

Roto Inside

Ausgabe Nr. 31

Partner- und Mitarbeiterinformation der Roto Fenster- und Türtechnologie



■ **Holz**
Erich Schillinger,
Deutschland:
Einbruchssicher mit
Roto NT Designo

Seite 4



■ **Event**
FENSTERBAU
FRONTALE 2016:
Stabilität verbindet –
willkommen bei Roto!

Seite 7



■ **Aluminium**
Roto Object Business:
Im Tandem zum Auftrag

Seite 8



■ **Kunststoff**
VEKA Plastics:
Mit hochdichten Schiebe-
türen neu am Markt

Seite 12

Red Dot Award 2015

Glückwunsch: WECO Windows gewinnt renommierten Designpreis

■ **Event** Im Rahmen einer feierlichen Gala wurden am 29. Juni in Essen die begehrten Red Dot Awards für außergewöhnlich gelungenes Design verliehen. Unter den Gewinnern: das Team von WECO Windows, das für sein Designfenster „WECO 2C“ – Roto Inside berichtete in der März-Ausgabe – von einer 27-köpfigen Expertenjury ausgezeichnet wurde. Die Redaktion traf die aus Spanien angereiste Unternehmensgründerin Iciar de las Casas und Francesc Gimeno, Roto Geschäftsleiter Südeuropa, kurz vor der Preisverleihung.

Bereits Ende März sei sie in einem persönlichen Brief von Prof. Dr. Peter Zec, Initiator und CEO des Red Dot Awards, über die bevorstehende Auszeichnung informiert worden, berichtete die WECO Gründerin. „Red Dot ist weltweit der mit Abstand bekannteste Design-Wettbewerb und auch in Spanien äußerst prestigeträchtig. Dass wir nun tatsächlich einen Award erhalten haben, ist eine ganz besondere Auszeichnung und die Bestätigung dafür, dass wir mit der Entwicklung des ‚WECO 2C‘ einen wichtigen Beitrag zur Weiterentwicklung des klassischen Holz-Aluminiumfensters geleistet haben.“

Als eines unter tausenden

Francesc Gimeno, Roto Geschäftsleiter Südeuropa, der mit seinem Team spezielle Beschläge für das Fenster „WECO 2C“ entwickelt hat und ebenfalls an der Preisverleihung in Essen teilnahm, zeigte sich gleichermaßen begeistert. „Nur damit man ein Gefühl von der Bedeutung und dem internationalen Renommee dieses

Awards bekommt: In diesem Jahr wurden knapp 5.000 Produkte aus 56 Ländern für den Wettbewerb eingereicht. Darunter Designideen so bekannter Marken wie Apple, Samsung oder Audi. Ich freue mich mit WECO und natürlich auch für unser Entwicklerteam in Montmeló. Vielleicht können wir diesen Erfolg mit einer unserer nächsten gemeinsam umgesetzten Produktideen ja sogar noch einmal wiederholen.“

Zur guten Stimmung der Preisträger passte auch das festliche Rahmenprogramm am Abend der Prämierung: Über den roten Teppich ging es zur offiziellen Preisverleihung in das berühmte Aalto-Theater in Essen, wo rund 1.200 Gäste die Gewinner der Red Dot Awards feierten. Anschließend traf man sich zur ausgelassenen „Designers’ Night“ im Red Dot Design Museum und machte gemeinsam die Nacht zum Tag.



Die Verleihung der Red Dot Design Awards fand am 29. Juni im berühmten Aalto-Theater in Essen statt. Foto: © Red Dot



Freuten sich gemeinsam über den Red Dot Design Award für das Fenster „WECO 2C“: (von links) Francesc Gimeno, Iciar de las Casas, eine der beiden Gründerinnen von WECO Windows, und Antonio Dominguez, Vertriebsleiter bei Roto und zuständig für Spanien und Portugal. Foto: © Red Dot



Die Idee des WECO Fensters beruht auf Transparenz und Leichtigkeit: Große Glasflächen mit bis zu sechs Metern Breite, die von keinem Profil unterbrochen werden. Von außen sieht man nur Glas und den Rahmen aus Kastanienholz. Aluminiumflügelprofile und Beschläge sind verdeckt und mittels Spezialkleber direkt mit dem Glas verbunden. Die überdeckenden Glasränder auf der Raumseite können in jeder beliebigen Farbe beschichtet werden. Dreifachverglast entspricht das Fenster dem Passivhausstandard. Je nach Einbausituation können Dreh-, Drehkipp- oder Sliding-Varianten realisiert werden und selbst bei sehr großen Flügelementen ist maximaler Bedienkomfort garantiert. Dafür sorgen unter anderem spezielle Beschläge, die das Architektenteam gemeinsam mit den Technikern von Roto in Montmeló entwickelt hat.

Wie alles begann

Deutscher Design-Preis für spanisches Fenster

■ **Event** Die in Deutschland verliehenen Red Dot Awards für Produktdesign gehören zu den renommiertesten Designauszeichnungen der Welt. Einmal im Jahr wählt eine international besetzte Fachjury herausragend gestaltete Produkte in insgesamt 31 Wettbewerbskategorien.

Ende Januar 2015 war ein vormontiertes Fenster „WECO 2C“ von Madrid nach

Mülheim an der Ruhr transportiert worden, um dort von rund vierzig Juroren begutachtet zu werden.

Hinter dem Unternehmen WECO Windows, ansässig in Majadahonda, nordwestlich von Madrid, steht eine ganze Gruppe von erfahrenen Architekten. Die beiden Gründerinnen Iciar de las Casas und Rosario Chao kannten sich aus zahlreichen internationalen Projekten.

„Wir haben Ein- und Mehrfamilienhäuser entworfen genauso wie zum Beispiel öffentliche Bildungs- und Kultureinrichtungen. Im Laufe der Zeit haben wir unser eigenes Studio aufgebaut, aus dem heraus dann WECO Windows entstanden ist“, so Iciar de las Casas. Weitere Informationen zum Red Dot Award finden sich unter www.red-dot.de.



Die beiden Gründerinnen von WECO Windows: (von links) Rosario Chao und Iciar de las Casas

Nachgefragt



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

Roto Inside: Sie mussten gerade gegenüber der Presse wenig erfreuliche Zahlen veröffentlichen, und das nach Jahren einer kontinuierlich mindestens erfreulichen Geschäftsentwicklung – wann gibt es Ihrer Einschätzung nach wieder Grund für den Roto Vorstand, Optimismus zu verbreiten?

Dr. Keill: Wir haben unseren Optimismus gar nicht verloren, wir bei Roto sind Realisten. Es war klar, dass sich volkswirtschaftliche Probleme in einem so großen Markt wie Russland auch auf unsere Umsätze auswirken würden. Entsprechend hat Roto kostenbewusst gearbeitet und ein immer noch akzeptables Ergebnis erwirtschaftet. Zugleich haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Russland ihren Kunden dabei geholfen, sich in einem schwierigen Umfeld erfolgreich zu behaupten, was eine bemerkenswerte Leistung ist.

Roto Inside: Dennoch schlagen sich die Umsatzrückgänge in Russland deutlich im Gesamtergebnis von Roto nieder ...

Dr. Keill: Das ist angesichts der Marktposition, die Roto inzwischen in Russland erreicht hat, kein Wunder.

Marktführende Unternehmen haben eben mehr zu verlieren als andere ... Da aber in vielen anderen Ländern der Erde Unternehmen und Geschäftsbereiche der Roto Frank AG weiter wachsen, konnten Verluste in Russland zum Teil kompensiert werden.

Roto Inside: Unter welchen Umständen würde sich Roto eigentlich aus einem Markt zurückziehen?

Dr. Keill: Ich vermag mir solche Umstände nicht vorzustellen. Bevor Roto in einem Land aktiv wird, ist viel passiert und geprüft worden. Wenn wir eine eigene Ländergesellschaft aufbauen, dann deshalb, weil wir entschieden haben, einen Markt, ein Land gerade eben nicht mehr verlassen zu wollen. Roto entscheidet und investiert stets mit einer sehr langfristigen Perspektive. Unser Kapital sind überdurchschnittlich dauerhafte Beziehungen zu Fensterherstellern, die ja auch nicht von heute auf morgen in einen Markt eintreten oder ihn verlassen. Fenster- und Türenhersteller brauchen verlässliche Partner, die nicht klammheimlich verschwinden, wenn der Wind einmal etwas rauher weht.

Roto Inside: Gilt das auch für politischen Gegenwind?

Dr. Keill: Ehrlich gesagt hat bisher noch keine Regierung etwas dagegen gehabt, dass Roto in ein Land liefert. Aber es gibt natürlich Märkte, zum Beispiel in Südamerika, in die zu importieren aufgrund gesetzlicher Rahmenbedingungen administrativ Mühe und Zollgeld kostet. Roto ist hier manchmal etwas frustrierender und engagierter als andere, habe ich den Eindruck. Deshalb sind wir auch in Ländern wie Argentinien sehr

erfolgreich unterwegs, aus denen sich andere schnell wieder zurückgezogen haben. Roto respektiert die Gegebenheiten und die Gepflogenheiten in allen Regionen der Erde und wir empfinden es nicht als unzumutbar, wenn wir uns hier anpassen und nach den Regeln des Marktes bewegen müssen.

