



Ernst Schweizer AG:
Innovationen
für Holz/Metall-
Systeme

Seite 3



Für Aluminium-
fenster:
Gebremster
Drehbegrenzer

Seite 5



ABAL:
Vom Sonnenschutz
zum Fenster

Seite 6



Resto Bouw-
specialisten NV:
Kompetenz
für Belgien

Seite 9



Roto:
Vertriebsbüro in
Indien eröffnet

Seite 9



YAWAL:
Mit Aluminium-
systemen auf
Erfolgskurs

Seite 10

Rad am Ring

Roto Teams erfahren 43.000 Euro

Am ersten Wochenende im September 2012 war es erneut soweit: Begeisterte Rennrad- und Mountainbikefahrer trafen sich auf dem Nürburgring, um die legendäre Rennstrecke mit der Veranstaltung „Rad am Ring“ zum Open-Air-Velodrom werden zu lassen. Zum zweiten Mal mit von der Partie: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Roto Gruppe, die in drei Teams die sportliche Herausforderung erfolgreich in den Dienst der „Guten Sache“ stellten – unterstützt von zahlreichen Roto Geschäftspartnern.

Ein strahlend blauer Himmel und eine einzigartige Landschaft bildeten den passenden Rahmen für ein eindrucksvolles Bild: 24 abgekämpfte, aber sichtlich zufriedene Biker mit dem Roto Logo auf der Trikot-Brust überquerten geschlossen die Zielinie des Nürburgrings. Hinter ihnen liegen 24 Stunden auf dem Fahrradsattel. Unter sportlichen Gesichts-

punkten war es für die drei Roto Teams – besetzt mit Fahrerinnen und Fahrern aus beiden Roto Divisionen – ein mehr als erfreuliches Wochenende. Während das Mountainbike-Team mit einem sehr respektablen 20. Platz unter 43 Mannschaften aufhorchen ließ, feierten die Rennrad-Mannschaften mit den Plätzen 4 und 19 unter 76 Teams aufsehenerregende Platzierungen.

Mit Muskelkraft für den guten Zweck

Neben dem gemeinschaftlichen (Erfolgs-)Erlebnis gab es jedoch – wie bereits 2011 – auch ein übergeordnetes Ziel: die Verbindung des sportlichen Ereignisses mit der Möglichkeit, die eigene Muskelkraft in den Dienst Bedürftiger zu stellen. Und so konnten die Fahrerinnen und Fahrer – unterstützt durch engagierte Roto Geschäftspartner – die stolze Summe von annähernd 43.000 Euro für gemeinnützige Organisationen „erfahren“. „Die Veranstaltung ‚Rad am Ring‘ hat



Soziales Engagement hat bei Roto Tradition: Mit ihrem diesjährigen Einsatz erradelten auf dem Nürburgring drei Roto Teams die Rekord-Spendensumme von insgesamt 43.000 Euro.

Tradition: Bereits seit zehn Jahren treffen sich Radsportfans auf der Formel-1-Rennstrecke in der Eifel zu diesem einzigartigen Event. Eine ebenso gute Tradition hat das soziale Engagement der Roto Gruppe. So werden seit Jahren gemeinnützige Stiftungen, Organisationen und Verbände unterstützt. Wie zum Beispiel die von der Ehefrau des Firmengründers ins Leben gerufene Elfriede-Frank-Stiftung, die sich für unverschuldet in Not geratene Bürger im Raum Leinfelden-Echter-

dingen oder Kindergärten rund um Bad Mergentheim engagiert. Aber auch ein Kinderheim im polnischen Lublin, die Organisation ‚Sportler gegen Hunger‘, die Johanniter und die ‚Tabhita Foundation Cambodia‘, die karitative Projekte in Kambodscha unterstützt, wurden bedacht. Für uns war und ist es daher ein nahe liegender Gedanke, beide Traditionen zusammenzuführen“, so Christoph Hugenberg, Vorstand der Division Dach- und Solar-technologie und Teamchef der



Auch die Elfriede-Frank-Stiftung profitiert vom Engagement der Roto Teams bei „Rad am Ring“: Stiftungsvorstand Johann Georg Hirm (Mitte) bedankte sich bei den Roto Vorständen Dr. Eckhard Keill (links) und Christoph Hugenberg (rechts).

Roto Radler. „Ich freue mich außerordentlich, dass wir sowohl unseren sportlichen als auch den finanziellen Erfolg des letzten Jahres noch einmal toppen konnten.“

Der besondere Dank der Roto Unternehmensleitung gilt den nahezu 100 Geschäftspartnern sowie den Angehörigen des Kundenclubs „Roto ProfiLiga“, die mit ihren zahlreichen Spenden für eine Rekord-Spendensumme sorgten.



AluVision Designo

Voll verdeckter Beschlag ermöglicht individuelle Ästhetik



Ästhetisch, montagefreundlich und individuell: Der verdeckt liegende Beschlag AluVision Designo eignet sich für alle Öffnungsarten, ist nach QM 328 zertifiziert und in Eurokammer-Profilsysteme integrierbar. Er lässt sich unter anderem mit rosettenlosen Griffen ausstatten. Ein weiteres Plus: die Realisierung besonderer Projektansprüche zum Beispiel mit gedämpften Drehbegrenzern.



Der Trend zu großflächigen Fassadenelementen und schwerer Mehrfachverglasung verlangt nach fortschrittlicher Fenstertechnologie. Der neue voll verdeckte Beschlag AluVision Designo erfüllt selbst hohe Anforderungen an Optik, Funktionalität und Verarbeitungsfreundlichkeit.

Vor allem in der Architektur öffentlicher und gewerblicher Gebäude hält der Trend zu großflächigen Fassaden- und Fenserelementen unvermindert an. Gleichzeitig setzen die meisten Planer auf schwere Fenster mit Dreifachverglasung, um den erheblich gestiegenen Anforderungen an den Wärme- und Schallschutz zu entsprechen. Trotzdem sollen auch große Fenster mit möglichst schmalen Profilsichten realisiert werden. Ein schwieriger, aber klarer Fall für den neuen AluVision Designo Beschlag, der in puncto Optik, Funktionalität und Verarbeitungsfreundlichkeit gleichermaßen überzeugen kann.

Der AluVision Designo ist ein voll verdeckter Beschlag für große Fenster und Fenstertüren mit Flügelgewichten bis zu 150 Kilogramm. Um Fenstern mit hohem Gewicht dauerhaft die nötige Stabilität zu geben, genügt der Einbau einer zusätzlichen, von außen ebenfalls unsichtbaren Lastabtragung. Auch in Sachen Einbruchsschutz und Qualität spielt der neue AluVision

Designo in einer Spitzenliga: In Kombination mit dem Zentralverschluss T540 führen kleine, kompakte Bauteile auch bei Nachrüstung zu Einbruchsschutzklassen bis RC 3 nach DIN EN 1627–1630. Die Verwendung hochwertiger, zum Teil vergüteter Stähle sowie die einzigartige RotoSil Nano Beschichtung sorgen für Langlebigkeit.

Vielfalt bringt Freiheit

Der nach QM 328 zertifizierte AluVision Designo basiert auf einer in Eurokammer-Profilsysteme integrierbaren Bandseite, die dank ihrer überdurchschnittlichen Öffnungsweite bis maximal 100 Grad ungestörte Ausblicke ermöglicht. Der individuellen Fenster- und Fassadengestaltung sind deshalb dank des AluVision Designo kaum Grenzen gesetzt. So können die Beschläge mit Einlassgetrieben ausgestattet und mit rosettenlosen RotoLine Griffen kombiniert werden. Unterschiedliche Funktionalitäten, sämtliche RAL-Töne sowie mehrere Sonderfarben stehen zur Auswahl. Mit optionalem Zubehör wie etwa dem rechts beziehungsweise links einsetzbaren Drehbegrenzer können auch spezielle Pro-

jektansprüche erfüllt werden. Sein dämpfender Effekt in der Öffnungsposition entlastet die Bandseite zusätzlich. Uneingeschränkt individuelle Lösungen entwickelt Roto für seine Kunden im Objektservice-Center. Mit den dort tätigen Experten können auf Basis des AluVision Designo objektspezifische Lösungen entwickelt werden, die jeden Architekten und Bauherrn sowohl ästhetisch als auch funktional überzeugen. So gelingt es beispielsweise durch eine Lüftungsklappe, sehr schmale Flügelprofile zu verwirklichen. Ein koppelbarer Falzaxer für zusätzliche Mittelverschlüsse an der Bandseite wiederum sichert die Dichtigkeit schmaler und hoher Flügel.

Schnelle Montage

Für die Montage der AluVision Designo Bandseite gilt das Motto: einfach, schnell und kostengünstig. Basis dafür ist die kraft- und formschlüssige Klemmung aller Bauteile in Flügel und Rahmen. Dabei gibt es je nach Profilgeometrie passende Klemmleisten. So werden für die Montage und die Justierung lediglich drei Werkzeuge benötigt.



Nachgefragt.

Ein Gespräch mit dem Vorstandsvorsitzenden der Roto Frank AG, Dr. Eckhard Keill



Roto Inside: Es bleibt spannend in der Weltwirtschaft. Das Wort Krise will einfach nicht verschwinden aus den Medien. Wo und worauf stützt sich die Roto Gruppe in vermeintlich schweren Zeiten?

Dr. Keill: Es gab bisher in jedem Geschäftsjahr, auch in den so genannten Krisenjahren, Märkte und Geschäftsfelder, in denen es der

Roto Gruppe gut oder sehr gut erging. Umsatzrückgänge in anderen Geschäften konnten so meist kompensiert werden. Wo der Umsatz wächst oder schrumpft allerdings, das ändert sich regelmäßig. Es gibt nicht die immer gleichermaßen starken Märkte oder gar Erfolge, geknüpft an spezielle Personen. Aber ich habe in meinen Jahren bei Roto erkannt, dass es ein unverwundliches Gut gibt, einen Trumpf, den wir zusätzlich erfolgreich ausgespielt haben: das einzigartige Know-how von Roto.

Roto Inside: Das Know-how eines Herstellers, der seit fast 80 Jahren Beschläge produziert?

Dr. Keill: Zum einen. Zum anderen aber das Know-how eines Unternehmens, das neben Fenster- und Türtechnologie selbst auch Fenster herstellt, und zwar Wohndachfenster. Laut Aussage unserer Kunden spürt man das. Roto ist ihnen besonders nah, weil Roto Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht nur Beschläge beherrschen, sondern eben auch dabei sind, wenn Wohndachfenster konstruiert, getestet und in

Serie gebaut werden. Und Wohndachfenster sind ja nicht die einfachsten Fenster, ihre Typen-Vielfalt ist gewaltig.

Roto Inside: Und wie kommt dieses Know-how des Fensterherstellers zu den Kunden, die bei Roto Fenster- und Türtechnologie kaufen?

Dr. Keill: Viele der Roto Engineers kennen die Konstruktions-, Test- und Fertigungsverfahren der Wohndachfensterfabriken – speziell der in Bad Mergentheim – aus eigener Erfahrung und sehr genau. Das heißt, sie kennen die Verfahren von einer der besten Fabriken Deutschlands, wie die Auszeichnungen beweisen, die diesem Werk verliehen wurden. Das Prozess- und Produktions-Know-how der Division Dach- und Solartechnologie ist eine echte Quelle unserer Stärke – neben den Roto Beschlägen natürlich. Wir kennen die besonderen Herausforderungen für Fensterhersteller aus eigenem Erleben und können anderen Fensterherstellern deshalb praktische Unterstützung bieten.

Roto Inside: Herausforderungen, die sich speziell im Bereich Produktion und Produktivität stellen?

Dr. Keill: Ja, aber auch Herausforderungen, die aus den Märkten kommen. Welche Trends entstehen gerade? Unser Fenstervertrieb steht im Kontakt mit Architekten, Handwerkern, Wohnungsbaugesellschaften etc. Die Innovationskraft der Roto Konstrukteure in der Fenster- und Türtechnologie hat sehr viel mit diesem internationalen Informationsnetzwerk zu tun. Roto hat aus gutem Grund sehr früh die entsprechenden Produkte zu den nationalen Nachfrageentwicklungen. Aber Produkt ist eben auch nicht alles.

Das Vermarkten von Fenstern und Türen zum Beispiel will schließlich auch gelernt sein. Roto verkauft sehr erfolgreich Wohndachfenster von ausgesuchter hoher Qualität, Sonderlösungen für die Renovation, Premiummodelle mit riesigen Glasflächen und einer Menge Elektronik. Wir wissen, wie man technische

und ästhetische Alleinstellungsmerkmale eines Fensters bekannt macht. Viele Fensterhersteller schätzen Roto Kolleginnen und Kollegen deshalb auch im Bereich der Vermarktung als sachkundige Diskussionspartner.

Roto Inside: Roto – nah am Kunden. So hieß es auf der fensterbau/frontale im Frühjahr. Roto – auch nah am Trend?

Dr. Keill: Roto erforscht sehr gründlich die Wünsche von Investoren, Fensterherstellern und Bauherren, ja. Die Ausgaben für Marktforschung dürfen bei Roto seit Jahren wachsen. Weil wir eben von deren Ergebnissen nicht nur selbst mit unserem Wohndachfenstergeschäft profitieren, sondern dieses Wissen auch über die Division Fenster- und Türtechnologie weitergeben. Nah am Fensterkäufer zu sein ermöglicht es uns gerade, nah beim Fensterhersteller zu sein. Ich denke, genau das macht Roto so krisenfest.



Branchenforum Fenster + Fassade 2012

Die Energiewende voranbringen

Fotos: Marco Messingfeld



Die Referenten und Teilnehmer der Podiumsdiskussionen zeigten sich in vielen, aber nicht allen Punkten einig (v. l. n. r.): Ulrich Tschorn, VFF-Geschäftsführer, Michael Groschek, NRW-Minister für Bauen, Wohnen, Stadtentwicklung und Verkehr, Klaus Franz, Vorsitzender des Gesamtverbandes Dämmstoffindustrie, Petra Müller, Bundestagsabgeordnete und Mitglied im Ausschuss für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung, Joschka Fischer, Jan Hofer, Moderator der Veranstaltung und Tagesschau-Chefsprecher, Prof. Dr.-Ing. Gerd Hauser, Institutsleiter Fraunhofer Institut für Bauphysik und Professor für Bauphysik an der TU München, Klaus Gayko, Initiator der Veranstaltung und Geschäftsführer der Gayko Fenster-Türenwerk GmbH aus Wilnsdorf.

Unternehmertum im besten Sinne manifestiert sich zum einen in engagiertem Handeln und zum anderen in einem klaren Blick für die kleinen und großen Zusammenhänge in Markt und Gesellschaft. Klaus Gayko, Geschäftsführer der Gayko Fenster-Türenwerke GmbH in Wilnsdorf, beweist solches Unternehmertum: Auf seine Initiative hin trafen sich in Köln am 24. August 2012 hochkarätige Fachreferenten, um über das große Thema Energiewende und die Rolle der Fensterbranche zu diskutieren. Rund 350 Teilnehmerinnen und Teilnehmer verfolgten in diesem Jahr gespannt die Vorträge und eine interessante Podiumsdiskussion in deren Anschluss.

