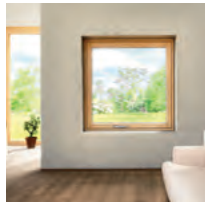


Roto Inside

Kunden- und Partnerinformation | Ausgabe Nr. 60 | 12.2025



■ **Tilt&Turn**
Roto NX | C
Pures Design
und voller Komfort
für jeden Raum

Seite 3



■ **Unternehmen**
#perfectmatch
Produkt, Systemkompetenz,
Service, Beratung,
Globalität

Seiten 6 und 7



■ **Seals**
Deventer
Außendichtung
Trockenverglasung
neu gedacht

Seite 10



■ **Blick in die Welt**
Kundenstorys
Deutschland, Türkei
Aluvision
Key Account
Management
Seiten 4, 9 und 11

Kabelgebundene Kontakte

Für mehr Sicherheit und Energieeffizienz



Kompatibel mit unseren Beschlägen: kabelgebundene Kontakte aus dem Programm Roto E-Tec Control

■ **Elektronik Elektrifizierte Fenster erhöhen die Sicherheit, den Wohnkomfort und die Energieeffizienz in Gebäuden. Kabelgebundene Kontakte in geprüfter Qualität finden Sie in unserem Programm Roto E-Tec Control.**

Die Kontakte sind kompatibel mit den Drehkippbeschlägen Roto NX und Roto AL ebenso wie mit den Schiebebeschlägen Roto Patio Inowa, Roto Patio Alversa und Roto Patio Lift. Für die Überwachung von Haustüren, die mit Mehrfachverriegelungen aus dem Programm Roto Safe ausgestattet werden, stehen optimal abgestimmte Riegelschaltkontakte zur Verfügung.

Verschluss- und Öffnungsüberwachung
Das System Roto E-Tec Control | MVS ermittelt mithilfe seiner Kontakte, ob Fenster, Türen und Schiebeelemente beim Einschalten der Einbruchmeldeanlage nur angelehnt oder wirklich fest verschlossen sind. Es ist zertifiziert

für den Einsatz in Einbruchmeldeanlagen mit mittlerem bis hohem Einbruchschutz (VdS-Klassen B und C, EN-Klassen 2 und 3).

Platzsparend durch verdeckte Montage
Bei Holz- und Kunststofffenstern mit Roto NX kann das Kontaktelement MVS-B verdeckt unter einem Schließstück montiert werden. So bleibt im Falz genug Raum für die gewünschte Anzahl von Verschlusspunkten, deren Position frei wählbar ist. Der Beschlag kann inklusive Roto E-Tec Control Kontakten auf der normalen Fertigungslinie verarbeitet werden.

Riegelschaltkontakte für Mehrfachverriegelungen
Riegelschaltkontakte Roto Safe für die Verschlussüberwachung der Haustür werden im Rahmenteil eingebaut. Wird der Hauptriegel der Mehrfachverriegelung bewegt, meldet der Kontakt diese Veränderung an die Einbruchmeldeanlage.

Energiesparen leicht gemacht

Der Magnet-Thermostat-Sensor Roto E-Tec Control | MTS sorgt für mehr Energieeffizienz, indem er Heizkörpern und Klimageräten signalisiert, dass ein Fenster geöffnet ist. Sie werden während des Lüftens automatisch heruntergeregt. Nach dem Schließen des Fensters kehren sie zum Normalbetrieb zurück.

Raumluft schützen

Bei gleichzeitigem Betrieb von Dunstabzugshauben und Kaminen oder Gas-Etagenheizungen kann die Menge an Kohlenmonoxid in der Raumluft bei geschlossenen Fenstern zu- und der Sauerstoffgehalt gefährlich abnehmen. Die Dunstabzugshaubensteuerung Roto E-Tec Control | DAS schützt Mensch und Tier vor dieser Gefahr, indem sie die Stromzufuhr für das Gerät bei geschlossenem Fenster automatisch unterbricht.

Potentialfreie Kontakte für die einfache Integration

Wie flexibel Sie mit den Kontakten von Roto sind? Das Kontaktelement MVS-B sowie der Magnet-Thermostat-Sensor Roto E-Tec Control | MTS und die Riegelschaltkontakte Roto Safe sind potentialfrei und lassen sich dadurch in alle handelsüblichen BUS- oder Smart-Home-Systeme integrieren.



Der Magnet-Thermostat-Sensor Roto E-Tec Control | MTS signalisiert Heizkörpern und Klimageräten, dass ein Fenster geöffnet ist.



Auch bei geöffnetem Fenster unsichtbar: das verdeckt liegende Kontaktelement MVS-B



Roto E-Tec Control | DAS unterbricht die Stromzufuhr für die Dunstabzugshaube automatisch, wenn alle Fenster im Raum geschlossen sind.



➤ Im Download: Einen Überblick zu Roto E-Tec Control bietet die Broschüre Drive & Control

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

Nachgefragt



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

Roto Inside: Herr Sander, was waren aus Ihrer Sicht die Highlights für die Roto Fenster- und Türtechnologie in diesem Jahr?

Marcus Sander: Gemeinsam mit unseren Kunden und Interessenten sind wir auf der Weltleitmesse BAU ins Jahr gestartet. Das war für uns ein sehr motivierender und erfolgreicher Jahresauftakt.

Wir haben unsere Rolle als verlässlicher Partner der internationalen Fenster- und Türenindustrie weiter ausgebaut. Ein Beispiel dafür ist unsere in diesem Jahr vollzogene vollständige Eigentümerschaft an der ungarischen Elzett Sopron Felületkezelő Kft. Damit stärken wir gezielt unsere Kernkompetenz in der Oberflächenbehandlung von Fenster- und Türbeschlägen.

Feiern konnten wir mehrere bedeutende Auszeichnungen für unsere Unternehmensgruppe. Deventer wurde von Reynaers Aluminium mit dem Supplier Award in der Kategorie Operational Excellence geehrt, ein Beweis für unsere Innovationskraft, leistungsfähige Produktlösungen und höchste Liefertreue. Gleichzeitig erhielt Ultrafab den renommierten FGIA Award für 50 Jahre engagierte Mitarbeit in der Entwicklung von Qualitätsstandards für die nordamerikanische Fenster- und Türenbranche.

Dass wir 2025 in Deutschland erneut als „Arbeitgeber des Jahres“ ausgezeichnet wurden, ist ein großartiger Erfolg unserer Personalarbeit. Eine wertschätzende Unternehmenskultur und hohe Standards bei Führung und Personalentwicklung sorgen weltweit für eine außergewöhnlich hohe Mitarbeiterzufriedenheit.

Besonders stolz bin ich auch auf die enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern. Unsere strategischen Maßnahmen greifen. Wir sehen eine positive Entwicklung in vielen Bereichen.

Roto Inside: Bitte konkretisieren Sie die strategischen Maßnahmen für unsere Leser.

Marcus Sander: Unsere Produktentwicklung ist geprägt von Innovation und Kundennähe. Die verdeckt liegende Bandseite

Roto NX | C steht beispielhaft für unsere modularen und montagefreundlichen Lösungen. Wir binden Fenster- und Türenhersteller frühzeitig in die Entwicklung ein und validieren neue Konzepte gemeinsam mit unseren Kunden.

Wir bauen unsere digitale Infrastruktur weiter aus. Das ERP-basierte Kundenportal ermöglicht unseren Kunden eine effiziente und transparente Steuerung ihrer Warenwirtschaft. Die digitale Beratungsplattform Roto City und unsere E-Learning-Angebote bieten praxisnahe Unterstützung und Wissenstransfer.

Ein zentrales Element ist auch die konsequente Prozessoptimierung in unseren 18 Werken. Stichwort hier ist unsere Road to Operational Excellence. Mit Lean Management, Null-Fehler-Prinzip und Wertstromorientierung haben wir unsere Produktion und Lieferkette so organisiert, dass wir weltweit schnell und zuverlässig auf Kundenbedarfe reagieren können.

Passend dazu investieren wir gezielt in unsere globale Standortstruktur. Wir schaffen moderne Arbeitsumgebungen, die logistische und produktive Prozesse optimieren und gleichzeitig Zusammenarbeit sowie Innovationskraft fördern.

Roto Inside: Sicherlich können Sie uns internationale Beispiele für solche Standortinvestitionen nennen.

Marcus Sander: Beispielsweise ist im Mai unsere türkische Landesgesellschaft in eine neue Immobilie umgezogen. Der Standort bietet deutlich mehr Fläche für eine optimierte Logistik sowie einen erweiterten Ausstellungs- und Schulungsbereich. Die neue Bürostruktur stärkt die teamübergreifende Zusammenarbeit und trägt zur Produktivitätssteigerung bei.

In Nordamerika hat unser Dichtungsspezialist Ultrafab zum Jahresende einen strategischen Schritt in Richtung Zukunft gesetzt. Der Standort in Greer, South Carolina, wird derzeit in eine größere Produktionsstätte im nahegelegenen Spartanburg verlegt. Das neue Werk ist größer, mit modernster Technik ausgestattet und erfüllt sämtliche Anforderungen unserer Fertigung. Damit schaffen wir die Grundlage für den Ausbau unserer Produktionskapazitäten. Auch Beschlaglösungen von Roto Nordamerika werden künftig zentral an diesem Standort gelagert. Das ermöglicht eine schnellere Verfügbarkeit und optimierte Lieferprozesse – ein klarer Vorteil für unsere Partner in der Region.

Auch in Südamerika setzen wir unseren Wachstumskurs fort. Anfang 2026 bezieht unser Team in Argentinien einen neuen Standort in Buenos Aires. Er bietet neben dem attraktiven, hochwertigen Arbeitsumfeld auch mehr Raum für die Logistik vor Ort. Über beide neuen Standorte werden wir in den kommenden Ausgaben der Roto Inside berichten.

Roto Inside: Sie betonten bereits mehrfach die Bedeutung von Kundennähe, Systemkompetenz und Nachhaltigkeit.

Wie haben sich diese Themen im Jahresverlauf konkret ausgewirkt?

Marcus Sander: Unsere Systemkompetenz – das perfekte Zusammenspiel von Beschlag und Dichtung – wird von unseren Kunden und Interessenten als zukunftsichernder Mehrwert wahrgenommen. Mit Deventer und Ultrafab bieten wir weltweit kundennahe Beratung, Produktion und Lieferung. Unsere Verglasungsklötze ergänzen unser Leistungsangebot. Das ist ein echter Perfect Match. Die Modularität unserer Baukastensysteme und die Gleichteileverwendung machen die Fertigung unserer Kunden maximal flexibel und effizient.

Unsere nachhaltige Ausrichtung (ftt.ROTO-frank.com/de/nachhaltigkeit), insbesondere die Investitionen in erneuerbare Energien und die Validierung unserer Klimaziele nach SBTi-Standard, hat unser Profil als verantwortungsvoller Partner weiter geschärft. Die positiven Rückmeldungen und Zugewinne aus dem Markt bestätigen, dass wir mit unserer Strategie auf dem richtigen Weg sind.

Roto Inside: Ein Branchenhighlight 2026 ist sicherlich die Fensterbau Frontale in Nürnberg. Welche Bedeutung hat diese Messe für die Roto FTT und worauf dürfen sich die Besucher freuen?

Marcus Sander: Die Frontale ist für uns eine der wichtigsten Leitmessen. Wir werden dort innovative Lösungen präsentieren, die den aktuellen und zukünftigen Anforderungen der Branche gerecht werden. Besonders freue ich mich auf den intensiven persönlichen Austausch mit unseren Kunden, Partnern und Interessenten.

Roto Inside: Was sind Ihre Erwartungen und Ziele für das Jahr 2026?

Marcus Sander: Wir wollen unsere Position als verlässlicher Partner weiter ausbauen und gemeinsam mit unseren Kunden neue Märkte erschließen. Die Herausforderungen bleiben groß: Fachkräftemangel, geopolitische Unsicherheiten und steigende Anforderungen an Nachhaltigkeit begleiten uns auch im kommenden Jahr. Aber wir sind überzeugt, dass wir mit Innovationskraft, Flexibilität und einer starken Mannschaft bestens aufgestellt sind. Unser Ziel bleibt: Mehrwert für unsere Kunden schaffen und gemeinsam erfolgreich sein.