Roto Inside: German made Toleranz?

Dr. Keill: Toleranz und Gründlichkeit german made, wenn Sie so wollen. Ja, Respekt vor der anderen Meinung und Arbeitsweise gehört ebenso zu den Grundfesten des Selbstverständnisses bei Roto wie die Bereitschaft, gewissenhaft den Eintritt in einen neuen Markt vorzubereiten. Aber das Wichtigste für unsere Kunden ist, dass wir nicht einknicken. Nicht, wenn es in einem Markt einmal abwärts geht, und nicht, wenn wir ihnen dabei helfen müssen, durch schwere Zeiten zu kommen. Einmal Roto, immer Roto – wir verstehen uns quasi als anerkannter Einwanderer in den Ländern, in denen wir aktiv werden. Und als anerkannter Einwanderer achtet man die Gesetze seines neuen Heimatlandes.

Roto Inside: Ihre persönliche Prognose für den russischen Markt?

Dr. Keill: Ich denke, die Talsohle ist erreicht, die starken Unternehmen Russlands werden weiter erfolgreich sein und so die Abhängigkeit des Landes vom Ölpreis auf lange Sicht deutlich senken können. Roto Russland jedenfalls wird einen Beitrag dazu leisten und damit die Rückkehr zur Stabilität auf dem europäischen Kontinent unterstützen.

Roto NT Designo

Weiterentwicklung auf hohem Niveau

■ **Neu bei Roto Mit der Einführung des Beschlagsystems Roto NT Designo im Jahr 2006 leistete Roto Pionierarbeit. Alle Bauteile des Systems verschwinden komplett im Fensterfalz. Der Realisierung ästhetisch anspruchsvoller Profilansichten mit einem vollverdeckten Beschlag sind seither keine Grenzen mehr gesetzt. Inzwischen wird die zweite, noch einmal verbesserte Generation des Dreh-/Drehkippschlagsystems Roto NT Designo geliefert, die Vorteile sowohl bei der Fenster- und Fenstertürenherstellung als auch bei deren Montage auf der Baustelle bietet.**

„Roto war der erste Anbieter eines vollverdeckt liegenden Beschlagsystems, entsprechend groß ist heute unser Erfahrungshorizont“, konstatiert Thomas Steiert, Leiter Entwicklung Fenster- und Türtechnologie bei Roto in Leinfelden. Von großem Nutzen für den Fensterhersteller seien deshalb auch die Verbesserungen, die die neue Generation des Programms mit sich bringt.

Bei den Leistungswerten glänzt die neue Generation Roto NT Designo mit den bekannten Stärken: Flügelgewichte von bis zu 150 kg können abgetragen, Flügelhöhen bis zu 2.600 mm und große Öffnungswinkel von 100° problemlos realisiert werden. „Vereinfacht hat sich nun zum einen die Montage für den Fensterhersteller: Mussten bislang noch Stiftbohrungen in den Profilen vorgenommen werden, so entfällt dieser Arbeitsschritt mit der neuen Generation Roto NT Designo komplett. Zum anderen können die Fenster vor Ort nun noch einfacher eingebaut werden, da das Einhängen der Flügel in wenigen Schritten zu bewerkstelligen ist. In Kombination mit den komfortablen 3-D-Einstellmöglichkeiten in Axerarm, Eckband und Ecklager ergibt sich

ein äußerst montagefreundliches und sicheres System“, so Thomas Steiert. Lieferbar sei Roto NT Designo schon jetzt für mehr als neunzig Kunststoff- und Holzprofile. „Das Profilportfolio, das mit Roto NT Designo ausgestattet werden kann, wird aber in den kommenden Monaten noch weiter wachsen. Unser Entwicklungsteam arbeitet kontinuierlich an den entsprechenden Modifikationen.“

Plattformstrategie stärkt Flexibilität

Ermöglicht wird das breite Einsatzspektrum der Beschlaginnovation aus Sicht von Thomas Steiert insbesondere dadurch, dass Roto die Plattformstrategie konsequent verfolgt. „Unser Ziel war und ist es, die Einzelteilvarianz so gering wie möglich zu halten. Die Individualisierung von Roto NT Designo erfolgt erst ganz am Ende des Wertschöpfungsprozesses, quasi bei der Montage der Fenster und Fenstertüren. Das ermöglicht uns als Beschlaghersteller zweierlei: Wir können wesentlich schneller auf den Kundenbedarf und -wunsch reagieren und wir können für kleinere Losgrößen liefern.“

Die neue Generation Roto NT Designo ist damit eine gute Nachricht für alle Roto Partner: Fensterhersteller, die bereits „verdeckt liegend“ produzieren, können ohne jegliche Umrüstung den neuen Beschlag einsetzen. Herstellern, die bislang noch aufliegende Bandseiten nutzen, erleichtert Roto mit dem neuen Programm Roto NT Designo die Umstellung.

Weitere Informationen zu Roto NT Designo für Fenster und Fenstertüren finden sich unter anderem in der entsprechenden Einbau-, Wartungs- und Bedienungsanleitung.



„Sämtliche Potenziale, die wir während der kontinuierlichen Weiterentwicklung des Programms Roto NT Designo erkannt haben, lassen sich mit der neuen Beschlaggeneration nun optimal ausschöpfen“, ist Thomas Steiert, Leiter Entwicklung Fenster- und Türtechnologie bei Roto, überzeugt.



Das Beschlagsystem Roto NT Designo galt bei seiner Markteinführung 2006 als herausragende Innovation in Funktion und Design, denn seine Bauteile verschwinden komplett im Fensterfalz. Viele Fensterhersteller bieten heute mit Roto NT Designo ausgerüstete Fenster, deren ästhetisch anspruchsvolle Profilansichten Architekten und Bauherren begeistern.



Mit der neuen Generation des vollverdeckten Beschlages sorgt Roto dafür, dass eine Beschlaggarnitur aus dem Programm Roto NT Designo schnell an verschiedene Profile anzupassen ist. Der Wechsel in der Fensterproduktion zwischen verschiedenen Modellen wird erleichtert und so beschleunigt.



➤ **Roto NT Designo für Holzfenster und -fenstertüren – Wissenswertes zu Einbau, Wartung und Bedienung findet sich hier:**

www.roto-frank.com/de/roto-nt-designo/holz/einbauanleitung



➤ **Roto NT Designo für Kunststofffenster und -fenstertüren – Wissenswertes zu Einbau, Wartung und Bedienung findet sich hier:**

www.roto-frank.com/de/roto-nt-designo/kunststoff/einbauanleitung

Okna Barinoff, Russland

Ein zweites Standbein

■ **Kunststoff** „Die russische Bauwirtschaft muss sich aktuell einer großen Herausforderung stellen“, berichtet Generaldirektor Alexander Barinov, Gründer und Inhaber des Unternehmens Okna Barinoff mit Sitz in Moskau. „Es muss weiter gebaut werden, aber alle Investoren und Bauherren sind gezwungen, absolut kostenbewusst zu bauen. Auch ein Fensterhersteller oder -händler muss dem Rechnung tragen und wir sind überzeugt davon, mit Roto und dem Programm Roto OK dabei auf dem absolut richtigen Weg zu sein.“

Um rund 35 Prozent sei die Nachfrage privater Bauherren nach Fenstern im ersten Halbjahr 2015 verglichen mit dem Vorjahr zurückgegangen. „Deshalb müssen wir den Erhalt unseres in den letzten Jahren stark gewachsenen Unternehmens mit einer zeitgemäßen Sortimentserweiterung sichern“, ist der 41-jährige Unternehmer überzeugt, der seit mehr als zehn Jahren Fenster entwickelt und vermarktet. Natürlich bevorzuge er selbst Holz-Aluminiumfenster, zum Beispiel der Marke Okna Hobbit, und Beschläge aus den Programmen Roto NT und Roto Patio. „Aber jetzt müssen wir auch einen Beitrag dazu leisten, dass Menschen aller Einkommensklassen in Russland eine Chance haben, in neuen Wohnungen mit qualitativ überzeugenden Fenstern zu leben. Die Zeiten sind schwer und alle müssen sparen – da dürfen wir nicht ausschließlich an Produkten festhalten, die sich nur wenige leisten können“, findet Alexander Barinov und sagt: „Diese Sichtweise ist für mich kundenfreundlich.“

Qualität zum günstigen Preis

Sich selbst bezeichnet der studierte Produktionstechniker und Kaufmann als kritischer Geist, wenn es um die Qualität von Komponenten und Materialien geht. „Preisgünstig muss und

darf nicht schlecht sein. Das Programm Roto OK ist dafür der beste Beweis. Nur 35 Teile am Lager reichen aus, um klassische Drehkippenfenster aus Kunststoff bis zu einem Flügelgewicht von 80 kg auszurüsten“, freut er sich und betont: „Kunststofffenster, die dauerhaft gut funktionieren und dicht sind, die wir also mit gutem Gewissen verkaufen können.“

Das in zehn Jahren aufgebaute Vertriebs- und Servicenetz von Okna Barinoff leiste dabei genau die Unterstützung für gewerbliche und öffentliche Investoren, auf deren Grundlage auch preisbewusstes Bauen zu guten Ergebnissen führen kann. „Wir engagieren uns hier genauso leidenschaftlich wie in der Betreuung von privaten Bauherren, die elegante Häuser mit besten Fenstern in Kunststoff oder Holz ausstatten wollen. Und so wie wir verhält sich auch Roto. Ob wir nun über Anwendungen des Programms Roto Patio sprechen oder über Projekte, für die wir Roto OK empfehlen – unser Partner für Beschläge ist immer gleichermaßen im Thema und bei der Sache. Bei den Menschen von Roto finden wir die gleiche Mentalität und Einstellung wie bei unseren eigenen sorgsam ausgewählten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern“, betont Alexander Barinov.

