundenspezifische Logistikkonzepte und Vor-Ort-Schulungen global mit gleichbleibend hohem Qualitätsstandard aus einer Hand. Diese Gesamtleistung ist ein zentraler Erfolgsfaktor, der auch von außen wahrgenommen wird.

Roto Inside: Bitte nennen Sie uns ein Beispiel dieser Wahrnehmung durch Dritte.

Marcus Sander: Ein gutes Beispiel ist das aktuelle Ranking „Mittelstand 10.000“ des Netzwerks Die Deutsche Wirtschaft (DDW) – einem Informationsportal für führende Unternehmen in Deutschland. Roto gehört dort auch in diesem Jahr wieder zu den Top 10 der bedeutendsten mittelständischen Unternehmen Deutschlands – und das bereits zum wiederholten Mal. DDW analysiert kontinuierlich Unternehmen in mehrheitlich deutschem Unternehmerbesitz sowie deren Tochterunternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu einer Milliarde Euro. Die Bewertung erfolgt auf Basis eines umfassenden Scoring-Systems mit 39 Faktoren – von Patentstärke, Forschungs- und Investitionstätigkeit über digitale Sichtbarkeit bis hin zu Arbeitgeberattraktivität und Branchenvernetzung.

Ich freue mich besonders, dass die international aktive Roto Fenster- und Türtechnologie als eine von drei Roto Divisionen maßgeblich zu diesem Erfolg beigetragen hat.

Roto Inside: Gibt es weitere Beispiele?

Marcus Sander: Sehr gerne möchte ich hier die Auszeichnungen unserer beiden Spezialisten für Dichtungen nennen. Deventer hat den Supplier Award 2024 des belgischen Systemgebers Reynaers Aluminium in der Kategorie Operational Excellence gewonnen. Entscheidende Kriterien dieser Kategorie waren Lieferservice, Termintreue, Flexibilität, Qualität, logistische Performance sowie ein effizienter Bestellservice.

Unsere US-amerikanische Tochter Ultrafab, Inc., wurde Anfang des Jahres für 50 Jahre herausragende Verdienste im Industrieverband Fenestration and Glazing Industry Alliance ausgezeichnet. Unsere Kollegen engagieren sich in diesem Verband seit Jahrzehnten dafür, die Standards für Fensterdichtungen stetig an neue Entwicklungen anzupassen.

Abseits von Produkten erhält auch unsere Personalarbeit immer wieder positive Resonanz in den Medien. Wir wurden zum wiederholten Mal als Arbeitgeber des Jahres in der Kategorie der Tür- und Fenstertechnikanbieter im „Deutschland Test“ von Focus Money ausgezeichnet. Ausschlaggebend waren unter

anderem unsere wertschätzende Unternehmenskultur, moderne Arbeitsmodelle und die umfangreichen Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten in unserem Unternehmen. Dass wir Kontinuität in unserer Belegschaft fördern, wird im Umfeld aller globalen FTT-Standorte wahrgenommen. Diese Kontinuität ist auch ein wichtiger Baustein für die gleichbleibend starke Performance unseres Unternehmens.

Roto Inside: Sie erwähnten eingangs die global gleichbleibend hohen Qualitätsstandards der Roto FTT. Bitte erläutern Sie diese für unsere Leser etwas ausführlicher.

Marcus Sander: Beispielsweise organisieren wir die Produktion in unseren 18 Werken entlang der Road to Operational Excellence, was zu schnelleren Entscheidungen und optimierten Prozessen führt. Leitlinien sind unter anderem das Null-Fehler-Prinzip und die Wertstromorientierung. Alle Schritte, von der Kundenanfrage bis zur Lieferung, werden als zusammenhängender Wertstrom betrachtet. Das verkürzt die Durchlaufzeiten und steigert gemeinsam mit dem Null-Fehler-Prinzip die Produktqualität.

Unser Supply Chain Management zeigt unsere Prozessqualität. Unsere globale Lieferkette ist nach dem Prinzip der Zugsteuerung ausgerichtet, sodass die Produktion in allen Werken schnell über Kundenbedarfe informiert ist. Die Disponenten unserer Werke sorgen für Warenverfügbarkeit und die pünktliche Auftragsabwicklung. Die reibungslose Belieferung unserer Kunden ist durch die Vernetzung aller globalen Werke und Verteilzentren sichergestellt.

Beide Beispiele zeigen die Konzentration auf Effizienz, Fehlerfreiheit und auf die optimale Lieferkette. Das sind entscheidende Grundlagen für die gleichbleibend hohe Qualität unserer Unternehmensleistung und damit für die Zuverlässigkeit gegenüber unseren Kunden.

Roto Inside: Was wünschen Sie der Branche und Ihrem Unternehmen für das zweite Halbjahr?

Marcus Sander: Ich wünsche uns allen stabile wirtschaftliche Bedingungen, weiterhin positive Rückmeldungen unserer Kunden und langfristige Beziehungen zu unseren Geschäftspartnern. Außerdem, dass wir neue Märkte und Geschäftsmöglichkeiten erfolgreich erschließen und Kooperationen innerhalb der Branche sowie mit anderen Industrien weiter ausbauen können.

Ich möchte aber nicht nur etwas wünschen, sondern auch ein Versprechen abgeben: Fenster- und Türenhersteller können ihre Visionen mit Roto schnell und optimal realisieren. Daran arbeiten unsere weltweit rund 4.000 Mitarbeitenden jeden Tag mit ganzer Kraft.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Sander.

SKG**-Zertifizierung abgeschlossen

Kunststofftüren mit Roto Solid B



■ **Kunststoff** Rollenbänder aus dem Programm Roto Solid B zeichnen sich durch ihr besonders schlanke Design und ihre einfache Handhabung bei der Montage aus. Gleichzeitig erhöhen sie den Einbruchschutz.

Gemäß der SKG-IKOB Richtlinie BRL 3104 sowie der NEN 5089 (EN 1627) getestet und zertifiziert wurden Kunststoff-Außentüren mit jeweils drei Bändern Roto Solid B | 222 P (zweiteilig) bzw. Roto Solid B | 322 P (dreiteilig) und Bandsicherung. Die RC 2-Fähigkeit derselben Kombination wurde bereits 2024 bestätigt.

Pures Design

Alle Mitglieder der Bandfamilie Solid B überzeugen durch ihre schlanke Form. Die in die Bandrolle integrierte, lineare und stufenlose 3D-Höhen-, Seiten- und Anpressdruckeinstellung ist besonders einfach zu handhaben. Konturversatz oder Spaltbildung zwischen Rahmen- und Flügelteil werden zuverlässig vermieden.

Flügelgewichte bis 160 kg

Die P-Familie umfasst zwei- und dreiteilige Rollenbänder in den Durchmessern 18 und 22 mm. Abhängig von der gewählten Rollenbandvariante, von der Anzahl der Bänder und den Eigenschaften des gewählten Kunststoff-Türprofils sind Flügelgewichte bis 120 kg (222 P) oder 160 kg (322 P) möglich.

Geprüfte Qualität

Die nach DIN EN 1935 und DIN EN 1191 absolvierten 200.000 Öffnungszyklen bestätigen die zuverlässige Dauerfunktion der Rollenbänder. Der Korrosionsschutz entspricht mit der Klasse 5 der höchsten gemäß DIN EN 1670.

Schnelle Montage

Dank ihres hohen Vormontagegrads werden die Rollenbänder in wenigen Arbeitsschritten wahlweise im Falz oder im Überschlag montiert. Ihre Justierung erfolgt, ohne dass die Tür ausgehängt werden muss.

Für Kunststofftüren mit erhöhter Einbruchhemmung gemäß RC 2 und SKG**:
Roto Solid B | 222 P mit Bandsicherung.



➤ **Informationen zu allen Solid B Türbändern**

ftt.roto-frank.com/de/solid-b

Roto Kundenportal

24/7 bestens informiert

■ **Service** Unsere Partner in Europa, den USA und Kanada erhalten bis zum Ende dieses Jahres online Zugriff auf Dokumente und Auftragsdaten in Echtzeit. Schon jetzt sind die meisten Marktreionen angebunden.

Zur Verfügung stehen Daten in erstklassiger Qualität, da das Portal mit unserem ERP-System verknüpft ist. Als direkt fakturierender Kunde können Sie Produkt- und Preisinformationen sowie Daten zu Bestellungen und Rechnungen jederzeit abrufen und für die eigene Planung nutzen. Welcher Mitarbeiter welche Daten einsehen kann, ist dabei ganz allein Ihre Entscheidung. „Jeder Kunde kann individuelle Zugriffsrechte zum Beispiel für seinen Einkauf, den Kundenservice, die Buchhaltung oder die Lagerwirtschaft einrichten lassen“, erläutert der verantwortliche Projektleiter, Valentin Grimm, Head of Sales Excellence.

Bestellen leicht gemacht

Eine wichtige Rolle wird das Kundenportal mittelfristig auch für digitale Bestellvorgänge spielen. Zwar ordern inzwischen viele Kunden via EDI, das Kundenportal bietet aber die zusätzliche Option, unterschiedliche CSV-Dateien in eine Bestellung zu wandeln. So könnten zum Beispiel die Komponenten einer Beschlagkonfiguration, die mit „Roto Con Orders“ erarbeitet wurde, in wenigen Schritten als Warenbestellung über das Kundenportal eingepflegt werden.

Anhand älterer Bestelllisten, die im Kundenportal angelegt wurden, lässt sich mit wenigen Klicks eine Wiederbestellung auslösen. Hinterlegt ist die Bestellhistorie der letzten drei Jahre. Eine komfortable Suchfunktion erleichtert das Auffinden und die Bestellung einzelner Bauteile.