Roto Inside: Gibt es etwas, das Sie unseren Kunden und Partnern zum Jahreswechsel besonders mit auf den Weg geben möchten?

Marcus Sander: Ich möchte mich herzlich für die vertrauensvolle Zusammenarbeit bedanken. Ihr Feedback, Ihre Anregungen und Ihr Engagement sind die Basis unseres gemeinsamen Erfolgs. Lassen Sie uns auch 2026 zusammen zukunftsorientiert gestalten. Ich freue mich auf viele persönliche Begegnungen.

Neu für Drehfenster aus Aluminium

Direkt positionierbarer Feststellbegrenzer

■ **Aluminium** Sie verarbeiten ein Profilsystem mit Euronut und eines der Beschlagprogramme Roto AL und Roto AL Designo? Dann können Sie Ihren Kunden ab sofort mehr Komfort durch einen griffgesteuerten Feststellbegrenzer für Drehfenster bis 200 kg Flügelgewicht bieten. Sein Alleinstellungsmerkmal: Er ist frei justierbar und direkt zu positionieren.

Der neue Feststellbegrenzer wird verdeckt im Falz auf der Bandseite unten montiert. Dazu muss das Fenster nicht von der normalen Fertigungslinie genommen werden. Bei entsprechender Planung und Positionierung der Schließstücke kann ein Fenster auch mit Feststellbegrenzer für die Widerstandsklasse 2 ausgerüstet werden. Unser Vertrieb berät Sie gerne zur Realisierung mit verschiedenen Fenstersystemen.

Schluss mit Improvisation

Der Roto AL Feststellbegrenzer bietet Ihren Kunden einen deutlichen Mehrwert im Alltag, denn ein geöffneter Fensterflügel muss nicht mehr mit schweren Gegenständen auf dem Fensterbrett gegen ungewolltes Auf- oder Zuschlagen gesichert werden. Er ist intuitiv und leicht zu bedienen.

Der Fensterflügel wird einfach so weit geöffnet, wie gewünscht, und über das Zurückdrehen des Griffs arretiert. Er ist nun vor ungewolltem Auf- oder Zuschlagen, zum Beispiel bei Zugluft, geschützt. Auch ein abschließbarer Griff kann mit dem neuen Feststellbegrenzer kombiniert werden.

Die Bandseite des Begrenzers ist dank einer Durchrutschfunktion bei Fehlbedienung geschützt. Seine Haltekraft kann individuell für den Kunden eingestellt werden.

Nachrüsten leicht gemacht

Der neue Feststellbegrenzer eröffnet Ihnen übrigens auch eine weitere Option für das Nach- und Aufrüsten von bereits eingebauten Aluminiumfenstern. Wer im Rahmen einer Fensterwartung den möglichen Komfortzugewinn erwähnt, wird nicht selten erfahren, dass Endkunden einen sicher funktionierenden Arretiermechanismus sehr zu schätzen wissen. Zumal, wenn die Technik von einem anerkannten Beschlagspezialisten stammt und sich mittels Montageclip schnell montieren lässt.

Der AL Feststellbegrenzer von Roto, unsichtbar immer da und bei Bedarf mit einem Handgriff aktivierbar – das überzeugt Bauherren und macht Fenster einfach besser.



Der neue Feststellbegrenzer für Aluminiumfenster mit Euronut ist eine griffgesteuerte Komfortlösung. Flügel von Drehfenstern werden stufenlos in jeder Position einfach über eine Drehung des Fenstergriffs arretiert.

Verdeckte Bandseite Roto NX | C

Pures Design und voller Komfort für jeden Raum



Auch die neue Variante für die verdeckte Bandseite im markprägenden Drehkippbeschlagprogramm Roto NX ist ein Alleskönner – kompatibel mit unzähligen Komponenten für hohe Ansprüche und besondere Lösungen.

■ **Kunststoff | Holz** Mit der verdeckten Bandseite Roto NX | C fertigen Sie bedarfsgerecht Dreh- und Kippfenster nun auch mit Komfortfunktion. Bestes Design und durchdachte Funktionalität finden so den Weg in jeden Raum.

Die verdeckte Bandseite Roto NX | C für Holz- und Kunststofffenster hat seit ihrer Einführung im Sommer 2024 den Markt erobert. Ein Grund für diesen Erfolg: Sie kann mit nahezu allen Komponenten aus dem Drehkippbeschlagprogramm des Roto NX kombiniert werden. Für jeden Bedarf und jeden Raum. Auch wenn ein vom Rollstuhl aus bedienbares Fenster gefragt ist – im Programm Roto NX finden Sie, was Sie für die Herstellung benötigen und mit unserer verdeckten Bandseite kombinieren können.

Komfort für alle

Der Roto Beschlag mit Komfortfunktion erleichtert es Menschen mit Beeinträchtigung, ein Fenster zu öffnen und zu schließen. Der ergonomische Griff am unteren Rahmenprofil ist auch im Sitzen bequem zu erreichen und verbessert die Hebelwirkung zum Beispiel bei Benutzung vom Rollstuhl aus. Eine spezielle Lüfterschere Komfort in Kombination mit dem dazugehörigen Axerarm und dem Axerstulp unterstützen zusätzlich die Bedienung. Das Fenster lässt sich leicht bis zu einem definierten Winkel öffnen. Im Bedarfsfall kann es durch zusätzliche Handgriffe komplett geöffnet werden.

Wenn Sie bereits mit unserem Beschlagprogramm Roto NX arbeiten, können Sie ganz leicht sowohl die Bandseite C als auch den Beschlag mit Komfortfunktion in Ihre Produktion integrieren. Möglich ist die Fertigung von Drehfensterflügeln mit einer Flügelfalzbreite von 620 bis 1400 mm, einer Flügelfalzhöhe

von 620 bis 1600 mm und einem Gewicht von 100 kg. Kippfensterflügel können mit einer Breite von 680 mm bis 1400 mm und einer Höhe von 530 mm bis 1600 mm gefertigt werden. Damit gilt auch für Fenster mit Komfortfunktion: Die Bandseite C eröffnet eine enorme Gestaltungsfreiheit. Ganz nach Kundenwunsch fertigen Sie sehr breite, schmale oder hohe Elemente ebenso leicht und sicher wie Fenster in Standardformaten.

Unsichtbar und unverzichtbar

Roto NX | C verschwindet unsichtbar in Fensterprofilen mit Beschlagachse 13 mm und wurde für grenzenlose Möglichkeiten bei der Realisierung von Designfenstern konzipiert. Einschließlich Axer und Ecklager liegen alle Bauteile der Bandseite im Flügelfalz und sind damit bei geschlossenem Fenster nicht sichtbar. Mit Roto NX | C ausgestattete Bauelemente erfüllen so den Anspruch moderner Innenarchitektur. Und das in besonders vielen Formaten bis zur Widerstandsklasse RC 3.

Alleskönner

Wer viel will, kann also von Ihnen (fast) alles bekommen: robuste Fenster und Türen mit hohem Komfort in bestem, gleichbleibendem Design für jeden Raum. Als Verarbeiter des Roto NX profitieren Sie von einem einzigartig umfangreichen Beschlagbaukasten und ausgereifter verdeckt liegender Beschlagtechnologie.

Alle in diesem Beitrag genannten Bauteile bestanden die Prüfungen im Rahmen der QM 328 gemäß der Dauerfunktionsklasse H3 nach DIN EN 13126-8 (20.000 Zyklen) und gemäß Klasse 5 für die Korrosionsbeständigkeit nach DIN EN ISO 9227 und EN 1670. Geprüfte Qualität von Roto – die beste Versicherung für Sie und Ihre Kunden.



Der ergonomische Griff des Roto NX Beschlags mit Komfortfunktion verbessert die Hebelwirkung. Optimal abgestimmte Beschlagkomponenten im Falz erleichtern die Bedienung zusätzlich. Sie sind ebenso verdeckt wie die Bandseite Roto NX | C.



↗ **Roto NX | C: Komfort-Funktion für eine barrierefreie Lüftung**

ftt.roto-frank.com/de/nx-c-komfort-lueften (YouTube)



↗ **Details zur Bandseite Roto NX | C**

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

perfecta Fenster Vertriebs- und Montage GmbH, Deutschland

Ein Sanierungsprofi setzt auf Roto NX

■ **Kunststoff** Seit Jahrzehnten konzentriert sich die perfecta Fenster Vertriebs- und Montage GmbH auf den Bedarf von Hauseigentümern, die ältere gegen neue Fenster tauschen wollen. 2024 begann die Zusammenarbeit mit Roto.

perfecta versteht sich als verlässlicher Partner mit einem hohen Anspruch an Design, Qualität und Service. Mit rund 120 Mitarbeitenden, zwei Produktionsstandorten in Westendorf und Grimma sowie Informations- und Vertriebszentren in ganz Deutschland agiert das Familienunternehmen unabhängig und kundennah. Diese Nähe zeigt sich nicht nur in einem individuellen, lösungsorientierten Service rund um die Renovierung, sondern auch in der kontinuierlichen Weiterentwicklung des Sortiments.

Gelebte Kundennähe

Bereits 1978 entwickelte das familiengeführte Unternehmen das ift-zertifizierte Montagesystem „Fensterwechsel ohne Dreck“. Maßgeschneiderte Produktlösungen auf höchstem Niveau und eine große Offenheit für neue Ideen und Innovationen prägen das Unternehmen bis heute. Im neuen Jahrtausend übernahm mit Ines und Stefanie Karl die dritte Generation die Führungsverantwortung. Beiden gemeinsam ist die Leidenschaft für kontinuierliche Verbesserung und die erfolgreiche Weiterentwicklung von perfecta. Geschäftspartner wählen sie mit Sorgfalt und in enger Abstimmung mit ihren Führungskräften aus. Denn Produktdesign, Produktionsprozesse und Digitalisierung sollen mit kompetenten Partnern konsequent vorangetrieben werden.

Partnerwahl mit klaren Zielen

Anfang 2024 entschied sich perfecta für eine strategische Partnerschaft mit dem Beschlagshersteller Roto. Ines Karl blickt zufrieden auf den bisher gemeinsam zurückgelegten Weg: „Nur wenige Wochen nach dem Erstkontakt fanden intensive Gespräche in größerer Runde statt. Dabei wurden konkrete Aufgabenstellungen definiert und die gegenseitigen Erwartungen klar formuliert. Wir waren schnell sicher, dass wir durch eine enge und strukturierte Zusammenarbeit zu optimalen Lösungen gelangen können, und haben die Partnerschaft entsprechend besiegelt.“

Ein Sicherheitsschließstück für mehrere Bautiefen

Stefanie Karl berichtet von einer besonderen Herausforderung: „Unsere Fenster sind an allen Schließpunkten mit Sicherheitsschließstücken und den passenden Sicherheitszapfen ausgestattet. Schon in der Basisausführung bieten wir damit einen hohen Einbruchschutz – kombiniert mit einem ausgezeichneten Design und besonders hohem Bedienkomfort. Gleichzeitig

Ein Sicherheitsschließstück für alle Bautiefen: Im Sinne einer schlanken Lagerführung entwickelte Roto ein universell einsetzbares Roto NX Sicherheitsschließstück – passend für sämtliche von perfecta verwendeten Profilvarianten.

Ideenaustausch bei Roto in Leinfelden: Stefanie Karl (perfecta Fenster) informierte sich vor Ort über Fertigungsprozesse und diskutierte mit Christoph RÜth, Branko Beclin und Holger Naumann (v. l.) innovative Ansätze für die Fensterproduktion.



wollen wir wirtschaftlich mit möglichst vielen Gleichteilen bei allen Modellen und beiden Bautiefen fertigen. Also haben wir einen Hersteller gesucht, der bereit ist, sich mit unseren Fenstersystemen auseinanderzusetzen. Einen Partner, der in der Lage ist, das für perfecta perfekte Beschlagsystem zu liefern.“ Roto nahm die Herausforderung an.