Aufgaben erkennen und annehmen

In die Zukunft blickt er trotz der aktuellen konjunkturellen Probleme optimistisch: „Jede Zeit hat ihre besonderen Herausforderungen und wenn man wie wir dafür brennt, genau zur rechten Zeit eben die Fenster im Angebot zu haben, die gefragt sind, dann hat ein Unternehmen dauerhaft Bestand – unabhängig von Veränderungen, die sich aus politischen oder gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen ergeben.“



Das Programm Roto OK hat Alexander Barinov überzeugt: „Flügel bis zu einem Gewicht von 80 kg werden mit diesem Beschlag zu langlebigen Drehkippenfenstern, die dicht sind und eine hohe Funktionssicherheit bieten. Und das zu einem günstigen Preis. Gute Fenster für jeden. Das ist für mich ein Ausdruck der Demokratie. Gerade in wirtschaftlich schweren Zeiten.“

Aries, Polen

Ein Herz für den Denkmalschutz

■ **Holz** ■ **Aluminium** Die Geschicke des polnischen Fenster- und Türenherstellers Aries lenken heute Vater und Tochter gemeinsam: Edward Skal, der das Unternehmen 1992 gründete, und seine Tochter Iwona haben sich über die Jahre zu marktführenden Spezialisten entwickelt. Mit viel Liebe zum Detail und noch mehr fachlichem Know-how entwickeln sie Fenster und Türen für denkmalgeschützte Gebäude, die äußerlich zwar deren historischen Optiken entsprechen, „innerlich“ aber durch moderne Technik überzeugen. Sie sind deshalb nicht nur in Polen geschätzt und gefragt.

Der Firmenname Aries bezieht sich auf das lateinische Wort für „Widder“, dem gemeinsamen Sternzeichen von Eigentümer Edward Skal und seiner Tochter Iwona. „Als ich das Unternehmen im April 1992 gründete, bin ich schnell auf diesen Namen gekommen. Zum einen hat er einen persönlichen Bezug zu mir und meiner Tochter, zum anderen ist er international verständlich“, erinnert sich Edward Skal. Zuvor war der gelernte Ingenieur viele Jahre bei einem staatlich geführten Unternehmen tätig. 1989 verspürte der damals 42 Jahre alte Edward Skal allerdings eine gewisse Aufbruchstimmung: „Mir war klar, dass ich in meinem beruflichen Leben noch einmal etwas völlig anderes machen wollte. Schnell fand ich eine Anstellung als Leiter der polnischen Niederlassung eines ausländischen Unternehmens, das Holzprodukte unter anderem für die Baubranche fertigte. Im Zuge dieser Tätigkeit lernte ich viel über Unternehmensführung und legte damit den Grundstein für meinen endgültigen Schritt in die Selbstständigkeit.“

Wachstum Jahr um Jahr

Mit einer Handvoll Mitarbeiter begann Edward Skal in Łódź mit der Entwicklung und Fertigung von Fenstern und Türen aus Holz – dem Werkstoff also, mit dem er sich bereits gut auskannte. Seine kaufmännische und produktionstechnische Erfahrung machte sich bezahlt, das junge Unternehmen wuchs Jahr um Jahr. Einen wahren Wachstumsschub erfuhr Aries 2004 mit dem Beitritt Polens zur Europäischen Union. „Plötzlich hatten wir uneingeschränkten Zugang zu westeuropäischen Märkten und konnten auf Technologien zugreifen, die wir vorher nur von Fenster- und Maschinenbauern kannten. Dank der EU-Förderprogramme konnten wir in unsere Anlagentechnik investieren und schafften so den Sprung in eine neue Ära. Weitere Fördermittel, die wir für eine Entwicklung auf der Basis eines eingereichten Patentes erhielten, halfen uns durch die wohl

aufregendste Phase der Unternehmensgeschichte“, erinnert sich Edward Skal.

2012 musste die ehemalige Produktionsstätte von Aries einem großen Straßenbauprojekt in der Region weichen. Nur knapp fünf Monate blieben Edward Skal und seiner Tochter Iwona, um ein komplett neues Werk „auf die Beine“ zu stellen. Heute arbeiten rund zwanzig Fachkräfte in der modernen Fertigung, in der seit Kurzem nicht mehr nur Holzfenster und -türen produziert werden, sondern auch Aluminium- und Holzaluminiumelemente. „Diese Diversifikation wurde angeregt von unseren Kunden in Großbritannien, das inzwischen unser wichtigster Exportmarkt ist neben Norwegen und Dubai. England und Schottland sind eben sehr vom Aluminium geprägt und entsprechend werden Aries Fenster von dort auch in dieser Ausführung angefragt.“

Sonderlösungen für denkmalgeschützte Gebäude

In den Exportmärkten wie auch auf dem heimischen Markt, vor allem in Zentralpolen rund um die Städte Łódź und Warschau, wird Aries nach wie vor wegen der Kompetenz für Sanierungsprojekte gemäß Denkmalschutzbestimmungen geschätzt. Entsprechend definiert sich der Erfolg von Aries auch nicht über Produktionsmengen, sondern über die Entwicklung sehr individueller Fenster und Türen nach Kundenwunsch. „Die Sonderlösungen für Gebäude unter Denkmalschutz stellen sicher unser Alleinstellungsmerkmal dar. Deren Herstellung verursacht – trotz moderner Maschinen – noch immer einen vergleichsweise hohen Arbeitsaufwand. Wir fertigen zum Beispiel Sonderlösungen mit 4 mm Falzlufte, damit die Rahmenbreiten der neuen Fenster mit denen der alten Konstruktionen identisch sind. Unsere langjährige Erfahrung im Denkmalschutz kommt uns nicht nur hierbei, sondern auch bei der Ausführung von stilistischen Details

wie etwa historischen Verzierungen zugute. Wir stellen sicher, dass unsere Produkte die Ästhetik und den ursprünglichen Charakter alter Fenster und Türen wiedergeben. So haben wir auch früh die offizielle Zulassung der polnischen Denkmalschutzbehörde erhalten, mit der unsere fachlichen Fähigkeiten bestätigt werden.“

Wer die Arbeit des Teams um Iwona und Edward Skal kennenlernen möchte, kann dies beispielsweise bei einem Besuch in Warschau tun. Dort wurden unter anderem das Königsschloss sowie das historische Dominikanerkloster mit Aries Produkten ausgestattet. Könnte man in die dortigen Fenster und Türen „hineinschauen“, so würde man viel Technik aus Leinfeldern entdecken. „Wir arbeiten seit der Firmengründung mit Roto zusammen und praktisch alle unsere Fenster und Türen werden mit Beschlägen und Schließern von Roto ausgerüstet. Neben der vertrauensvollen Zusammenarbeit und der wertvollen Beratung in Sachen Fertigungsorganisation hilft uns auch der gute Klang der Marke Roto bei der Vermarktung unserer Produkte im Ausland. Gerade in Großbritannien, wo wir verschiedene Vertriebsnetze, Architekten und Bauunternehmen beliefern, ist Roto sehr bekannt und wird mit Qualität und Zuverlässigkeit assoziiert“, so Edward Skal.

Fließender Generationswechsel

Das Unternehmenskonzept von Aries ist seit mehr als zwei Jahrzehnten erfolgreich und wurde 2014 auch vom Verband der polnischen Fenster- und Türenhersteller anerkannt, der dem Unternehmen den bedeutenden Wirtschaftspreis „Adler der polnischen Fenster- und Türenhersteller“ verlieh. Besonders freut sich der Gründer aber darüber, dass die Zukunft des Familienunternehmens gesichert ist: „In den vergangenen Jahren hat meine Tochter schon sehr viele operative Führungsaufgaben übernommen. Nach und nach wird sie nun die komplette Geschäftsleitung übernehmen. Eine Entwicklung, die mich als Unternehmer beruhigt und als Vater mit Stolz erfüllt.“



Edward Skal, Gründer des polnischen Fenster- und Türenspezialisten Aries



Nur knapp fünf Monate blieben Edward Skal und seiner Tochter Iwona 2012 für die Errichtung eines neuen Werkes, nachdem klar war, dass die bisherige Fertigungsstätte einem großen Straßenbauprojekt weichen musste. Heute arbeiten rund zwanzig Fachkräfte in der modernen Fertigung in Łódź.