Energieeffiziente Gebäude sind ein weltweit relevantes Thema: Kein Land und keine Volkswirtschaft wird sich zukünftig einen Gebäudebestand leisten können, durch den das immer teurer werdende Gut Energie verschleudert wird. In Deutschland ist dieses Thema mit der von der Politik angestrebten Energiewende eng

verknüpft: weg von der Energieerzeugung aus fossilen und nuklearen Brennstoffen, hin zur Nutzung regenerativer Energieformen.

Klaus Gayko brachte es im Vorfeld des Branchenforums auf den Punkt: „40 Prozent des gesamten Energieverbrauchs und etwa ein Drittel der schädlichen CO₂-Emissionen zum Beispiel in Deutschland entstehen durch den Gebäudesektor. Ohne eine grundlegende und energieeffiziente Modernisierung des Gebäudebestands ist die Energiewende nicht zu schaffen.“

Fensterbranche ist Motor und Kommunikator

Eine Meinung, die der ehemalige deutsche Außenminister und Grünen-Politiker Joschka Fischer in seinem Vortrag aufnahm. Er sieht insbesondere die Fenster- und Fassadenbranche als wichtigen Motor und Kommunikator: Steigende Energiepreise führen zu technischen Innovationen, die dabei helfen, teure Energie zu sparen. Doch Innovationen allein könnten die Hausbesitzer nicht überzeugen. Viel mehr gehe es darum, den Zuge-

winn an Wohnkomfort durch die Modernisierung von Gebäuden prominent zu vermarkten. Die Branche und die in Köln anwesenden Vertreter könnten schließlich beides bieten – angenehmes Wohnen und Energieeinsparstechnologien. „Ich sehe in der Fensterbranche einen entscheidenden Partner zum Gelingen der Energiewende“, so das Credo des ehemaligen Bundesaußenministers.

Auch Professor Gerd Hauser, Institutsleiter des Fraunhofer Instituts für Bauphysik und Professor für Bauphysik an der Technischen Universität München, lobte die Innovationskraft der Branche. „Gegen die Innovationen im Baubereich sind die Anstrengungen zur Reduktion des Benzinverbrauchs moderner Automobile fast schon lächerlich“, so der renommierte Wissenschaftler.

Ganzheitliche Betrachtung, praktische Lösungsansätze

In der anschließenden Podiumsdiskussion wurden sowohl bessere Rahmenbedingungen für die Umsetzung der Energiewende als auch eine langfristige Planung von der



Rund 350 Gäste waren am 24. August 2012 nach Köln gekommen, um sich im Rahmen des Branchenforums Fenster + Fassade 2012 über den sicheren Weg zur Energiewende auszutauschen

Politik gefordert. In Deutschland könnten durch eine bessere Verknüpfung von Bund- und Länderförderungen sowie die Schaffung von Gesamtlösungen für ganze Stadtteile und Regionen schnelle Fortschritte bei der Energieeinsparung erzielt werden.

Veranstaltungsmoderator Klaus Gayko bezeichnete das Branchenforum als eine Initialzündung für die ganzheitliche Betrachtung der Gebäudesanierung. Die Fensterbranche müsse gemeinsam mit anderen Bausparten praxistaugliche und wirtschaftliche Lösungen entwickeln. „Da 1994 erstmals der Fensterdämmwert im Rahmen der Wärmeschutzverordnung berücksichtigt wurde, sind aus energetischer und technischer Sicht bereits vor 1995 eingebaute Fenster längst veraltet. In Deutschland verheizt somit rund 300 Millionen Fenster mit alter Doppelverglasung wertvolle Energie. Wir brauchen daher praktische Lösungsansätze, damit die Gebäudemodernisierung nicht durch übertriebene Anforderungen gehemmt wird.“ Die Fensterbranche spiele dabei eine entscheidende Rolle als Schnittstelle zwischen



„Ich sehe in der Fensterbranche einen entscheidenden Partner zum Gelingen der Energiewende“ – Joschka Fischer, Grünen-Politiker und Bundesaußenminister a. D.

Industrie und ausführendem Handwerk in der Region. Nicht zuletzt das Branchenforum 2012 habe gezeigt, wie wichtig es ist, die Verantwortlichen aus Politik und Wirtschaft zusammenzuführen.



Die Initiatoren des Branchentreffens: Insgesamt 14 Unternehmen der Fenster- und Fassadenbranche zeichnen als Initiatoren und Unterstützer des Branchenforums verantwortlich: GAYKO Fenster-Türenwerk GmbH, Gretsch-Unitas GmbH, herool-Johann Henkenjohann GmbH & Co. KG, H. Hüttenbrauck Profil GmbH, KFV The Protection Company, Nüßing GmbH, Rewindo Fenster-Recycling-Service GmbH, Rodenberg Türsysteme AG, ROMA KG, Roto Frank AG, SIEGENIA-AUBI KG, Somfy GmbH, Willi Stürtz Maschinenbau GmbH, VEKA AG. Beteiligt sind die Verbände: Gesamtverband Dämmstoffindustrie (GDI), Bundesverband Rollläden + Sonnenschutz e. V. (BVRS), Verband Fenster + Fassade (VFF), RAL-Gütegemeinschaft Fenster und Haustüren e. V. und der A/U/F e. V. (Aluminium und Umwelt im Fenster und Fassadenbau). Planung und Koordination: IC-Salesmarketing GmbH & Co. KG, Wilnsdorf.

Ernst Schweizer AG

Umfangreiche Investitionen in Holz/Metall-Systeme

Weit über 200 Partner in der Schweiz, in Deutschland und weiteren europäischen Ländern verarbeiten heute hochwertige Holz/Metall-Fenster und -Türen aus der Produktion der Ernst Schweizer AG. Mit einem sehr umfangreichen Sortiment unterbreitet das Unternehmen den Fensterherstellern über die vier Marken Schweizer, Meko, Homena und Tobler ein attraktives Angebot, das seit einiger Zeit auch Schiebetüren mit dem Roto Patio Life Beschlag umfasst. Gerade sie macht Patrick Wissler, Geschäftsbereichsleiter für den Bereich Holz/Metall-Systeme der Ernst Schweizer AG, für den enormen Erfolg verantwortlich. Roto Inside sprach mit ihm und Roger Möschler, Geschäftsführer der Roto Frank Schweiz GmbH sowie Olga Enns, die im Roto Produktmarketing das Fachgebiet Schiebesysteme leitet, über Hintergründe und Pläne.

RI: Herr Wissler, auf der fensterbau/frontale 2012 wurde die neue automatisierte Holz/Metall-Schiebetür ST DRIVE der Ernst Schweizer AG als Produkt von hoher architektonischer Qualität ausgezeichnet – vertreten Sie Ihren Kunden, dass in dieser Tür ein Patio Life von Roto steckt?

Patrick Wissler: Natürlich. Schließlich haben wir die neue Schiebetür ST DRIVE von Anfang an in Kooperation mit Roto entwickelt. Wir arbeiten seit vielen Jahren mit Roto, weil wir ein gleiches Verständnis von Qualität haben und in beiden Unternehmen Innovationen forciert werden. Das wissen auch unsere Kunden. Sie vertrauen auf die eingespielte Zusammenarbeit von Roto und Schweizer.

RI: Welche Rolle spielt die Patio Life Technologie für die Geschäftsentwicklung von Schweizer?

Patrick Wissler: Der Roto Patio Life ist eine einzigartig gute Lösung mit einem Bedienkomfort, der jeden Bauherrn überzeugt. Deswegen werden unsere Schiebetüren extrem stark nachgefragt. Und zu jeder Schiebetür ST DRIVE verkaufen wir mühelos zehn Fenster dazu. Die Schiebetür ist also ein echter Umsatztreiber. Sie ist ein Musterbeispiel dafür, wie eine gute, neue

Idee einen ganzen Geschäftszweig beflügeln kann. Mit dem automatischen Antrieb in der ST DRIVE Schiebetür setzen wir natürlich jetzt noch einen obendrauf – ein anspruchsvoller Architekt oder Bauherr kommt an dieser Lösung kaum vorbei. Gleichzeitig ist dieses System die perfekte Lösung zum Beispiel für Seniorenheime.

RI: Frau Enns, welche Weiterentwicklungen im System Patio Life dürfen Roto Partner in den kommenden Jahren erwarten?

Olga Enns: Was die Weiterentwicklung unserer Produkte betrifft, möchte ich nur so viel verraten, dass Roto Life System als auch das Schiebesortiment generell weiter ausbauen wird, immer mit Blick auf die Wünsche unserer Kunden, die bekanntlich in vielen Ländern der Welt zu Hause sind. Die geografischen Unterschiede mögen noch so vielfältig sein – der Anspruch an den Bedienkomfort von Schiebetüren steigt weltweit. Und das spornt uns natürlich weiter an.

RI: Gibt es weitere Fensterhersteller, die eine vergleichbare Erfolgsstory mit Roto Schiebetüren schreiben?

Olga Enns: Sicher, es gibt einige Kunden, die Schiebelösungen von Roto sehr erfolgreich am Markt platziert haben. Die Zusammenarbeit mit der Firma Schweizer – gerade im Hinblick auf die gemeinsame Entwicklung des Elektroantriebs Drive – ist dennoch als einzigartig zu bezeichnen, denn das Ergebnis dieser Kooperation kommt auch unseren anderen Kunden zugute, die Patio Life jetzt ebenfalls mit dem Elektroantrieb Drive anbieten können.

RI: Herr Möschler, ohne gute Produkte geht nichts – aber der Verdacht liegt nahe, dass die Ernst Schweizer AG auch vertriebsseitig besonders gut arbeitet, wenn sich auf der Basis der Patio Life Technik der Geschäftsbereich Holz/Metall-Systeme so positiv entwickelt ...

Roger Möschler: Mit diesem Verdacht liegen Sie absolut richtig. Die Außendienstmitarbeiter von Schweizer machen einen super Job! Sie vertreiben das Patio Life Produkt mit viel Herzblut und Know-how. So kann der Erfolg einfach nicht ausbleiben.



Online-Katalog für Holz/Metall-Systeme Planen und Visualisieren leicht gemacht

Foto: Ernst Schweizer AG

Der neue Online-Katalog für die Holz/Metall-Systeme der Marken Schweizer, Meko, Homena und Tobler ist ein erstklassiges Arbeitsmittel für Architekten, Planer, Fensterhersteller und Schreiner. Über 1.000 Seiten mit Systemschnitten, technischen Dokumentationen und vielem mehr.

Die Ernst Schweizer AG führte 2012 für ihre Holz/Metall-Systeme der Marken Schweizer, Meko, Homena und Tobler einen Online-Katalog ein. Damit bietet das Unternehmen Architekten, Planern, Fensterherstellern, Schreibern, aber auch Generalunternehmern und interessierten Bauherren ein erstklassiges Arbeitsmittel. Eine intuitive Menüführung und eine benutzerfreundliche Oberfläche ermöglichen ein schnelles und unkompliziertes Arbeiten. So reicht beispielsweise ein Mausklick auf das Inhaltsverzeichnis, um direkt zum gewünschten Produkt zu gelangen. Auch schnelle Recherchen, etwa von Prüfzeugnissen oder technischen Produktzeichnungen, sind mit dem neuen Arbeitsmittel problemlos möglich. Sämtliche Systemschnitte, Bauanschlüsse sowie weitere Daten können

in den Formaten PDF oder DWG heruntergeladen und im CAD weiterverarbeitet werden. Tauchen Detailfragen zum Produkt auf, reicht ebenfalls ein Klick auf den Kontaktbutton und schon erscheint ein Formular, das automatisch mit dem entsprechenden Produkttitel versehen ist und mit dem der Benutzer einen Berater von Schweizer kontaktieren kann.

Systemerweiterungen, Änderungen oder Neuheiten werden den Usern des Online-Katalogs mittels Newsletter kommuniziert. Mit der laufenden Aktualisierung des Online-Katalogs stehen den Benutzerinnen und Benutzern jederzeit topaktuelle Daten zur Verfügung. Dies gilt auch für technische Anpassungen beispielsweise durch Änderungen der Normen oder Anpassungen von Verarbeitungsrichtlinien.

Ein Login ist unter der Website www.schweizer-metallbau.ch/de/kunden-login.html innerhalb von wenigen Sekunden erhältlich. Der Online-Katalog ist in deutscher, französischer und italienischer Sprache verfügbar.

RI: Große Glasflächen in der Fassade liegen im Trend. Investiert die Ernst Schweizer AG deshalb hier besonders stark, nicht zuletzt durch den Kauf der Siebag AG per 1. Juli 2012?

Patrick Wissler: Vor etwas mehr als zwei Jahren haben wir den Vertrieb der Siebag Glasfalt- und -schiebewände übernommen. Seither haben wir den Markt genau beobachtet. In der Tat nimmt der Trend zum Glas weiter Fahrt auf und wir wollen hier weiter wachsen. Durch die

Übernahme der Siebag AG ergeben sich für Schweizer wertvolle Synergien in den Bereichen Produktmanagement, Entwicklung, Vertrieb, Produktion sowie Montage und Service. Ziel ist es natürlich, die bestehende Kundschaft der Siebag AG weiterhin gut zu betreuen und die Aufträge zur vollen Zufriedenheit abzuwickeln.

RI: Der Presse war zu entnehmen, dass die Ernst Schweizer AG parallel ihre Werke für Holz/Metall-Systeme in Möhlin und St. Gallen neu strukturiert. Werden auch hier die Weichen auf Wachstum gestellt?

Patrick Wissler: Ja, ganz richtig. Ab 2013 konzentriert sich der Standort Möhlin auf die automatisierte Produktion großer Mengen für Systeme aller Marken. Der Standort St. Gallen übernimmt die Produktion von kleinen Stückzahlen und wird zudem zum Kompetenzzentrum für die Verarbeitung des glasfaserverstärkten Kunststoffes (GFK) ausgebaut.

innovativer Produkte, Logistik und Dienstleistungen. Die Produktionsstandorte Möhlin und St. Gallen waren und sind dementsprechend gut ausgelastet. Die weiterhin guten Marktaussichten für Holz/Metall-Fenster und die Notwendigkeit, das Rahmenbearbeitungszentrum in Möhlin und die Produktion in St. Gallen zu erneuern, haben zu der veränderten, schon beschriebenen Produktionsstrategie geführt. Zur Unterstützung der Spezialisierung werden bis Mitte 2013 erhebliche Investitionen an beiden Produktionsstandorten getätigt. In Möhlin wurden zwei automatische Profilbearbeitungszentren und in St. Gallen ganz neue Produktionslinien installiert.

RI: Wie unterstützen Sie Ihre Partner beim Verkauf von Holz/Metall-Fenstern?