Zunächst wurden auf der Basis des Drehkipp-Beschlagsystems Roto NX Konfigurationen für die unterschiedlichen Modelle von perfecta entworfen und geprüft. Christoph RÜth aus dem Team des Roto Lean Managements erinnert sich an die ersten Erfahrungen: „Uns packte der Ehrgeiz, als wir erfuhren, dass perfecta bisher bei der Verarbeitung weißer und farbig folierter Profile mit unterschiedlichen Sicherheitsschließstücken arbeiten musste. Das wollten wir im Sinne einer schlanken Lagerführung optimieren. Und gleichzeitig galt es, das gesteckte Ziel ‚Bedienkomfort‘



idealerweise mit einem einzigen, für die verschiedenen Profilsysteme exakt passgenauen Sicherheitsschließstück zu erreichen. Irgendwie hatten wir das Gefühl, da geht noch mehr.“

Neuer ‚Drive‘

Holger Naumann, verantwortlicher Berater im Roto Außendienst, betreut seit Vertragsbeginn das Unternehmen perfecta am Standort Westendorf und war von Tag 1 an Teil des Projektteams, in dem er eine besondere Atmosphäre bemerkte: „Es gab sofort einen enormen ‚Drive‘ in der Zusammenarbeit, weil alle die Chancen zur Optimierung sahen und nutzen wollten.“ Das haben auch die beiden Schwestern Karl so erlebt. „Roto hat den gesamten Umstellungsprozess professionell organisiert. Alle Rädchen griffen perfekt ineinander“, erinnert sich Stefanie Karl. Die Lean Produktions- und Prozessberatung, der Datenservice, die Produktentwicklung und der Vertrieb hätten jede Herausforderung angenommen und zügig eine ausgezeichnete Lösung gefunden.

Beschlagwechsel binnen 5 Monaten

Im September 2024 sollte die Produktion von perfecta in Grimma unter Beibehaltung der vollen Produktivität umgestellt werden. Darauf verständigte man sich im April 2024. Während daraufhin in einem straff organisierten Prozess die Umstellung auf die Arbeit mit Roto NX und der verdeckten Bandseite Roto NX | C erfolgte, arbeiteten Konstrukteure bei Roto an einem neuen Schließstück. Der Roto Datenservice entwickelte in kürzester Zeit komplett neue Maschinendaten, da Beschlaglösungen für die Sanierungsfenster von perfecta nicht eins zu eins mit denen eines üblichen Neubaufensters zu vergleichen sind. In den Sommermonaten wurden die Fertigungsmitarbeiter und Monteure an den perfecta-Standorten Westendorf und Grimma in die Verarbeitung und Einstellung des neuen Beschlags eingeführt. Für die Arbeitsplätze in der Fertigung wurden einige neue Regale angeschafft und ein Kanban-System aufgebaut.



Über den QR-Code auf dem Infoclip finden Verbraucher für sie nützliche Informationen auf der Website von perfecta.

Auch jetzt, nach mehr als einem Jahr Arbeit mit Roto NX, seien sowohl die Mitarbeitenden von perfecta als auch die Vertriebspartner voll des Lobes, berichtet Ines Karl. „Ein Beschlagwechsel in dieser kurzen Zeit war für uns eine große Herausforderung, die unser Team nicht nur angenommen, sondern in Zusammenarbeit mit Roto mit Bravour gemeistert hat. Wir fertigen effizient. Die Fenster verlassen in gleichbleibend hoher und langlebiger Qualität das Werk. Das sorgt für große Zufriedenheit bei unseren Mitarbeitenden. Und natürlich bei den Kunden.“

Leichte Montage, starkes Design

Rund 90 % aller Fenster verkauft perfecta mit der verdeckten Bandseite „Roto NX | C“. Aus Sicht von Ines Karl „ein ausgezeichnetes Produkt“, mit dem Flügel bis 150 kg gefertigt werden, und das die Fenstermontage erleichtert. Entsprechend seien auch die Vertriebs- und Montagepartner von perfecta sehr zufrieden mit dem Ergebnis der Umstellung auf die Roto Beschlagtechnologie.

„Bessere Fenster für eine bessere Zukunft – das ist das gemeinsame Versprechen von perfecta und Roto für unsere Kunden“, beschließt Stefanie Karl das Gespräch.

www.perfecta-fenster.de

„Fensterwechsel ohne Dreck“ – dieses Versprechen erfüllt perfecta gemeinsam mit ihren Vertriebspartnern. (Foto: perfecta Fenster Vertriebs- und Montage GmbH)



Mit Ines und Stefanie Karl übernahm die dritte Generation die Führungsverantwortung bei perfecta. (Foto: perfecta Fenster Vertriebs- und Montage GmbH)



perfecta produziert Kunststofffenster speziell für den „Fenstertausch ohne Dreck“ in den Bautiefen 70 und 82 mm. (Foto: perfecta Fenster Vertriebs- und Montage GmbH)

Wechsel mit Mehrwert Wie perfecta von der Umstellung auf Roto profitierte

Wie üblich bei der Vorbereitung einer Beschlagumstellung standen ein Roto Lean Manager, ein Spezialist aus dem Roto Datenservice und der zuständige Kundenbetreuer im Roto Vertrieb im kontinuierlichen Austausch mit dem Projektteam von perfecta, um die Umstellung optimal vorzubereiten. Gleichzeitig stimmten sie sich direkt mit den Herstellern der Produktionsanlagen und des ERP-Systems ab.

„Durch dieses Arbeiten wurde die Umstellung in rekordverdächtig kurzer Zeit so gut vorbereitet, dass es keine Störungen in unseren Prozessen gab“, freut sich Geschäftsführerin Ines Karl rückblickend. Die Menschen bei Roto leben eine Kultur der Offenheit, Team- und Zielorientierung, die sie in bester Erinnerung behalten werde, ergänzt ihre Schwester Stefanie Karl: „Die Chemie stimmte von Anfang an, und unser Vertrauen wurde nicht enttäuscht.“

Ein Schließstück für alle Profilvarianten

Lean Manager Christoph Rüth freut sich über ein spezielles Roto NX Schließstück: „Wir wollten höchsten Bedienkomfort für alle Fenster von perfecta. Zur Herausforderung wurden dabei die Profile. Die Blendrahmen der Renovierungsfenster weichen deutlich von denen eines Standard-Neubaufensters ab, was in der Natur des Montagesystems begründet liegt.“

Zunächst hätten er und seine Kollegen die Drehmomente verschiedener Fenster von perfecta mit unterschiedlichen Profilgeometrien geprüft. Dabei wurde klar: Für den universellen Einsatz in allen Profilen wird ein Schließstück benötigt, dessen Einlaufkante sich variabel anpassen lässt. Seit September 2025 verarbeitet perfecta nun ein solches, von Roto neu entwickeltes, variabel positionierbares Rahmenbauteil.

„Solche kundenspezifischen Lösungen und Verbesserungen zeigen, dass mit den Umstellungsprozessen gleichzeitig entscheidende Prozess- oder auch Produktverbesserungen einhergehen“, kommentiert Branko Beclin diese Neuentwicklung.

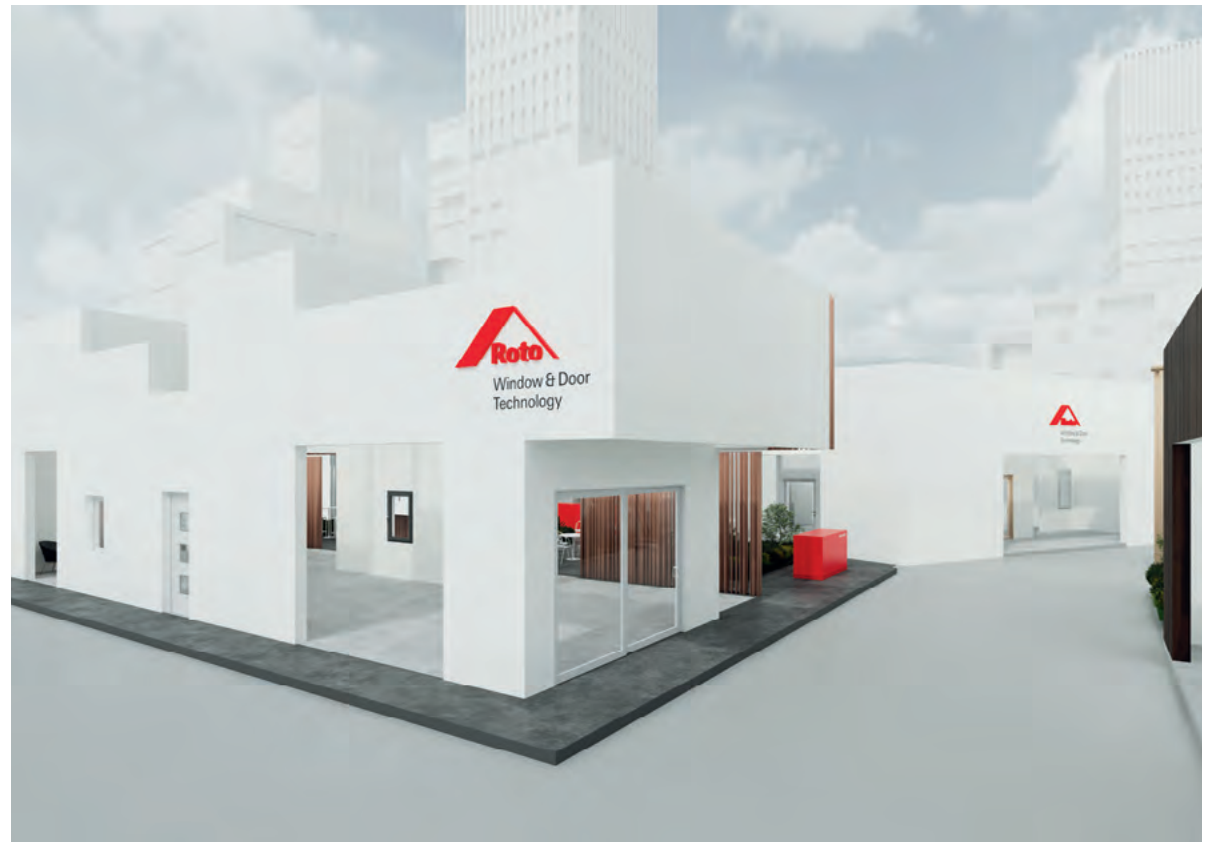


➤ **Roto NX: Ein Beschlagsystem – unendlich viele Möglichkeiten**

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

Roto City auf der Fensterbau Frontale 2026

Wo Verbindungen entstehen und Menschen zusammenkommen



Urbanes Leben auf der Fensterbau Frontale 2026 in Nürnberg:
Herzlich willkommen im City-Park der Roto City in Halle 1, Stand 303/304.

■ Unternehmen Wenn Stadt auf Natur trifft, Bewegung auf Ruhe und Innen auf Außen – dann entsteht ein Raum der Verbindung. Genau diesen Raum im „Dazwischen“ inszenieren wir vom 24. bis 27. März 2026 auf der Fensterbau Frontale in Nürnberg.

Unser rund 1.200 Quadratmeter großer Messestand 303/304 in Halle 1 ist von der digitalen Roto City inspiriert. Er lädt unsere Besucherinnen und Besucher ein, das Leben im „Dazwischen“ zu entdecken. Dort, wo unsere Produkte in Fenstern, Türen und Fassaden Menschen und Räume verbinden, Übergänge schaffen, Bewegung ermöglichen und Sicherheit geben.

Der City-Park als Herzstück

Im Zentrum des Messestands liegt ein naturnaher City-Park, der als verbindendes Element alle Gebäudetypen der Roto City miteinander vereint. Gleichzeitig lädt er mit Sitzgelegenheiten zu Fachgesprächen und persönlichem Austausch ein.

Ausgehend vom City-Park sind alle Raumsituationen direkt erreichbar: vom Eigenheim über das Büro bis hin zu Hotel, Boarding House und Villa. Jedes Gebäude zeigt in den jeweiligen Rauminszenierungen die Vielfalt unserer Produkte in allen Rahmenmaterialien und Öffnungsarten.

Technologie zum Anfassen

Wir zeigen Beschlaglösungen für Fenster, Schiebeelemente und Eingangstüren. Als Besucher erleben Sie die Funktionalität und den Komfort unserer Beschlagtechnologien direkt am Exponat. Dabei werden Sie von unseren Fachkollegen begleitet, die Sie individuell und in Ihrer Landessprache beraten.