Durch die Spezialisierung auf die Produktion von Sonderlösungen für denkmalgeschützte Bauwerke findet sich in den Fertigungshallen von Aries beides: moderne Anlagentechnik und nach wie vor viel Handarbeit mit Augenmaß.

Erich Schillinger GmbH, Deutschland

Tradition trifft Moderne

■ **Holz** Gerade einmal fünfzig Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten im Traditionsunternehmen Erich Schillinger GmbH im badischen Oberwolfach. Betrachtet man die Größe der Projekte, für die das Familienunternehmen Fenster, Türen und Fassadenlösungen in Holz und Holz-Aluminium liefert, so liegt die Vermutung nahe, dass es der Inhaberfamilie gelungen ist, eine besonders effiziente Fertigung aufzubauen. Gleichzeitig scheint zwischen ihr und vielen namhaften Architekten ein guter und vertrauensvoller Kontakt zu bestehen, denn Bauelemente aus der Produktion des Unternehmens finden sich in vielen Prestigeobjekten – sowohl der öffentlichen Hand wie auch großer Investoren im Süden Deutschlands.

„Der Eindruck stimmt – wir haben uns tatsächlich bewusst auf die Bedürfnisse eingestellt, die innovative Architekten haben, wenn sie für anspruchsvolle Bauherren und die öffentliche Hand bauen“, bestätigt Geschäftsführer Wilhelm Schillinger, der gemeinsam mit seiner Schwester Edith Chrobok heute den vom Großvater 1911 gegründeten Betrieb leitet. „Seit 1980 haben wir uns vollständig auf die Herstellung von Fenstern, Fassaden, Wintergärten und Haustüren in Holz und Holz-Aluminium spezialisiert. Und wir haben seit den 1990er-Jahren eine spezielle Form der Fensterherstellung etabliert, die es uns ermöglicht, sehr schnell und flexibel auch große Aufträge mit vielen Sonderlösungen zu bedienen.“

Eine Studienreise motivierte zum Umbruch

Auf Einladung von Roto habe er im Rahmen einer Studienreise nach Amerika Anfang der 1990er-Jahre den Fensterhersteller Anderson besucht und über dessen weitreichend automatisierte Fertigung gestaunt. „Dort wurden damals schon 8.000 Fenster am Tag produziert, unter anderem weil man rationell nicht den kompletten Rahmen, sondern seine Einzelteile lackiert hat. Da wir gerade über eine Rationalisierung der Anlage zur Oberflächenbehandlung nachdachten, war das natürlich eine tolle Inspiration. Für eine Lackieranlage nach dem Vorbild von Anderson brauchte man weniger Platz, allerdings brachte die neue Arbeitsweise eine komplette Veränderung aller Prozesse in der Produktion mit sich.

Trotzdem: wSogar mein sehr kritischer Vater war begeistert und hat mich darin bestärkt, weiter in diese Richtung zu gehen.“ So ermutigt, bereiste Wilhelm Schillinger ein Vierteljahr lang halb Europa, um die passenden Anlagen zu sehen und auszuwählen. 1992 war es dann so weit: Die komplett modernisierte Fertigung nahm die Arbeit auf. „Vom Start weg konnten wir so 15 bis 20 Prozent bei den Produktionskosten eines Fensters einsparen“, erinnert sich Wilhelm Schillinger.

Mehr Produktivität durch weitere Investitionen

2016 soll ein neues CNC-gesteuertes Bearbeitungszentrum den nächsten Sprung bei der Produktivitätssteigerung bringen. „Vor allem im Bau von Haustüren, Schiebetüren und Sonderlösungen wollen wir die Durchlaufzeiten deutlich verkürzen“, erklärt Wilhelm Schillinger, „denn diese Bereiche entwickeln sich genau wie der Fassaden- und Wintergartenbau sehr gut und wir wollen uns auch hier weiter vom Wettbewerb absetzen.“

Zum Favoriten vieler Architekten wurde das Unternehmen Schillinger nicht zuletzt durch seine Entscheidung für hochwertige Materialien und Komponenten. „Wir verarbeiten inzwischen überwiegend Weißtanne aus dem Schwarzwald, einen sehr hochwertigen Lack und auf Wunsch statt Aluminium Baubronze für die Witterungsschale. Das kommt denjenigen entgegen, die sich für nachhaltiges Bauen und natürliche Materialien aus der

Region begeistern. Gleichzeitig gehen wir mir den Programmen Roto NT Designo oder Roto Patio auf Wünsche nach filigranen Profilen mit verdecktem Beschlag beziehungsweise einer sehr komfortablen Bedienung ein. Seit diesem Jahr befassen wir uns mit der Konstruktion von Holz-Aluminiumfenstern der Sicherheitsklasse RC3 – ein Fenster von 123 x 150 cm hat die Prüfung im Roto ITC, dem Internationalen Technologie Center in Leinfelden, schon

erfolgreich durchlaufen. Deshalb legen wir jetzt noch eine Stulptür mit Oberlicht nach. Wir werden also in Kürze in der Lage sein, ein komplettes Sortiment hocheinbruchssicherer Drehkippfenster und -fenstertüren in Holz-Aluminium anzubieten.“

Mit Roto zum Holz-Aluminiumfenster der Sicherheitsklasse RC3

Dass das möglich ist, hat den erfahrenen

Diözese Rottenburg-Stuttgart

Schillinger Holzfenster für einen imposanten Neubau

Das innerhalb von vier Jahren sanierte und erweiterte Gebäude des Bischöflichen Ordinariats in Rottenburg wurde im Juli 2013 eingeweiht und bezogen. Nach den Entwürfen des Architekten Prof. Arno Lederer entstand ein Neubau, der die historischen Gebäude des Ordinariats harmonisch ergänzt.



In die Fassade des neuen Bürogebäudes wurden 360 Holzfenster eingebaut, die mit Roto NT Designo Drehkipfbeschlägen ausgestattet sind. Je zwei nebeneinander liegende Fenster wurden im Winkel von 45° gegeneinandergestellt, so entstand die optisch interessante „Zickzack-Fassade“. Die Fensterelemente sind aus einem Eiche-Robinie-Verbund hergestellt, außen wurde das witterungsbeständige Robinienholz eingesetzt.



Auch das Eingangsportal zum Neubau des Bischöflichen Ordinariats lieferte die Erich Schillinger GmbH. Die Türelemente sind auf ihrer Außenseite mit Kupfer belegt.



Edith Chrobok und Wilhelm Schillinger führen heute den vom Großvater 1911 gegründeten Betrieb, in dem seit 1980 ausschließlich Fenster, Fassaden, Haus- und Schiebetüren sowie Wintergärten in Holz und Holz-Aluminium gefertigt werden.

Fensterbauer fast selbst überrascht: „Ich war dabei, als der Prüfer im Roto ITC in Leinfelden auf unser Fenster losgegangen ist. Da kommen einem selbst Zweifel, ob ein Fenster solchen Attacken überhaupt standhalten kann. Aber unser Fenster hat die Prüfung bestanden, wohl auch deshalb, weil wir seit zwei Jahren auf die Klebetechnik setzen, die sich offenkundig nicht nur mit Blick auf die Statik bezahlt macht, sondern auch wenn es um den Einbruchschutz

geht.“ Auf die Dienste des Roto ITC will Wilhelm Schillinger auch zukünftig zurückgreifen: „Hier wird uns auch mal sehr kurzfristig geholfen, wenn wir für eine Sonderlösung einen Prüfnachweis erbringen wollen oder müssen. Das macht uns flexibel und glaubwürdig.“

Werbung für die Leistungen des Familienunternehmens macht der passionierte Fotograf

Wilhelm Schillinger vor allem mit attraktiven Fotobüchern, in denen er Gestaltungen von Fassaden, Fenstern oder Haustüranlagen zeigt. „Gerade Architekten spricht das deutlich mehr an, als wenn wir klassisch für ein Serienfenster werben würden.“ Zwischen Schwarzwald, Frankfurt und München und hinunter bis an die Schweizer Grenze liefert das Unternehmen Schillinger hochwertige Bauelemente aus Holz. Eingebaut wird mit eigenen Monteuren

oder ausgewählten Montageunternehmen, mit denen die Schillingers schon lange verbunden sind. „Auch diese Unternehmen müssen viel von ihrem Handwerk verstehen, denn Standardfenster bauen sie für uns selten ein.“ Um Zeit vor Ort zu sparen und die Montage zu erleichtern, werden die meisten Fassadenelemente im Werk Oberwolfach vormontiert. Vor Ort wird dann mit Kränen und viel technischer Unterstützung agiert.