Seit über 110 Jahren zählt die inhabergeführte **Ammon Beschläge-Handels GmbH** zu den führenden Anbietern von Fenster-, Tür- und Möbelbeschlägen sowie Sicherheitstechnik. Heute gehört sie zu den wichtigsten Lieferanten in Deutschland und Österreich. Zuverlässige Qualität und effiziente Logistik stehen im Fokus des Fachgroßhändlers mit Stammsitz in Nürnberg. Einkaufsleiter Rainer Benz schildert den Nutzen für das Unternehmen und dessen Kunden:

„Das Roto Kundenportal hat sich als wesentliche Kommunikationsplattform in der Zusammenarbeit zwischen Ammon und Roto etabliert. Unsere Einkäufer können Auftragsdaten, Bestellstatus und Belege zu jeder Zeit einsehen. Dies ermöglicht uns eine effiziente und transparente Abwicklung unserer Bestellungen zum Kunden.“

Besonders schätze ich die Möglichkeit, Informationen sofort und direkt online zu recherchieren, ohne auf telefonische Rückfragen angewiesen zu sein.

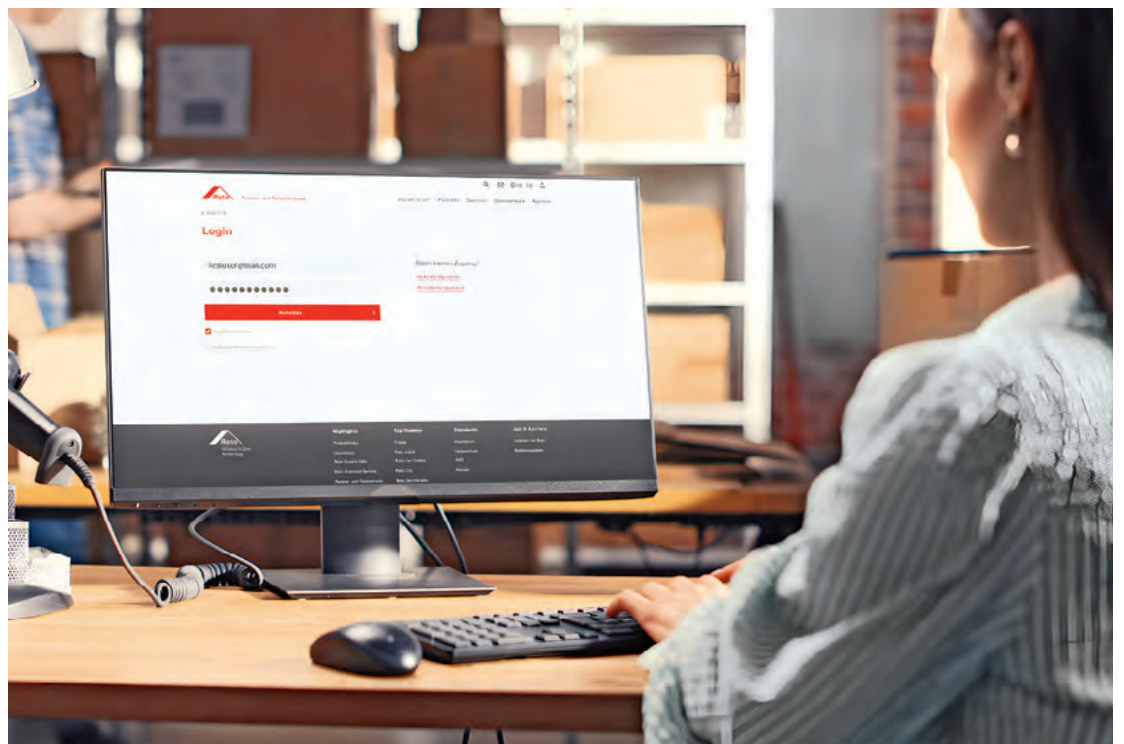
Auch unser Vertrieb nutzt das digitale Angebot intensiv, um unsere Verarbeiter jederzeit über Lieferungen und Materialverfügbarkeiten zu informieren.

In der Perspektive sollen im Kundenportal auch Produktinformationen abrufbar sein. Die Bedienbarkeit ist intuitiv. Seit der Einführung im Rahmen der Pilottestphase im Frühjahr 2023 haben wir durchweg positives Feedback von unseren Mitarbeitern erhalten. Das Kundenportal als digitaler Roto Service erfüllt unsere Anforderungen an die moderne Kommunikation beider Häuser umfänglich, und wir freuen uns auf den weiteren Ausbau.“

www.ammon.de

Bild: Ammon

Das Roto Kundenportal zeigt die Bestellhistorie der letzten drei Jahre und tagesaktuelle Informationen zu laufenden Bestellungen.



Acht Sprachen

Auf Wunsch hinterlegt Roto in Ihrem individuellen Downloadbereich beispielsweise Produktinformationen, Verträge oder Dokumente zu Vereinbarungen, die Sie mit dem Vertrieb getroffen haben. Aktuell können Sie mit dem Kundenportal in einer von acht Sprachversionen arbeiten. Verfügbar sind deutsch, englisch, französisch, italienisch, polnisch, rumänisch, spanisch und ungarisch.



➔ **Herzlich willkommen im Kundenportal**

ftt.roto-frank.com/de/kundenportal



Die **Rotofer-Comercio Ferragens LDA** hat sich auf die Vermarktung und den Vertrieb von Roto Beschlagtechnologie in Portugal spezialisiert und versorgt seit 20 Jahren portugiesische Fenster- und Türenhersteller mit Komponenten für Stahl-, Aluminium-, Holz- und Kunststoffsysteme. Jorge Rosa, Leiter der Logistik, ist überzeugt davon, dass Kunden zukünftig immer größeren Wert auf die Bereitstellung eines leistungsstarken Kundenportals legen werden:

„Auch Rotofer stellt Kunden ein kompaktes Portal zur Verfügung, damit sie selbst recherchieren können, wie es um ihre Bestellung steht. Wir empfinden diesen Service als zeitgemäß und als wichtige Unterstützung für unsere Kunden. Entsprechend haben wir den internationalen Roll-out des Roto Kundenportals mit großer Spannung erwartet. Schon jetzt können wir sagen: Dieses Kundenportal ist für uns von großem Nutzen. Unsere Erwartungen wurden absolut erfüllt.“

Da wir über das Portal top-aktuelle Informationen aus dem ERP-System von Roto beziehen, haben wir volle Transparenz bei allen Prozessen.

Für die Logistikplanung bringt das enorme Vorteile. Auf dem Weg zur vollständigen Digitalisierung aller unserer Geschäftsprozesse bedeutet der internationale Roll-out einen großen Schritt.“

www.rotofer.pt

Bild: Rotofer



MBA Valentin Grimm, Head of Sales Excellence, verantwortet die Digitalisierung von weltweiten Prozessen im Roto Vertrieb.



Seit den 1950er- und 60er-Jahren ist die **SRL Van Langendonck BV** im belgischen Tremelo auf den Handel mit Baubeschlägen spezialisiert. Heute ist das Unternehmen einer der wichtigsten Akteure auf dem belgischen Markt. Service und Zuverlässigkeit werden großgeschrieben. Deshalb gehörte das Unternehmen zu den ersten in Benelux, die den Nutzen des Roto Kundenportals für sich erkannten.

Ann Dermaux aus dem Verkaufsdienst berichtet:

„Wir finden im Roto Kundenportal stets aktuell alle Informationen zu laufenden Bestellungen, die wir nutzen, um die Belieferung unserer Kunden optimal zu planen.“

Hat ein Kunde eine Frage zu einer ausstehenden Roto Lieferung, können wir diese Frage mit geringstem Aufwand jederzeit beantworten. Wir selbst profitieren davon, dass wir alle Informationen zu möglichen Verpackungseinheiten, ihrem Gewicht und den mengengestaffelten Preisen zur Verfügung haben, wenn wir Bestellungen planen. Eher selten gefragte Komponenten, die wir nicht am Lager führen, können wir über das Kundenportal auch ganz einfach und direkt bestellen. Das Roto Kundenportal ist aus unserer Sicht gut durchdacht und ein wichtiger Schritt zur weiteren Effizienzsteigerung in der Branche. Sollte dennoch einmal etwas unklar bleiben, unterstützen uns unsere bewährten Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner bei Roto nach wie vor engagiert.“

www.vanlangendonck.com

Bild: Van Langendonck

Schiebefenster mit Mehrwert für öffentliche Gebäude

Klassenbester: Roto Patio Inowa

■ **Holz-Aluminium** Für eine Frankfurter Schule wurden Schiebefenster ausgeschrieben, die für viel Tageslicht und zeitgemäßen Wärmeschutz sorgen sollten. Die Fenster- und Fassadentechnologie Krebbers aus Krefeld sicherte sich den Auftrag durch das Angebot von Holz-Aluminium-Elementen mit Roto Patio Inowa und passenden TPE-Dichtungen von Deventer für Bedienkomfort und hohe Dichtigkeit.

Bauteil B der Otto-Hahn-Gesamtschule in Frankfurt am Main wurde 2024 saniert. Schiebefenster und Festverglasungen mit Profilen aus Fichtenholz und einer Außenschale aus Aluminium lieferte die Krebbers Fenster- und Fassadentechnologie aus Krefeld. Bild: Daniel Wieser



Drei Ingenieure, fünf Tischlermeisterinnen und -meister sowie 34 Tischler arbeiten an der Umsetzung innovativer Entwürfe für Fenster und Fassaden aus Holz oder Holz-Aluminium. Die Brüder Lutz (links im Bild) und Jan Krebbers leiten das Krefelder Familienunternehmen in dritter Generation. Bild: Rudolf Wichert



Mehrwert durch Schiebefenster

Prof. Dipl.-Ing. Architekt Joachim Raab beriet die Stadt Frankfurt, als sich diese entschloss, einen weiteren Teil der Otto-Hahn-Gesamtschule zu sanieren. Er ist Professor für Grundlagen des Entwurfs und Gebäudelehre an der Hochschule Darmstadt und Mitgründer des Architekturbüros o5 Architekten BDA – Raab Hafke Lang. Welche Fenster vermeiden Energieverluste und passen zu einer nachhaltigen Sanierung? Welche stiften Mehrwert für die Architektur, den Schulalltag und die Belüftung der Klassenzimmer? Schiebefenster aus Holz mit einer Aluminiumschale, lautete Raabs Antwort.