Worauf Sie sich dabei verlassen können: Die ausgestellten Produktlösungen erfüllen alle spezifischen Funktions-, Komfort- und Designanforderungen moderner Bauelemente aller weltweiten Öffnungsarten. Entdecken Sie dabei nicht nur Bewährtes, sondern auch neue Impulse: spannende Produkt-Weiterentwicklungen setzen neue Maßstäbe in Funktionalität und Design.

#perfectmatch

Auch die Dichtungslösungen unseres Spezialisten Deventer sowie unser Produktprogramm rund um die sichere Verglasung sind Teil Ihres Messeerlebnisses in der lebendigen Roto City. Gemeinsam mit den Beschlaglösungen bilden sie den Perfect Match für moderne Fenster- und Türsysteme.

Roto City — Messeerlebnis digital erweitert

Wer die Messe nicht persönlich besuchen kann, hat die Möglichkeit, die Roto City online zu erleben. Die virtuelle Beratungsplattform bietet Zugang zu allen gezeigten Produktthemen, ab Messestart jederzeit und individuell geführt durch einen Roto Berater. Nutzen Sie nach der Messe die Gelegenheit, mit Ihrem Roto Ansprechpartner in den Dialog zu treten, um die Messehighlights erneut oder erstmalig zu erleben und zu vertiefen.

Roto Social Media — live dabei sein

Besuchen Sie uns auf LinkedIn, Instagram und Facebook. Begleiten Sie uns bei den Vorbereitungen zur Messe und erleben Sie während der Messe vom 24. bis 27. März das Geschehen in unserer Roto City aus nächster Nähe.

Während der vier Messetage teilen wir aktuelle Eindrücke direkt vom Stand und stellen unsere Produkte sowie individuell abgestimmte Beschlaglösungen vor. Unter dem Hashtag #RotoCity finden Sie gebündelte Impressionen und Live-Updates – für alle, die digital dabei sein möchten.



ftt.roto-frank.com/de/linkedin



ftt.roto-frank.com/de/instagram



ftt.roto-frank.com/de/facebook

Produkt

Wie entstehen unsere Produkte, die weltweit Standards setzen? Die Antwort liegt im einzigartigen Zusammenwirken aus Marktverständnis, technischer Exzellenz und Kundennähe. Im Zentrum steht unser Produktmanagement, das gemeinsam mit Vertrieb, Lean-Management und Entwicklung die Anforderungen unserer Kunden frühzeitig erkennt. Unser Konzept des Perfect Match – das abgestimmte Zusammenspiel zwischen Beschlag, Dichtung und Verglasungstechnologie – sorgt für eine außergewöhnliche Leichtgängigkeit und Funktionalität der Fenster- und Türlösungen unserer Kunden.

In der Produktentwicklung unserer Beschlagprogramme bleiben wir dem Baukastenprinzip treu, denn sein ökonomischer Nutzen für Fenster- und Türenhersteller ist groß: Können Beschlagbauteile für die Herstellung unterschiedlicher Elemente, verschiedener Öffnungsarten und für alle Rahmenmaterialien genutzt werden, steigert das die Wirtschaftlichkeit in der Fertigung der Bauelemente enorm.

Montagefreundlichkeit konstruieren wir systematisch in unsere Beschlag- und Dichtungssysteme hinein. Viele Komponenten sind im Sinne der Gleichteileverwendung für mehrere Öffnungsarten und verschiedene Systeme nutzbar. Die meisten unserer Beschlagprogramme können auch in sehr schmalen Profilen verarbeitet werden und bringen ein breites Anwendungsspektrum mit.

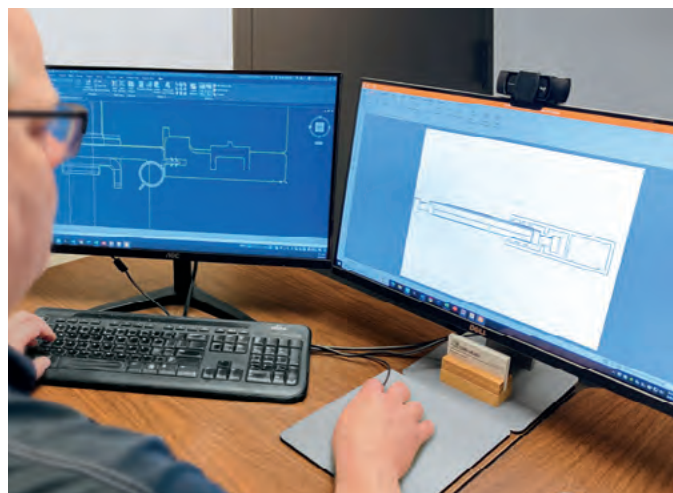


Systemkompetenz

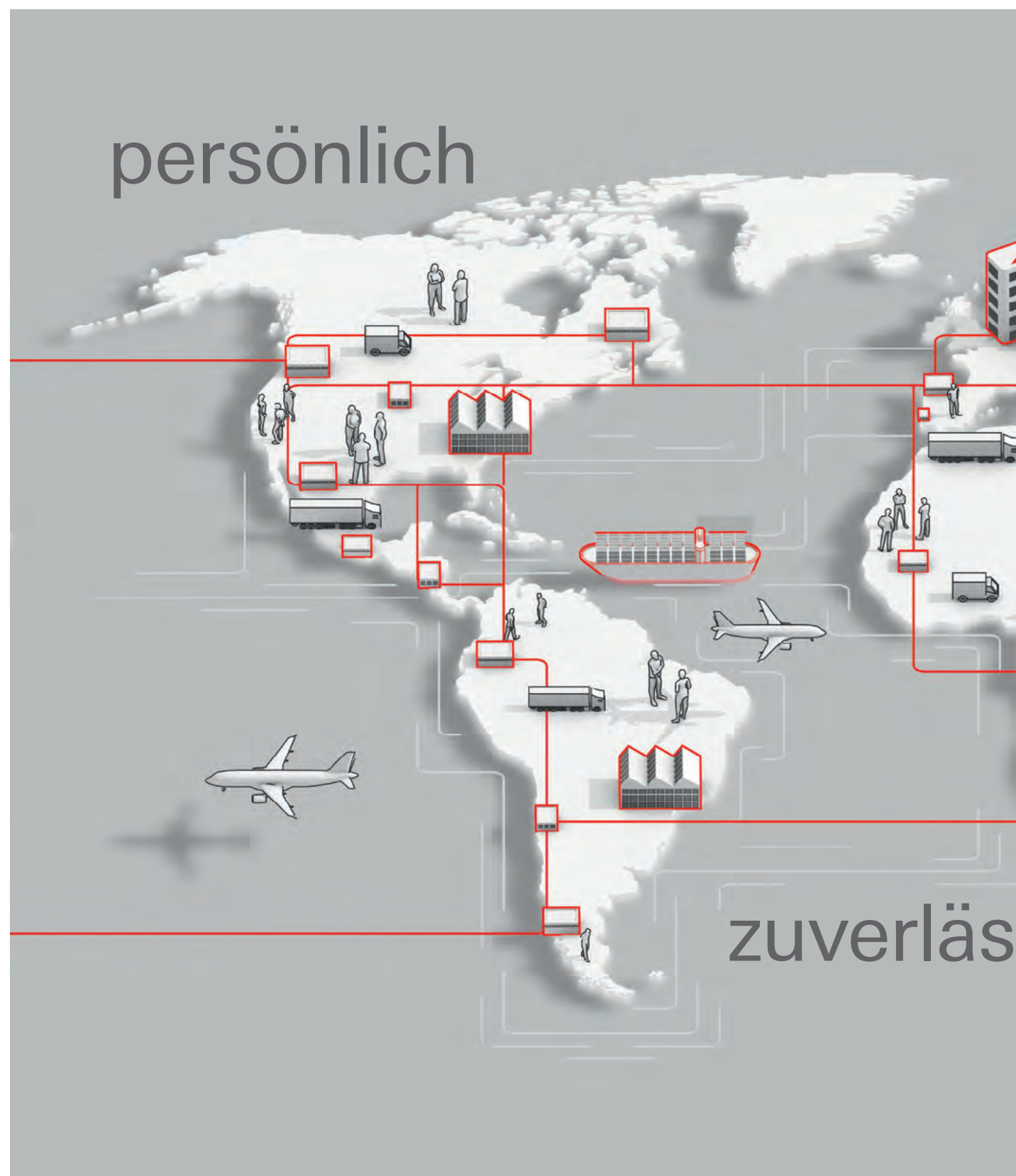
Innovative Produkte mit dem technologischen Rückgrat eines Baukastens, die in hoher Qualität dank kurzer Lieferzeiten schnell verfügbar sind und von einem versierten technischen Support begleitet werden – all das prägt unsere industrielle Systemkompetenz. Sie zahlt sich für unsere Marktpartner in mehrfacher Hinsicht aus.

Wir bedienen weltweit alle Öffnungsarten und Rahmenmaterialien. Die Leistungsfähigkeit unserer Beschlagtechnologien, Dichtungen und Verglasungsklotze ist zertifiziert nachgewiesen. Die vernetzten Systeme aus Beschlag und Dichtung lassen sich effizient verarbeiten und bieten vielfältige Nutzenargumente für den Endanwender. Damit schaffen wir optimale Voraussetzungen für Ihren Erfolg bei Kunden und in Ihrem Marktumfeld.

Die Stärke unserer Beschlagsysteme liegt in ihrer Durchgängigkeit. Ob Fenster oder Türen, ob Drehkipp- oder Schiebeelemente, unsere Lösungen greifen ineinander und schaffen so echten Mehrwert für Verarbeiter und Endkunden. Das gilt auch für unsere Door-Lösungen. Mehrfachverriegelungen, Bodenschwellen und Haustürbänder bieten ein perfekt abgestimmtes Komplettpaket rund um die Tür. Die konsequente Vernetzung der Komponenten sorgt für Sicherheit und Effizienz – sowohl in der Produktion als auch im täglichen Gebrauch.



#perfectmatch – Roto steht für Innovationskraft, technische Exzellenz und lebendige Partnerschaft mit Fenster- und Türenherstellern. Unsere Stärke liegt in ganzheitlichen Lösungen aus Produkt, Service und Beratung.

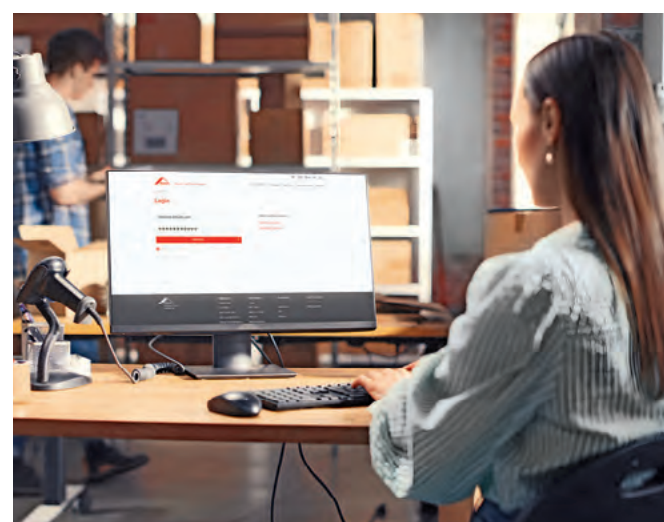


Service

Wir unterstützen unsere Kunden weltweit mit umfassenden Prüfleistungen, digitalen Services und E-Learnings. Unsere Kunden können ihre Fenster- und Türsysteme in internationalen Roto Prüflaboren einer Funktionsprüfung unterziehen. Alle Prüfungen werden gemäß aktueller nationaler und internationaler Normen und Richtlinien durchgeführt. Einige Prüfzentren sind akkreditiert, sodass Kunden dort auch anerkannte Zertifikate erhalten. Unser Roto Vertrieb nimmt dabei eine Schlüsselrolle ein, denn er stimmt gemeinsam mit dem Kunden die Systemkomponenten und -prüfungen ab. Unser Leistungsversprechen: Beschlag, Dichtung und Systemprüfung zuverlässig aus einer Hand.