Hochschule Offenburg

Holzfenster für ein Passivhaus

Am 1. Dezember 2014 wurde ein neues Seminargebäude der Hochschule für Angewandte Wissenschaft in Offenburg offiziell eingeweiht. Der fünfgeschossige Neubau verfügt über rund 2.500 Quadratmeter Nutzfläche für Seminarräume und Hörsäle sowie Büroräume und erfüllt den Passivhausstandard. Erreicht wurde dies dank der energetischen Qualität der Gebäudehülle, durch hohe innere thermische Speichermassen, eine moderne Anlagentechnik mit hocheffizienten Lüftungsanlagen und eine nahezu CO₂-neutrale Kälteerzeugung über eine Brunnenwasseranlage. Von der Erich Schillinger GmbH stammen die modernen Holzfensterelemente.



Für diesen Neubau der Hochschule Offenburg entstanden in der Werkstatt der Erich Schillinger GmbH im badischen Oberwolfach 160 passivhaustaugliche Fassadenelemente aus Schwarzwälder Weißtanne. Außen wurde der Blendrahmen komplett mit Wärmedämmung unterzogen. Alle sichtbaren Teile sind mit Aluminium verblendet.

Ganztagsbetreuung der Salier-Gemeinschaftsschule Waiblingen

Holz-Aluminiumfenster für moderne, helle Räume

Viele der 390 Grundschüler der Salier-Gemeinschaftsschule Waiblingen besuchen nach dem Unterricht die angeschlossene Ganztagsbetreuung, die seit 2013 in einem für rund 2 Millionen Euro errichteten Neubau untergebracht ist. Aus der Produktion der Erich Schillinger GmbH stammen die markanten Holz-Aluminiumelemente, die den Charakter der Fassade prägen. Das Gebäude sieht aber nicht nur gut aus, es wurde auch bestens auf die Erfordernisse der Schüler zugeschnitten, so der Träger.



Für diesen Neubau auf dem Gelände der Salier-Gemeinschaftsschule in Waiblingen fertigte die Erich Schillinger GmbH moderne Holz-Aluminiumelemente. Die gelbgrün eloxierten Schalen betonen die Öffnungselemente der Fassade. Sie bestehen aus Drehtüren und darüber liegenden Kippelementen.



Die Elemente bestehen aus einer absturzsicheren Festverglasung sowie einem daneben liegenden Lüftungsklappelement, das mit Roto NT Designo ausgerüstet wurde.



Auch beim Bau dieser Elemente setzte die Erich Schillinger GmbH auf Schwarzwälder Weißtanne.

Der richtige Partner für Individualisten

Bleibt bei so viel Großprojekten noch Zeit für den privaten Bauherrn aus dem nahen Schwarzwald? „Aber ja“, freut sich Wilhelm Schillinger. „Wir engagieren uns sehr gerne, wenn wir ein terminlich meist ja doch etwas entspannteres Wintergartenprojekt oder schöne Fenster für ein privates Wohnhaus produzieren dürfen. Immerhin bauen wir zum Beispiel rund dreißig Wintergärten pro Jahr,

die in einem Umkreis von circa 100 Kilometern errichtet werden. Erfolgreich sind wir immer dort, wo unsere Spezialisten aus der Planung zeigen können, was in ihnen steckt. Das gilt für den privaten Bauherrn ebenso wie für unsere Stammkunden unter den Architekten. Zur Firma Schillinger kommt man immer dann, wenn man das Besondere sucht.“

Ein Zentrum für Bildung, Begegnung und Kultur

Der neue Hospitalhof in Stuttgart

Zehn Jahre lang wurden verschiedene Konzepte für seine Modernisierung erwogen, zwei Jahre vergingen über dem schließlich beschlossenen Neubau des sogenannten Hospitalhofes in Stuttgart. Am 27. April 2014 wurde das Gebäude bezogen, das in außergewöhnlicher Manier Alt und Neu miteinander verbindet. Holzfenster in vielen individuellen Formen lieferte die Erich Schillinger GmbH.

Im Internet findet sich ein interessantes Buch, das zur Eröffnung des Hopitalhofes herausgegeben wurde. Hier ist viel Wissenswertes über die Idee des Bauprojektes und seine Realisierung zu lesen, aber auch über die Geschichte des Hospitalhofes, die ihren Anfang Mitte des 15. Jahrhunderts nahm: <http://www.hospitalhof.de/ueber-uns/architekturkonzept/>.

Im zweiten Weltkrieg wurden das Kloster und nahezu alle umliegenden Gebäude vollständig zerstört. Der Chor der Kirche wurde wieder aufgebaut, doch die Südwand des Langhauses blieb als Ruine, Denk- und Mahnmal stehen. Auf den Grundmauern des Klosters entstand ein Verwaltungs- und Begegnungszentrum der evangelischen Kirche, für das von 2013 bis 2014 ein außergewöhnliches Gebäudeensemble nach den Entwürfen der Architekten Lederer Ragnarsdóttir Oei errichtet wurde, dessen Anlage und Grundriss an die ursprüngliche mittelalterliche Klosteranlage erinnert.



Die Hauptfassaden der neuen Gebäude am Hospitalhof in Stuttgart wurden mit 290 Drehkipfenster-elementen mit Roto NT Designo ausgestattet. Die Holz-Aluminium-Fenster sind in Eiche ausgeführt. In einer Zarge in Kapitellform außen ist der Sonnenschutz integriert. Eine historische Kirchenwand mit ihren mittelalterlichen Bogenfenstern schließt unmittelbar an den Neubau an und schützt den attraktiven Innenhof.



Tausende Menschen besuchen jedes Jahr die rund 350 Vorträge, Seminare, Kunstausstellungen, Konzerte und seelsorgerlichen Gesprächsgruppen im Bildungszentrum. Die Erich Schillinger GmbH fertigte zahlreiche Fensterelemente in Sonderformen wie diese oben abgerundeten Dreiecksfenster.



Eine außergewöhnliche Verdunklung erfahren diese Rundfenster: Zwei klappbare Holzläden sind an einer Drehstange in der Mitte des Fensters befestigt.

Schreinerei Metzdorf, Deutschland

Wenn Arbeit zur Berufung wird

■ **Holz** „Wein und Kultur im ältesten Weinort Deutschlands“ – mit diesem Slogan wirbt die kleine Gemeinde Neumagen-Dhron für sich und ihre malerische Lage im Moseltal, im äußersten Südwesten Deutschlands. Wein, Kultur „und Holzfenster“ möchte wohl jeder die Aufzählung ergänzen, der die Schreinerei Metzdorf im Ort kennt. Denn die Arbeit mit Holz wird hier vom Unternehmensgründer seit mehr als fünf Jahrzehnten als persönliche Berufung gelebt.

1952 gründete Matthias Metzdorf seine eigene Schreinerei, die er seither Stück für Stück erweitert und zu einem stattlichen Handwerksunternehmen ausgebaut hat. Heute fertigen unter Leitung seines Sohnes Karl-Josef Metzdorf zwölf Mitarbeiter unter anderem rund 4.000 Holz- und Holz-Aluminium-Fenster sowie an die 800 Haustüren pro Jahr. Aber auch der Arbeitstag von Firmengründer Matthias Metzdorf beginnt noch immer an jedem Morgen pünktlich um 7.30 Uhr.

Am 13. Juni dieses Jahres feierte er zwar bereits seinen 93. Geburtstag, doch ein arbeitsfreies Rentnerdasein kommt für den wahrscheinlich ältesten noch aktiven Schreinermeister Deutschlands nicht infrage. „Mehr als ein halbes Jahrhundert hat diese Arbeit mir und meiner Familie den Lebensunterhalt gesichert, mehr als ein halbes Jahrhundert hatte ich Freude an dem, was ich hier tue. Warum sollte ich damit aufhören?“, fragt der Handwerker sich und staunende Besucher der Werkstatt.

93 Jahre jung

Ein hohes Alter in bester Verfassung – viele wünschen sich das, aber die wenigsten dürften damit die Idee verbinden, ihr Berufsleben einfach fortzuführen. Vielleicht aber liegen gerade im gewohnten Tagesablauf die Grundlagen für die robuste Gesundheit und geistige Fitness von Matthias Metzdorf. An jedem Tag der Woche bleibt er seinen Gewohnheiten minutiös treu: 7.30 Uhr Arbeitsbeginn, 10 Uhr eine Viertelstunde

Frühstückspause und Genuss des täglichen Apfels, 12 Uhr bis exakt 13 Uhr Mittagspause. Niemand im Unternehmen kann sich an eine jemals ausgedehntere Pause erinnern. Um 17.30 Uhr legt Matthias Metzdorf eine kleine Pause ein, die oft dazu genutzt wird, den Gemüsegarten zu pflegen, bevor es anschließend wieder – je nach Auftragslage – bis 20.30 Uhr zurück in den Betrieb geht.

Um Missverständnisse zu vermeiden: Matthias Metzdorf ist nicht etwa nur mit klugen Ratschlägen bei der Sache. Der Schreinermeister führt noch heute alle Maschinenarbeiten zum Beispiel in der Vorfertigung von Fenstern auch selbst aus. Nicht selten übrigens trägt er dabei ein Polo-Shirt oder eine Mütze mit Roto Logo. Denn seit Firmengründung darf sich Roto als Partner der Schreinerei Metzdorf bezeichnen.