Viel Tageslicht und hoher Lüftungskomfort

Gefordert waren Schlagregendichtheit Klasse 9A, Luftundurchlässigkeit Klasse 4, maximaler Schutz vor Witterungseinflüssen und langlebige Dichtheit, für die Rahmenmaterialien ein U_f -Wert von maximal $1,1 \text{ W/m}^2\text{K}$. Diesen Anforderungen wurden die Fachleute von Krebbers mit dreifachverglasten Elementen und Schiebeflügeln gerecht, gefertigt aus deutschem Fichtenholz mit einer Aluminiumschale. Um dem Wunsch des Planers nach einer minimalistischen Ästhetik zu entsprechen, konstruierten die Ingenieure des Unternehmens die Schiebefenster unter anderem mit einer verdeckten Entwässerung.

Optimal aufeinander abgestimmt: Beschlag und Dichtung

Nach einem Musteranschlag mit Roto waren die Inhaber und Geschäftsführer Jan und Lutz Krebbers überzeugt davon, dass ihr neues Schiebefenster mit Patio Inowa ein Erfolg wird. Der Schiebebeschlag habe hinsichtlich der Montagetechnik und des Bedienkomforts gleichermaßen überzeugt: „Dazu kommt, dass Patio Inowa es erleichtert, hochdichte Fenster zu fertigen, die den Anforderungen an die Energieeffizienz gerecht werden“, erklärt Lutz Krebbers. Grundlegend dafür ist das optimal aufeinander abgestimmte Beschlag- und Dichtungssystem.

Die Bedienung der Schiebeelemente in der Otto-Hahn-Schule geht dank integrierter SoftOpen- und SoftClose-Funktion ohne Kraftaufwand leicht von der Hand.

Bild: Daniel Wieser

Soft-Funktionen für hohen Bedienkomfort

Die Schiebeflügel für die Otto-Hahn-Schule wurden zusätzlich mit den SoftOpen- und SoftClose-Funktionen ausgestattet, die das Patio Inowa Beschlagsystem bietet. Der Flügel wird so beim Öffnen kurz vor dem Endanschlag ebenso wie kurz vor dem Schließen sanft abgebremst. Das vereinfacht die Bedienung. Schüler und Lehrer können die Fenster ohne Kraftaufwand öffnen und schließen.

Effiziente Montage

Die Tischlerinnen und Tischler aus dem Team Krebbers fertigten 61 Schiebeflügel und 95 Festverglasungen maß- und passgenau innerhalb der kalkulierten Zeit. Geschäftsführer Lutz Krebbers zieht ein zufriedenes Fazit: „Mit den Komponenten von Roto und Deventer konnten wir wirtschaftlich und zugleich in sehr hoher, verlässlicher Qualität produzieren.“

Sichere Stoßlüftung

Klassenzimmer müssen in kurzer Zeit und auch während des Unterrichts sicher stoßgelüftet werden. Das lehrte nicht zuletzt die Corona-Pandemie. Unfallversicherer haben aber in der Vergangenheit teils verboten, dass Drehflügel zu diesem Zweck vollständig geöffnet werden, während sich Schülerinnen und Schüler in einem Klassenzimmer aufhalten.

„Deshalb sind Schiebefenster unserer Einschätzung nach für Klassenzimmer, Büros und öffentliche Gebäude optimal“,

betont Lutz Krebbers. „Ohne in den Raum hineinragende Fensterflügel sind sie eine platzsparende Lösung und bieten eine hohe Luftwechselrate. Darüber hinaus sind sie intuitiv und sicher zu bedienen. Wir sollten als Branche mehr tun, um den Mehrwert von Schiebeelementen für öffentliche Gebäude bei Architekten, Kommunen und Investoren bekannt zu machen.“ **www.krebbers.de**



➤ **Roto Patio Inowa: Visionen werden Wirklichkeit**

ftt.roto-frank.com/de/inowa-wirklichkeit



Ein lichtdurchfluteter Klassenraum, der komplett für Arbeitsplätze und den Unterricht genutzt werden kann. Das hochdichte Schiebesystem Roto Patio Inowa mit umlaufender TPE-Dichtung von Deventer verhindert ganzjährig Zugluft und Wärmeverluste.
Bild: Daniel Wieser

Die seit vielen Jahren auch im Objektbau erfolgreiche Fenster- und Fassadentechnologie Krebbers unterstützt Architekten und Investoren mit einer umfassenden Werk- und Montageplanung. Produziert wird in Krefeld, montiert in ganz Deutschland.
Bild: Krebbers Fenster- und Fassadentechnologie



Viel Tageslicht und einen erstklassigen Lüftungskomfort wünschten sich der verantwortliche Architekt und die Kommune. Kein Fensterflügel sollte beim Stoßlüften in den Raum ragen.
Bild: Daniel Wieser

Der Parallelschiebe-Beschlag Roto Patio Inowa lässt sich durch seine komplett rollengelagerte Bauweise einfach, geräuscharm und komfortabel öffnen. Bei einem häufigen Anwenderwechsel oder starker Beanspruchung der Fenster wie in Schulen, Hotels und anderen intensiv frequentierten Gebäuden schützt die intuitive Bedienbarkeit vor Funktionsstörungen.
Bild: Roto Fenster- und Türtechnologie



Wird die Steuereinheit mittelbruchseitig montiert, bremst sie den Flügel beim Öffnen (SoftOpen).

Roto Patio Inowa & Roto Patio Inowa | Max Soft-Funktionen einfach nachrüsten

■ **Sliding Komfort-Beschlagbauteile und Komfort-Beschläge erhöhen zum Beispiel für Kinder und ältere Menschen die Bediensicherheit im Umgang mit Fenstern und Türen. Das stärkt ihre Eigenständigkeit. Bei Roto werden Beschläge so konstruiert, dass der Fachmann Komfort-Bauteile auch nach dem Einbau von Fenstern und Türen noch nachrüsten kann.**

Beispiele sind die Soft-Funktionen für die Schiebesysteme Patio Inowa (bis 200 kg Flügelgewicht) und Patio Inowa | Max (bis 400 kg). Sie können in wenigen Arbeitsschritten auch von einem allein arbeitenden Monteur nachträglich eingebaut werden.

Mit oder ohne Selbstanzug

Die Funktionen SoftClose und SoftOpen sorgen mechanisch dafür, dass der Schiebeflügel kurz vor seiner Endstellung abgebremst und anschließend entweder sanft in die Verschlussposition oder in seine geöffnete Endposition gezogen wird. Die dritte Funktion SoftStop bewirkt das gedämpfte Gleiten des Flügels und bremst ihn ebenfalls kurz vor beiden Endstellungen ab, ohne ihn jedoch selbstständig zuzuziehen und zu schließen. Selbst ein sehr großer, schwerer Flügel

kann so bewusst und vorsichtig bewegt beziehungsweise geschlossen werden.

Ohne Aushängen des Flügels

SoftStop, SoftClose und SoftOpen können ohne Aushängen des Flügels nachgerüstet werden. Es genügt, die Führungsschiene abzunehmen und den Flügel leicht zu kippen. Ausgetauscht wird dann die Standard-Steuereinheit gegen je eine Steuereinheit für SoftClose (getriebeseitig) und für SoftOpen (mittelbruchseitig). Die vorhandenen Bohrlöcher werden dabei wieder benutzt.

Die Aktivoren für die Soft-Funktionen sind mit einer speziellen Bohrlehre und drei Schrauben ganz einfach in die Führungsschiene zu montieren. Für das Spannen des Federdämpfsystems liefert Roto ein spezielles Anspannwerkzeug. Dieses wird in den Bolzen des Aktivators eingehängt. Nun wird das Element langsam bis in die Schließposition geschoben, sodass der Mitnehmer am Spannwerkzeug in die Steuereinheit der Soft-Funktion hineingleitet. Um diese zu aktivieren, muss das Element lediglich langsam aufgeschoben werden. Der Mitnehmer löst sich automatisch und – voilà – die Soft-Funktion ist aktiviert.



➤ **Verarbeitung der Soft-Funktionen bei einer Nachrüstung**

ftt.ROTO-frank.com/de/imo-inowa-max

Ohne Aushängen des Flügels können Steuereinheiten und Aktivoren für die Soft-Funktionen aus dem Programm Roto Patio Inowa montiert werden.



Der Aktivator für eine Soft-Funktion wird mit Hilfe einer Bohrlehre verschraubt.



Das mitgelieferte Anspannwerkzeug wird in den Bolzen des Aktivators eingehängt.



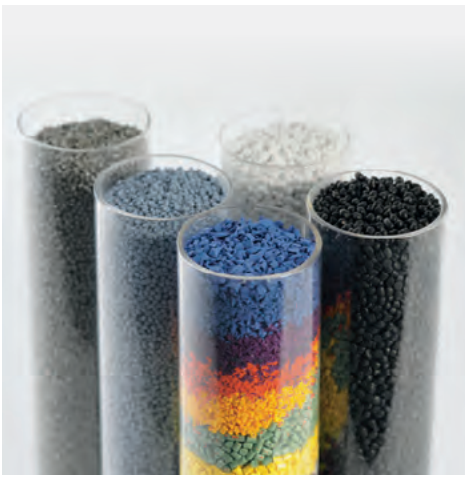
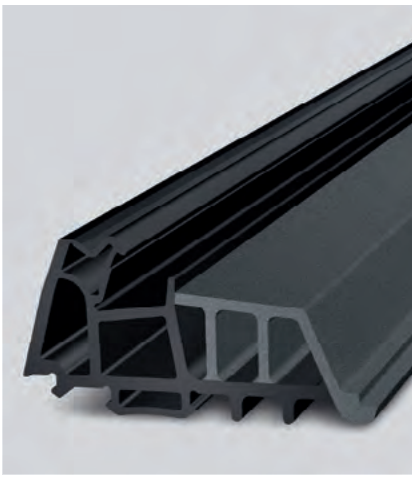
➤ **Details zur Montagefreundlichkeit mit Roto**

ftt.ROTO-frank.com/de/montage

Umweltproduktdeklaration und A+ Bewertung für VOC-Emissionen

Zertifizierte Materialqualität der Deventer-Dichtprofile

Ideal für Drehkipp-Fenster: Deventer Dichtprofile aus Thermoplastischen Elastomeren. Sie sind individuell anpassbar und hervorragend wärmedämmend durch eine im Bild dargestellte, koextrudierte Kombination harter und weicher Materialien.