Unsere Kunden in Europa, den USA und Kanada haben Zugriff auf ein ERP-basiertes Kundenportal, das Echtzeitdaten zu Produkten, Preisen, Bestellungen und Rechnungen bereitstellt. Individuelle Zugriffsrechte ermöglichen eine passgenaue Nutzung durch Einkauf, Buchhaltung oder Lagerlogistik der Nutzer. Auch digitale Bestellungen lassen sich komfortabel abwickeln.

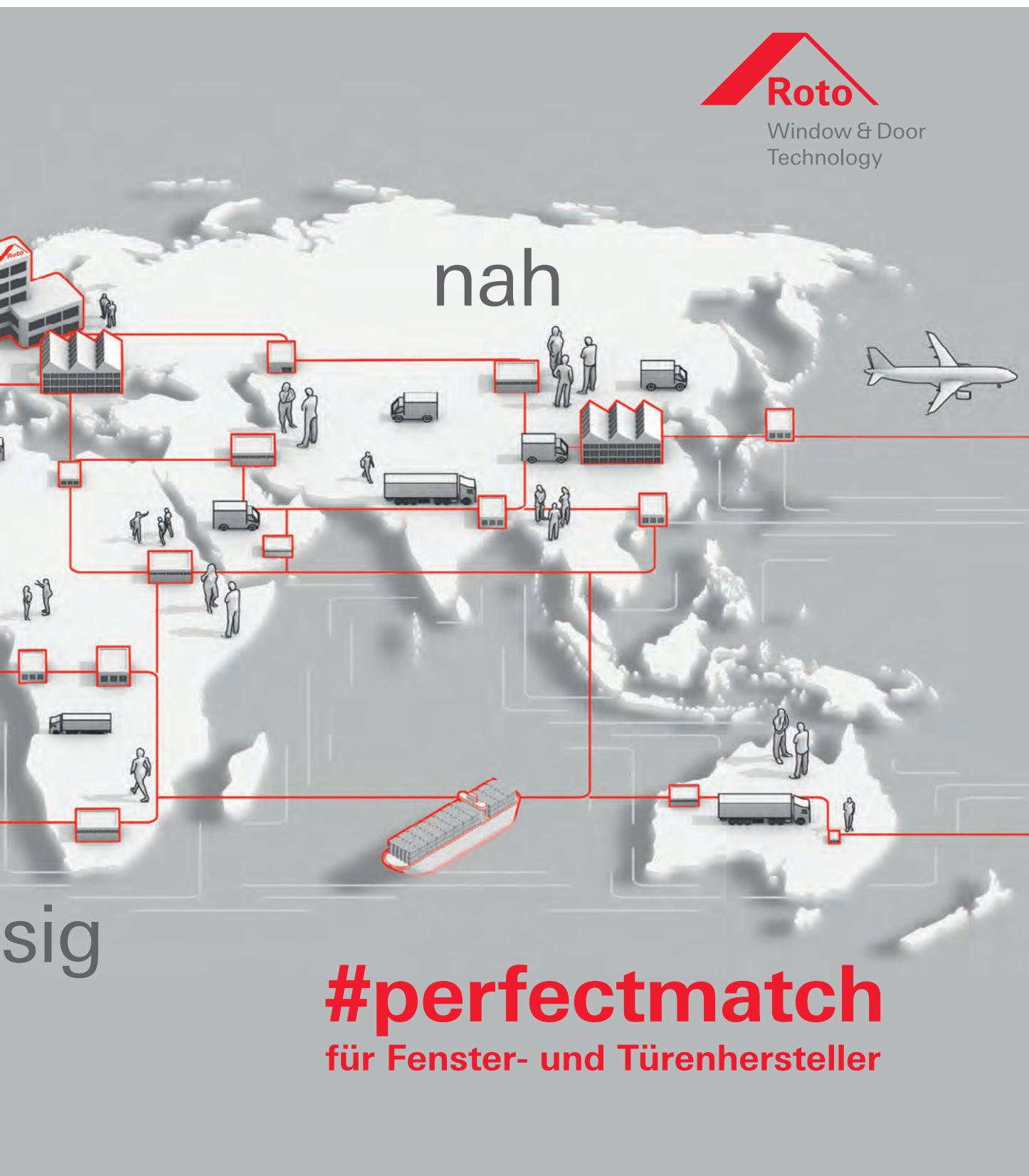
Der digitale Beschlagkonfigurator Roto Con Orders unterstützt die Planung von Fenster- und Türbeschlägen. Die Anwendung ermöglicht eine schnelle Konfiguration und bietet Exportoptionen in gängige Formate wie PDF, Excel und CAD. Projektbezogene Daten lassen sich im Team bearbeiten und zentral



speichern. Die durchgängige digitale Prozesskette bis zur Bestellung sorgt für Effizienz und minimiert Fehlerquellen.

Unsere mehrsprachige E-Learning-Plattform vermittelt fundiertes Wissen zu Roto Beschlägen und Dichtungen. Sie ermöglicht zeit- und ortsunabhängiges Lernen und unterstützt die digitale Transformation in der Branche.

Als globaler Systemanbieter für Baubeschläge, Dichtungen und Zubehör sind wir mit 18 Produktionswerken, über 30 Vertriebsniederlassungen und 31 Logistikverteilzentren dort, wo unsere Kunden sind: persönlich, nah und zuverlässig.



Globalität

Seit 90 Jahren steht die Marke Roto für Stabilität und Zuverlässigkeit in der Baubranche. Mit unserem globalen Aktionsradius und rund 4.000 Mitarbeitenden weltweit folgen wir der im Jahr 1935 von Wilhelm Frank begründeten Tradition des verantwortlichen Denkens und Handelns. Unsere 18 Produktionswerke, über 30 internationale Vertriebsniederlassungen und 31 Logistikverteilzentren machen uns zu einem internationalen Akteur und zu einem weltweit lokal vernetzten Partner für Fenster- und Türenhersteller.

Unsere gesamte Lieferkette folgt dem Prinzip der Zugsteuerung: Sobald ein Auftrag in einer unserer Vertriebsgesellschaften erfasst ist, weiß die Produktion, was wann und wo benötigt wird. Die Verantwortung für die Verfügbarkeit liegt bei den Disponentinnen und Disponenten in unseren Werken – Menschen mit Erfahrung, Systemverständnis und einem klaren Ziel: den Bedarf unserer Kunden nicht nur zu decken, sondern auch die Pufferbestände intelligent zu steuern. So entsteht ein System, das nicht auf Reaktion, sondern auf vorausschauendes Handeln setzt und das auch bei kurzfristigen Änderungen stabil bleibt.

Die digitale Vernetzung unserer Werke, Vertriebsniederlassungen und Logistik-Verteilzentren ist das Rückgrat unserer globalen Lieferkette. Doch entscheidend ist, wie diese Struktur genutzt wird: nicht zentralistisch, sondern kunden-nah. Wir produzieren dort, wo der Bedarf entsteht! Unsere Konsequenz in der Umsetzung macht uns weltweit zum Perfect Match – insbesondere für Unternehmen, die auf internationale Märkte mit unterschiedlichen Anforderungen reagieren müssen.

Die Roto Gruppe hat sich ein Klimaziel gesetzt: Bis 2030 werden wir die Treibhausgasemissionen gegenüber dem Ausgangsjahr 2022 gruppenweit und weltweit zu 50% in Scope 1 und 2 reduzieren. Das betrifft unseren gesamten Energiebedarf, den wir an unseren Standorten selbst erzeugen oder von Energieerzeugern beziehen. In Scope 3, der Treibhausgasemissionen unserer vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette umfasst, streben wir eine Verringerung um 25% an. Diese Klimaziele sind seit März 2025 nach SBTi-Standard* validiert.

Mit einer Reihe von zielgerichteten Maßnahmen auf Basis unserer Nachhaltigkeitsstrategie werden wir somit auch dazu beitragen, die vorgelagerten Treibhausgasemissionen unserer Kunden und Partner zu verringern.

*Mehr dazu auf ftt.roto-frank.com/de/nachhaltigkeit



„Ericus-Contor“, Hamburg: Roto Beschlag mit integrierter Reinigungs- und Wartungsfunktion für raumhohe Aluminium-Drehflügel



„Tour Incity“, Lyon: voll verdeckter Roto AL Designo für Dreh-Fenster und -Fenstertüren

Beratung

Persönliche Gespräche schaffen die Grundlage für marktprägende Beschlaglösungen. Auch deshalb nehmen wir an weltweiten Branchenmessen teil. Parallel dazu bauen wir unsere digitalen Kommunikations- und Präsentationskanäle wie die Roto City kontinuierlich weiter aus. Diese digitale Vertriebsplattform bietet eine innovative Möglichkeit, Beschlaglösungen anschaulich und anwendungsspezifisch online zu erleben. Roto Fachberater führen Kunden virtuell durch praxisnahe Szenarien und unterstützen so die Planungs- und Entscheidungsphase.

Die Berater des Roto Object Business unterstützen weltweit Fassaden- und Fensterhersteller, Architekten und Investoren bei der Planung und Konstruktion neuartiger Bauelemente durch die Konfiguration individueller Beschlaglösungen. Sie treffen zuverlässige Aussagen zur technischen Machbarkeit angedachter Fensterelemente und zeigen verschiedenartige Beschlagkonstruktionen für unterschiedliche Ansprüche auf.

Mit unserer Beratungsleistung Roto Lean unterstützen wir unsere Kunden in den D-A-CH-Märkten bei der Optimierung ihrer Produktionsprozesse, bei der Digitalisierung und bei zunehmend gefragten Automatisierungslösungen. Das Roto Lean Team entwickelt in enger



Zusammenarbeit mit den Kunden konkrete Lösungen für eine maximal effiziente Fenster- und Türenproduktion.

Alle technischen Unterlagen wie Kataloge, Einbauanleitungen und interaktive Montagevideos stehen im Medienportal unserer Website bereit.

Kundennutzen im Mittelpunkt der Produktion

„ROPEX“ — unser Weg zur Operational Excellence

■ **Unternehmen** Von Kaizen über Führungskultur bis zum Produktionssystem. Mit „ROPEX“ haben wir ein neues Kapitel in unserer Produktionsstrategie aufgeschlagen. Ziel ist es, Operational Excellence in unseren 18 globalen Produktionswerken fest zu etablieren. Damit verbunden ist ein klares Leistungsversprechen an unsere Kunden.

Was steckt hinter diesem ambitionierten System? Dr. Stefan Thiemermann, Director Global Operations der Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH, und Stephan Strohbücker, Leiter Produktionsmanagement und Technologie am Unternehmenssitz Leinfelden-Echterdingen, geben Einblicke in die Philosophie, Struktur und Umsetzung von „ROPEX“.

Das Interview zeigt auf, wie Fenster- und Türenhersteller, die Roto Fenster- und Türtechnologie selbst und unsere Mitarbeitenden gleichermaßen profitieren.

Roto Inside: Herr Dr. Thiemermann, mit „ROPEX“ haben Sie ein neues Produktionssystem eingeführt. Was war der Auslöser für diese Neuausrichtung?

Dr. Stefan Thiemermann: Wir haben unser bestehendes Produktionssystem grundlegend überarbeitet, um es an die heutigen und zukünftigen Anforderungen anzupassen.

Zahlreiche positive Ansätze gab es bereits zuvor an verschiedenen Standorten in ähnlicher Form. Allerdings waren diese noch nicht global abgestimmt oder standardisiert. Mit „ROPEX“ – unserer Road to Operational Excellence – verfolgen wir das Ziel, Operational Excellence weltweit in allen unseren Produktionswerken zu verankern. Es geht dabei nicht nur um Effizienz, sondern um ein ganzheitliches System, das Strategie, Führung, Kultur und Methoden miteinander verbindet.

Roto Inside: Was genau bedeutet Operational Excellence für Roto?

Dr. Stefan Thiemermann: Für uns bedeutet das: schlanke, stabile Prozesse, höchste Qualität, Umsetzung unserer gruppenweiten Roto Klimaziele* in der Produktion und absolute Liefertreue. Das ist unser Leistungsversprechen an unsere Kunden – an Fenster- und Türenhersteller. Gleichzeitig steigern wir damit unsere Flexibilität, Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit.