Patrick Wissler: Wir investieren in verschiedene Hilfsmittel für Planung, Beratung und Verkauf. Sehr gut angekommen ist beispielsweise die Einführung des neuen Online-Katalogs für die Systeme der Marken Schweizer, Meko, Homena und Tobler. Ein einfacher Aufbau erlaubt den schnellen Zugriff auf über 1.000 Seiten mit Systemschnitten und technischen Dokumentationen. Schnittzeichnungen



Patrick Wissler, Geschäftsbereichsleiter für den Bereich Holz/Metall-Systeme der Ernst Schweizer AG (rechts), und Roger Möschler, Geschäftsführer der Roto Frank Schweiz GmbH, freuen sich über den Erfolg der gemeinsamen Projekte



Olga Enns, Leiterin Produktmarketing Schiebesysteme, begleitet auch die Ernst Schweizer AG bei Produktneuentwicklungen wie der automatisierten Holz/Metall-Schiebetür ST DRIVE

können in den Formaten PDF und DWG heruntergeladen und weiterverarbeitet werden.

Gleichzeitig ist der Online-Katalog ein hilfreiches Tool, das sich aufgrund der Visualisierungsmöglichkeiten auch gut bei der Beratung von Bauherren einsetzen lässt. Außerdem haben Fensterhersteller

oder Schreiner die Möglichkeit, einen individuellen Katalog zusammenzustellen, in dem ausschließlich Schnitte und Dokumentationen jener Produkte enthalten sind, die sie verwenden.

RI: Herr Möschler, welche Unterstützung bietet Roto den Kunden der Ernst Schweizer AG?

Roger Möschler: Viele Schweizer Kunden sind auch Roto Kunden, da es sich um Fensterhersteller handelt, die bei uns den Standardbeschlag für ihre Fenster und zusätzlich das Schiebesystem von Schweizer mit dem Roto Patio Life beziehen. Wir sind mit unseren Außendienstmitarbeitern deshalb sehr nahe an diesen Kunden und

besuchen sie regelmäßig. Unsere Außendienstmitarbeiter haben alle sehr viel Erfahrung und können Fensterhersteller optimal sowohl in technischen als auch in kaufmännischen Fragen beraten. Mit Blick auf die Produkte der Ernst Schweizer AG bedeutet das, dass wir gerne und regelmäßig zum Einbau und zur Wartung schulen.

Wir geben Unterstützung beim Einbau im Betrieb oder auf den Baustellen. Und wir haben einfach immer ein offenes Ohr, wenn uns ein Schweizer-Kunde in Sachen Patio Life anruft.



Komfortabel, leise und ästhetisch Automatisierter Antrieb für Schiebetüren

Foto: Ernst Schweizer AG

Unsichtbar und leise – genau so muss ein automatischer Antrieb für eine Schiebetür sein. Zur Swisssbau im Januar 2012 präsentierte die Ernst Schweizer AG erstmals ein Produkt, das genau diese Anforderungen erfüllt. ST DRIVE nennt sich die Schiebetür mit motorisiertem Antrieb. Die Technik ist ganz im Flügelrahmen integriert und daher unsichtbar. Schnell und leise öffnet sich der Flügel vollautomatisch, entweder per Schalter, Fernbedienung oder James®-Funkanbindung für Rollstuhlfahrerinnen und -fahrer.

Immer größere und dickere Verglasungen machen die zu bewegenden Flügel in vielen Objekten zu echten Schwergewichten. Die Schiebetür ST DRIVE ist eine komfortable Lösung, die die Ästhetik des gehobenen Ausbaustandards nicht beeinträchtigt. Nicht zuletzt für seniorengerechte und barrierefreie Wohnungen, auch für Altersheime und Krankenhäuser bietet die Schiebetür ST DRIVE besonderen Komfort. Der Service für die neue Schiebetür ist in Deutschland, Österreich, Frankreich, Polen und der Schweiz gesichert. In diesen Ländern unterhält auch der Lieferant des Motorantriebs einen eigenen Kundendienst.



Ernst Schweizer AG Baukultur und Nachhaltigkeit

Die Ernst Schweizer AG entwickelte sich innerhalb der letzten 30 Jahre zu einem der führenden Metallbauunternehmen der Schweiz. Darüber hinaus ist das Unternehmen heute ein wichtiger Lieferant von energieeffizienten Minergie®- und Minergie-P®-tauglichen Produkten und Systemen zur Nutzung der aktiven und passiven Sonnenenergie.

In den Werken der Ernst Schweizer AG entstehen Bauteile für moderne Fassaden, Brandschutztüren, Holz/Metall-Systeme, Glasfalt- und -schiebewände, Aluminiumfenster und -türen, Wintergärten, Sonnenkollektor- und Photovoltaiksysteme und noch einigem mehr. Firmensitz des bis heute selbstständigen Familienunternehmens ist Hedingen in der Westschweiz. Weitere Produktionsstandorte befinden sich in Affoltern am Albis, in Möhlin und St. Gallen. Rund 600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erwirtschafteten im Jahr 2011 in den vier Geschäftsbereichen Fassaden, Holz/Metall-Systeme, Fenster und Briefkästen sowie Sonnenenergiesysteme einen konsolidierten Jahresumsatz von 155 Millionen Schweizer Franken.

Neuer Showroom

Man trifft sich in Montmeló

Seit dem Frühjahr 2012 verfügt die Roto Frank S.A. im spanischen Montmeló über einen neuen, 200 Quadratmeter großen Showroom. Diesen will das Team von Roto Südeuropa nutzen, um den persönlichen Kontakt mit möglichst vielen Kunden aus dem gesamten Mittelmeerraum zur Diskussion aktueller Produkte zu stärken. „Wir verstehen diesen Raum nicht als klassische Ausstellung, sondern als Treffpunkt für Fensterprofis und solche, die es werden wollen“, kommentiert Francesc Gimeno, Wirtschaftsraumleiter Südeuropa.

Natürlich finden sich im neuen Ausstellungsraum auch Exponate, an denen die Funktionen und Bauteile moderner Lösungen aus dem Roto NT Baukasten, der Roto Door Produktfamilie, dem Roto AluVision Sortiment oder In-line Sliding Beschläge erläutert werden können.

Darüber hinaus aber bietet der Raum viel Platz für Gespräche und Diskussionen. Gleich nebenan steht eine kleine Werkstatt zur Verfügung, in der ganz praktisch der Umgang mit einzelnen Produkten erprobt werden kann.

Willkommen in Barcelona!

„Wir haben hier fast alles vollständig in Eigenregie und deshalb mit einem sehr überschaubaren Budget so eingerichtet, dass wir für unsere Partner beispielsweise auch Meetings mit Profilverstellern organisieren können“, sagt Francesc Gimeno nicht ohne Stolz. „Ausgerüstet mit moderner Präsentationstechnik erweist sich der Raum seit seiner Ausstattung im Frühjahr als perfekter Rahmen für viele Gelegenheiten. Kunden aus Griechenland, Portugal und Spanien wissen die Atmosphäre und die Nähe zu Barcelona, dem Bahnhof oder dem Flughafen der Stadt zu schätzen. Unsere Kunden sind schnell bei uns, können die

Metropole genießen und sich mit Spezialisten von Roto beraten.“

Gefragter Treffpunkt

Allzu viel Werbung brauchen die Vertriebssteams von Roto rund um das Mittelmeer deshalb für den neuen Showroom in Montmeló nicht zu machen. Informiert wird dennoch aktuell und regelmäßig: Über den monatlichen Newsletter, über Fachzeitschriften und durch die Roto Berater wird zu aktuellen Schulungen in Montmeló geladen. Ein besonders gefragtes Thema? „Die neuen Aluminiumlösungen mit 16 mm Beschlagsnut und alle Neuheiten, die im Frühjahr 2012 auf der fensterbau/frontale in Nürnberg zu sehen waren“, freut sich Francesc Gimeno. Die Investition in den neuen Showroom hat sich also gelohnt? „Mehr als das. Hier können wir so arbeiten, wie wir uns das alle wünschen: nah am Kunden.“



Roto Frank Schweiz

Roger Möschler folgt Hansueli Kaufmann

Seit dem 1. Januar 2012 ist Roger Möschler Geschäftsführer der Roto Frank Schweiz GmbH. Seine Einarbeitung als Nachfolger von Hansueli Kaufmann in dieser Funktion begann bereits im April 2011. Bis zu seinem Eintritt bei Roto sammelte der diplomierte Verkaufs- und Marketingleiter Roger Möschler bereits über viele Jahre Führungserfahrung als Geschäftsführer und Vorsitzender der Geschäftsleitung in einem mittelständischen Schweizer Unternehmen.



Roger Möschler ist seit dem 1. Januar 2012 Geschäftsführer der Roto Frank Schweiz GmbH

„Ein erfolgreiches Team wie das von Roto in der Schweiz zu führen bedeutet für mich als Quereinsteiger eine spannende Herausforderung, welche ich sehr gerne angenommen habe. Mein Vorgänger Hansueli Kaufmann hat den Schweizer Beschlagmarkt in 38 Jahren als Kopf von Roto Schweiz erfolgreich geprägt. Bei mir werden es zwar nicht mehr fast 40 Jahre bis zur Pensionierung werden können, aber trotzdem wünsche ich mir ein langes Engagement bei Roto. Ich möchte die Schweizer Roto Niederlassung auf meine Art weiterhin auf der Erfolgsspur halten. Eine tolle Mannschaft mit langjährigen und erfahrenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern werden mich dabei unterstützen“, erklärte er Roto Inside. Außerhalb des Berufes verhindern übrigens seine vier Kinder im Alter von sechs bis zwölf Jahren den Ausbruch von Langeweile im Leben des 44-jährigen

Managers. Mit ihnen verbringt Roger Möschler am liebsten Zeit beim Baden im schönen Zürichsee, beim Wandern und auf Reisen.



Showroom, Schulungszentrum, Branchentreffpunkt – Hauptsache, die Atmosphäre stimmt



Seit dem Frühjahr 2012 verfügt die Roto Frank S.A. im spanischen Montmeló über einen neuen, 200 Quadratmeter großen Showroom

In-line Sliding

Sortiment weiter optimiert

Hausbesitzer und Mieter auf der ganzen Welt genießen das elegant gleitende Öffnen ihrer Fenster und Balkon-/Terrassentüren: In Sachen Komfort setzt das In-line Sliding Schiebesystem von Roto bereits seit Langem Maßstäbe. Ein komplett neues Laufwagensortiment sowie eine neue Getriebe-generation sorgen jetzt noch einmal für einen deutlichen Qualitätssprung bei Bedienkomfort, Leichtgängigkeit und Langlebigkeit.

Die neue Laufwagengeneration, seit der fensterbau/frontale 2012 Bestandteil des In-line Sliding Beschlagprogramms, garantiert die bequeme, geräuscharme Bewegung selbst großer und schwerer Elemente bis 200 Kilogramm. Basis dafür sind die aus hochwertigem Spezialkunststoff gefertigten und mit besonders leistungsstarken Kugellagern ausgerüsteten Rollen.

Überdurchschnittlicher Korrosionsschutz

Ein weiterer Pluspunkt der neuen Laufwagen liegt in ihrem überdurchschnittlichen Korrosionsschutz. Während das stabile Gehäuse beim Single-Laufwagen aus sehr belastbarem und hochwertigem Kunststoff besteht, kommt bei den Tandem-Laufwagen Stahl mit einer silber-verzinkten Spezialoberfläche zum Einsatz. Beide Lauf-

wagentypen erfüllen damit die strengen Anforderungen der Klasse 4: 240h der EN 1670 und bieten eine Korrosionsresistenz auf Premiumniveau. Damit empfiehlt sich das Roto In-line Sliding System uneingeschränkt auch für küstennahe Regionen. Die einfache Montage und die bei der Tandem-Ausführung vorhandene Möglichkeit zur Höhenverstellung sorgen zusätzlich für ein überlegenes Preis-Leistungs-Verhältnis des In-line Sliding Beschlagprogramms von Roto.

Profiliertes Stulp profiliert

Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal liefert Roto seit Kurzem in Form neu entwickelter gleichläufiger („single action“) und gegenläufiger („reverse action“) Getriebe. In beiden Varianten der Mehrpunktver-

riegelungen wird nun ein spezieller, profilierter Stulp verwendet. Er ist besonders formstabil, reduziert das Durchbiegen der Bauteile, gewährleistet durch die flächige, verschleißfreie Führung der Verriegelungspunkte die nötige Langlebigkeit und sorgt für eine leichtgängige Bedienung.

Darüber hinaus vereinfacht die Mittenfixierung der neuen Getriebe beziehungsweise der Verlängerungen den Einbau. Die serienmäßige RotoSil Nano Oberfläche garantiert auch für dieses Bauteil höchsten Korrosionsschutz. Einsetzbar sind die in zahlreichen Größen und Dornmaßen erhältlichen Getriebe in PVC-, Holz- und Aluminiumprofilen ab einer minimalen Nuttiefe von fünf Millimetern.



Eine leichtgängige und geräuscharme Bewegung selbst großer und schwerer Elemente gewährleistet die neue Laufwagengeneration des In-line Sliding Schiebesystems von Roto. Ihr besonders hoher Korrosionsschutz macht den Einsatz auch in küstennahen Regionen problemlos möglich.

Auch die neuen gleichläufigen (Foto) und gegenläufigen Getriebe optimieren das In-line Sliding Schiebesystem. Dabei verfügt die ein- beziehungsweise dreiteilige Mehrpunktverriegelung über einen profilierten, besonders formstabilen und langlebigen Stulp.

Integration der Gluske-BKV abgeschlossen

Ausbau der Aluminiumfertigung in Velbert

Wenn ein Unternehmen ein anderes kauft, dann ist von einer geplanten Integration die Rede. Synergien sollen genutzt, Prozesse vereinheitlicht werden. Das schreibt und liest sich leicht. Allerdings beschäftigt die praktische Umsetzung einer Integration viele Fachleute nicht nur einige Monate. Die Verzahnung der Produktionsstandorte von Roto und Gluske-BKV etwa wurde seit der Übernahme im Jahr 2008 zunächst in etlichen Szenarien betrachtet, kalkuliert und geprüft, bis schließlich die Entscheidung für eine Verlagerung des Produktionsstandortes von Gluske-BKV nach Velbert fiel. Carsten Schulz, Werkleiter in Velbert, erklärte Roto Inside wie es gelang, die Arbeitsplätze von 62 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus dem ehemaligen Gluske-Werk in das Roto Werk Velbert zu verlegen.



Aus zwei mach eins: Im Aluminiumwerk Velbert arbeiten Spezialisten von Roto und Gluske-BKV jetzt Hand in Hand. Das verkürzt die Durchlaufzeiten in der Produktion von Haustür- und Fensterbändern für Kunden in aller Welt. Von links nach rechts im Bild: Andreas Jedhoff, Leiter Arbeitsvorbereitung Roto Gluske-BKV, Peter Kretek, Leiter Konstruktion & Entwicklung Roto Gluske-BKV, Jennifer Runge, Leiterin Produktlinie 1, Carsten Schulz, Werkleiter Velbert, Kemal Kurt, Leiter Produktlinie 2, Henryk Pyka, Leiter Qualitätssicherung Roto Gluske-BKV, und Bernhard Wolff, Leiter Türbandmontage.