„Wenn es einen diamantenen Meisterbrief der Handwerker-Innung geben würde, mein Vater hätte ihn verdient“, ist Sohn Karl-Josef Metzdorf zurecht überzeugt. Keine Ehrennadel, aber einen ehrlich gemeinten Dank im tiefen Respekt für die Lebensleistung von Matthias Metzdorf überbrachte kürzlich Christoph Wagner, Mitarbeiter im Regionalvertrieb von Roto. Mit einem eigens für ihn angefertigten Fotobuch schuf Roto dem stolzen Handwerker ein kleines Denkmal. Natürlich ließ sich Matthias Metzdorf auch durch die Inaugenscheinnahme dieses persönlichen Geschenkes nur kurz von der Arbeit abhalten ...



Der wohl älteste noch aktive Schreinermeister Deutschlands: Matthias Metzdorf gründete 1952 in der kleinen Moselgemeinde Neumagen-Dhron einen Holzverarbeitenden Betrieb, der schon immer auch Fenster fertigte, von Anfang an ausgerüstet mit Roto Beschlägen. Bis heute arbeitet er wie jeder andere im Team an allen Anlagen.



Keine Ehrennadel, aber einen ehrlich gemeinten Dank im tiefen Respekt für die Lebensleistung von Matthias Metzdorf überbrachte kürzlich Christoph Wagner, Mitarbeiter im Regionalvertrieb von Roto. Mit einem eigens für ihn angefertigten Fotobuch schuf Roto dem stolzen Handwerker ein kleines Denkmal.



Vater und Sohn: Matthias Metzdorf und Karl-Josef Metzdorf arbeiten täglich miteinander in der gemeinsamen Werkstatt.

FENSTERBAU FRONTALE 2016

Stabilität verbindet – willkommen bei Roto!

■ **Event** Manches wird 2016 so sein, wie es immer war bei Roto und auf der FENSTERBAU FRONTALE. Aber Vieles eben auch neu und inspirierend, betont Marketingleiter Udo Pauly im Gespräch mit Roto Inside. „Unsere Kunden schätzen die Stabilität, für die Roto steht. Dem tragen wir natürlich auch in Nürnberg Rechnung“, erklärt er. Gleichzeitig werde Roto unter dem Motto ‚Stabilität verbindet‘ zeigen, dass jeder Fensterhersteller mit dem Partner Roto Neues wagen und einer sicheren Zukunft entgegengehen kann, einerlei für welche Projekte er sich engagiert. „Unsere Kunden bauen mit Roto Fenster und Türen für jede Art von Gebäuden. Schon äußerlich soll das in Nürnberg zu erkennen sein. Deshalb wird der Roto Messestand 2016 durch ein vielfältiges Gebäudeensemble mit urbanem Charakter die Welt der Kunden von Roto widerspiegeln“, so Udo Pauly über das Konzept des Messestandes auf der FENSTERBAU FRONTALE 2016.

Stabilität verbindet – Innovationen bereiten den Weg zum Erfolg in der Zukunft. Aber wohin geht der Markt und welche Beschlagtechnologie wird morgen gebraucht? 2014 hatte Roto in Nürnberg hierüber mit Fensterherstellern intensiv diskutiert. Eine damals präsentierte Produktidee, der Beschlag Roto Patio Inowa für hochdichte Schiebetüren, hielt danach Einzug in Projekte weltweit. Ob Aluminium-, Kunststoff- oder Holzfensterhersteller, diese Roto Innovation ist nun in der Praxis angekommen und wird auf der FENSTERBAU FRONTALE 2016 in Kombination mit allen Profilmaterialien zu sehen sein.

Gemeinsam innovativ

„Das war eine tolle Erfahrung – von der Konzeptstudie in Nürnberg zur gefragten Innovation ganz unterschiedlicher Fensterhersteller in ebenso unterschiedlichen Märkten“, sagt Udo Pauly und betont, dass es auch auf der FENSTERBAU FRONTALE 2016 im „Haus der Ideen“ Studien zu wichtigen

Entwicklungstrends der Branche geben wird. „Wir sind gespannt auf die Diskussion mit unseren Kunden“, freut er sich. „Stabilität verbindet – dieses Motto haben wir uns zur kommenden Messe auch deshalb gegeben, weil es die stabilen Beziehungen zu leistungsstarken Fensterherstellern sind, die die Basis bilden für innovative Produktentwicklungen.“

Gemeinsam stark im Marketing

Stabile Beziehungen seien seit der letzten Messe auch durch die Marketing-Offensive „Roto Quadro Safe“ gereift. Thema der FENSTERBAU FRONTALE 2016 werden deshalb unter anderem bemerkenswerte Marketing-Maßnahmen einzelner Fensterhersteller sein. „Wir zeigen in Nürnberg, wie Kunden unsere Kampagne zum einbruchsischen Fenster in der Praxis für sich genutzt haben, um Hausbesitzer und Bauherren anzusprechen. Und weil die von uns gezeigten Praxisbeispiele Lust darauf machen, auch selbst aktiv zu werden, bieten wir Interessenten die Möglichkeit, sich noch auf der Messe als

Partner von ‚Roto Quadro Safe‘ zu registrieren. So erreichen sie Endkunden, die durch unsere Kampagne mobilisiert werden“, kündigt Udo Pauly an, der von hervorragender Resonanz auf die Anfang 2015 gestartete Kampagne „Roto Quadro Safe“ zu berichten weiß.

Gemeinsam auf dem Weg zum neuen Erfolg

„Die Kolleginnen und Kollegen der weltweiten

Roto Vertriebe freuen sich sehr auf die Messe in Nürnberg, denn wir erwarten wertvolles Feedback zu zentralen Themen unserer Branche“, fasst der Marketingleiter zusammen. „Die FENSTERBAU FRONTALE 2016 wird für uns ein Auftakt sein. Ein Auftakt für zwei weitere Jahre, in denen stabile Beziehungen und Leistungen den Boden für Innovationen bereiten.“



Ventex, Argentinien

Europäische Fenster für einen dynamischen Markt

■ **Kunststoff** „Wir profilieren uns als argentinischer Fensterhersteller hochwertiger Kunststofffenster nach europäischem Vorbild. Und das mit großem Erfolg.“ Pablo Zaratiegui, der die Positionierung des Unternehmens Ventex auf einen so markanten Nenner bringt, führt gemeinsam mit seinen Brüdern Diego und Andrés eine kleine, hochmoderne Fensterfabrik vor den Toren von Buenos Aires. 1993 hatten sie gemeinsam mit ihrem Vater das Unternehmen Metales La Plata SRL gegründet, das 1998 mit der Produktion von Kunststofffenstern begann. Seit 2008 pflegt die Unternehmerfamilie enge Kontakte zu Roto. „Es entstand seither eine in jeder Hinsicht exzellente Zusammenarbeit, der es auch zu verdanken ist, dass wir heute eine so weitreichend automatisierte und topmoderne Produktion betreiben“, sagt Pablo Zaratiegui.

Engagiert beraten hätten Roto Mitarbeiter die Grupo MLP SRL, das Nachfolgeunternehmen der Metales La Plata SRL, als es darum ging, die Kunststofffensterproduktion der Marke Ventex zu strukturieren. „Roto hat uns dabei geholfen, deutsche Maschinen der jüngsten Generation in einem effizienten Produktionsprozess zu verknüpfen“, erinnert sich Pablo Zaratiegui. Das Ergebnis: Mit gerade einmal dreizehn Mitarbeitern in der Fertigung produziert die Grupo MLP SRL heute 10.000 Fenster und Fenstertüren pro Jahr, darunter etwa 60 Prozent Schiebefenster und -türen und 40 Prozent Drehflügel Fenster und -fenstertüren.

Schnelles Wachstum mit gestärktem Vertrieb

Um den Vertrieb in der Region La Plata und in der nahen Metropole Buenos Aires kümmert sich das Vertriebsteam von Ventex selbst. Für zusätzliche Umsätze sollen drei jüngst gegründete Vertriebsbüros in Buenos Aires, Neuquén und Mendoza sowie ein Netz freier Handelsvertreter sorgen. „Die Nachfrage nach Kunststofffenstern steigt in Argentinien stetig und trotz der Tatsache, dass es rund 200 Hersteller im Land gibt, ist bereits die aktuell bestehende Nachfrage nicht zu decken“, erläutert Pablo Zaratiegui, als es um die Frage geht, warum sich die Unternehmerfamilie schon jetzt auf neue, ganz erhebliche Investitionen vorbereitet.