Roto Inside: Welche Anforderungen stellt „ROPEX“ an die Führungskräfte im Unternehmen?

Dr. Stefan Thiemermann: Führung ist ein entscheidender Erfolgsfaktor. Wir übernehmen Verantwortung, wollen uns und unsere Mitarbeitenden stetig weiterentwickeln und leben eine positive Fehlerkultur. Unsere Führungsprinzipien basieren auf Vertrauen, Ergebnisorientierung und Fokus auf das Wesentliche. Führungskräfte sollen als Vorbilder agieren und Veränderungen aktiv gestalten.

Roto Inside: Herr Strohbücker, bitte erläutern Sie uns das Produktionssystem näher.

Stephan Strohbücker: Es vereint aufeinander abgestimmte Prinzipien, Methoden und Werkzeuge, die gemeinsam das Fundament für eine exzellente Wertschöpfungskette bilden. Entscheidend für die Operational Excellence sind die Kriterien Qualität, Kosten, Zeit und Nachhaltigkeit*.

Die vier tragenden Säulen des Systems sind die Prinzipien Null Fehler, Wertstrom, Agilität und Klarheit. Sie werden durch Methoden wie Shopfloor-Management mit Führung vor Ort, Arbeitsplatzgestaltung, Wertstromdesign und viele weitere ergänzt. Die Basis bilden Mindset & Führung sowie der kontinuierliche Verbesserungsprozess Kaizen.

Roto Inside: Was genau verbirgt sich hinter Kaizen?

Stephan Strohbücker: Es geht um kontinuierliche Verbesserung, nicht in großen Sprüngen, sondern in kleinen, wirkungsvollen Schritten. Wir nutzen strukturierte Verbesserungsroutinen, um Probleme systematisch zu analysieren, Lösungen zu testen und erfolgreiche Maßnahmen zu standardisieren. Unser Ziel ist es, die Kaizen-Geschwindigkeit zu erhöhen und dadurch schneller zu Verbesserungen zu kommen.

Roto Inside: Bitte nennen Sie ein Beispiel für eines der vier „ROPEX“-Prinzipien.

Stephan Strohbücker: Nehmen wir zum Beispiel die Wertstromorientierung. Sie zielt auf die Optimierung des gesamten Material- und Informationsflusses – von der Kundenanfrage bis zur Auslieferung. Es geht darum, Verschwendung zu vermeiden und den Kundennutzen in den Mittelpunkt zu stellen. Hier spielen Methoden wie Wertstromanalyse, Standards in Werksplanung und Arbeitsplatzgestaltung genauso wie schnelles Rüsten der Maschinen eine entscheidende Rolle.

Roto Inside: Herr Dr. Thiemermann, was bedeutet Agilität im Produktionskontext?

Dr. Stefan Thiemermann: Unser Umfeld wird unsicherer, volatiler und komplexer. Agilität heißt für uns, flexibel auf Marktveränderungen reagieren zu können. Das erreichen wir durch vernetzte Systeme, eine konsequente Zugsteuerung und das Ausbalancieren von Kapazitäten und Zykluszeiten insbesondere in der Fließfertigung.

Roto Inside: Und was steckt hinter dem Prinzip Klarheit?

Dr. Stefan Thiemermann: Klarheit bedeutet für uns eine sichere, ergonomische Arbeitsumgebung, visuelle Standards und Klarheit in der Führung und Kommunikation. So können Abweichungen in allen 18 FTT-Werken schnell erkannt und behoben werden.

Roto Inside: Wie gelingt es, ein so umfassendes System global umzusetzen?

Dr. Stefan Thiemermann: „ROPEX“ ist global gedacht, aber lokal gemacht. Es wird in allen Produktionswerken angewendet – angepasst an die jeweiligen Gegebenheiten, aber mit einem gemeinsamen Verständnis und Ziel. Ein interdisziplinäres Projektteam aus Werkleitern, regionalen Experten und globalen Prozessverantwortlichen treibt die Weiterentwicklung und

„ROPEX“ – die Road to Operational Excellence – steht für den Weg zu exzellenten Prozessen entlang der Kriterien Qualität, Zeit, Nachhaltigkeit und Kosten. Ziel ist es, durch optimale Abläufe in allen 18 Werken des Roto FTT Unternehmensverbunds den Kundennutzen zu maximieren und die Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.

Standardisierung kontinuierlich voran, während lokale Teams Methoden und Werkzeuge anwenden und operative Verbesserungen realisieren.

Roto Inside: Welches Fazit ziehen Sie nach der bisherigen Umsetzung?

Stephan Strohbücker: Unsere Road to Operational Excellence ist kein starres System, sondern ein lebendiger Baukasten. Die verschiedenen Werkzeuge müssen im Zusammenspiel wirken, um eine stabile Grundlage für kontinuierliche Verbesserung zu schaffen. Knapp 100 Projekte konnten wir letztes Jahr verfolgen, nicht mitbetrachtet sind die unzähligen kleinen, täglichen Verbesserungsaktivitäten.

Dr. Stefan Thiemermann: Der Weg zur Operational Excellence ist klar vorgezeichnet. Wir gehen ihn konsequent weiter. Für unsere Kunden, unsere Mitarbeitenden und die Zukunft unseres Unternehmens.



Dr. Stefan Thiemermann, Director Global Operations der Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH, verantwortet die Umsetzung des globalen Produktionssystems „ROPEX“ mit dem Ziel, Operational Excellence in allen 18 Produktionswerken des Unternehmensverbunds dauerhaft zu verankern.



Stephan Strohbücker, Leiter Produktionsmanagement und Technologie der Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH, ist einer der zentral Verantwortlichen für die Umsetzung der Produktionsstrategie und treibt das „ROPEX“-System mit Konzentration auf kontinuierliche Verbesserung und methodische Vielfalt global voran.

*



➤ **Nachhaltigkeit bei Roto**

ftt.roto-frank.com/de/nachhaltigkeit

Das tägliche Shopfloor-Management in der Produktion zielt darauf ab, Transparenz über Prozesse, Leistungen und Probleme zu schaffen und kontinuierliche Verbesserungen zu ermöglichen. Es basiert auf regelmäßiger täglicher Präsenz der Führungskräfte in der Produktion und dem direkten Austausch mit Mitarbeitenden. Im Bild v.l.n.r., Werk Leinfelden: Daniele Potenza (Leiter Industrial Engineering, Qualitätssicherung), Almir Poric (Werk- und Standortleiter), Herbert Dräger (Leiter Facility Management), Andreas Preis (Leiter Montage und Verpackung) und Gerald Löchner (Leiter Serieneinkauf & Supply Chain Management)



Key Account Management der Roto Aluvision

Kompetenz für den weltweiten Fassadenbau

■ **Aluminium Spezialisten, die für ihre Fassadenprojekte individuell Aluminium-profile fertigen, profitieren von einer jeweils optimal angepassten Beschlag-technologie. Die Roto Aluvision unterstützt hierbei mit einer Key Account Organisation. Ein Berater kümmert sich zentral um alle Projekte eines Fassadenherstellers weltweit.**

Es geht um viel, wenn für eine Fassade spezielle Profile und Konstruktionen orientiert an den Zielen des Auftraggebers entwickelt werden. Hohe Investitionen in die Planung und projektbezogene Fertigung ebenso wie komplexe Logistik- und Montageprozesse bergen besondere Herausforderungen. Eingespielte Partnerschaften zwischen der Fassadenmanufaktur und ihren Zulieferern helfen dabei, diese Herausforderungen zu meistern. Das Key Account Management der Aluvision sorgt dafür, dass einem international tätigen Fassadenhersteller ein fester Ansprechpartner kontinuierlich zur Seite steht.

Erfahrung und Innovation

Für Matthias Nagat, Leiter Vertrieb und Produktmanagement der Roto Aluvision, steht außer Frage, dass Kunden wie die Kyotec Group von der neuen Organisationsform profitieren: „Egal, wo auf der Welt ein Fassadenspezialist arbeitet, immer kann der jeweilige Projektleiter des Unternehmens auf die Erfahrungen bauen, die der zuständige Key Account Manager der Aluvision bereits in der Zusammenarbeit gesammelt hat. Er kennt die Werke seines Kunden, seine Organisation und Prozesse. So kann er bereits in der Planungs- und Angebotsphase optimal unterstützen.“

Vom Prototypen bis zur Prüfung

Der Key Account Manager ist schon in der Konstruktionsphase involviert, um die Beschläge optimal auf die vorgesehenen Profile abzustimmen. Passend zur Aufgabenstellung und der Kinematik der Elemente konstruiert Roto auf der Grundlage der ermittelten Daten Beschlaglösungen und produziert erste Prototypen. So kann die Bemusterung durch den Fassadenhersteller zeitnah erfolgen und die Profil- und Beschlagproduktion unmittelbar nach Freigabe beginnen. Auf Wunsch unterstützt Roto im weiteren Verlauf durch Schulungen in der Fensterproduktion und mit Prüfungen der Elemente in den Roto Prüfzentren. Alle Dienstleistungen koordiniert der Key Account Manager.

Für einzigartige Architektur

Im ITC Leinfelden wurden zum Beispiel für die Kyotec Group einige Drehklapp- sowie nach außen öffnende Senkkipp-Fenster aus speziellen Profilen einer Prüfung nach RC 2 unterzogen. Jean-Charles Puechblanc, Designverantwortlicher des belgischen Fassadenherstellers, kam gemeinsam mit Projektleiter Nicolas Scarpulla ins Roto ITC, um die Prüfungen zu begleiten. „Diese Fenster sind für eine Sanierung be-



Testaufbau zweier Fassadenelemente für das AXA Belmont Gebäude in Brüssel im Roto ITC Leinfelden: Farbige VSG-Fassadenplatten stehen in der Fassade vor den mit AL Designo gefertigten Drehfenstern der Widerstandsklasse RC 2.



Kümmern sich als Mitarbeiter der belgischen Kyotec Group gemeinsam um Fertigung und Montage der AXA Belmont Fassade: Designverantwortlicher Jean-Charles Puechblanc (l.) und Projektleiter Nicolas Scarpulla (r.).

stimmt“, berichtet er. „Unser Auftrag ist es, die Glas-Aluminium-Fassade des AXA Belmont Hochhauses im europäischen Viertel von Brüssel zu erneuern und dabei so nah wie möglich am Original zu bleiben.“

Die seinerzeit für den Neubau von einem renommierten Künstler entworfene Fassade verleiht mit ihrer Farbigkeit dem Gebäude eine unverwechselbare Identität. Dekorative Glaskästen in Pink, Blau und Gelb sind an den Pfosten befestigt. Ziel sei es, mit der neuen Fassade zwar den Wärme- und Hitzeschutz deutlich zu verbessern, nicht aber die Ästhetik zu verändern, erklärt Scarpulla. „Das unter anderem macht diese Sanierung zu einer technisch anspruchsvollen Aufgabe.“

Hand in Hand

Bereits in der Planungsphase habe die Kyotec Group davon profitiert, dass Roto innerhalb kurzer Zeit die Kinematik eines Fensterflügels aus dem vorgesehenen Profil berechnen und einen Beschlag aus dem Programm Roto AL Designo anpassen konnte. „Die sichere und komfortable Bedienung eines Öffnungselements ist nur mit einem opti-



Bei diesem Outward Opening Fenster in einer Top-Hung Ausführung ist das Sicherheits-Isolierglas vorgesetzt. Das Fenster bietet Einbruchwiderstand der Klasse RC 2, wie auf dem Prüfstand im Roto ITC bestätigt wurde.