Durch verschiedene Farbtöne ergänzen Deventer-TPE-Dichtungen die Farbgebung der Flügel- und Blendrahmenprofile sehr harmonisch. Selbst transparente TPE-Materialien sind realisierbar.

■ **Unternehmen** Die Deventer Profile GmbH hat eine **Umweltproduktdeklaration (EPD)** für ihre Dichtprofile aus TPE-S, TPE-V und Weich-PVC veröffentlicht und eine **A+ Bewertung** für die VOC-Emissionen ihrer Produkte aus TPE-S, TPE-V, Weich-PVC und Silikon erhalten. Beide Nachweise gelten für alle Deventer-Standorte in Deutschland, in den Niederlanden und in Polen.

Die vom ift Rosenheim erstellte und verifizierte EPD ist bis zum 15. April 2030 gültig. Sie liefert wichtige Informationen für Gebäudezertifizierungssysteme und unterstützt Fenster- und Türenhersteller dabei, die ökologischen Auswirkungen ihrer Produkte nachzuweisen.

Geltungsbereich der EPD

Die EPD umfasst Deventer Dichtprofile aus Weich-PVC und zwei Typen Thermoplastischer Elastomere: TPE-S und TPE-V. Diese Materialien werden für statische und dynamische Abdichtungen in Bauelementen verwendet und sind für Anwendungen gemäß EN 14351-1 und 14351-2 geeignet.

Lebenszyklus und Ökobilanz

Die EPD beschreibt detailliert die verschiedenen Phasen des Lebenszyklus der Dichtprofile einschließlich Herstellung, Bau, Nutzung und Entsorgung. Auch das Wiederverwendungs-, Rückgewinnungs- und Recyclingpotenzial der Dichtungen wird berücksichtigt.

Die vom ift Rosenheim erstellte Ökobilanz zeigt die Auswirkungen der Materialien auf 13 Kern-Umweltwirkungsindikatoren, darunter Versauerung, Ozonabbau, Klimawandel und Eutrophierung. Grundlage der Berechnungen ist die DIN EN 15804:2012+A2:2019 2, die den Anforderungen der internationalen Normen DIN EN ISO 14040/3,

DIN EN ISO 14044 und DIN EN ISO 140255 entspricht und zusätzlich an die ISO 219306 angelehnt ist.

Raumluftqualität im Fokus

Ein weiterer entscheidender Faktor bei der Wahl der besten Dichtung für Fenster- und Türsysteme ist die Raumluftqualität. Baustoffe, Möbel oder technische Komponenten wie Dichtungen können flüchtige organische Verbindungen ausdünsten (VOC: volatile organic compounds), die langfristig die Gesundheit belasten können.

Nachgewiesen emissionsarm: A+ Bewertung

In umfangreichen Labortests des ift Rosenheim wurden Deventer Dichtungen aus TPE-S, TPE-V, Weich-PVC und Silikon auf die Emission von VOC untersucht und mit dem bestmöglichen Ergebnis A+ bewertet. Das Label steht für minimale Emissionen und maximalen Schutz der Raumluft.

Darauf können Sie sich verlassen!

Die EPD von Deventer belegt transparent die Umweltwirkung. Die Bewertung der VOC-Emissionen unterstreicht durch die bestmögliche Klassifikation A+ den hohen Grad der Gesundheitsverträglichkeit. Beide Nachweise basieren auf anerkannten Prüfverfahren und bieten Planenden, Bauherren und Verarbeitenden eine verlässliche Grundlage. Die Nachweise sind Bausteine der Qualitätsphilosophie des Dichtungsspezialisten und überzeugende Argumente für den Einsatz von Deventer Produkten in Wohn- und Geschäftsgebäuden weltweit.

Sie interessieren sich für das Angebot von Deventer? Von Ihrem Partner im Vertrieb erfahren Sie mehr über den Perfect Match: die optimale Abstimmung von Beschlag und Dichtung auf Ihr System.



A+ Bewertung für VOC-Emissionen der Deventer Dichtprofile



➤ **Deventer Umweltproduktdeklaration**

ftt.roto-frank.com/de/deventer-epd



➤ **Deventer A+ Bewertung für VOC-Emissionen**

ftt.roto-frank.com/de/deventer-voc



Eddy De Meier, Category Manager bei Reynaers, überreichte die Auszeichnung für „Operational Excellence“ an Jean-Paul Batenburg, Vertriebsleiter Deventer West, und Johan Claes, Key Account Manager Deventer West / System-Häuser (von links nach rechts). Bild: Reynaers

Deventer ausgezeichnet

Reynaers Supplier Award

■ **Unternehmen** Das belgische Systemhaus Reynaers Aluminium verlieh seinen **Supplier Award 2024 in der Kategorie „Operational Excellence“** an Deventer. Die Partnerschaft beider Unternehmen begann bereits 2015. Seither bezieht Reynaers TPE-Dichtungen von Deventer.

Bewertet wurden insgesamt 250 Lieferanten in 20 Kategorien. Die „Operational Excellence“ gehört dabei zu den anspruchsvollsten. Entscheidende Kriterien sind Lieferservice, Termintreue, Flexibilität, Qualität und logistische Performance einschließlich der präzisen Einhaltung von Lieferslots sowie ein effizienter Bestellservice.

Geprägt ist die langjährige Partnerschaft von beiderseitigem Vertrauen sowie dem Streben nach anhaltend höchster Qualität und kontinuierlichen Verbesserungen. Mit Blick in die Zukunft sind weitere Projekte geplant, mit denen

das gemeinsame Angebot für Kunden von Reynaers weiter ausgebaut werden soll.

TPE überzeugt

Wesentliche Vorteile von TPE-Dichtungen sind vor allem ihre thermoplastische Verarbeitbarkeit sowie die Recyclingfähigkeit von Produktionsresten und ausgebauten Dichtungen. Durch fast unbegrenzte Compoundier-Alternativen können TPE-Dichtungen kunden- und systemindividuell maßgeschneidert werden. Schließverhalten und Bedienerlebnis lassen sich dabei flexibel an die Ziele der Kunden anpassen. Zudem unterstützt Deventer mit farbigen Dichtungen die Farbgestaltung von Fenstern und Türen aller Rahmenmaterialien. Alle Deventer TPE-Dichtungen sind VOC A+ zertifiziert, geben also keine schädlichen Ausgasungen in Innenräume ab.

Unterstützt den Recycling-Kreislauf

Zunehmend an Bedeutung gewinnt die Tatsache, dass TPE-Dichtungen die sortenreine

Trennung von Profil, Beschlag und Glas unterstützen. Weil sie rückstandsfrei abgezogen werden, können alle Bestandteile eines ausgebauten Fensters dem Recycling-Kreislauf für das jeweilige Material übergeben werden.

www.reynaers.com
www.deventer-seals.com/de



CFG Serramenti, Italien

Schöneres Wohnen mit neuen Fenstern

■ **Kunststoff | Holz** Langlebige, komfortable Fenster und Türen herzustellen, die einen Raum lichter und schöner machen, ist für Cornelio Civera eine Herzensangelegenheit. Fachhändler und Bauherren in den norditalienischen Provinzen Lombardei, Piemont und Venetien vertrauen ihm und seinem Unternehmen CFG Serramenti mit seinen rund 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Der alleinige Geschäftsführer von CFG Serramenti Srl, Cornelio Civera, erwartet eine anhaltend stabile Nachfrage nach modernen Fenstern in Italien.



Seit 2009 produziert CFG Serramenti Srl in Sant’Omobono Terme Kunststoffenster und -türen. Im vergangenen Jahr fiel die Entscheidung, auch Elemente aus Holz und Holz-Aluminium selbst zu fertigen. „Fördermittel motivieren italienische Hausbesitzer, alte Fenster auszutauschen“, berichtet Civera. „Und mancher, der Kunststoffenster der ersten Generation besaß, möchte jetzt seine Inneneinrichtung aufwerten und auf Holzfenster umsteigen oder mindestens auf sehr hochwertige Kunststoffenster in Holzoptik.“ Das könne er persönlich sehr gut verstehen. Deshalb habe er sich entschieden, zukünftig beides anzubieten.

Eine Frage der Ästhetik

Vor allem Holzfenster würden immer häufiger mit einer verdeckten Bandseite bestellt, so Civera. „Hier spielt die Ästhetik eben eine sehr zentrale Rolle.“ Seit Mai 2025 setzt CFG Serramenti die neue Bandseite Roto NX | C ein. Die Monteure loben das vereinfachte Einhängen des Axerarms auf der Baustelle. „Da wir ja meist auch den Einbau übernehmen, ist es mir wichtig, dass Beschläge sowohl für die effiziente Fertigung als auch für den schnellen Einbau konstruiert werden“, betont ihr Chef. „Bei Roto ist das eine Selbstverständlichkeit.“

Für eine umfassende Partnerschaft mit Roto entschied sich CFG Serramenti schon 2012. „Eine Entscheidung, die wir nie bereut haben“, so das Fazit von Cornelio Civera. Ob Drehkippen, Hebeschiebeelement oder Haustür – die Beschläge in einem Bauelement von CFG Serramenti kommen von Roto. Ihre Langlebigkeit und die in der Regel überdurchschnittliche Traglast geben ihm und seinem Team Sicherheit, erklärt der Unternehmer.