„Heute sind gerade einmal 5 Prozent aller verkauften Fenster Kunststofffenster, aber alle Experten sind sich einig: In nicht einmal zehn Jahren wird dieser Anteil sicher bei 15 oder 20 Prozent liegen. Deshalb werden wir in unserer Fabrik ein zweites Bearbeitungszentrum bauen, das es uns gestattet, die Kapazitäten auf dann 120 Elemente in acht Arbeitsstunden zu steigern. Gleichzeitig wird uns die neue Maschine in die Lage versetzen, auch Falt- und Hebeschiebetüren nach europäischem Vorbild zu produzieren. Mit dieser Erweiterung unseres Sortimentes werden wir uns als besonders attraktiver Partner für Planer und Händler im Land bemerkbar machen. Nach unserer Vorstellung wird sich Ventex auch in der Zukunft immer dadurch

auszeichnen, dass wir beste europäische Produktqualität und ein außergewöhnlich umfangreiches Sortiment in vielen Farben bieten. Dauerhaft erfolgreich werden uns die herausragenden Ventex Lieferleistungen machen. Jedes Fenster bringen wir innerhalb von sechs Wochen – egal wie ausgefallen, egal in welcher Farbe, egal mit welchem Roto Beschlag und egal an welchen Ort in Argentinien.“

Eine neue Fabrik für noch mehr Qualität von Ventex

2016, spätestens 2017, wird die Grupo MLP SRL rund 20 Kilometer entfernt von La Plata eine zweite Produktion für Fenster der Marke Ventex mit einer Fläche von 7.000 Quadratmetern auf einem Grundstück errichten, das eine ausgezeichnete logistische Anbindung an eine der wichtigsten Verkehrsachsen Argentiniens und zusätzlich noch einmal rund 5.000 Quadratmetern Freiflächen zu bieten hat. „Wir glauben an eine dynamische Entwicklung unseres Unternehmens und der Bauwirtschaft in Argentinien“, betont Pablo Zaratiegui. „Deshalb investieren wir jetzt und deshalb engagiert sich jeder in der Familie für den Erfolg von Ventex. Und wenn sich nun auch noch die argentinische Regierung dazu durchringen kann, die sehr komplizierten Einfuhrbestimmungen für Komponenten zu lockern, die unsere Industrie dringend braucht, dann stehen die Zeichen für ein Erstarren der Volkswirtschaft im ganzen Land wirklich gut.“



Seit 1998 produziert das heutige Unternehmen Grupo MLP SLR Kunststofffenster, die unter dem Markenzeichen Ventex in Argentinien verkauft werden.



Die Brüder Diego, Pablo und Andrés Zaratiegui (von links) führen gemeinsam eine kleine, hochmoderne Fensterfabrik vor den Toren von Buenos Aires. 1993 hatten sie gemeinsam mit ihrem Vater das Unternehmen Metales La Plata SRL gegründet.

Roto in Argentinien

Mehr als Drehkippp

■ **Kunststoff** ■ **Aluminium** „Roto wurde in Argentinien anfangs nur als Hersteller hochwertiger Drehkipppbeschläge für Kunststofffenster gesehen“, erinnert sich Ariel Ferrari, Country Manager, in einem Gespräch mit Roto Inside, „aber Schritt für Schritt ist es uns gelungen, die breite Kompetenz der Gruppe zum Beispiel für den Aluminiumsektor zu transportieren. Das sorgt ebenso für ein erfreuliches Wachstum von Roto in Argentinien wie das wachsende Interesse an Kunststofffenstern.“

Bereits seit 2007 wird Roto Beschlagtechnologie in Argentinien vertrieben. Als eines von wenigen Unternehmen konnte Roto trotz vieler Importhürden, die aus der argentinischen Gesetzgebung resultieren, nicht nur im Land bleiben, sondern sogar deutlich wachsen. Zum Team von Ariel Ferrari, der seit 2009 für den argentinischen Markt verantwortlich ist, gehören deshalb heute bereits zehn Kolleginnen und Kollegen. „Ich selbst kam 2007 zum ersten Mal in Kontakt mit Roto und ich muss gestehen, dass das Unternehmen und seine Philosophie mich sofort begeistert haben“, resümiert der 40-jährige Kaufmann. „Als ich dann im März 2008 das Angebot bekam, eine Vertriebsgesellschaft für Roto in Mexiko mitaufzubauen, habe ich diese Chance ergriffen. Seither konnte ich mich in der Gruppe beruflich und persönlich enorm weiterentwickeln.“

Partnerschaften festigen

Das Jahr 2016 werde, so Ferrari, im Zeichen einer Konsolidierung der Geschäfte in Argentinien stehen: „Wir sind in den letzten Jahren extrem gewachsen und wollen die teils noch jungen Geschäftsbeziehungen stabilisieren und qualitativ entwickeln. Wir verstehen uns als langfristige Partner der argentinischen Fensterhersteller und werden uns ganz sicher nicht aus dem Markt zurückziehen. Roto Argentinien versteht sich als einheimisches Unternehmen, das sich im Land engagiert in guten wie in schwierigen Zeiten – eine Philosophie, die ausdrücklich von der deutschen Muttergesellschaft so unterstützt und gefördert wird.“

Als besondere Stärke der Roto Gruppe erlebe, so Ferrari, jeder Fensterhersteller in Argentinien individuell sehr unterschiedliche Leistungen: „Wir erbringen abhängig von der Größe des Herstellers und seiner Bedürfnisse immer genau die Unterstützung, die ein Fensterhersteller für seine positive Unternehmensentwicklung benötigt. Ob es dabei um Produktentwicklung oder den Aufbau eines Bearbeitungszentrums geht – in unserer Organisation gibt es Spezialisten für alle Aufgaben.“

Impulse für neue Konzepte

Systematisch entwickeln will Ariel Ferrari zukünftig das Wissen seiner Kunden um unterschiedliche Öffnungsarten von Fenstern. „Roto wurde in Argentinien ja zunächst vor allem als Hersteller von hochwertigen Drehkipppbeschlägen gesehen. Aber inzwischen begeistern sich immer mehr Kunden auch für unsere Hebeschiebebeschläge. Das breite Wissen der Roto Gruppe über unterschiedliche Öffnungsarten, Profile und Produktionsweisen wollen wir zukünftig noch stärker mit Fensterherstellern und Systemanbietern teilen. Denn das ist die Grundlage für gemeinsame Produktentwicklungen, mit denen sich ein Markt entwickeln lässt. Im Dienst unserer Kunden, aber auch im Dienst der Architektur und Wohnkultur.“

Nicht zu unterschätzen für eine dynamische Entwicklung des Fenstermarktes sei allerdings auch in Argentinien die Rolle des Gesetzgebers, so Ariel Ferrari. „Wir brauchen eine stärkere Öffnung Argentinien für ausländische Unternehmen, die das Wissen und die Komponenten für hochwertiges Bauen bereitstellen können und in Argentinien investieren. Gleichzeitig muss auch in unserem Land der Gesetzgeber die Sensibilität für ein umwelt- und energiebewusstes Bauen stärken. Denn dann wird sich die Nachfrage nach modernen Fenstern positiv entwickeln.“



Drehkipppfenster und Hebeschiebetüren der Marke Ventex mit Roto Beschlägen finden sich im „Pampa Building“ in Palermo, Buenos Aires. Bis Ende dieses Jahres sollen die vierzig großzügigen Wohnungen fertiggestellt sein.



Ebenfalls bis Ende dieses Jahres abgeschlossen sein sollen die Bauarbeiten am Komplex „Azure Towers“ mit fünfzig Wohneinheiten. Auch für dieses Prestigeobjekt in Punta del Este, Uruguay, lieferte die Grupo MLP SRL Drehkipppfenster und Hebeschiebetüren der Marke Ventex mit Roto Beschlägen.



In der argentinischen Provinz Santa Cruz entstand das neue Hospital von El Calafate. Ventex Drehkipppfenster, ausgerüstet mit Roto NT, lieferte die Grupo MLP SRL.

Roto Object Business bietet umfassenden Service

Im Tandem zum Auftrag

■ **Aluminium** Ungefähr zwei Jahre ist es her, seit ein neues Spezialistenteam bei Roto etabliert wurde, das international tätig ist. „Roto Object Business“ steht als Überschrift über dem Tun derjenigen, die sich hier mit der Planung und Entwicklung von Beschlagkonfigurationen befassen, die Aluminiumfenster zur perfekten Lösung für so ziemlich jedes Bauprojekt machen. Roto Inside sprach mit Vertriebsleiter Stefano Gianfreda darüber, welchen Nutzen Aluminiumfensterhersteller von der Zusammenarbeit mit ihm und seinen Kolleginnen und Kollegen im Roto Object Business haben.

Roto Inside: Herr Gianfreda, an welche Zielgruppe richtet sich das Roto Object Business genau?

Stefano Gianfreda: Wir beraten zum einen Aluminiumsystemhäuser, zum anderen aber auch Architekten, Fachplaner, Generalunternehmer und Metallbauer, und das weltweit. Ziel ist es, Planung und Bau von Fenstern und Fenstertüren so zu unterstützen, dass diese maximalen Wert für den Bauherrn und die späteren Gebäudenutzer stiften. Das Team Roto Object Business erfasst deshalb zunächst detailliert die Anforderungen und erarbeitet überzeugende Standard- oder auch Sonderlösungen für den idealen Beschlag.