Jedes Element soll unabhängig von seiner Öffnungsart sicher zu öffnen und komfortabel zu schließen sein. Roto Aluvision erarbeitet eine profilindividuelle Lösung für Spezialisten wie die Kyotec Group. Der Öffnungsbegrenzer reduziert den maximalen Öffnungswinkel auf unter 20°. Über ihn kann zusätzlich die Bremskraft für einen gleichmäßigen Ein- und Auslauf des Flügels eingestellt werden

Den Öffnungswinkel begrenzen beidseitig montierte Friktionsscheren auf 20°. Darunter sichtbar sind Verschluss- und Sicherheitsschließstücke, mit denen RC 2 möglich wurde.

mal angepassten Beschlag zu garantieren“, betont Puechblanc. „Und den haben wir auch für dieses Projekt von Roto bekommen.“

Die global tätige Roto Organisation stelle zugleich auch bei länderübergreifenden Projekten die Betreuung sicher. „Roto arbeitet prozesssicher und gut abgestimmt. Das hilft uns und unseren Auftraggebern“, erklärt Scarpulla. Für das AXA Belmont Projekt besuchte der Key Account Manager von Roto sowohl das Testzentrum der Kyotec Group in Luxemburg als auch die Baustelle in Brüssel. Seine klar strukturierten Projektreports seien wertvoll für die Gesamtplanung.

One face to the customer

Einen festen Ansprechpartner bei Roto zu haben, bei dem alle Informationen zusammenlaufen, beschleunigt Recherchen und Entscheidungsprozesse. Davon ist auch Puechblanc überzeugt: „Wir müssen komplexe Prozesse häufig in engen Zeitfenstern einsteuern. Da hilft es, wenn man auf kurzen Wegen mit einem eingespielten Partner arbeitet.“ Hat die Fertigung der Elemente begonnen, bleibe Roto involviert in das Qualitätsmanagement. „Der technische Service steht bereit, um uns

zu unterstützen oder zum Beispiel zeitnah Prüfungen für uns durchzuführen, wenn nötig.“

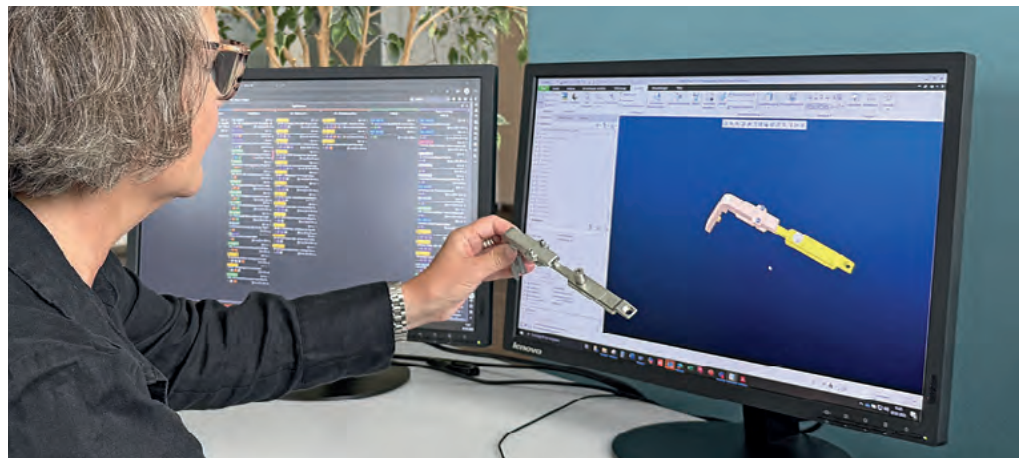
Scarpulla bezeichnet Roto deshalb als „rundum empfehlenswerten Partner“ für Unternehmen der Fassadenindustrie.

Das Projektmanagement der Kyotec Group insgesamt sei sehr zufrieden, ergänzt Puechblanc: „Bei Roto versteht man etwas vom Fassadenbau und der Profilkonstruktion. Die Beschlaglösungen sind deshalb smart und lassen sich effizient verarbeiten. Und gleichzeitig erleben wir eine angenehme, zielorientierte Zusammenarbeit. Die Menschen bei Roto sind engagiert und bringen proaktiv Ideen ein. Was will man mehr?“

www.kyotecgroup.com



Matthias Nagat,
Leiter Vertrieb
und Produkt-
management
Roto Aluvision



In der Planungsphase profitiert ein Fassadenhersteller davon, dass Roto die Kinematik eines Öffnungsflügels aus jedem Profil berechnen und einen optimal angepassten Beschlag liefern kann. Der Weg über einen Prototypen und die Bemusterung zum Auftrag ist kurz.



↗ **Sicherheit in der Planung und Umsetzung von Aluminium-Sonderlösungen**

ftt.rot-frank.com/de/rob

Innovative Außendichtung von Deventer

Trockenverglasung neu gedacht

■ **Seals** Die neue Generation des koextrudierten Dichtprofils DS 7354c von Deventer ermöglicht den Ausgleich von Toleranzen zwischen Glas und Aluschale auf der Außenseite eines Holz-Aluminiumfensters. Damit erleichtert sie die Trockenverglasung deutlich.

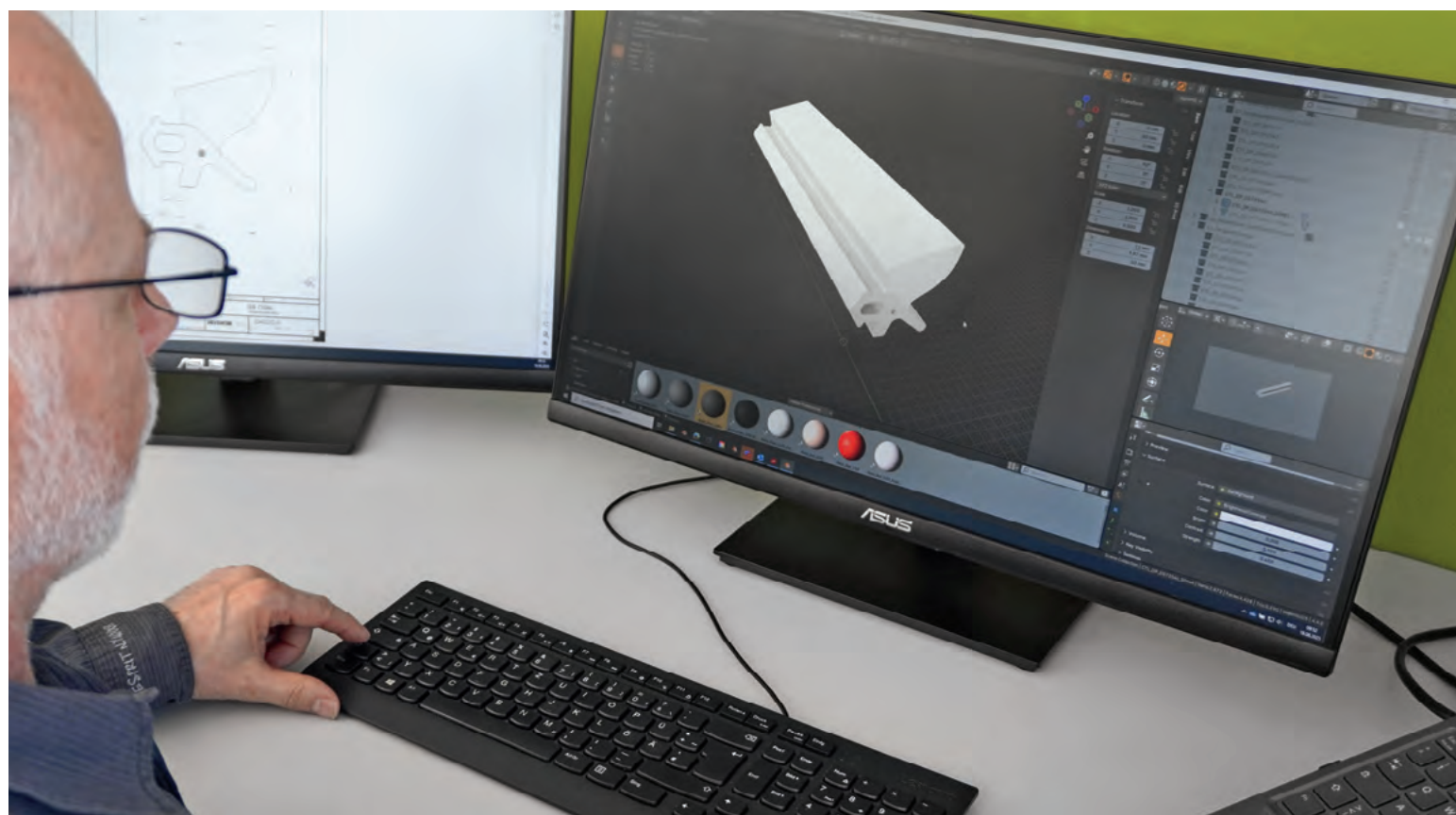
Der Dichtkopf des koextrudierten Silikonprofils DS 7354c für die Außendichtung von Holz-Aluminiumfenstern besteht aus einem besonders flexiblen Schaum, der bei steigendem Druck eine gleichmäßige Kompression ermöglicht.



Bisher müssen die Toleranzen der Isolierscheibe bei der Herstellung von Holz-Aluminiumfenstern überwiegend durch die innen eingebaute Dichtung aufgenommen werden. Fensterhersteller halten deshalb in der Regel Verglasungsdichtungen für den raumseitigen Einsatz in mehreren Dicken auf Lager. Von Deventer kommt nun eine besonders montagefreundliche und flexible Außendichtung, die die Fuge zwischen Aluminiumschale und Glas mit einer Anschlagluft von bis zu 6,5 mm flexibel und zuverlässig abdichtet. Für langlebige, hochdichte Holz-Aluminiumfenster.

Außen sicher dicht

Der Dichtkopf des koextrudierten Silikonprofils DS 7354c besteht aus einem besonders flexiblen Schaum, der bei steigendem Druck eine gleichmäßige Kompression ermöglicht. Diese wird vollständig vom Dichtkopf aufgenommen, ohne dass es zu einem nennenswerten



Dichtprofilspezialist Deventer hat eine neue Außendichtung für Holz-Aluminiumfenster entwickelt. Sie dichtet die Fuge zwischen Glas und Aluschale mit einer Anschlagluft von bis zu 6,5 mm flexibel und zuverlässig ab.

seitlichen Ausweichen kommt – ein Effekt, der bei manchen EPDM-Dichtungen zu beobachten ist und optisch störend wirken kann.

Einfach auf der Baustelle verglasen

Da die DS 7354c auch unter Baustellenbedingungen und bei jeder Außentemperatur eingebaut werden kann, erleichtert sie die Herstellung einer Pfosten-Riegel-Fassade, die erst vor Ort verglast wird.

Auch als Austauschdichtung

Im Zuge einer Wartung von trocken verglasten Holz-Aluminiumfenstern leistet die neue Silikonichtung von Deventer dank ihrer hohen Flexibilität und sehr guten Verarbeitungseigenschaften ebenfalls beste Dienste.

Manuell oder maschinell

Die DS 7354c kann um Ecken gezogen werden und ist mit einer Strecksicherung ausgestattet. Sie kann also manuell ebenso wie maschinell eingezogen werden. Für den Pilotverarbeiter der Neuentwicklung ein wichtiges Merkmal, da dieses Unternehmen den Grad der Automatisierung in seiner Fertigung stetig erhöht und Dichtprofile zukünftig maschinell verarbeiten möchte.

Investition in eine sichere Lösung

Die Entwicklung der Werkzeuge für die Fertigung der DS 7354c stellte für Deventer und die Partner des Unternehmens eine erhebliche Herausforderung dar. Da hier aber eine Innovation für die Trockenverglasung mit großem Potenzial für weitere Anwendungen in der Holzfensterindustrie entsteht, hielt der Dichtprofilspezialist an der Neuentwicklung fest. „Wir haben nicht lockergelassen“, berichtet Jürgen Daub, Leiter Produktentwicklung bei Deventer.

„Wir sind überzeugt davon, dass diese Profilkonstruktion die Trockenverglasung für die Holzfensterindustrie viel einfacher und damit attraktiver macht.“

Im Standard lieferbar ist die neue außenbeständige Verglasungsdichtung ab sofort in Signalschwarz und Schiefergrau. 250 laufende Meter fasst eine Deventer-Spule. 12 Spulen passen auf eine Euro-Palette. Spulen und Umverpackung bestehen aus recyclingfähigem Karton.



Jürgen Daub
verantwortet die
Produktentwicklung
bei Deventer



➤ Mehr Information zur neuen Verglasungsdichtung gibt es auf der Website von Deventer:

ftt.roto-frank.com/de/ds-7354c



Auch als Austauschdichtung im Zuge einer Wartung von Holz-Aluminiumfenstern leistet die neue Silikon-Dichtung beste Dienste.