„Man spart Kundendienstesätze, wenn man mit Beschlägen von Roto arbeitet.“

In der Fertigung von Drehkippenfenstern flexibel mit den aufliegenden Bandseiten Roto NX | P und NX | T oder eben mit der verdeckten NX | C bei ansonsten gleichen Teilen arbeiten zu können, bedeute eine wichtige Erleichterung für die Mitarbeiter. Und verbessere natürlich die Wirtschaftlichkeit: „Als Unternehmer profitiere ich vom Roto Baukastensystem, weil meine Monteure die Beschlagkomponenten in- und auswendig kennen. Routine sorgt dafür, dass effizient und fehlerfrei gearbeitet wird.“

Qualifiziert durch Weiterbildung

Die Leistungsfähigkeit seines Teams sei allerdings nicht allein durch den richtigen Beschlag zu steigern, schmunzelt Civera. Weiterbildung sei der Schlüssel zu anhaltendem Erfolg. „Wir organisieren regelmäßig Auffrischkurse



➔ **Roto NX: Ein Beschlagsystem – unendlich viele Möglichkeiten**

ftt.roto-frank.com/de/bro-roto-nx

und Schulungen mit Roto für unsere Monteure. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Büros nehmen an Webinaren teil. Darüber hinaus fördern wir den kontinuierlichen Wissensaustausch im Team zur Steigerung von Produktqualität und Prozesseffizienz.“ Schließlich können nur solide ausgebildete Mitarbeiter innovative Produktlösungen schnell übernehmen. Und Schnelligkeit in der Umsetzung brauche CFG, um in einem sich ständig wandelnden Markt zu bestehen. Darüber hinaus trage ein kompetentes Team dazu bei, den unmittelbar für den Kunden spürbaren Service zu verbessern.

Schneller zum Kunden

In Service und Zuverlässigkeit investierte Cornelio Civera zuletzt im Herbst 2024: „Im Oktober haben wir ein Logistikzentrum in Almenno San Bartolomeo in Betrieb genommen. Dank eines modernen Lagersystems und der Nähe des Standorts zu wichtigen Verkehrswegen können wir jetzt zum Beispiel noch schneller auf die Bedürfnisse unserer Kunden und Mitarbeiter bei der Vor-Ort-Montage reagieren.“

CFG Serramenti ist für unterschiedliche Kundengruppen tätig. „50 % unseres Umsatzes erwirtschaften wir mit Privatkunden, die unsere Ausstellungsräume in Almè und Seriate besuchen und denen wir einen kompletten

Service einschließlich des Einbaus bieten. Darüber hinaus arbeiten wir mit Händlern in ganz Norditalien zusammen, die rund 30 % unseres Umsatzes generieren. Zusätzlich kooperieren wir mit Bauunternehmen, die große Wohnungsbauprojekte übernehmen oder Renovierungen einer beträchtlichen Anzahl von Wohneinheiten durchführen.“

Zuverlässig zu jeder Zeit

Entscheidend für die Zufriedenheit aller Kunden sei neben guten Produkten und pünktlicher Lieferung vor allem die Qualität der Beziehung zu CFG, ist Civera überzeugt.

„Kunden, die sich gut aufgehoben fühlen, sind die besten Empfehler.“

Er habe in den vielen Jahren seit der Unternehmensgründung gelernt, dass man dauerhaft nur erfolgreich sein kann, wenn man gute Beziehungen zu seinen Kunden aufbaut und pflegt. „Deshalb hören wir sehr gut zu, sorgen für hohe Transparenz im ganzen Prozess und stimmen unsere Arbeit ganz auf die individuellen Bedürfnisse des Kunden ab.“ Dieses Bewusstsein erwarte er selbst natürlich auch von seinen Geschäftspartnern, mit denen er am liebsten dauerhaft zusammenarbeitet.

Für das zweiflügelige Holzfenster links wählten die Kunden die aufliegende, schlanke Bandseite Roto NX | T. „Mittelfristig dürfte der Anteil der Holzfenster mit verdeckter Bandseite aber stark zunehmen“, ist Cornelio Civera überzeugt.



Ein zweiflügeliges Holzfenster der Serie Esperia Elite mit verdecktem Drehkippschlag Roto NX | C und Stulpflügelgetriebe Plus von Roto.



Auf der Caseitaly Expo 2025 in Bergamo präsentierte CFG diese großformatige Drehkipptür aus der Designlinie Innova Classica mit Roto NX und der Bodenschwelle Roto Eifel.

„Wir engagieren uns genauso für unsere Kunden wie Roto sich für uns.“

Und wahres Engagement zeige sich bekanntlich immer dann, wenn es einmal etwas schwieriger sei, die beste Lösung zu finden. Auf Roto sei auch dann Verlass. „Qualität entsteht, wenn Kunde und Lieferant auf Augenhöhe miteinander umgehen und beide die beste Lösung gemeinsam erreichen wollen“, so eine Beobachtung des Unternehmers. Zuverlässigkeit in Geschäftsbeziehungen sei ihm deshalb wichtig und ein zentrales Kriterium in der Lieferantenwahl.

Die Zukunft kann kommen.

Innerhalb der kommenden fünf Jahre möchte das Unternehmen CFG Serramenti seinen Umsatz mithilfe zufriedener Kunden und Weiterempfehlungen noch einmal deutlich steigern. Dafür sieht man sich gut gerüstet. Mit modernen Produktionsanlagen, qualifizierten Mitarbeitern und leistungsstarken Partnern wie Roto könne sich die Produktion zukünftig noch flexibler an Kundenwünsche anpassen. Cornelio Civera ist überzeugt: „So leistungsfähig wie eine Manufaktur und dabei so effizient wie ein Industrieunternehmen zu sein, verspricht dauerhaften Erfolg.“

www.cfgserramenti.com



„Die stete Weiterbildung unserer Mitarbeitenden ist die Basis für Erfolg und Wachstum“, sagt Cornelio Civera, alleiniger Geschäftsführer der CFG Serramenti.



CFG Serramenti produziert seit 2009 Kunststoffenster in Sant’Omobono Terme. Im März 2024 kam eine Holz-Aluminiumproduktion hinzu.

Fensterbau Pötschke GmbH, Löbau

Individuell planen, nachhaltig produzieren

■ **Holz | Holz-Aluminium** Das ebenso innovative wie nachhaltige Produktsortiment der Fensterbau Pötschke GmbH spricht Architekten und anspruchsvolle private Bauherren an. Aber auch Kommunen setzen zunehmend auf Holz- und Holz-Aluminiumfenster sowie Haustüren und Pfosten-Riegel-Fassaden des Löbauer Unternehmens.



Die Holzbauingenieure Katrin und Thomas Pötschke (in Weiß) führen das Familienunternehmen gemeinsam mit den Senior-Geschäftsführern Wilfried und Elke Pötschke (in Grün).

„Tatsächlich waren wir trotz der Wohnbaukrise auch 2024 voll ausgelastet“, berichtet Dipl.-Ing. Thomas Pötschke. Gemeinsam mit seiner Frau Katrin treibt er Digitalisierung und Automatisierung voran. „Beides verbessert die Effizienz unserer Abläufe und die Qualität unserer Bauelemente“, betont die Holzbauingenieurin. Sie folgte ihrem Mann von München nach Löbau, um mit ihm in das Familienunternehmen in sechster Generation einzusteigen.

Rundumservice

Für jedes Objekt und jeden Raum planen die Fachleute das ideale Element. Sicherheit, Wärmedämmung, Schallschutz, Design und Funktion bringen sie dabei problemlos „unter einen Hut“. „Wir beschäftigen aktuell einige Meister, Techniker und Ingenieure in der Arbeitsvorbereitung und Planung, einen weiteren in der Produktion. Deshalb können wir unseren Kunden genau das geben, was sie erwarten: eine vollständige Werk- und Montageplanung auch für sehr komplexe Projekte und Lösungen“, beschreibt Thomas Pötschke den Kundennutzen.

Fensterbau Pötschke montiert heute Fenster und Schiebeelemente, aber auch Außen- und Innenverkleidungen, vollständig elektrifizierte Haustüranlagen, Elemente mit elektronischen Getrieben und aufwendigen Verriegelungsanlagen, Rauchabzugsanlagen, Alarmanlagen, viele Fenster und Fassaden mit elektronisch überwachtem Einbruchschutzglas.



Drehkippelemente fertigt die Tischlerei Pötschke mit Beschlägen aus dem Programm Roto NX. Die optimierte, voll verdeckte Bandseite Roto NX | C für Flügelgewichte bis 180 kg übernahm das Unternehmen als eines der ersten in Deutschland.

Entwicklungspartnerschaft gefragt

Von seinen Lieferanten erwartet das Unternehmer-Ehepaar spürbare Entwicklungs- und Innovationskraft. „Wir wählen unsere Partner danach aus, ob sie uns neben Komponenten in überzeugender Qualität Unterstützung bei der Weiterentwicklung unseres Unternehmens zu bieten haben“, unterstreicht Thomas Pötschke. Seit er denken könne, arbeite man mit Roto.

Zuletzt begann die Arbeit mit der verdeckten Bandseite Roto NX | C. Die Einführung war wie üblich in der eingespielten Partnerschaft mit Roto schnell erledigt. „Die deutlich umfangreichere Komplettumstellung von Roto NT auf das Beschlagprogramm Roto NX haben wir seinerzeit während der Ausführung eines Großauftrags realisiert“, erinnert sich der Holzexperte. Von einem auf den nächsten Tag habe man umgestellt und gleich hohe Produktionsmengen gefertigt. „Die Vorbereitungen so einer Umstellung durch Roto und den Roto Datenservice sind derart umfassend und präzise, dass wir neue Beschlaglösungen mit geringem Zusatzaufwand und ohne nennenswerte Unterbrechungen sofort nutzen können“, ergänzt Katrin Pötschke.