„Dass wir einander nützliche Partner sein können, wussten wir sofort nach der Übernahme 2008“, erinnert sich Carsten Schulz an die ersten Gespräche mit den damals neuen Kolleginnen und Kollegen aus Wuppertal. Gerne nutzte etwa das Roto Werk in Velbert die Chance, bei Gluske-BKV in Wuppertal Aluminium zerspanen zu lassen. Umgekehrt übernahm das Werk Wuppertal für die neuen Kolleginnen

und Kollegen das Beschichten der Aluminiumtürbänder. „Was störte, war lediglich das Hin- und Herfahren von Halbwaren zwischen den beiden Werken. Das kostet Zeit. Nicht nur uns, sondern auch den Kunden.“ Der Wunsch, die Fertigungsprozesse an einem Standort zusammenzuziehen, war deshalb bald geboren und wurde noch einmal verstärkt, als die Entscheidung fiel, alle Haustürbänder aus

Zinkdruckguss für Gluske-BKV zukünftig auf den Anlagen im Roto Werk Kalsdorf und nicht mehr in Wuppertal zu produzieren. Aber woher sollte der Platz für die Anlagen aus Wuppertal im gut ausgelasteten Werk Velbert genommen werden?

Platz geschaffen

„Hier kam uns zugute, dass das Lager auch in Velbert dank des

Für Aluminiumfenster mit noch mehr Komfort

Der neue, gebremste Drehbegrenzer

Das modular strukturierte AluVision Sortiment von Roto bietet Bestleistungen in vielerlei Hinsicht. Objektbezogen sind mit den vielen interessanten Beschlaglösungen unterschiedlichste Design-, Sicherheits-, Komfort- und Funktionalitätsansprüche zu befriedigen. Der jüngst vorgestellte gebremste Drehbegrenzer ergänzt das AluVision Sortiment um ein neues Bauteil, das den Fensterflügel im geöffneten Zustand sichert.



Drehkipplügel bis 130 Kilogramm, die mit dem Roto AluVision T540 Beschlag ausgerüstet werden, profitieren vom Einbau des neuen Drehbegrenzers mit Endlagendämpfung. Durch seine definierte Bremskraft bewirkt er einen deutlichen Komfortgewinn im Lüftungsbereich. In der geöffneten Stellung vermindert er die Eigenbewegung des Flügels und entlastet darüber hinaus die Bandseite. Der gebremste Drehbegrenzer verfügt über ein Aluminiumgehäuse, ist wartungsfrei und leicht montierbar. Der Einbau ein- und desselben Bauteils kann dabei sowohl rechts als auch links erfolgen.



Mit seiner definierten Bremskraft verbessert der neue Drehbegrenzer mit Endlagendämpfung den Lüftungskomfort von Aluminiumfenstern, die auf dem AluVision T540 von Roto basieren



Die Aluminiumzerspanung war schon immer ein Herzstück der Produktion bei Gluske-BKV. Im Rahmen der Zusammenführung der Werke Wuppertal und Velbert fiel die Entscheidung, in zwei moderne neue Anlagen zu investieren.

Roto Produktionssysteme und neuer Wege in der Beschaffung drastisch verkleinert werden konnte“, so Carsten Schulz. Schon bald ließ sich für die Aluminiumbearbeitung und die Haustürbändermontage der passende Rahmen schaffen. Für die Kolleginnen und Kollegen aus Vertrieb, Konstruktion und Entwicklung beider Gesellschaften wurden circa 700 Quadratmeter zusätzliche Bürofläche in einem Nachbarge-

bäude angemietet. Schwieriger gestaltet sich der Umzug der Profilmontage. „Hier wird schließlich mit Aluminium- und Kunststoffprofilen in sechs Meter Länge gearbeitet. Aber auch für dieses Problem gibt es eine Lösung, die gerade baulich umgesetzt wird. So kann das Werk Wuppertal circa zur Hälfte schon im noch laufenden Mietvertrag einem neuen Mieter angeboten werden.“

Gemeinsam Zukunft planen

Und wie fühlen sich die frisch umgezogenen Kolleginnen und Kollegen am neuen Standort? „Für manchen war der Abschied schon schmerzlich. Schließlich wurde das Unternehmen Gluske-BKV in Wuppertal gegründet und bis zum Verkauf an Roto hat dort ein rasantes Wachstum stattgefunden. Aber inzwischen freuen sich doch die meisten darüber, hier Teil eines größeren, nicht minder sympathischen Teams zu sein“, lautet das Resümee des Werkleiters. Er ist überzeugt: „Auch dieser letzte Schritt der praktischen Integration ist gut gelungen. Vier Jahre nach der Aufnahme von Gluske-BKV in die Roto Gruppe kann man sagen, dass die Synergien optimal ausgeschöpft wurden und die Weichen für die Zukunft richtig gestellt sind.“



Forte Fenster aus Sankt Petersburg

Fenster für Groß und Klein

Fotos: Forte

Anfang der 1990er-Jahre galten Kunststoff- und Aluminiumfenster in Russland noch als Luxusgut. Dass sie sich heute in der Renovierung und dem Neubau großer wie kleiner Bauprojekte durchgesetzt haben, ist engagierten und visionären Unternehmen zu verdanken, denen es gelang, die gängigen Standards für die Fensterherstellung in Russland auf ein neues Niveau zu heben – Unternehmen wie Forte in Sankt Petersburg.

Forte wurde 1995 zunächst als Handelsunternehmen gegründet, das den Vertrieb für den Großfensterhersteller SVT-LOMO übernehmen sollte. Bereits ein Jahr später aber begann das Unternehmen selbst mit der Produktion von Kunststoff- und Aluminiumfenstern. Mit der Umsetzung einer neuen Vertriebsstrategie für den Großraum Sankt Petersburg ab dem Jahr 2000 nahm die ohnehin rasante Entwicklung des Unternehmens noch einmal deutlich Fahrt auf. Forte wurde zu einem der wichtigsten Hersteller mit eigenen Montageteams im Nordwesten Russlands. Die ursprünglichen Produktionsflächen wurden schnell zu klein, es folgten regelmäßige Investitionen in neue Produktionshallen und Fertigungslinien.

„Seit der Gründung des Unternehmens haben wir bei allem Wachstum auch an der fortlaufenden Optimierung der Produktionsprozesse und einer automatisierten Fertigung gearbeitet. Schließlich haben wir ein hoch qualifiziertes Projektteam zusammengestellt und mit viel Einsatz am Ende unser Ziel erreicht. Heute arbeiten wir nach Lean-Management-Grundsätzen und mit strikter Just-in-time-Logistik“, so Vadim Solkin, technischer Direktor. Wenn man sich in der



Ein Großprojekt von Forte: „Severnaya dolina“ in Sankt Petersburg ist ein modernes Hochhausensemble, das mehr als 80.000 Menschen neuen Wohnraum bietet. Für rund 1,9 Milliarden Euro entstanden fast 2,7 Millionen Quadratmeter Wohnfläche.

Forte-Produktion umsieht, erkennt man tatsächlich deutlich, dass alle Herausforderungen gemeistert wurden: Neben einer hochgradig automatisierten Serienproduktion arbeitet eine leistungsstarke Produktion für Sonderformen. Alle Fenster durchlaufen mehrstufige Qualitätskontrollen, installiert und überwacht von der unternehmenseigenen QM-Abteilung. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – aktuell rund 50 in der Produktion und vier Entwicklungsingenieure – werden durch intensive Qualifikationsmaßnahmen an neue Aufgaben herangeführt.

Die Ansprüche wachsen, die eigenen Fertigkeiten auch

Aus heutiger Sicht erscheine es manchmal so, als hätte es zu dieser Entwicklung im Grunde gar keine wirkliche Alternative gegeben, heißt es im Management von Forte. Man habe eben die russischen Qualitätsstandards für Fenster verbessern wollen und die russischen Bauherren seien ihrerseits sehr schnell auf den Geschmack gekommen – ihre Ansprüche wuchsen. Im Vergleich zu den früher üblichen Holzfenstern waren selbst die PVC-Fenster der 1990er-Jahre bereits

eine Art Offenbarung. Aber inzwischen wünschen sich die Kunden von Forte kindersichere Fenster, einbruchssichere Fenster, Fenster in individuellen Formen und Farben. Um dem gerecht werden zu können, arbeitet das Management bis heute an einer Kultur der ständigen Verbesserung im Unternehmen. Und auch das Thema Energieeffizienz steht im rauen und häufig stürmischen Klima Nordwest-Russlands ganz oben auf der Tagesordnung. Forte begann deshalb schon vor Jahren mit der Entwicklung von Energieeinsparfenstern, die über die vom Gesetzgeber geforderten Effizienzstandards hinausgehen.

Bis zu 245 Fenster pro Schicht verlassen heute das Werk. Der Roto NT findet sich in jedem Standard. Den Bauherren, die besonderen Wert auf Eleganz und Innovation legen, empfehlen die Handelspartner von Forte Fenster mit dem Roto NT Designo und RotoSwing Fenstergriffe im Soft-Design-Look. Und auch in puncto Einbruchschutz hilft das Modulkonzept des Roto NT: Bequem lässt sich die Widerstandsklasse auf die nächsthöhere Sicherheitsstufe nachrüsten. Abgerundet wird das Forte-Sortiment heute durch nahezu alles, was man fürs Bauen und Wohnen nach modernen Maßstäben benötigt: In Sankt Petersburg entwickelt und fertigt das Unternehmen Fensterbretter, Wasserschenkel, Insektennetze, Sonnenschutzsysteme, Belüftungsventile, Rollläden, Zubehör für die Fensterlaibung und vieles mehr.

Umwerben und informieren

Seit 1996 hat Forte mehr als 700.000 Kunststoff- und Aluminiumfenster verkauft. Doch auch, wenn man inzwischen auf viele loyale Stammkunden vertrauen kann, so ist der Erfolg aus Sicht von Olga Stepanova aus dem Forte-Marketing keinesfalls ein Selbstläufer. „Noch vor zehn Jahren war die

Bau- und Fensterbranche in Russland ein klassischer Verkäufermarkt. Die gesamte Branche konnte Zuwachsraten von 30 bis 40 Prozent pro Jahr verzeichnen. Die Kapazitäten der meisten Hersteller waren ständig zu 100 Prozent ausgelastet. Mit der wirtschaftlichen Krise in den Jahren 2008 und 2009 aber kam die Ernüchterung. Der rapide Nachfragerückgang zwang vor allem kleine Hersteller in die Insolvenz oder in eine rettende Fusion mit Wettbewerbern. Ganz gleich, ob im Premiumsegment oder bei Standardfenstern – neue Kunden werden heute wesentlich stärker umworben als damals.“ Das Forte-Management hat das längst erkannt und will sich engagieren. „Über moderne Fenster mit Zusatznutzen findet man in der russischen Baupresse und den DIY-Zeitschriften kaum etwas, obwohl gerade Endkunden – so zeigen es unsere Erfahrungen – daran durchaus großes Interesse haben. Forte jedenfalls wird sich für eine umfassende Aufklärungs- und Informationsarbeit einsetzen, um Hausbesitzer und Investoren zu begeistern und ihnen den Weg zu wirklich zukunftstauglichen Fenstern zu ebnen“, so Olga Stepanova.



Der Unternehmenssitz von Forte in Sankt Petersburg



Bis zu 245 Fenster pro Schicht verlassen heute das Werk

ABAI, Pécs

Vom Sonnenschutz zum Fenster



1995 kam Zsolt Baranyai zu Roll-Lux. Seit 2002 trägt er als Geschäftsführer die Verantwortung für die drei Produktionsstätten des Unternehmens.

Mit Rollläden und textilen Sonnenschutzsystemen aus eigener Produktion erarbeitete sich das Unternehmen Roll-Lux aus dem ungarischen Pécs seit den 1990er-Jahren einen guten Ruf bei Fensterhändlern im ganzen Land. Gute Qualität zu marktfähigen Preisen – dafür stand und steht die Marke. Hoch zweistellige Wachstumsraten von Jahr zu Jahr und das selbst in wirt-

schaftlich schwierigen Zeiten zeugen von ihrer guten Reputation. 2006 traf der Unternehmensgründer und -inhaber Sándor Abai deshalb die Entscheidung für eine Ausweitung des Sortiments: Kunststofffenster und -türen aus eigener Produktion werden seither unter dem Markenzeichen ABAI® vertrieben. Seit einem Jahr auch Aluminiumfenster und -systeme.

Produziert wird an drei Standorten: zwei davon nahe der kroatischen Grenze im malerischen Pécs, 2010 Kulturhauptstadt Europas, und in Veszprém, rund 110 Kilometer südwestlich von Budapest. 1.000 Fenstereinheiten pro Monat werden hier weitgehend manuell hergestellt. In der Regel innerhalb von 14 Tagen nach Auftragseingang verlässt eine Kundenkommission eines der beiden Werke. „Handelspartner, die seit Jahren Sonnenschutzprodukte und Rollläden bei uns kaufen, hatten immer wieder danach gefragt, warum wir nicht auch Fenster produzieren. Einfach, weil sie mit unserem Service und unserer Preispolitik sehr zufrieden waren“, berichtet Zsolt Baranyai, Geschäftsführer bei Roll-Lux und verantwortlich für die drei Produktionsstätten. „Also haben wir darüber nachgedacht, wie wir Kunststofffenster selbst herstellen können – immer unter der Maßgabe, dass wir solide Fenster zum möglichst günstigen Preis anbieten wollen, für die unser Firmeninhaber immerhin seinen eigenen guten Namen hergibt.“

Günstig und gut

Dieser Strategie ist man bei Roll-Lux bis heute treu geblieben, auch in der unternehmenseigenen Vertriebsgesellschaft für Fenster. „Unsere Kollegen aus dem ABAI-Vertrieb gehen in die Haushalte und beraten Menschen, in deren Häusern es noch keine modernen Fenster gibt. Wir erschließen damit eine Kundengruppe, die unsere Händler nicht erreichen. Viele Hausbesitzer wissen einfach viel zu wenig über den Nutzen moderner Fenster, als dass sie sich aus eigenem Antrieb auf den Weg zu einem Fensterhändler machen würden. Diese Kunden informieren wir. Und oft überzeugen wir sie.“ Ganz offensichtlich, denn auch die Fensterproduktion von Roll-Lux wächst pro Jahr hoch zweistellig.