Forschung für den Kunden

Mike Piqueur, Geschäftsführer der Deventer Profile GmbH, setzt auf Innovationen für die wirtschaftliche Fertigung besonders langlebiger Fenster und Türen. Roto Inside sprach mit ihm über die neue Verglasungsdichtung. Sein Statement:

„Roto und Deventer arbeiten kontinuierlich an Lösungen, die Bauelemente-Herstellern dabei helfen, ihre Produktqualität zu verbessern. Wir entwickeln besonders sichere Komponenten, die auch maschinell verarbeitet werden können und sich durch hohe Langlebigkeit auszeichnen. Die DS 7354c ist ein sichtbares Ergebnis dieses Engagements. Mit der Konstruktion und den Eigenschaften dieser Verglasungsdichtung treffen wir einen Nerv der Holzfensterhersteller. Das weiß ich aus vielen Gesprächen. Holzfensterhersteller sind auf der Suche nach neuen Lösungen für die Trockenverglasung, die sich sowohl automatisiert im Werk als auch auf der Baustelle sicher umzusetzen lassen. Indem wir die Anliegen unserer Kunden zu unseren machen, erweisen wir uns als der Perfect Match für alle, die ihre Qualität absichern und ihre Fertigungsprozesse montagefreundlich gestalten wollen. Erneut haben wir im Zuge der Forschung für einen Kunden ein Produktkonzept mit großem Zukunftspotenzial für die gesamte Branche gefunden.“

Winsa, Türkei

Energie sparen und Zukunft sichern



Für das Schiebesystem Comfort Slide Plus nutzt Winsa ein speziell entwickeltes 6-Kammer-Profil von Deceuninck.

Maximale Transparenz und hoher Bedienkomfort bei höchster Dichtigkeit – mit diesen Eigenschaften überzeugen Schiebeanlagen der Winsa Serie Comfort Slide Plus auf der Beschlaggrundlage des Roto Patio Inowa.

■ **Kunststoff 2004** wurde der türkische Kunststofffensterhersteller Winsa Teil der Ege Profil Gruppe. Das Wachstum von Winsa beschleunigte sich daraufhin deutlich. Über die Zukunftspläne des Unternehmens sprachen wir mit dem stellvertretenden Geschäftsführer von Winsa, Batuhan Boyacı.

„Wir haben ein in der Türkei einzigartiges Netz von Ausstellungen und Vertriebspartnern aufgebaut“, benennt Boyacı eine der aus seiner Sicht tragenden Säulen des Erfolgs. Winsa bietet damit große Kundennähe und einen umfassenden Service. Bauelemente aus Kunststoff, die mit fortschrittlicher Technologie auf Energieeffizienz zielen, seien die zweite Säule des Erfolgs.

„Winsa hat das erste passivhauszertifizierte Profilsystem der Türkei entwickelt.“

Das habe die Bekanntheit der Marke noch einmal deutlich gesteigert. Umweltbewusst zu produzieren und kontinuierlich an Produkten zu arbeiten, die den Energieverbrauch von Gebäuden senken, ist ein zentrales Anliegen von Winsa. Auf unternehmenseigenen Prüfständen werden neue Elemente gemäß internationaler technischer Richtlinien geprüft und optimiert.

Hochdicht

Seit einem Jahr gehört das Schiebesystem Comfort Slide Plus zum Produktprogramm von Winsa. Hier setzt das Unternehmen den hochdichten Parallelschiebebeschlag Roto Patio Inowa ein. „Die Nachfrage entwickelt sich seit der Einführung wirklich außergewöhnlich gut“, berichtet Boyacı. 2025 stiegen die Umsätze speziell mit Schiebeanlagen dieses Typs signifikant. Aus gutem Grund, findet der Branchenprofi. Jeder spüre sofort den besonderen Bedienkomfort des Systems.



Auf 34.000 m² fertigt Winsa Fenster, Schiebesysteme und Haustüren sowie Rollläden. In der modernen Produktion entstehen pro Jahr durchschnittlich 140.000 Schiebeelemente.



„Unsere Handelspartner erkennen die ausgereifte Technik von Patio Inowa und loben die Dichtigkeit der Comfort Slide Plus.“

Im privaten Wohnungsbau ebenso wie in Hotels seien 2025 zahlreiche Anlagen eingebaut worden. „Unsere Händler berichten, dass sie in Projekten einen klaren Wettbewerbsvorteil mit Comfort Slide Plus erzielen.“

Schnell und unkompliziert montiert

Die Montagefreundlichkeit des Beschlags sei ebenfalls ein wesentlicher Grund für die Entscheidung von Winsa für Patio Inowa gewesen. „Unsere Mitarbeiter im Werk sprechen davon, dass die Verarbeitung so einfach und klar ist, wie der Plan für ein Kinderspielzeug.“ Die Beschlagmontage lasse sich in messbar kürzerer Zeit als bei anderen Schiebebeschlägen umsetzen. Auch der Einbau der Schiebeanlagen auf der Baustelle falle leicht. Die Einstellung und Wartung der Beschläge sei besonders einfach. „Und das sind für den Erfolg eines Produkts auf Dauer und in der Breite natürlich sehr wichtige Aspekte“, so Boyacı.

Partner der Zukunft

Ein positives Feedback gibt es von Winsa aber nicht nur für den Beschlag Patio Inowa. Nach einem Jahr der Zusammenarbeit lautet das Fazit des Geschäftsführers:

„Wir setzen auf Flexibilität und einen effizienten Fertigungsprozess bei höchster Liefersicherheit. Roto gewährleistet das zu 100 Prozent.“

Lieferungen erfolgen jederzeit pünktlich und genau so, wie es vereinbart wurde. „Das ist für uns als modernes Industrieunternehmen von großer Bedeutung“, betont er. „Zukünftig wird es immer wichtiger werden, dass wir optimal getaktet mit Partnern arbeiten und uns auf sie verlassen können.“

Bei der Entwicklung von Comfort Slide Plus und rund um den Produktionsstart habe die Roto Organisation optimal unterstützt, zieht Boyacı eine zufriedene Bilanz. „Wir haben schon vor dem Produktionsstart eine konstruktive und sehr professionelle Zusammenarbeit mit Roto erlebt, die anhält. Der große und schnelle Erfolg von Comfort Slide Plus ist auch Ausdruck der Qualität im Roto Service.“

Technologieführer

Winsa beschäftigt aktuell über 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Jahresproduktion lag in den letzten vier Jahren bei durchschnittlich 500.000 Fenstern und 140.000 Schiebeelementen. Inzwischen sei das Unternehmen in allen Produktsegmenten ein technologisch führender Anbieter, unterstreicht Boyacı. „Und das nicht nur auf dem türkischen Markt.“ Die Exportquote möchte Winsa stetig weiter erhöhen. Deshalb seien auch die langjährigen Erfahrungen und die Präsenz von Roto in Märkten weltweit für das Unternehmen wertvoll. Gleiches gilt für das Know-how der Roto Organisation hinsichtlich der Ansprache und Betreuung von Architekten.

Ab 2026 werde Winsa den projektbezogenen Vertriebsansatz und speziell die Betreuung von Planern und Investoren in Großprojekten weiter ausbauen, kündigt Boyacı an. „Wir können Architekten raum- und gebäudespezifisch optimale Elemente bieten, die immer die Energieeffizienz von Gebäuden verbessern und darüber hinaus noch weiteren deutlichen Mehrwert für den Nutzer bieten“, erklärt der stellvertretende Geschäftsführer. Deshalb sei er überzeugt davon, dass es Winsa auch in naher Zukunft gelingen wird, weiter zu wachsen. Was nicht zuletzt durch die Wahl starker Partner erleichtert werde. „Deceuninck und Roto sind international erfolgreiche Unternehmen, die uns den Rücken stärken.“

Also ein Perfect Match? Boyacı lächelt. „Nach unseren bisherigen Erfahrungen trifft das absolut zu.“ www.winsa.com.tr/de



Batuhan Boyacı, stellvertretender Geschäftsführer von Winsa



➤ **Im Video: der smarte Beschlag mit versteckter Technik für hochdichte Schiebetüren**

ftt.roto-frank.com/de/inowa-max-video (YouTube)

Neuer Standort für noch mehr Service

30 Jahre Roto Frank Türkei



Große Freude über den neuen Standort herrscht im Team von Roto Frank Türkei. In der Bildmitte Gökçe Şenkal Baycın, Geschäftsführerin Naher Osten, links daneben Fulya Çelebi.

■ **Unternehmen** Vor 30 Jahren gründete Roto eine Ländergesellschaft in der Türkei. Fulya Çelebi, verantwortlich für das Marketing sowie die Kunden- und Unternehmenskommunikation der Roto Frank Ltd.Şti., berichtet von einem sehr besonderen Geschenk zum Jubiläum.

Das Team der Roto Frank Türkei feiert in diesem Jahr bereits 30 Jahre erfolgreiche Unternehmensentwicklung. Aber es gibt noch einen weiteren Grund zur Freude: Zum 1. Mai zog Roto Frank Türkei in eine neue, moderne Logistik- und Vertriebsimmobilie um. Sie wurde nach Roto Wünschen konzipiert und saniert.

Mehr Platz und moderne Technik
Am neuen Standort stehen nun deutlich mehr Flächen für eine optimierte Logistik sowie ein erweiterter Ausstellungs- und Schulungsbereich zur Verfügung. Die neue Bürostruktur fördert die teamübergreifende Zusammenarbeit und trägt dazu bei, die Produktivität weiter zu steigern. Für effiziente Bestellprozesse kommt künftig ein KI-gestütztes Bestellsystem zum Einsatz.



Roto kommissioniert Lieferungen für Kunden. Durch den Umzug an den neuen Standort stehen für diese wichtige Arbeit insgesamt 3.000 m² zur Verfügung.



Moderne Beschlagtechnologie verstehen und nutzen: Besucher des neuen Roto Showrooms in der Türkei erfahren viel über den Nutzen guter Fenster und Türen.

Die modernen Arbeitsplätze bieten beste Voraussetzungen für zukünftige Entwicklungen. Viele Mitarbeitende sind bereits seit Jahren für Roto tätig und begrüßen die positive Entwicklung des Unternehmens, die am neuen Standort konsequent fortgeführt wird.


Mit dem Umzug wird die Präsenz in der Türkei nachhaltig gestärkt. Damit beginnt ein neues Kapitel in der Unternehmensgeschichte, das den Fokus noch stärker auf den Einsatz innovativer Produkte für energieeffiziente Gebäude legt.

Informieren und inspirieren
Die enge Kooperation mit Fenster- und Türenherstellern sowie mit Architekten schafft einen echten Mehrwert für alle Beteiligten im Bauwesen. Auch künftig werden Seminare für angehende Architekten angeboten, um den Wissenstransfer zu fördern. Darüber hinaus soll möglichst vielen Gästen der Besuch des neuen Showrooms ermöglicht werden.


Im Showroom besteht die Gelegenheit, innovative Beschlaglösungen hautnah zu erleben. Fenster- und Türenhersteller, Architekten, Studierende und Designer erhalten hier einen umfassenden Einblick in die Produktpalette und können sich direkt vor Ort von deren Qualität und Funktionalität überzeugen.

Für eine bessere Zukunft
Die Marke Roto steht in der Türkei für deutsche Ingenieurskunst, umfassende Marktkenntnis sowie hochwertige Produkte und Dienstleistungen. Das Potenzial des neuen Standorts wird genutzt, um Fenster- und Türenherstellern sowie Architekten den Perfect Match aus Roto Beschlägen, Dichtungen und Zubehör näherzubringen. Bei Roto wird kontinuierlich an einer besseren Zukunft gearbeitet – ein Engagement, das mit Stolz fortgeführt wird.


➤ **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):
perfecta Fenster Vertriebs-
und Montage GmbH (4,5);
ksl / stock.adobe.com (7);
pixabay (7); Winsa (11);
Roto FTT sowie Tochter-
unternehmen (alle weiteren)

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

Roto Inside 60 erscheint in den
Sprachen CZ, DE, EN, ES, FR,
HU, IT, NL und PL.