TPE-Dichtungen von Deventer

Gefragt ist Pötschke Fensterbau auch im Denkmalschutz. Beispielsweise entwarfen die Experten des Unternehmens ein hochdichtes, zweiflügeliges, historisch anmutendes Holzfenster mit einem Wetterschenkel und eigens ausgewählter Deventer Dichtung. Das zweiflügelige Holzfenster ohne Regenschiene verfügt über einen Nachweis der Schlagregendichtheit nach EN 12208 der Klasse E 1200. Thomas Pötschke erklärt:

„In enger Zusammenarbeit mit Roto und Deventer können wir spezielle Entwicklungen auch für den Denkmalschutz anbieten.“

Sämtliche Fenster und Haustüren von Pötschke werden mit TPE-Dichtungen von Deventer ausgerüstet. „Das perfekte Zusammenspiel von Beschlag und Dichtung ist definitiv wichtig, wenn man den heutigen Anforderungen an Bedienkomfort und Dichtheit gerecht werden will“, sagt Thomas Pötschke. Gerade habe man sich die neuesten Dichtprofile angesehen, die ideal für sehr große Flügelprofile geeignet sind. Alle Dreh- und Drehkippschläge, die Pötschke verarbeitet, stammen aus dem Programm Roto NX. Aus Sicht des Fensterprofis sei das der optimale Beschlagbaukasten für die effiziente Produktion von Drehkipfenstern.

„Für jedes Design, jedes Format und eben auch sehr hohe Flügelgewichte bietet uns Roto NX, was wir benötigen.“

Datenservice inklusive

Die verdeckte Bandseite Roto NX | C für Flügelgewichte bis 180 kg wurde mit Spannung erwartet. „Wir staten mit verdeckten Bandseiten nahezu 50 % unserer Drehkipfenster aus. Und weil die neue NX | C viele Gleichteile mit der aufliegenden Bandseite Roto NX | T aufweist, hat ihre Einführung unsere Prozesse definitiv weiter entlastet“, erklärt Katrin Pötschke. Die Daten für die Einführung bereitete Ralf Nieblisch auf. Er ist im Roto Datenservice Spezialist



Bringt Mehrwert für den Nutzer: Jedes Fenster der Tischlerei Pötschke wird mit einem von Roto produzierten Clip markiert. Über den QR-Code kann die Website der Tischlerei aufgerufen werden.

für die Fensterbau-Software von Klaes. „Das merkt man an der Qualität der Daten und an der Abstimmung. Ralf Nieblisch ist sehr kompetent“, sagt Katrin Pötschke.

„Jede Frage wird beantwortet, Hilfe kommt sofort. Die Datenqualität ist super.“

Digitaler Datenaustausch

Nicht zuletzt für mehr Nachhaltigkeit sei es wichtig, dass Fensterhersteller mit dem Handel und der Industrie einen durchgängig digitalen Datenaustausch sicherstellen, findet Katrin Pötschke. „Der digitale Austausch aller Daten vermeidet Fehler und damit Sonderfahrten durch Nachbestellungen oder Fehllieferungen. Je niedriger die Fehlerquote, desto mehr Emissionen sparen wir alle miteinander in der Logistik. Eine hohe Prozesssicherheit durch den digitalen Austausch schont die Umwelt.“

Trend: nach außen öffnend

In jüngerer Zeit befassen sich Pötschkes mit Beschlaglösungen, die in der Vergangenheit eine geringere Rolle gespielt haben. Die Fachplaner des Unternehmens beobachten einen Trend zu nach außen öffnenden Fenstern. „In den großen Städten ist jeder Quadratmeter umbauter Raum teuer und wertvoll“, benennt Thomas Pötschke den Grund für diesen Trend. Weil nach außen zu öffnende Fenster beim Lüften keine Nutzfläche benötigen und sich mit Beschlägen von Roto bedienschwer ausrüsten lassen, könnten sie zukünftig eine größere Rolle spielen.

Proaktiv in die Zukunft

Fensterbau Pötschke steht fest auf dem Fundament einer jahrzehntelangen Tradition und Erfahrung, betont Thomas Pötschke: „Wir lieben schon immer und bis heute, was wir tun, verändern uns gern. Zeitgemäß und effizient zu arbeiten, ist wichtiger, als schnell zu wachsen. Unser Team soll sich nicht deutlich vergrößern. Aber dafür wollen wir Automatisierung und Digitalisierung weiter ausbauen.“ Zurzeit sind 42 Mitarbeitende beschäftigt, davon sechs in Ausbildung. Seine Frau ergänzt: „Dieses Unternehmen wurde 1856 gegründet. Der Wunsch war immer, die zur jeweiligen Zeit modernste Technik einzusetzen. Mit dieser guten Tradition werden wir nicht brechen.“ Dass Roto bei der Digitalisierung „vorne“ ist und zum Beispiel mit der verdeckten Bandseite NX | C genau die Neuheit bringe, mit der Pötschke Markttrends aufnehmen kann, wisse man sehr zu schätzen. www.poetschke-fensterbau.de



Seit vielen Jahren ein innovatives Team (von links): Katrin und Thomas Pötschke mit Roto Kundenbetreuer Ingo Günthel.



Bild oben: Für hochdichte Fenster setzt die Tischlerei Pötschke auf TPE-Dichtprofile von Deventer. „Ein Lieferant und Partner, mit dem der fachliche Austausch immer lohnt“, sagt Thomas Pötschke.

Bild links: Es braucht zuverlässige Komponenten in hoher Qualität, wenn Holzfenster durch Langlebigkeit überzeugen sollen. Verglasungsklotze bezieht die Tischlerei Pötschke ebenso wie Drehkippbeschläge von Roto.



Im sächsischen Löbau konstruiert und fertigt Fensterbau Pötschke Fenster, Türen und Pfosten-Riegel-Fassaden.



Roto NX Feststellschere für Kunststoff-, Holz- und Aluminiumfenster mit 16 mm Nut

Für Mehrwert im Alltag

Roto NX Feststellschere

■ **Kunststoff | Holz | Aluminium** Der Roto NX Baukasten umfasst zahlreiche Bauteile für mehr Komfort rund um Fenster und Tür. Die NX Feststellschere sichert einen Flügel gegen ungewolltes Zu- oder Aufschlagen z. B. bei Zugluft. Sie ist einfach auf der normalen Fertigungslinie zu montieren.

Wer ein Haus für die eigene Familie baut, der interessiert sich auch für Details und Neuheiten im Fensterbau. Wie kann man Fenster und Türen sicher machen? Was steigert deren Langlebigkeit und sorgt für Erleichterungen im Alltag? Zum Beispiel die Kombination eines Roto NX Dreh- oder Drehkippbeschlags mit einer Feststellschere. Sie kann mit einer verdeckten ebenso wie mit einer aufliegenden Bandseite kombiniert werden und ist für Profilsysteme mit 16 mm Nut verfügbar.

Für alle Rahmenmaterialien

Die NX Feststellschere kann in Kunststoff-, Holz- und Aluminiumfenstern jeder Größe eingebaut werden. Selbst nachträglich ist ein Einbau möglich. Sofern es sich nicht um ein bodentiefe Fenster handelt, sogar ohne Aushängen des Flügels.

Ihr Nutzen: Das wie üblich mit horizontaler Griffstellung geöffnete Fenster kann in einer Drehstellung zwischen 15° und 90° arretiert werden, indem der Griff einfach zurück in die Verschlussstellung gebracht wird. Fensterprofil und Laibung sind nun vor Beschädigungen durch Zu- oder Aufschlagen des geöffneten Flügels bei Wind geschützt. Um die Arretierung zu lösen, wird der Griff wieder in die horizontale Drehstellung (90°) zurückgeführt und der Flügel wunschgemäß entweder geschlossen oder noch weiter aufgedreht und ggf. erneut arretiert.

Montage auf der Linie

Zur Montage einer NX Feststellschere wird statt der im Standard üblichen Niveauschalter Sperre ein Flügelheber eingebaut. Soll ein Fenster die Widerstandsklasse RC 2 erreichen, so wird die Positionierung der zusätzlichen Schließstücke entsprechend der Positionierung der Feststellschere geplant. Im Falle einer kraftvollen Fehlbedienung, die den Flügel über 90° hinausdrückt, ist die Bandseite vor einer schweren Beschädigung geschützt: Es bricht die Aufnahme für die Schere im Rahmenteil, die leicht auszutauschen ist.



➤ Im Überblick: alle Bandseiten des Roto NX für alle Rahmenmaterialien

ftt.ROTO-frank.com/de/ROTO-nx

Die NX Feststellschere kann mit aufliegenden und verdeckten Bandseiten wie Roto NX | C kombiniert werden.



➤ Details zur verdeckt liegenden Bandseite Roto NX | C

ftt.ROTO-frank.com/de/ROTO-nx-c

Novatech Group, Kanada

Starke Partnerschaft für eine erfolgreiche Zukunft

■ **Kunststoff | Aluminium** Die Novatech Group ist einer der führenden Anbieter von Türglas, Haustüren und Schiebesystemen in Kanada. Und ein „manufacturing powerhouse“, wie Steven Veilleux, National Sales Manager, sagt. Die Erfolgsgeschichte des heute über 1.500 Mitarbeiter starken Unternehmens begann 1982 im kanadischen Sainte-Julie (Québec).

Damals gründete Raymond Ouellette dort eine Manufaktur für hochwertige Türverglasungen. Schon drei Jahre später folgte die Gründung einer zweiten Glasproduktion, deren Möglichkeiten die der ersten weit übertraf. Ebenfalls in Sainte-Julie eröffnete der Unternehmer 1989 eine Produktion von Türprofilen, -rahmen und -blättern aus Kunststoff. 1998 begann die Fertigung von Terrassenschiebetüren aus Kunststoff, 2004 folgte die Fertigung von Stahl-Türblättern. Heute ist die Produktion in Sainte-Julie über 18.000 m² groß.