Das komplette Fenster mit Fensterbrett, Beschattung und Insektenschutz aus einer Hand – dem Team von Roll-Lux trauen nicht nur ihre langjährigen Handelspartner zu, dass Qualität und Service stimmen. „Auch viele unserer privaten Kun-



2007 begann Roll-Lux mit der Produktion von Kunststofffenstern. Rund 1.000 Fenster der Marke ABAI entstehen pro Monat in den Werkstätten. In Produktion, Vertrieb und Verwaltung des Unternehmens arbeiten heute rund 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

den sind so zufrieden, dass sie uns weiterempfehlen. Denn wir machen es ihnen einfach – wir liefern komplett und schnell, montieren solide und für den Hausbesitzer angenehm schmutzarm.“

Qualität beginnt beim Einkauf
Die Produktqualität der ABAI-Fenster und -Türen sichert Roll-Lux

Roto integriert kanadischen Beschlaghersteller Fasco

Engagement in Nordamerika wird verstärkt



„Viele unserer Marktpartner sehen diese strategische Akquisition als das, was es natürlich auch ist: ein klares Bekenntnis zu diesen wichtigen Märkten.“ – Chris Dimou, Roto Wirtschaftsraumleiter Nordamerika.

Bereits im Sommer 2012 konnte Roto einen wichtigen Schritt im strategischen Ausbau seiner Nordamerika-Präsenz vollziehen: Mit der Übernahme des kanadischen Beschlagherstellers Fasco gelang es zum einen, das Portfolio von Roto Frank of America sinnvoll abzurunden, und zum anderen, zusätzliche Produktions- und Lagerkapazitäten zu gewinnen. Darüber hinaus gilt das neue Mitglied der Roto Gruppe als einer der servicestärksten Anbieter Kanadas, wie Chris Dimou erläutert, der als Wirtschaftsraumleiter Nordamerika zukünftig beide Gesellschaften führen wird. Roto Inside nutzte einen Besuch von Chris Dimou in Leinfeld und sprach mit ihm über Chancen und Aufgaben beider Unternehmen.

RI: Herr Dimou, können Sie den Leserinnen und Lesern das Unternehmen Fasco in wenigen Worten vorstellen?

Chris Dimou: Fasco, beziehungsweise seit Juni 2012 die Roto Fasco Canada, Inc., hat ihren Sitz in Mississauga im Bundesstaat Ontario. Produziert werden dort unter anderem Fensterbeschläge, Drehriegel sowie Griffe für Schiebetüren und -fenster. Im Sliding Door Segment gilt Fasco in Kanada als Marktführer.

RI: Finanzkrise, Immobilienkrise – beim Stichwort „Nordamerika“ überwiegen bei vielen Bauprofis immer noch die negativen Assoziationen. Sind die schlechten Zeiten ausgetreten? Oder warum fiel genau zu diesem Zeitpunkt die Entscheidung für die Übernahme?

Chris Dimou: Nein, die wirtschaftliche Krise vor allem in den USA ist leider ganz und gar nicht ausgestanden. Die Immobilienkrise hat tiefe Spuren hinterlassen und von 2008 bis 2011 zu einem Marktrückgang um rund 30 Prozent geführt. Allein beim Neubau liegt der Rückgang bei circa 65 Prozent. Aber: Roto Frank of America konnte gleichzeitig ein Umsatzplus von 40 Prozent und kräftige Marktanteilsgewinne verzeichnen. Eine Entwicklung, die wir – nun gemeinsam mit Fasco – in den kommenden Jahren fortschreiben wollen. Für Roto war es der perfekte Zeitpunkt, diese strategische Akquisition zu tätigen.

RI: Was sind die nächsten Schritte?

Chris Dimou: Wir haben ein „Integration Committee“ gegründet, dessen Aufgabe es ist, die Stärken beider Unternehmen zu bündeln und mögliche Synergien zu analysieren. Unterstützt werde ich in diesem Gremium von Führungskräften beider Unternehmen aus den Bereichen Vertrieb, Produktion, Forschung & Entwicklung sowie Controlling/Finanzen. Schon an der Zusammenstellung dieses Teams können Sie erkennen, dass



Seit Juni 2012 ein Paar: Mit der Übernahme des kanadischen Beschlagherstellers Fasco konnte Roto einen wichtigen Schritt im strategischen Ausbau seiner Nordamerika-Präsenz vollziehen.

sämtliche Aufgaben und Prozesse gründlich durchleuchtet werden. Am Ende wird eine gemeinsame strategische Ausrichtung beider Unternehmen stehen, von der unsere Kunden immens profitieren werden.

RI: Apropos Kunden: Wann konnten diese sich denn erstmals von der gemeinsamen Schlagkraft beider Unternehmen überzeugen?

Chris Dimou: Zum Beispiel im Rahmen der kanadischen Fachmesse Win-Door in Toronto. Dort stellte Roto Fasco Canada seine Sliding Patio Door Systeme sowie Lösungen für Single Hung und Double Hung Fenster vor. Roto Frank of America hingegen war mit Beschlägen für Casement Fenster und Drehkipplösungen vertreten. Hieran sieht man auch, wie gut sich die beiden Produktportfolios ergänzen. Für Fasco und seine Patio Kompetenz etwa öffnet sich über unser Vertriebsteam nahezu der gesamte US-amerikanische Markt.

RI: Wie haben denn die Kunden beider Unternehmen auf die Nachricht von der Übernahme reagiert?

Chris Dimou: Ausschließlich positiv, weil sie sofort verstanden haben, dass wir ihnen gemeinsam viel zu bieten haben. Die erste Reaktion vieler Roto Kunden lautete: „Klasse, dass Ihr euch noch stärker in Nordamerika engagiert.“ Viele unserer Marktpartner sehen diese strategische Akquisition als das, was es natürlich auch ist: ein klares Bekenntnis zu diesen wichtigen Märkten. Auch und gerade in Krisenzeiten. Und natürlich wissen viele Fenster- und Türhersteller in Amerika das erweiterte Produktsortiment zu schätzen, das wir ihnen zukünftig anbieten können. Eine unserer Hauptaufgaben ist es jetzt, den kanadischen Kunden zu zeigen, dass Roto Fasco Canada der service- und kundenorientierte Spezialist bleibt, als den sie das Unternehmen schätzen. Und zugleich, dass Roto Frank of America mindestens ebenso viel Vertrauen

verdient. Fasco wird durch Roto noch leistungsfähiger, so wie Roto durch Fasco noch schlagkräftiger wird. Wenn es nicht so sehr nach Management-Phrase klingen würde, würde ich sagen: eine klassische Win-win-Situation.

RI: Nachdem Sie Fasco als Unternehmen inzwischen gut kennen – wo sehen Sie die größten Stärken?

Chris Dimou: Ganz klar in seiner extremen Kundennähe und der ausgeprägten Serviceorientierung aller Beschäftigten. In nicht wenigen Gesprächen mit Kunden und Marktpartnern habe ich gehört: „Die machen wirklich alles möglich.“ Also wenn Sie mich fragen: ein perfektes neues Mitglied der Roto Gruppe.



Innerhalb von 14 Tagen steht ein Kundenauftrag zur Auslieferung bereit. „Notfalls und wenn das Glas lieferbar ist, können wir aber auch noch schneller liefern“, sagt Zsolt Baranyai. „Wir setzen eben nicht auf ein breites Sortiment, sondern auf schlanke Strukturen.“

durch die Zusammenarbeit mit Lieferanten, die ihrerseits gute Komponenten zu einem günstigen Preis zu bieten haben. Roto gehörte von Anfang an dazu, sagt Zsolt Baranyai: „Wir haben zunächst mit dem Compact S und jetzt mit dem Roto NT Kippen senkrecht einen Beschlag zur Verfügung, mit dem wir günstige Fenster produzieren

können. Gleichzeitig können wir aber auf Wunsch des Kunden auch für zusätzlichen Komfort und ein Plus an Sicherheit sorgen. Das Baukastenprinzip des Roto NT ist einfach ideal. Die meisten ABAL-Fenster verlassen das Werk zwar in der Basisversion, weil es für viele Hausbesitzer am wichtigsten ist, zum günstigen Preis moderne



70 bis 80 Prozent der Fenster werden kostengünstig mit dem Roto NT Kippen senkrecht ausgerüstet. „Gleichzeitig können wir aber auf Wunsch des Kunden auch für zusätzlichen Komfort und ein Plus an Sicherheit sorgen. Das Baukastenprinzip des Roto NT ist einfach ideal.“

Fenster zu bekommen. Aber wenn für einzelne Fenster eben doch ein höherer Einbruchschutz oder beispielsweise eine Kindersicherung gebraucht wird, dann können wir als Roto Partner sofort weiterhelfen. Und das ist uns wichtig.“

Ganz ähnlich sehen das auch die Handelspartner von Roll-Lux und

ABAL. „Die meisten unserer Kunden wollen dem Hausbesitzer keinen ‚Rolls Royce‘ verkaufen. Es geht um einfache, aber gute Lösungen. Und genau die können sie gemeinsam mit uns bieten. Seit inzwischen mehr als 20 Jahren und – wenn es nach uns geht – auch noch viele weitere Jahrzehnte lang. Die Krisen der Vergangenheit konnten uns je-

denfalls nichts anhaben und wir werden darauf achten, weiterhin solide zu wirtschaften und so ein verlässlicher Partner unserer Kunden zu bleiben.“



Auf dem Weg zur automatisierten Manufaktur



René Schneiders Augen leuchten, wenn er erzählt, wie er ein neues Fenster rund um den Roto NT Designo der neuen Generation oder eine neue Bodenschwelle mit den Roto Konstrukteuren entwickelt hat. „Es ist eben so: Das Fenster wird um den Beschlag herum gebaut. Deshalb arbeite ich gerne sehr eng mit Roto zusammen. Weil es da menschlich stimmt, ist die Zusammenarbeit sehr befruchtend.“

Wie schafft man es, eine Holzfensterproduktion zu automatisieren und dabei die Flexibilität einer Schreinerei zu behalten? Der Technische Leiter und die Inhaberfamilie des im Elsass ansässigen Unternehmens Bieber Bois nahmen sich 2008 vor, diese Frage zu beantworten. Dabei war von vornherein klar, dass man sich enormen Herausforderungen würde stellen müssen. „Allerdings haben wir nicht damit gerechnet, dass auch der eine oder andere unserer Entwicklungspartner überfordert sein könnte“, sagt etwas zerknirscht Christophe Bieber, Geschäftsführer und Vertreter der dritten Generation, bevor er optimistisch fortfährt: „Trotzdem haben wir unser Ziel schon fast erreicht. Auch deshalb, weil es in unserem Unternehmen Menschen wie René Schneider gibt, auf deren Erfahrung und Ideenreichtum wir bauen können.“

Rund 35 Meter breit und 70 Meter lang ist das neue vollautomatische Bearbeitungszentrum für Holzprofile von Bieber Bois. Eigens für diese beeindruckende Anlage und ein modernes Holzlager wurde eine dritte Produktionshalle errichtet, die Ende 2011 fertig gestellt wurde. „Dieses Bearbeitungszentrum wurde so zum ersten Mal in Europa gebaut. Das Besondere daran ist, dass die Anlage keine Serienfertigung, sondern Maßanfertigungen notfalls bis zur Losgröße eins beherrschen wird“, erklärt René Schneider, Technischer Leiter und Chefkonstrukteur bei Bieber Bois, während er die neue Anlage umrundet und erklärt.

Rund drei Millionen Euro hat die Inhaberfamilie hier investiert, denn die Zukunftsaussichten für das Unternehmen sind glänzend. „Wenn wir das Umsatzwachstum der letzten Jahre fortschreiben und dabei unsere Alleinstellung behalten wollen, dann müssen wir uns jetzt die neueste Technik zunutze machen“, begründet Christophe Bieber diese enorme Investition. „Denn wir verdanken ganz klar unseren Erfolg dem Umstand, dass wir hervorragende Leistungen im Sonderbau bieten. Das Mengengeschäft



Für die Zukunft rüstet sich Bieber Bois: Seit 2008 wurde die Produktionsfläche auf heute rund 27.000 Quadratmeter verdoppelt. Der Anlagenpark wurde im gleichen Zeitraum ergänzt um einen halbautomatischen Anschlagtisch, ein Aluminiumbearbeitungszentrum, das vollautomatisch rund 250 verschiedene Schalen liefert sowie ein vollautomatisches Bearbeitungszentrum für Holzprofile, an das eine Poliermaschine und eine Anlage zur termitensicheren Imprägnierung und Lackierung angeschlossen wurde.

kommt dann quasi mit ins Haus. Also müssen wir diese Stärke stärken.“

Gute Aussichten für den Spezialisten

In Frankreich ebenso wie in der Schweiz sind Holz- und zunehmend Holz/Alu-Fenster aus Waldhambach im schönen Elsass gefragt. „Bei uns werden einerseits die Bauelemente für besonders hochwertige Immobilien angefragt und andererseits Holzfenster für öffentliche Gebäude, weil wir auch Fenster mit Dreifachverglasung, ESG- und thermischen Gläsern anbieten können“, fasst Christophe Bieber die Gründe für die erfreuliche Geschäftsentwicklung zusammen. „Jeder, der in Frankreich etwas Besonderes sucht, landet irgendwann bei uns“, schmunzelt er. Für René Schneider bedeutet das vor allem eines: den Ansporn, immer noch bessere und schönere Fenster zu entwickeln.

Von der Idee bis zur Serienfertigung

Vor 40 Jahren kam er als Auszubildender zu Bieber Bois. Die Liebe zum Holz und vor allem zum perfekt konstruierten Fenster hat ihn seither nicht mehr losgelassen. Unterstützt von der Inhaberfamilie nutzte René Schneider über Jahre jede Gelegenheit sich weiterzubilden. Heute verantwortet er in Personalunion die Produktentwicklung und die Produktion. Aus seiner Sicht ein großer Vorteil: „Am An-

fang ist da die Idee von einem bestimmten Fenster. Die trage ich manchmal Jahre mit mir herum. Und irgendwann lese ich dann von einem Beschlag, der genau zu dem passt, was ich mir vorstelle. Zum Beispiel in der Roto Inside.“ Amüsiert erzählt der Techniker, was zum Beispiel ein Artikel über einen italienischen Kollegen bei ihm ausgelöst hat. „Dort fand ich zwischen den Zeilen den entscheidenden Hinweis, der zur Realisierung unserer neuesten Serie führte. Und wenn das Produkt dann fertig konstruiert ist, organisiere ich gemeinsam mit meinen Kollegen und unseren Lieferanten einen möglichst effizienten Produktionsprozess. Es gibt kaum etwas Schöneres, als die eigene Idee bis in die Serienfertigung zu begleiten.“

Gemeinsam zu den besten Produkten

René Schneiders Augen leuchten, wenn er berichtet, wie er das neue Fenster rund um den Roto NT Designo der neuen Generation oder eine neue Bodenschwelle mit den Roto Konstrukteuren entwickelt hat. „Die basiert zwar auf der wirklich guten Eifel Schwelle aus dem Roto Door Sortiment, passt aber nun dank einiger Anpassungen perfekt zu ausnahmslos allen Terrassen- und Eingangstüren, die wir im Sortiment haben und entspricht dem französischen Gesetz für barrierefreies Bauen“, freut er sich und ergänzt: „Es ist eben so: Das Fens-



Solides Handwerk, industrialisierte Prozesse und eine Begeisterung für perfekte Software verbinden sich bei Bieber Bois zu einer außergewöhnlichen Unternehmensstrategie. Christophe Bieber erklärt sein Verhältnis zu Roto so: Ihr liebster Beschlag? „Von vornherein der Roto NTi. Weil wir schon lange und ständig die Automatisierung vorantreiben.“ Warum Roto? „Weil es in diesem Unternehmen Profis für Konstruktion, Produktion und EDV gleichermaßen gibt. Das macht Roto für uns zu einem perfekten Partner.“

ter wird um den Beschlag herum gebaut. Deshalb arbeite ich gerne sehr eng mit Roto zusammen. Weil es da menschlich stimmt, ist die Zusammenarbeit sehr befruchtend.“

Team-Spieler gesucht

Wie wichtig das Team-Spiel gerade für ein mittelständisches Unternehmen ist, hat aus Sicht von Christophe Bieber auch die Arbeit am neuen Bearbeitungszentrum gezeigt. Bei dessen Aufbau war das Miteinander zwischen Anlagenbau, Beschlaglieferant und Softwarepartner gefragt. „Unsere Partner Roto und Klaes haben dabei einen sehr guten Job gemacht – im Zeitalter der computergesteuerten Produktion ein absolutes Muss“, unterstreicht der Geschäftsführer und ergänzt: „Unsere Sonderlösungen ziehen Kunden an, aber natürlich auch unsere Zuverlässigkeit. Produktionsmängel oder eine nicht termingerechte Lieferung können wir uns deshalb auch in Zeiten großer Nachfrage nicht leisten. Also muss die neue Maschine mit über 20 verschiedenen Profilen fertig werden, egal in welcher Holzart, egal in welcher Breite und Menge.“ Das klingt, als ob man bei Bieber Bois den Beweis erbringen wolle, dass auch eine Manufaktur automatisiert werden kann? René Schneider nickt: „Es liegt noch eine Menge Arbeit vor uns, aber wir sind zuversichtlich.“

Kollege Automat

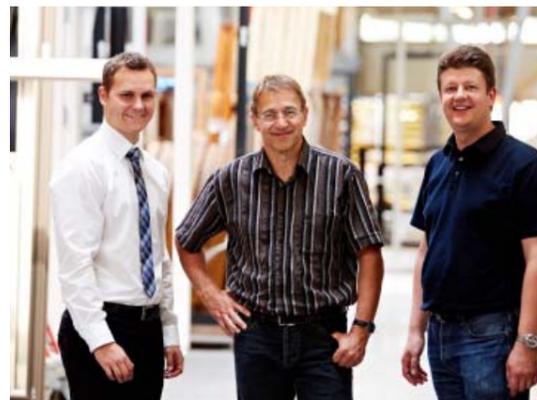
Heiß ersehnt wurde der Produktionsstart der neuen Anlage übrigens auch von der Belegschaft. Rund 20.000 Fenster entstanden 2012 im Werk Waldhambach, dazu rund 10.000 Quadratmeter Pfosten-Riegel-Konstruktionen. Ein Mangel an Arbeit war also nicht zu beklagen und wird es wohl auch in der Zukunft nicht sein. „Der Anteil der hochwertigen Fenster, die mit einer Aluminiumblende ausgerüstet werden, liegt bereits bei rund 50 Prozent und wird weiter schnell wachsen“, glaubt Christophe Bieber. „Seit 2008 nimmt auch der Anteil der Dreifachverglasungen enorm zu. Die Hälfte der Holz/Alu-Fenster verlässt unser Werk schon heute mit einer Dreifachverglasung. Das alles sind Indizien für eine Nachfrageentwicklung hin zu immer hochwertigeren Fenstern, die man als Produzent erst einmal beherrschen muss. All das zusammengenommen, lässt uns hoffen, dass wir von der guten Marktentwicklung auch in den nächsten Jahren besonders profitieren können.“

Auf Wachstum programmiert

Das neue Profilbearbeitungszentrum jedenfalls wurde so ausgelegt, dass es bei optimiertem Werkzeugeinsatz neue Produkte und Designs für mindestens zehn Jahre aufnehmen kann. „Wenn sich beispielsweise der Export in die Schweiz weiter positiv entwickelt, müssen wir allein deshalb schon diverse Varianten jeder Serie vorsehen und verarbeiten. Der französische Markt ist sehr heterogen und verlangt von einem Fensterhersteller ein riesiges Sortiment und viel Flexibilität. Dazu kommen die vielen gesetzlichen Vorgaben. Wir sind jedenfalls sicher, dass wir mit unserem hoch flexiblen Bearbeitungszentrum bestens für die Zukunft gerüstet sind.“ Damit mag Christophe Bieber richtig liegen. Was jedoch mindestens ebenso wichtig zu sein scheint, ist das Miteinander der erfahrenen, alten Hasen im Unternehmen und der jungen Fachkräfte, die Bieber Bois konsequent aufbaut. 2013 werden sie alle gemeinsam das 85-jährige Bestehen des Unternehmens und die neue Anlage, die dann in Vollast laufen wird, feiern.



1.250 Teile pro Schicht soll das neue vollautomatische Bearbeitungszentrum für Holzprofile liefern, unabhängig von der bestellten Holzart, in verschiedenen Profildicken, in allen Designs und notfalls mit einer Losgröße eins. „Dieses Bearbeitungszentrum wurde so zum ersten Mal in Europa gebaut“, erklärt der Technische Leiter René Schneider.



Freuen sich auf den Ausbau ihres gemeinsamen Erfolges (von links): Christian Bako, Geschäftsführer Roto Frankreich, René Schneider und Christophe Bieber.

Von Profis entwickelt, von Profis empfohlen

Leistungsfähige Verglasungsklotze

Große Flügel, schmale Profile, schwere Dreifachverglasung – die aktuellen Trends in der Branche machen es Fensterherstellern nicht gerade einfach. Für leistungsstarke und langlebige Konstruktionen brauchen sie ebenso leistungsstarke wie widerstandsfähige Komponenten – zum Beispiel Verglasungsklotze von Roto Gluske-BKV.



Beispiel Nummer eins: der GL-IB. Wo dreifach verglast wird, glänzt dieser Klotztyp mit Stärke. Seine Besonderheit: Auf der Unterseite des Verglasungsklotzes findet sich ein verschwungener Belüftungskanal. Dadurch kann eine Glasscheibe niemals auf einer „Schwachstelle“ des Klotzes stehen.

Beispiel Nummer zwei: Ebenfalls für hohe Glasgewichte prädestiniert sind die Verglasungsklotze der Serie GL-UK. Da bei großen Scheibenelementen die Glaskanten in der Regel nicht geschliffen sind, arbeitet der GL-UK mit einer speziell entwickelten, elastischen Oberfläche. Der Glaskantenversatz kann in diese eindringen und der Verglasungsklotz sorgt so für eine optimale Gewichtsaufnahme der Glasscheibe – Vergleichbares sucht man derzeit auf dem Verglasungsmarkt vergeblich.



Weitere sinnvolle Lösungen sowie viele Informationen zur fachgerechten Verglasung und zu den neuesten Richtlinien bietet die „Klotzfibel“ von Roto Gluske-BKV, die unter www.roto-frank.com in deutscher, polnischer und italienischer Sprache zum kostenfreien Download bereitsteht. Die Broschüre „Spezial Bauteile/Verglasungsklotze“ ist in deutscher, englischer und spanischer Version verfügbar.

Resto Bouwspecialisten NV

Kompetenter Partner für belgische Tischler

Fotos: Resto

Tischlereibetriebe in ganz Belgien kennen und schätzen den Namen Resto. Der gleichnamige Baufachgroßhandel bietet von Qualitätsklebstoffen über Dichtungsmaterialien bis hin zu Verglasungsklotzen alles, was man für die Fertigung hochwertiger Fenster und Türen benötigt. Überzeugend finden die meisten Kunden des Handelsunternehmens vor allem dessen hohe Lieferzuverlässigkeit und die Beratungskompetenz des Resto-Außendienstteams um Vertriebsleiter Werner Stapel.

Den Erfolg von Resto stiften zwei Geschäftszweige: Zum einen bietet das Unternehmen ein umfassendes Bauchemie-Sortiment an und berät hierzu vor allem größere Bau- und Generalunternehmer. Zum anderen beliefert es Tischler mit hochwertigen Produkten und Werkzeugen für die Fensterfertigung. Ansässig ist das Unternehmen in Melle bei Gent. Dort verfügt es über rund 6.500 Quadratmeter Lagerfläche. „Für einen Großteil unseres Sortiments geben wir unseren Kunden eine 48-Stunden-Liefergarantie. Entsprechend genau beobachten wir den Markt und die Bedürfnisse unserer Kunden, um unsere Logistikströme immer weiter zu optimieren“, erläutert Werner Stapel.

Eine erfolgreiche Partnerschaft
Der heute 40-jährige Vertriebsprofi kam bereits 1996 zu Resto und war dort zunächst als Account-Manager, dann als Key-Account-Manager tätig. Zu seinen Kunden gehörten damals wie heute Handwerksunternehmen sowie spezialisierte Großhändler. Die Produkte von Roto Gluske-BKV schätzt Werner Stapel seit vielen Jahren, insbesondere die Verglasungsklotze aus Velbert gehören zum Standardsortiment von Resto. „Angefangen haben wir als

klassischer Großhändler für die Verglasungsprodukte von Gluske. Nach der Übernahme von Gluske durch Roto wurden wir zum offiziellen Importeur für Belgien. Daraufhin haben wir weiter in unser Know-how investiert. Mit dem Ergebnis, dass wir jetzt noch umfassender beraten können. Wenn wir zum Beispiel in einem Beratungsgespräch merken, dass ein Gluske-Kunde vor technischen Problemen steht, für die sich im Roto Sortiment eine entsprechende Lösung findet, dann bringen wir den Kunden und die Roto Entwickler schnell und unkompliziert ins Gespräch. Kurz gesagt erhalten unsere Kunden wie bisher alles, was das Gluske-Sortiment zu bieten hat, aber darüber hinaus auch das Know-how zu Produkten von Roto“, so Werner Stapel.

Vom Kundenwunsch zur Innovation

Die zehn Vertriebsmitarbeiter im Außendienst sind also auch deswegen heiß begehrte Ansprechpartner, weil Resto viel zu bieten hat, auf Wunsch auch Trainings und Schulungen zu bestimmten Produkten. „Die klemmbaren Verglasungsklotze von Gluske sind ein gutes Beispiel dafür, wie eine reibungslose Zusammenarbeit zwischen Industrie, Handel und Handwerk heute aussieht. Auf Anregungen aus unserem Kundenkreis haben wir in Zusammenarbeit mit Roto Gluske-BKV eine spezielle Variante dieser Verglasungsklotze entwickelt. Auch können wir inzwischen sehr gezielt auf Sonderwünsche sogar einzelner Kunden eingehen und entsprechende Entwicklungen anstoßen. Gemeinsam mit Roto Gluske-BKV sorgen wir so für einen steten Fluss an Innovation und technischem Vorsprung.“



Vom Unternehmenssitz im belgischen Melle aus beliefert Resto Tischler mit hochwertigen Produkten, Dichtungsmaterial und Klebstoffen für die Fensterfertigung



Vertriebsleiter Werner Stapel kam bereits 1996 zu Resto. Zu seinen Kunden gehören Handwerksunternehmen sowie spezialisierte Großhändler.



Unter anderem die 48-Stunden-Liefergarantie macht Resto zu einem geschätzten, weil zuverlässigen Partner für seine Kunden



Roto Vertriebsbüro in Indien eröffnet

In der Ruhe liegt die Kraft



Philip Coulin kam 1999 zu Roto und absolvierte seine Ausbildung und ein erbsbegleitendes Studium bei Roto in Leinfelden. Nach seinem Studienabschluss arbeitete er zunächst für Roto in China, bevor er Anfang 2012 nach Andheri entsandt wurde.

In Andheri, einem Stadtteil Mumbais, arbeitet Philip Coulin seit Januar 2012 daran, die Eröffnung des ersten Roto Vertriebsbüros in Indien vorzubereiten. Besonders hier und im Großraum Delhi sind zahlreiche Aluminiumhersteller und -verarbeiter zu finden, die auch Fenster und Türen produzieren. Philip Coulin informierte Roto Inside über seine spannende Arbeit.

Vier bis fünf Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollen schon bald im neuen Büro ansässig sein. Philip Coulin's Aufgabe bestand deshalb zunächst darin, für eine Infrastruktur zu sorgen, die einen erfolgreichen Start dieses Teams möglich macht. Er selbst kam 1999 zu Roto und absolvierte seine Ausbildung und ein berufsbegleitendes Studium bei Roto in Leinfelden. Nach seinem Studienabschluss arbeitete er zunächst für Roto in China, bevor er Anfang 2012 nach Mumbai entsandt wurde.

Gemeinsam den Markt entwickeln

Fast 70 Prozent aller Fenster, die in Indien eingesetzt werden, sind Aluminiumfenster. Auch Stahl- und Holzfenster haben einen festen Marktanteil. Mit PVC-Profilen zu arbeiten, war noch vor einigen Jahren für indische Fensterhersteller ganz neu. Inzwischen ist der Marktanteil der Kunststofffenster aber schon auf circa fünf Prozent gewachsen. „Vor allem den Herstellern von PVC-Fenstern ist Roto schon ein Begriff“, hat Philip Coulin erfahren. „Die Marke steht hier für beste Qualität und begeistert alle, die mit ihr arbeiten. Unser nächster Schritt ist es nun, eine enge Zusammenarbeit, auch in der Entwicklung, mit qualitätsorientierten Fensterherstellern, Baufirmen und Architekten aufzubauen, so wie sie auch in anderen Teilen der Welt gepflegt wird.“

Zwei Welten – zwei Segmente

Hochwertige Fenster sind zurzeit in Indien nur dort gefragt, wo Privatlente oder zum Beispiel Hotelgesellschaften exklusive Projekte in Angriff nehmen. „In Mumbai, Delhi, Bangalore, Chennai oder Hyderabad wird in Gebäude investiert, die dem Vergleich mit Luxusimmobilien auf der ganzen Welt standhalten“, berichtet Philip Coulin, ergänzt aber schnell: „In den meisten Projekten werden aber immer noch einfache Einkammerprofile verarbeitet. Fenster mit Einfachverglasung und Einfachverriegelung haben ganz klar den größten Marktanteil. Aber mit dem wirtschaftlichen Aufschwung im Land wächst naturgemäß auch das Interesse an höherwertigen Gebäuden mit mehr Komfort. In einigen Jahren gibt es dann nicht mehr nur zwei Marktsegmente – High- und Low-End –, sondern auch solide Qualität im mittleren Preissegment.“

Im Gespräch mit Roto

Die indischen Fensterhersteller sehen sich jedenfalls bereits weltweit nach verschiedenen Komponenten und Systemen für Fenster in allen Preisklassen um. „Roto ist für sie ein besonders wichtiger Gesprächspartner, weil wir eben ein international erfolgreiches Unternehmen mit überzeugenden Beschlagsystemen für jedes Profilsystem und jede Öffnungsart sind. Trotzdem ist eines gewiss: Man braucht Zeit und Geduld, um sich im und mit dem indischen Markt zu entwickeln. Dieses Land ist kein Land schneller Entscheidungen und Veränderungen.“



Mit Aluminiumsystemen auf Erfolgskurs

Fotos: Yawal



in allen nur erdenklichen Konstruktionsarten und -formen“, beschreibt Edmund Mzyk die wichtigen Anfangsjahre von YAWAL. Der studierte Mathematiker ist „ein Mann der ersten Stunde“. Heute leitet er als Vorstandsvorsitzender die Geschichte der Aktiengesellschaft. In nur zwei Jahrzehnten ist es ihm und den rund 270 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der YAWAL SA gelungen, das Unternehmen zu einem der größten Anbieter für Profilsysteme und Fassadenlösungen aus Aluminium zu machen. Die ganze YAWAL-Gruppe mit ihren etwa 440 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist eine der bedeutendsten Aluminium verarbeitenden Konzernholdings in Zentral- und Osteuropa.