Schiebetüren für jeden Anspruch

Schiebetüren fertigt die Novatech Group sowohl aus Kunststoff als auch aus Aluminium. Insgesamt neun Produktlinien gibt es, aus denen Architekten und Hausbesitzer wählen können. „Jedes Modell widersteht dem harten Winter in Québec ebenso wie einem schwülen Sommer in Florida“, unterstreicht Veilleux. Novatech sei in der Lage, jede Anforderung an die Wärmedämmung und die Funktionalität mit Produkten in klassischem oder sehr modernem Design zu bedienen. Veilleux sagt deshalb:

„Bei Novatech findet jeder die ideale Schiebetür.“

Rund 200 Türen werden in den Showrooms der Handelspartner von Novatech in Nordamerika gezeigt. Dazu kommen Präsentationen in speziellen Renovierungszentren wie BMR, Rona oder Home Depot und in den unternehmens-eigenen Showrooms in Saint-Julie, Terrebonne, Toronto und Calgary.

Kundennähe macht innovativ

„Man kann sicher ohne Übertreibung sagen, dass wir im Markt sehr präsent sind“, so das Fazit von Veilleux. Inzwischen verfügt das Unternehmen über je ein Innovationszentrum

Die Haustür Novatech Peak 470 mit integriertem Schiebefenster wird mit einer speziell für den Kunden entwickelten Bürstendichtung von Ultrafab ausgestattet.



in Toronto (Ontario) und Beauceville (Québec) für Terrassenschiebetüren sowie eines in Sainte-Julie (Québec) für Hauseingangstüren. Dort analysieren die Engineering und Marketing Teams Trends und entwickeln Schiebesysteme und Haustüren, die mit dem ENERGY STAR® ausgezeichnet sowie NFRC-zertifiziert sind.

Möglichst 25 % der in einem Jahr verkauften Produkte sollen zu denen gehören, die in den letzten vier Jahren entwickelt wurden. So lautet eine Zielvorgabe, die sich die Novatech Group gegeben hat. „Den Erfolg unserer Innovationen werten wir als Indiz dafür, ob wir wirklich markt- und kundennah arbeiten. Der wichtigste Maßstab bleibt aber natürlich die Kundenzufriedenheit.“

Dynamisches Wachstum

Die Kapazitäten der Novatech Group für Schiebetüren wuchsen in den letzten 20 Jahren besonders dynamisch. Dafür sorgten nicht zuletzt Übernahmen einiger bestehender Produktionen. Als die Novatech Group 2010 zum Beispiel Resiver Patio Door übernahm, war Steven Veilleux dort Werksleiter. Vor ihm lag eine steile Karriere. Im Juli 2024 wurde er zum National Sales Manager der Novatech Group berufen. Diese fertigt heute Schiebetüren in inzwischen sechs Werken mit einer Produktionsfläche von zusammen rund 46.500 m². Die Schiebetüren werden in Kanada und den nördlichen Regionen der USA verkauft.

Für die Novatech 550 Sliding Patio Door hat Roto Fasco Canada exklusiv den Schiebegriff Look entwickelt.



Der Look Griff: Auf der Raumseite wird die Verriegelung über einen Hebel im Griff der Schiebetür geöffnet. Optional kann sie mit einem Schlüssel zusätzlich gesichert werden. Von außen ist nur eine dezente Griffmulde sichtbar.



Das Headquarter der Novatech Group befindet sich in Sainte-Julie (Québec), und damit in der Stadt, in der die Geschichte des Unternehmens 1982 begann.



Steven Veilleux, National Sales Manager, Novatech Group

Ultrafab: Partner der ersten Stunde

Von Beginn an etablierte Novatech eine Partnerschaft mit dem Dichtungsexperten Ultrafab, die bis heute auf gegenseitigem Vertrauen fußt und kontinuierliches Wachstum möglich macht. Für viele Produkte setzt Novatech auf die besonders einfach zu montierenden, extrudierten Dichtungen von Ultrafab wie die T-Slot Dichtung mit leichtgängiger Gleitfläche für eine schnelle Montage. Diese hochwertige, UV-stabilisierte Dichtung zeigt ein hervorragendes Rückstellverhalten, ist besonders witterungsbeständig und beständig gegen viele chemische Stoffe.

Für die Schiebetür Studio nutzt Novatech die Premiumbürstendichtung TRI-FIN® mit der ULTRA SOFT FIN®-Bürste für höchste Wind- und Regendichtigkeit. Zwei Außen- und eine Mittellamelle reduzieren den Luftdurchgang um 20 % gegenüber einer Dichtung mit nur einer Lamelle. Das einzigartige Ultraschallschweißverfahren von Ultrafab verbindet Rippe, Borsten und Dichtungsfuß zu einer robusten, bruchfesten und montagefreundlichen Einheit. Die Borsten können weder verkleben, noch brechen, noch außer Form geraten. Das ist wichtig für die Langlebigkeit, Qualität und zuverlässig hohe Dichtigkeit von Türen.

Roto Fasco: Ein neuer Partner mit Potenzial

2021 übernahm die Novatech Group das Unternehmen Sunview aus Toronto, das ebenfalls Schiebetüren fertigte. Hier war Roto Fasco Canada bereits seit 25 Jahren ein geschätzter Partner. Die Novatech Group erkannte das Potenzial des Beschlagherstellers und setzte die Zusammenarbeit fort. Heute liefert Roto Fasco Canada verschiedene Griffösungen und diverses Zubehör für Haustüren und Schiebetüren aus seiner Produktion im kanadischen Mississauga (Ontario) an die Novatech Group.

Darunter sind auch die Schiebetürgriffe Roto Fasco Secura 9600 und 9900 sowie der speziell für Novatech gestaltete Griff Look. „Dank seines zeitgemäßen Designs ist der 9900 gegenwärtig unser erfolgreichster Griff“, berichtet Veilleux. „Sein elegantes Aussehen und die Vielfalt der Ausführungen haben ihn zu einem Favoriten unserer Kunden gemacht.“ Veilleux ist überzeugt:

„Für die High Performance unserer Türen spielen Roto Fasco Canada und Ultrafab eine wichtige Rolle.“

Die Langlebigkeit und Qualität der Beschläge und Dichtungen sei überragend, betont Veilleux. „Aber mindestens ebenso wichtig sind für uns die hohe Zuverlässigkeit und die konstruktive Kompetenz von Ultrafab und Roto Fasco.“ Die Novatech Group wolle ihren guten Ruf als Qualitäts- und Innovationsführer sichern und weiter ausbauen. Dafür brauche es die passenden Partner.

„Der Zusammenarbeit mit Ultrafab und Roto Fasco Canada geben wir die Bestnote: 5 Sterne.“

Veilleux ist überzeugt davon, dass die Novatech Group bestens aufgestellt ist, um auch in den kommenden Jahren einen wertvollen Beitrag zu guter Architektur und einer erfolgreichen Sanierung bestehender Gebäude in Nordamerika zu leisten. „Wir machen uns stark für eine nachhaltige Zukunft und zufriedene Hausbesitzer. Ultrafab und Roto Fasco Canada sind dabei wertvolle Unterstützer, mit denen gemeinsam wir immer besser werden wollen.“

www.novatechgroup.com





Die extrudierte T-Slot-Dichtung zeichnet sich durch hervorragende Witterungsbeständigkeit aus. Mit ihrem besonders gleitfähigen Dichtungsfuß unterstützt sie eine schnelle Installation.

Das Dichtungssystem TRI-FIN® von Ultrafab: Zwei zusätzliche Außenlamellen reduzieren den Luftdurchgang um 20% gegenüber einer Dichtung mit nur einer Lamelle. Das einzigartige Ultraschallschweißverfahren von Ultrafab verbindet Rippe, Borsten und Dichtungsfuß zu einer robusten, bruchfesten und montagefreundlichen Einheit.

Die ULTRA SOFT FIN®-Bürste bietet mit ihren weichen Vliesstoff-Lamellen im Bürstenflor eine hervorragende Abdichtung bei sehr geringer Reibung und Geräuschentwicklung.



Für die Schiebetür Studio nutzt Novatech die extrudierte T-Slot-Dichtung und das Dichtungssystem TRI-FIN® mit der ULTRA SOFT FIN®-Bürste von Ultrafab für höchste Wind- und Regendichtigkeit.

FGIA Award für Ultrafab

Zuverlässigkeit zählt



Alan DeMello, Präsident und CEO, nahm eine besondere Auszeichnung für Ultrafab entgegen.

■ **Seals** Der US-amerikanische Industrieverband **Fenestration and Glazing Industry Alliance (FGIA)** zeichnete jüngst Ultrafab mit einem Award für 50 Jahre engagierte Mitarbeit aus. Wie alle Unternehmen der Roto Fenster- und Türtechnologie engagiert sich auch Ultrafab für Qualitätsprüfungen und -sicherheit.

Die FGIA versteht sich als Zentrum für den Austausch über Technologien, die die Qualität und Fertigung von Fenstern und Türen in Nordamerika voranbringen. In verschiedenen Arbeitsgruppen sind Industrieunternehmen organisiert, deren Produkte an Fenster- und Türenhersteller in den USA und Kanada geliefert werden. Eine Arbeitsgruppe hat die Aufgabe, die Standards für Fensterdichtungen stetig an neue Entwicklungen anzupassen. Hier sind die Experten von Ultrafab seit Jahrzehnten engagiert.

Engagement für Qualität

Weltweit setzen sich Fachleute der Roto Fenster- und Türtechnologie dafür ein, wichtige Komponenten für Fenster und Türen grundsätzlich zu prüfen und für alle Anbieter gültige, qualitätsrelevante Anforderungen zu definieren. Anforderungen, die natürlich auch die Beschlag- und Dichtungstechnologie von Roto, Ultrafab und Deventer erfüllt. So leistet die Roto Fenster- und Türtechnologie einen Beitrag dazu, dass zum einen die Bediensicherheit von Fenstern und Türen gegeben ist und diese zum anderen durch Langlebigkeit und hohe Qualität überzeugen. Darüber hinaus legen angemessene Qualitätsanforderungen die Basis dafür, dass sich die Roto Beschlag- und Dichtungstechnologie montagefreundlich, sicher und wirtschaftlich verarbeiten lässt. Auch deshalb sind Roto Produkte in geprüfter Qualität der Perfect Match für so viele Fenster- und Türenhersteller.