Eine feste Größe in Zentral- und Osteuropa

Die YAWAL SA verfügt heute über zwei Produktionsstätten in Südpolen und ist mit Niederlassungen auch im ukrainischen Charkiw sowie im tschechischen Český Těšín vertreten. „Ganz bewusst positionieren wir uns als Unternehmen mit eigenen Niederlassungen in einer wachsenden Anzahl von Ländern“, erläutert Edmund Mzyk. „Wir betreuen nicht nur Bauherren und Architekten im polnischen, tschechischen und ukrainischen Markt, sondern auch in der Slowakei, in Litauen und Lettland sowie in Weißrussland und Rumänien.“ 2011 erzielte das Unternehmen international einen Nettoumsatz von rund 42,2 Millionen Euro.

Dass es sich bei der YAWAL SA um einen führenden Systemanbieter handelt, macht aber auch ein Blick auf die Fertigungstiefe und das Leistungsportfolio des Unternehmens deutlich. So findet sich am Hauptsitz im polnischen Herby alles, was benötigt wird, um Kunden landesspezifische Lösungen und individuelle Systeme gleichermaßen bieten zu können: eine eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung, ein Stanzwerk, eine Beschichtungs- und eine Anodisieranlage sowie diverse Anlagen zur Vorfertigung nach Kundenwunsch.

„Keine neu entwickelte Lösung verlässt unser Werk, ohne dass wir entsprechende Schulungen und Qualifizierungsmaßnahmen für Monteure anbieten“ – Vorstandsvorsitzender Edmund Mzyk sieht Verarbeiter und Monteure als wichtige Partner des Unternehmens

Vor fast genau 20 Jahren begann die von Wachstum geprägte Geschichte von YAWAL. Als einer der ersten Anbieter von Fenstern und Türen aus wärmeisolierten Aluminiumprofilen erschien das Unternehmen damals auf dem polnischen Markt. Wurden zunächst noch aus Westeuropa importierte Profile verarbeitet, so war das Ziel der Gründer, möglichst schnell Profilsysteme aus eigener Herstellung in mindestens vergleichbarer Qualität einzusetzen und damit eine solide Grundlage für den dauerhaften Geschäftserfolg zu legen. Mit dem 1993 vorgestellten „YAWAL-System“ machte sich das Unternehmen zum Partner von Fenster- und Fassadenherstellern, deren Zahl bis heute stetig steigt.

„1993 wurden wir vom klassischen Fensterhersteller zum Systemanbieter für Fassaden, Fenster und Türen



Am Hauptsitz der YAWAL SA im südpolnischen Herby findet sich alles, was benötigt wird, um Kunden landesspezifische Lösungen und individuelle Systeme gleichermaßen bieten zu können

Ohne qualifizierte Monteure geht nichts

Doch nicht nur bei Bauherren, Generalunternehmern und Architekten hat YAWAL einen guten Ruf. Auch Monteure schätzen die Zusammenarbeit mit den Aluminiumprofis. „Natürlich überzeugen wir mit Produktqualität. Aber darüber hinaus sehen wir die Verarbeiter und Monteure als wichtige Größe am Markt. Wir tun alles dafür, dass sie bestens geschult YAWAL-Systeme auf den Baustellen verarbeiten können. Keine neu entwickelte Lösung verlässt unser Werk, ohne dass wir entsprechende Schulungen und Qualifizierungsmaßnahmen für Monteure anbieten.“

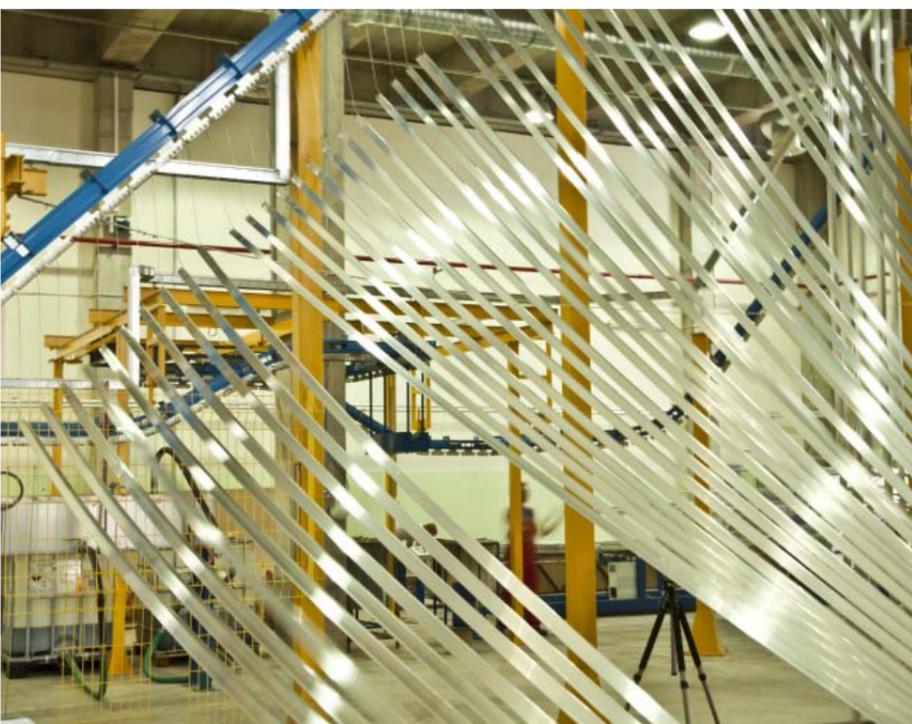
Die Produkt- und Servicequalität, auf die YAWAL heute stolz ist, ist aus Sicht von Edmund Mzyk vor allem ein Ergebnis konsequenter und kontinuierlicher Investitionen, von denen er viele selbst in die Wege geleitet hat. „Eine große Zahl wichtiger Wegmarken kennzeichnen die Entwicklung von YAWAL. So entstanden beispielsweise 1997 viele neue Gebäude und moderne Lagerhallen in Herby. Damals wurde auch die erste und sehr effiziente Pulverbeschichtungsanlage instal-

liert. Genauso wie eine moderne Kläranlage, denn damals wie heute gehört der Umweltschutz zu den Leitlinien des Unternehmens. 2006 wurde ebenfalls in Herby ein neues Presswerk errichtet, 2008 eine neue Produktionslinie für Oberflächen mit Holzanmutung. 2010 wurde das Werk um eine weitere Pulverbeschichtungsanlage erweitert. 2011 folgte ein neues Hochregallager und im Frühjahr 2012 wurde die vollautomatisierte Vorfertigung in Betrieb genommen. Wir haben inzwischen einen Automatisierungsgrad von rund 90 Prozent erreicht, können dabei aber uneingeschränkt flexibel auf die individuellen Wünsche unserer Kunden eingehen. Es gibt eigentlich nichts, was wir nicht bauen können“, erläutert YAWAL-Vorstand Edmund Mzyk mit sichtlichem Stolz. Eine Flexibilität, die YAWAL auch durch die Auswahl seiner Zulieferer und Entwicklungspartner sicherstellt. Als gleichermaßen innovativer wie zuverlässiger Partner wird Beschlaglieferant Roto wahrgenommen: Seit vielen Jahren vertraut YAWAL auf die Aluminium-Produktpalette des Leinfeldener Spezialisten. Von Roto AluVision Beschlägen über leistungsfähige Getriebe bis zu

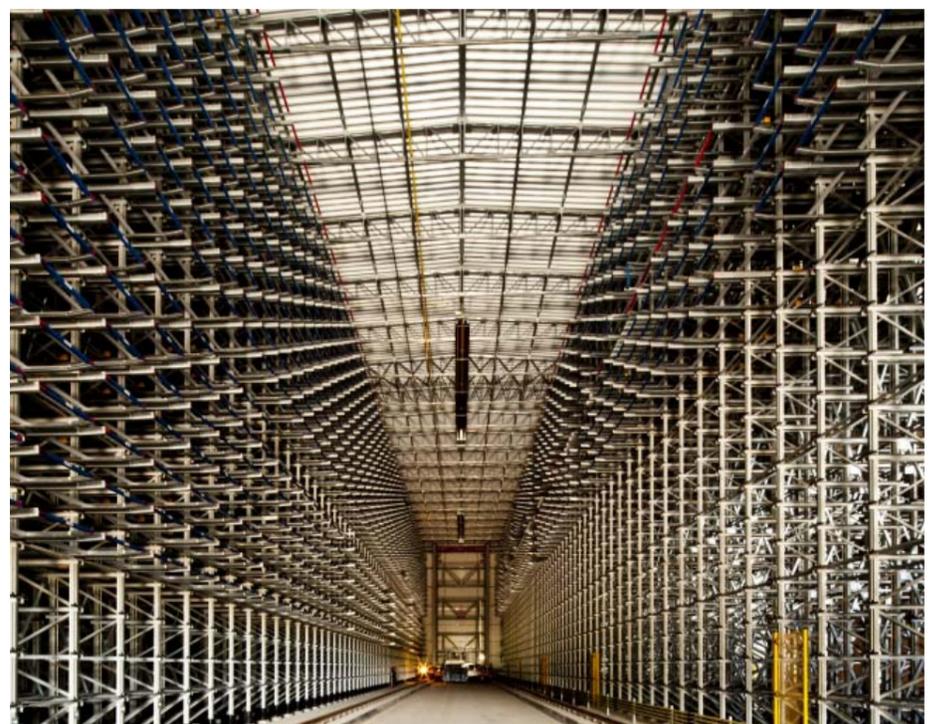
Roto NT Lösungen – kein YAWAL-System, das seinen Kunden nicht die bestmögliche Qualität bietet.

Realistisch optimistisch

Selbstbewusst zwar, aber auch mit einer gehörigen Portion Realismus blickt der Unternehmer in die nahe Zukunft: „2013 wird mit Sicherheit kein ‚Boomjahr‘ im Osten Europas werden. Die Neubau- und Modernisierungsinvestitionen rund um die Fußball-Europameisterschaft 2012 sind in Polen und der Ukraine abgeschlossen, einige EU-Förderfonds laufen 2013 aus und die wirtschaftliche Lage in weiten Teilen Europas versetzt die gesamte Branche in Alarmbereitschaft. Abwarten ist für uns allerdings keine Alternative. Wir werden eventuell etwas ruhigere Zeiten sofort dazu nutzen, unsere Produktpalette sowie unsere Produktionsprozesse weiter zu optimieren. Und unsere Abteilung Forschung & Entwicklung arbeitet bereits wieder an neuen Systemen, mit denen wir unseren Partnern in den kommenden Monaten neue Chancen eröffnen wollen.“



Aluminium in allen erdenklichen Formen und Arten bestimmt das Bild der automatisierten YAWAL-Produktion



Gewaltige Dimensionen: YAWAL SA und die YAWAL-Gruppe gehören heute zu den bedeutendsten Aluminium verarbeitenden Unternehmen in Zentral- und Osteuropa.

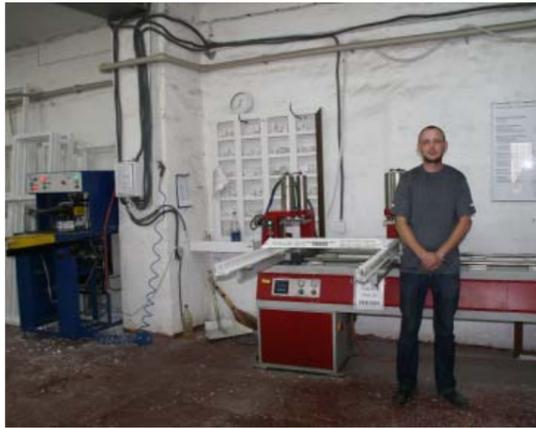
Erfolg mit deutschen Marken

Svitep plant mit Roto

Fotos: Svitep



2006 begann der heute 38-jährige Andrej Perepetchkin in der ukrainischen Industriestadt Nowomoskowsk mit der Produktion von Kunststofffenstern. Seinem Unternehmen gab er den Namen Svitep, der sich aus den Abkürzungen „svi“ für Licht und „tep“ für Wärme zusammensetzt. Rund 39.000 Fenster dürften sein Werk 2012 verlassen.



Den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bei Svitep soll die Arbeit leicht von der Hand gehen. Deswegen investiert Andrej Perepetchkin ständig in die Modernisierung der Anlagen.



Roto Engineer Rafał Koźlik (rechts) hilft mit Präsentationen und Berechnungen dabei, die Umstellung auf den Roto NT bei Svitep störungsfrei zu gestalten und Produktionsprozesse laufend zu optimieren

2006 begann der heute 38-jährige Andrej Perepetchkin in der ukrainischen Industriestadt Nowomoskowsk mit der Produktion von Kunststofffenstern. Seinem Unternehmen gab er den Namen Svitep, der sich aus den Abkürzungen „svi“ für Licht und „tep“ für Wärme zusammensetzt. Von Anfang an entschied sich der Gründer für die Arbeit mit Rehau Profilen und Roto Beschlägen. Deshalb greifen vor allem Bauunternehmer, die sich dem privaten Bauherren im Land widmen, besonders gerne auf Fenster von Svitep zurück. Ganz offensiv werben sie mit deren Merkmalen: „Wenn es um die Frage der garantierten Qualität geht, dann sprechen unsere Kunden ganz offen über die Bestandteile des Fensters. Hört der Bauherr, dass diese allesamt aus Deutschland stammen und wie wir hier arbeiten, dann schafft das Vertrauen“, betont Andrej Perepetchkin und ergänzt: „Minderwertige Plagiate zu verarbeiten, könnten wir uns hier deshalb nie leisten.“

Rund 30.000 Fenster produzierte Svitep 2011 und das laufende Jahr dürfte erneut eine Umsatzsteigerung von rund 30 Prozent erbracht haben. Möglich wurde das durch enorme Anstrengungen um die Produkt- und Servicequalität. „Wer sich in der Ukraine auf das Geschäft mit den Privatkunden konzentrieren will, der muss hart arbeiten und darf sich keine Fehler erlauben. Die Bauherren sind anspruchsvoll und kritisch. Aber wir sind stolz sagen zu können, dass rund 70 Prozent unserer Aufträge aus Empfehlungen zufriedener Kunden entstehen.“ Andrej Perepetchkin weiß dennoch, dass er das Vertrauen seiner Kunden nicht verspielen darf. Peinlich genau achtet er darauf, dass die Svitep-Fenster alle gesetzlichen Vorgaben erfüllen und bis ins Detail nur Originalbauteile seiner Lieferanten genau nach Empfehlung der Hersteller verarbeitet werden.

Sicher und günstig mit Roto NT Kippen senkrecht
Aktuell wird die Fensterproduktion

bei Svitep mit Unterstützung der Roto Engineers auf den Roto NT Kippen senkrecht umgestellt und zugleich erweitert. „Zwar waren wir mit dem Compact S immer sehr zufrieden, aber mit dem Roto NT können wir die Lagerbestände verkleinern, die Werklogistik vereinfachen und damit die Durchlaufzeiten weiter verkürzen“, kommentiert Andrej Perepetchkin. Mindestens ebenso wichtig ist dem Unternehmer aber der Nutzen, den vor allem der Roto NT Kippen senkrecht seinen Kunden stiftet: „Mit dem Roto NT Kippen senkrecht können wir ein günstiges Fenster anbieten, das einen sehr guten Einbruchsschutz bietet. Damit geben wir unseren Kunden ein neues Argument, mit dem sie noch leichter einen attraktiven Komplettauftrag bekommen können.“

Von günstig bis Premium aus einer Hand

Bereits im Einsatz sind bei Svitep auch der Roto Patio Life und die Produkte des Roto Door Sortimentes. „Allmählich steigt bei uns die Nachfrage nach hochwertigen

Schiebe- und Haustüren“, freut sich Andrej Perepetchkin, „und selbstverständlich produzieren wir auch diese mit Roto Beschlägen. Gemeinsam mit unseren bewährten Partnern werden wir daran arbeiten, unseren Kunden qualitativ überzeugende Lösungen für alle Ansprüche und Bedürfnisse zu bieten.“ Über die inzwischen sechs Jahre währende Zusammenarbeit mit diesen Partnern sagt der Unternehmer: „Wir haben von unseren deutschen Partnern gelernt, wie man plant, wie man realistische Ziele setzt und erreicht. Ebenso wie die Qualität, die wir bieten können, macht uns das alle hier im Unternehmen sehr zufrieden.“

Konsequent investiert Andrej Perepetchkin jedes Jahr in den weiteren Ausbau und die Modernisierung seiner Produktion. Energieeffizient und auf dem Niveau westeuropäischer Hersteller soll sie arbeiten, auch zum Schutz und Nutzen seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Beraten wird er dabei regelmäßig von Roto Engineer Rafał Koźlik, der die Energie des

Unternehmers lobt: „Andrej Perepetchkin ist ein Mensch, mit dem man gerne in die Zukunft schaut. Er ist ehrgeizig und konsequent in der Umsetzung. Deshalb wird Svitep auch weiterhin neue Kunden und Marktanteile in der Ukraine gewinnen.“ Verbessern will der Unternehmer aber nicht nur die Verhältnisse im Unternehmen selbst. Andrej Perepetchkin und seine Frau engagieren sich in verschiedenen sozialen Projekten in Nowomoskowsk. Für eine 50 Jahre alte Schule etwa stifteten sie kürzlich rund 20 neue Fenster, die jetzt für mehr Licht und Wärme in den Klassenräumen sorgen. „Wir leben und arbeiten gerne in Nowomoskowsk“, sagt Andrej Perepetchkin. „Deshalb ist es für uns ganz selbstverständlich, dass wir unseren Erfolg mit den Menschen der Stadt teilen. Ebenso selbstverständlich wie die Treue zu unseren Partnern, mit denen wir in den zurückliegenden sechs Jahren schon so viel erreicht haben.“



Ukraine

Eine „Kornkammer“ auf dem Weg zur modernen Industrienation

Mit einer Fläche von rund 603.000 Quadratkilometern ist die Ukraine der territorial größte Staat Europas. Auch heute noch ist die agrarwirtschaftliche Vergangenheit des Landes nicht zu übersehen, doch stetes Wirtschaftswachstum und die zunehmende Orientierung der Menschen an den Lebensweisen westlicher EU-Staaten wandeln vor allem das Gesicht der Großstädte wie Kiew oder Charkiw. Moderne Bürogebäude, Neubausiedlungen für Familien und umfassend sanierte Altbauten prägen hier inzwischen viele Straßenzüge.

In den ersten Jahren der – auch wirtschaftlichen – Unabhängigkeit von der Sowjetunion durchschritt die Ukraine noch einige schwere Krisen. Nachdem die wirtschaftliche Talsohle 1999 erreicht war, ging es jedoch konsequent auf-

wärts. Die Ukraine machte sich auf den Weg, ein westlich geprägter Industrie- und Dienstleistungsstandort zu werden. Das Land besitzt rund 30 Prozent des weltweiten Vorkommens der besonders fruchtbaren Schwarzerdeböden. Darüber hinaus schlummern im ukrainischen Boden zahlreiche Schätze. Die Ukraine verfügt über sehr reiche Vorkommen von wertvollen Rohstoffen wie Eisenerz, Blei, Kohle und Uran, die es inzwischen eigenständig fördert und exportiert.

Zwischen Europa und Russland

Auch wenn sich – beispielsweise in Sachen Erdgaslieferungen – in jüngster Zeit einige Spannungen mit dem großen Nachbarn aufgebaut haben, so ist Russland doch nach wie vor der wichtigste Handelspartner der Ukraine. Auf der Liste der Ex- und Import-Partner belegt Russland noch immer den ersten Platz. Der wichtigste Han-

delspartner der Ukraine in der EU ist Deutschland. Beide Staaten unterhalten sehr gute wirtschaftliche Beziehungen, die auf einer Vielzahl von bilateralen Handels- und Wirtschaftsverträgen basieren.



Ukraine numerisch	
Fläche:	603.700 Quadratkilometer
Einwohnerzahl:	47 Millionen
Hauptstadt:	Kiew (3,5 Millionen Einwohner)
Sprachen:	Ukrainisch (Amtssprache) 67 Prozent, Russisch 24 Prozent
Großstädte:	Dnipropetrowsk, Charkiw, Donezk, Odessa, Lwiw
Volumen Fenstermarkt:	52 Millionen Euro

Roto Türkei

Neue Büros, Lager und Ausstellungsräume feierlich eröffnet



Artuğ Özeren, Geschäftsführer der Roto Vertriebsgesellschaft in der Türkei, bedankte sich im Rahmen einer Feierstunde mit einer Urkunde bei Handelspartnern für ihre 5-, 10- und 15-jährige Zusammenarbeit. Gemeinsam mit dem Vorstandsvorsitzenden Dr. Eckhard Keill eröffnete er am 31. Mai 2012 offiziell neue Büros und Ausstellungsräume sowie ein geräumiges Lager für die Roto Vertriebsgesellschaft in Istanbul. Özeren unterstrich in seiner Ansprache, dass Roto als verlässlicher Partner der türkischen Fensterhersteller in den kommenden Jahren neue Maßstäbe im Markt setzen wolle. Gefeierte wurden die langjährigen Partnerschaften und neuen Räume mit vielen Gästen mit einer gemeinsamen Bootsfahrt auf dem Bosphorus, guter Musik und schmackhaftem Essen.



Göthes Svenssons

Ein Stück schwedische Beschlaghistorie

Fotos: Göthes Svenssons



Vertriebsleiter Jonas Eriksson

Wenn aus der Addition von zwei Teilen mehr entsteht als die bloße Summe, ist häufig vom Synergieeffekt die Rede. Ob eine Unternehmensfusion oder eine Kooperation in der Praxis tatsächlich von Erfolg gekrönt ist, hängt unter anderem davon ab, wie gut sich die beiden Partner und ihre Portfolios ergänzen. Wie zwei perfekt aufeinander abgestimmte Zahnräder tun dies die beiden Handelshäuser Göthes und Svenssons aus Schweden.

Beide haben in Schweden Eisenwaren- und Beschlaghistorie geschrieben: Das Unternehmen Göthes wurde bereits 1861 von Jean Abraham Göthe gegründet und wird seit 1964 von der Eigentümerfamilie Östlund geführt. Edvin Svenssons gründete sein bis heute in Familienbesitz befindliches Handelsunternehmen 1931. Ein gehöriges Maß an Erfahrung auf dem heimischen Markt haben also beide Partner gemeinsam. Was die in diesem Jahr vollzogene Neugründung des Unternehmens Göthes Svenssons – beide Partner sind zu gleichen Teilen engagiert – so attraktiv und erfolgversprechend macht, erklärt Vertriebsleiter Jonas Eriksson. „Wenn man sich die beiden Firmenhistorien anschaut, war dieser Schritt überaus logisch. Während Göthes sich über Jahrzehnte vor allem auf die Belieferung von Aluminium- und PVC-Verarbeitern sowie die Betreuung von Fassadenherstellern konzentrierte, wurde Svenssons zu einem der wichtigsten Ansprechpartner für die ‚Holzfraktion‘: Hersteller von Holzfenstern und -türen sowie traditionsreiche Holzhausbauer vertrauen seit vielen Jahren auf die Kompetenz des Unternehmens.“

Über mangelnde Kontakte und fehlende Netzwerke brauchte man sich also keine Gedanken zu machen. Dafür, dass alte und neue Kunden die gewohnte Top-Qualität in puncto Beratung, Service und Produkte weiterhin unterstellen,



Der Sitz des Unternehmens Göthes Svenssons im schwedischen Falun

sorgt darüber hinaus ein dritter Name: Göthes Svenssons hat sich auf den Verkauf und den Vertrieb von Roto Produkten spezialisiert und schmiedet gemeinsam mit diesem Lieferanten ehrgeizige Pläne. „Mit den Roto Beschlägen können wir unseren Kunden, ganz gleich aus welchem Segment, beste Qualität garantieren. Kombiniert mit unserem technischen Service und unserer Lieferqualität haben wir mit der Fusion die Voraussetzungen dafür geschaffen, dass wir zur schwedischen Nummer eins in Sachen Tür- und Fensterbeschläge werden können“, so Jonas Eriksson.

Anpassungsschwierigkeiten? Fehlanzeige!

Dass der Begriff „Synergie“ von manchem auch negativ assoziiert wird, zum Beispiel mit einem Personalabbau, weiß Jonas Eriksson. Bei Göthes Svenssons gehe es jedoch um Wachstum und verbesserte Kundenbeziehung. „Die beiden Unternehmen haben sich zusammengetan, um gemeinsam neue Kunden zu gewinnen und ihren Bestandskunden noch mehr Leistungen und Manpower zu bieten – nicht, um Personalkosten zu sparen. Das wäre mit unseren Zielen und Plänen nicht vereinbar.“ Insgesamt beschäftigt das neue Unternehmen derzeit 55 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, 21 davon im direkten Kundenservice.

Anpassungsschwierigkeiten beim Personal? Fehlanzeige, bestätigt

der Vertriebsleiter. „Sowohl die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Göthes als auch die ehemaligen ‚Rein-Svenssons‘-Beschäftigten kennen den skandinavischen Markt bestens und seit vielen Jahren. Und im Grunde haben sich ihre Aufgaben und Kunden ja auch kaum verändert, nur dass sie jetzt neu mit Systemen von Roto arbeiten und sich mit noch mehr qualifizierten Kolleginnen und Kollegen im Betrieb austauschen können.“



Der Markt verändert sich

Gerade weil im fusionierten Unternehmen weiterhin so großer Wert auf die regionale Betreuung der Kunden gelegt wird, steht „Wachstum mit Augenmaß“ auf dem Plan. Geliefert wird heute zwar nach ganz Skandinavien, jedoch ist Schweden immer noch der Hauptabsatzmarkt für Göthes Svenssons und hier trifft man eher auf traditionelle und historisch gewachsene Strukturen. „Über Jahrzehnte haben sich in der Tat keine Revolutionen auf dem schwedischen Fenstermarkt ereignet. In der jüngeren Vergangenheit aber zeichnen sich doch einige tiefgreifendere Veränderungen ab. Zum einen ent-

decken mehr ausländische Hersteller den schwedischen Bau- und Beschlagmarkt für sich, zum anderen erfolgt sukzessive die Anpassung der Baubestimmungen und -verordnungen an europäische Normen. Dies eröffnet wiederum neuen Fensterlösungen mit europäischen Beschlägen große Chancen.“

Endkundenberatung ist eine Investition in die Zukunft

Zu den „Topsellern“ bei Göthes Svenssons zählen Beschläge für die auch in Schweden immer beliebter werdenden Drehkipfenster sowie der Patio Life für Schiebetüren und Roto Patio 6080 für großflächige Faltschiebesysteme. Neben Fensterherstellern und Architekten, beides Kernzielgruppen des Unternehmens, informieren Jonas Eriksson und sein Team auch Endverbraucher. „Wie auch andere Qualitätsanbieter, die bereits in der Roto Inside vorgestellt wurden, legen wir großen Wert darauf, den Menschen, die mit unseren Produkten täglich leben und umgehen, zu erklären, worauf es bei einem guten Fenster ankommt. Ein privater Bauherr, der einmal den Unterschied zwischen einem – nennen wir es – Standardprodukt und einem mit qualitativ hochwertigen Komponenten ausgerüsteten Fenster gespürt hat, entscheidet sich im Beratungsgespräch häufig schnell für Letzteres. Mit der Endkundenbetreuung investieren wir somit in unsere eigene Zukunft.“



Impressum

Herausgeber
Roto Frank AG
Wilhelm-Frank-Platz 1
70771 Leinfelden-Echterdingen

Redaktionsrat:
Monique Gnuschke, Udo Pauly,
Ralph Saile

Redaktion
Comm'n Sense GmbH
Haverkamp 30
45289 Essen
Telefon: +49 201 89470 0
Telefax: +49 201 89470 22
roto.inside@commn-sense.de

Gestaltung und Produktion
Brückner & Neuner GmbH
Bürgermeister-Mahr-Straße 32
63179 Obertshausen
Telefon: +49 6104 9817 0
Telefax: +49 6104 9817 17
info@brueckner-neuner.de

Druckerei
Gmähle-Scheel Print-Medien GmbH
Kriegsbergstraße 14
D-71336 Waiblingen
Telefon: +49 7151 20180
info@gmaehle-scheel.de

Gesamtauflage:
Stück



Bilden ein neues starkes Team: Insgesamt beschäftigt Göthes Svenssons derzeit 55 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, 21 davon im direkten Kundenservice.