Produktstandards geben Sicherheit

Die Dichtsysteme von Ultrafab erfüllen oder übertreffen die Anforderungen der höchsten Klasse „A“ des Standards 701 für Bürstendichtungen und des Standards 702 für extrudierte Dichtungen. Durch hochwertige Produkte, aber auch durch das Engagement für die Definition von Standards und deren Weiterentwicklung erweist Ultrafab der Bauelementeindustrie in den USA und Kanada einen wertvollen Dienst.



Am Standort Terrebonne produziert die Novatech Group Terrassenschiebetüren aus Kunststoff in vier Designs.



Außer am Standort Terrebonne (Québec) produziert die Novatech Group in drei weiteren Fabriken Schiebetüren: Beauceville (Québec), Woodbridge (Ontario) und Ridgeway (Virginia, USA).

Sorgfältig werden die Profile für die Lackierung vorbereitet.

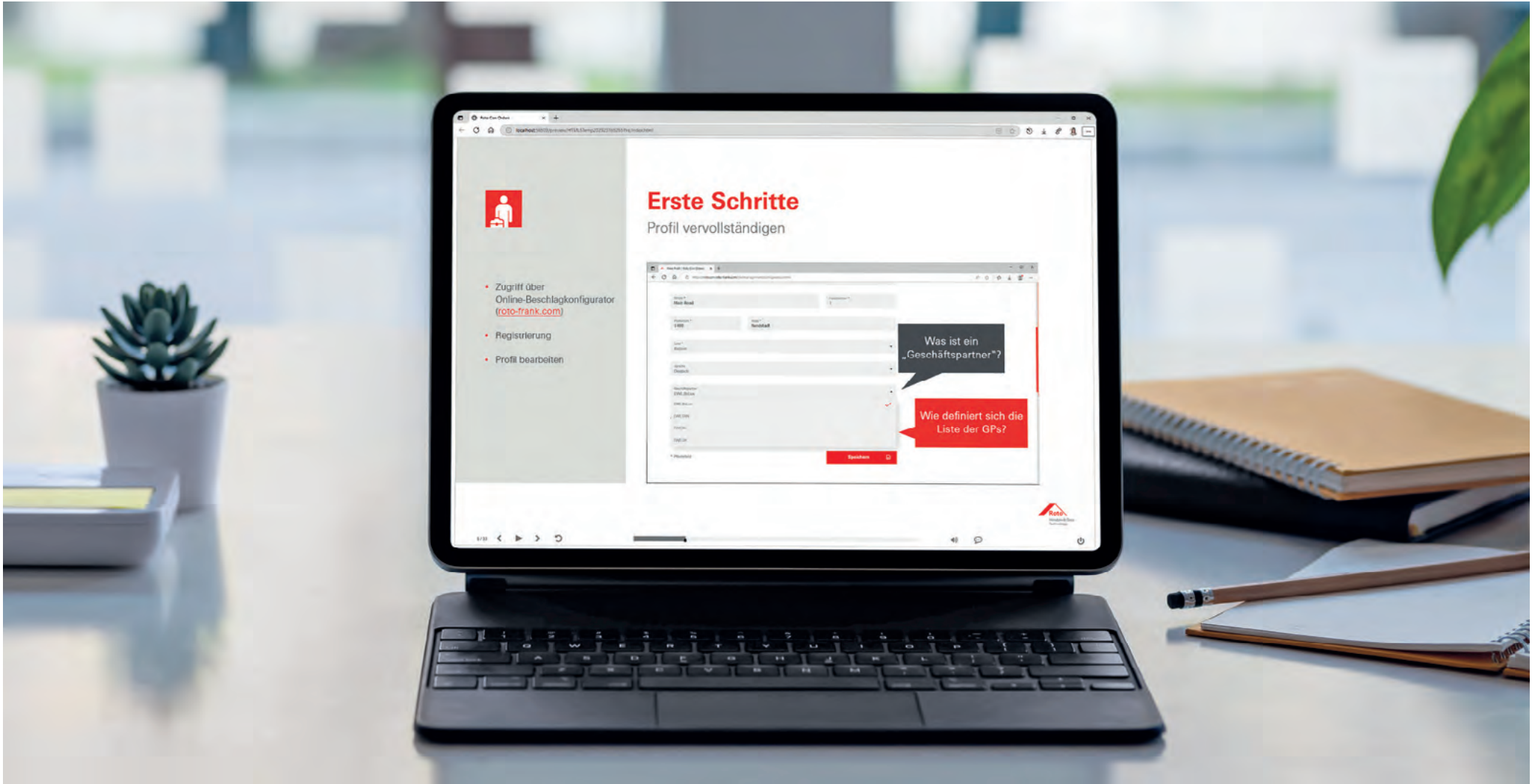


✓ Herzlich willkommen
bei Ultrafab

<https://www.ultrafab.com/>

Beschläge planen leicht gemacht

E-Learning zum Beschlagkonfigurator Roto Con Orders



■ **Service** Ein kostenfreies E-Learning erklärt die Funktionsweise und Handhabung des Beschlagkonfigurators Roto Con Orders. Aufgerufen wird das vertonte und mit Untertiteln versehene Lernprogramm auf ftt.roto-frank.com unter dem Menüpunkt „Services“ und dem Schlagwort „Online-Beschlagkonfigurator“.

Auf der Roto Webseite registrieren, anmelden und los geht's! In drei Lernstufen – Neuling, Anfänger, Nutzer – wird mithilfe von Screenshots und kleinen Animationen gezeigt, wie einfach sich der Online-Beschlagkonfigurator bedienen lässt. Angefangen mit den ersten Schritten in Roto Con Orders bis hin zum Arbeiten mit Projekten und dem Datenexport erfahren Sie nicht nur, wie Sie sich in Roto Con Orders anmelden, sondern vor allem auch, welchen Nutzen Ihnen der Konfigurator bietet.

Sie bestimmen Ihr Lern-Tempo selbst! Schritt für Schritt führt Sie das E-Learning durch das Tool und hält wertvolle Tipps und Tricks bereit. Klassische Steuerelemente geben Ihnen die Möglichkeit, die Wiedergabegeschwindigkeit des E-Learnings auf Ihr individuelles Tempo anzupassen. Aktuell

kann das E-Learning in deutscher, englischer und ungarischer Sprache aufgerufen werden. Weitere Sprachen sind in Planung.

Roto Con Orders in 17 Sprachen
Mit diesem Konfigurator können Sie Beschlag garnituren fehlerfrei für Fenster, Türen und Schiebesysteme planen. Der Konfigurator garantiert technisch korrekte Resultate, denn jede Beschlagsauflösung wird über einen Abgleich sämtlicher Parameter auf Plausibilität geprüft. Das responsive Design des Konfigurators sorgt dafür, dass die Beschlagsauflösung an jedem digitalen Endgerät erarbeitet werden kann.

Die grafische Darstellung des Beschlags zeigt genau, welches Bauteil wo positioniert und montiert werden muss. In wenigen Arbeitsschritten entsteht eine exakte Stückliste für eine Beschlagslösung samt technischer Illustration. Sie können die Daten als PDF und für Excel und CAD exportieren und in Angebote oder Bestellungen einbinden.

Der Beschlagkonfigurator erlaubt das Hinterlegen von Beschlagvorlagen bzw. -daten in einem eigenen Archiv. Auf Wunsch haben mehrere Nutzer gleichzeitig Zugriff auf den so geschaffenen gemeinsamen Datenpool.

Integrierte digitale Prozesse
Sofern Ihr Handelspartner dies anbietet, können Sie die Daten einer Konfiguration direkt in Ihren Warenkorb bei Ihrem Händler legen – ein Service, der den Aufwand im Bestellwesen senkt und Fehlerquellen noch weiter reduziert. Händler, die ihren Kunden diesen Service bieten wollen, können ihn gemeinsam mit Roto auf den Weg bringen. Ihre Berater im Roto Vertrieb unterstützen die Vorbereitungen und koordinieren die weitere Abstimmung.

Jederzeit kostenlos starten
Wer Roto Con Orders bisher noch nicht anwendet, ist herzlich eingeladen, die Vorteile des Beschlagkonfigurators für sich zu nutzen. Mit der Registrierung auf der Roto Webseite ist Roto Con Orders direkt verwendbar. Der Roto Vertrieb kann den Zugang zu länderspezifischen oder kundenindividuellen Beschlagslösungen freischalten.

Sehen Sie sich das kostenfreie E-Learning zu Roto Con Orders an und erfahren Sie, wie einfach es ist, Beschlaggarnituren zu planen!

Webbasierter Beschlagkonfigurator Roto Con Orders

- 17 Sprachen
- global 24/7 verfügbar
- responsives Design
- automatisch gesicherte Daten
- exakte Stücklisten inklusive technischer Illustrationen
- Export in Datenformate PDF, XLSX und DXF
- Beschlagkonfigurationen in Nutzergruppen möglich
- E-Learning und „How-to“-Videos

➤ **Online-Beschlagkonfigurator Roto Con Orders inklusive Link „E-Learning starten“**

ftt.roto-frank.com/de/rco

➤ **Folgen Sie uns auf Social Media:**

Blog

LinkedIn

YouTube

Instagram

Impressum

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

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

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

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

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

Bildnachweis (Seite):
HGEsch (1); Ammon (3); Rotofer (3); Van Langendonck (3); Rudolf Wichert (4); Daniel Wieser (4, 5); Krebbers Fenster- und Fassadentechnologie (5); Reynaers (6); CFG Serramenti (7); Fensterbau Pötschke GmbH (8, 9); Novatech Group (10, 11); Roto FTT sowie Tochterunternehmen (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.

Roto Inside 59 erscheint in den Sprachen CZ, DE, EN, ES, FR, HU, IT, NL und PL.