Roto Inside: Welche Dienstleistungen bietet Roto Object Business?

Stefano Gianfreda: Neben der technischen Beratung und der Konzeption von Lösungen bieten wir den Bau und die Prüfung von Prototypen. Am Ende steht dann oft eine zertifizierte Objektlösung, für die Roto auch individuelle Garantieerweiterungen anbietet. Darüber hinaus unterstützen wir den Metallbauer bei der Beschlagsmontage zur Fertigstellung der Musterelemente mit Standard- oder Sonderbeschlaglösungen, die dann vom Auftraggeber in Augenschein genommen werden können. Nicht selten begleiten wir auch die Produktion und den Einbau der Fenster. Bei Bedarf erstellen wir schließlich objektspezifische Dokumentationen für unsere Partner.

Roto Inside: Empfehlen Sie ausführende Firmen weiter?

Stefano Gianfreda: Meist kommt der Fensterhersteller selbst auf uns zu, weil er sich mit einem speziellen Fenster und einer Beschlaglösung von Roto um einen Auftrag bewerben möchte. Wir treten weltweit mit sehr vielen namhaften Aluminiumfensterherstellern quasi im Tandem an, um mit dem Metallbauer optimale Fenster und Fenstertüren zu entwickeln. Und da nichts überzeugender ist als eine erstklassige Lösung, helfen wir nach unserer Beobachtung gerade durch diese Form der praxisnahen Beratung und engen Begleitung von Projekten Fensterherstellern dabei, sich erfolgreich im Wettbewerb durchzusetzen.

Roto Inside: An wie vielen Objekten war Roto Object Business schon beteiligt?

Stefano Gianfreda: Seit das Roto Object Business vor circa zwei Jahren etabliert wurde, haben wir weit über 100 Projekte weltweit von der Planung bis zur Fertigstellung begleitet. Den Material- und Warenfluss während der Zusammenarbeit mit dem Metallbauer passen wir übrigens individuell an die Erfordernisse des jeweiligen Projektes an. Wenn die Produktion der Fenster beginnt, unterstützen wir vor Ort bei den ersten Produktionsschritten.



Stefano Gianfreda, Vertriebsleiter Roto Object Business, gehört seit 2007 zum Roto Spezialistenteam für die Betreuung von Aluminiumfensterherstellern. Er und seine Kollegen sind direkt über die E-Mail-Adresse object.business@roto-frank.com zu erreichen.

FenêtréA, Frankreich

Automatisieren, qualifizieren, kommunizieren

■ **Kunststoff** ■ **Aluminium** Der französische Fenster- und Türenhersteller FenêtréA mit Sitz in Beignon, nahe Rennes im Nordwesten Frankreichs, zählt heute zu den marktführenden Fensterherstellern des Landes. Eine konsequente Wachstumsstrategie über mehr als zwei Jahrzehnte hat das Unternehmen zu einem der größten und verlässlichsten Anbieter werden lassen. Roto Inside unterhielt sich mit dem Vorstandsvorsitzenden Dominique Lamballe, der seit 2006 die Geschicke von FenêtréA lenkt.

Die Wurzeln von FenêtréA gehen zurück in das Jahr 1993. Damals gründete Roland Desnoyer das Unternehmen FMPB, einen zunächst regional tätigen Fenster- und Türenhersteller. 2006 übernahm das Ehepaar Dominique und Christelle Lamballe das Unternehmen, die Umfirmierung unter dem heute bei französischen Handwerkern äußerst bekannten Namen FenêtréA erfolgte zwei Jahre später. „Wir haben eine gewaltige Entwicklung hinter uns. Im ersten Geschäftsjahr 1993 beschäftigte FMPB achtzehn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Heute sind es bei FenêtréA insgesamt rund 340, von denen circa 280 in der Fertigung und im Kundenservice tätig sind. Den Vertrieb haben wir über ein eingespieltes Team aus hochqualifizierten Außendienstmitarbeitern und Technikern organisiert“, erklärt Dominique Lamballe.

Durch diese Vertriebsmannschaft ist FenêtréA heute in ganz Frankreich und auf der Mittelmeerinsel Korsika aktiv. Auch in der Zukunft werde Frankreich der Kernmarkt des Unternehmens bleiben, so Dominique Lamballe weiter, obwohl man seit Kurzem am Aufbau von Kundenbeziehungen in den grenznahen Regionen von Belgien, Luxemburg und der Schweiz arbeite. Als Kunden im In- und Ausland versteht Dominique Lamballe ausschließlich Fachleute:

Handwerker, Fensterbauer, Aluminiumfassadenbauer und sonstige Bauspezialisten. „Sie alle eint, dass sie erstklassige Kunststoff- und Aluminiumsysteme in gleichbleibend hoher Qualität erwarten, sei es in kleinem Maßstab für ein Einfamilienhaus oder im Rahmen eines umfangreichen Auftrags für ein gewerbliches Großprojekt.“

Hoher Automatisierungsgrad garantiert hohe Qualität

Um für alle Bauprojekte unabhängig von ihrer Größe liefern zu können, hat FenêtréA in den vergangenen Jahren gleichermaßen in Flexibilität wie in Produktionskapazität investiert. 2010 etwa wurden die Fertigungslinien für Kunststofffenster und -türen in einer modernen Produktionshalle zusammengefasst. Dort können heute bis zu 220.000 Fenstereinheiten jährlich hergestellt werden. 2014 folgte die Vergrößerung und komplette Reorganisation

der Fertigungshallen für Aluminiumsysteme, durch die eine Erhöhung der Kapazitäten auf rund 50.000 Einheiten jährlich möglich wurde. Was aus Sicht von Dominique Lamballe auf einen der entscheidenden Erfolgsfaktoren von FenêtréA hindeutet: „Wir haben in den vergangenen Jahren sehr konsequent daran gearbeitet, den Automatisierungsgrad in der Fertigung zu steigern. In der Kombination mit einernachhaltigen Mitarbeiterentwicklung und -qualifikation schaffen wir so die Grundlage für die von unseren Kunden geschätzte gleichbleibend hohe Qualität.“

Umweltbewusst

Nachhaltig wolle man wirtschaften, so der Unternehmer, und sich auch nur langfristig engagieren – für die eigene Belegschaft ebenso wie für externe Organisationen, die von FenêtréA unterstützt werden. Seit fast zwanzig Jahren etwa unterstützt FMPB beziehungsweise FenêtréA den Segelsport in Frankreich, seit 2007 mit einem eigenen so genannten Trimaran. Er geht an den Start diverser Regatten und Wettbewerbe, finanziert von FenêtréA und einem weiteren bretonischen Unternehmen als Co-Sponsor. „Segeln ist sicher eine der nachhaltigsten Sportarten, da sie im

wörtlichen Sinne nur von der Naturkraft des Windes abhängig ist. Der Trimaran der Klasse ‚Multi 50‘ – das steht für eine Rumpflänge von 50 Fuß – hat schon an vielen namhaften Veranstaltungen teilgenommen, wie etwa der ‚Trophée des villes‘, einer Regatta von Gran Canaria nach Saint-Quay-Portrieux. 2014 konnten wir sogar den Sieg und einen neuen Geschwindigkeitsrekord auf der ‚Route du Rhum‘, einer renommierten Solo-Transatlantik-Regatta, feiern. Und natürlich können wir unser Engagement im Segelsport auch immer wieder für die Kundenansprache und -bindung nutzen. Wir laden unsere Partner regelmäßig zu bestimmten Veranstaltungen und einem Tag auf unserem Boot ein“, so Dominique Lamballe.

Seit 2006 „segelt“ FenêtréA im Produktionsalltag gemeinsam mit Roto. Insbesondere das Programm Roto NT unterstützt aus Sicht von Dominique Lamballe die Automatisierung in der Fertigung. „Die Roto Beschlagtechnologie ist einfach in unsere Produktionsprozesse einzubinden, bietet größtmögliche Flexibilität und gewährleistet genau die Qualität, die wir unseren Kunden bieten wollen. Daher ist Roto genau der passende ‚Segelpartner‘ für uns.“



Bei FenêtréA in Beignon, nahe Rennes im Nordwesten Frankreichs, entstehen pro Jahr rund 220.000 Fenster und Türen aus Kunststoff sowie 50.000 aus Aluminium.



Eine moderne, prozessoptimierte und hochgradig automatisierte Fertigung bildet das Fundament für die von Fachleuten geschätzte gleichbleibend hohe Qualität von FenêtréA.



FenêtréA beschäftigt heute rund 340 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ist ein wichtiger Arbeitgeber in der französischen Bretagne.



Seit 2006 arbeitet FenêtréA mit Roto Beschlagtechnologie. Roto NT unterstützt aus Sicht des Inhabers Dominique Lamballe die Automatisierung in der Fertigung und passt so perfekt zur Entwicklungsstrategie von FenêtréA.

My Window, Oman
Aus Erfahrung klug

■ **Kunststoff** „Es ist jetzt zehn Jahre her, seit wir in ein Wohnhaus unserer Familie zum ersten Mal Kunststofffenster eingebaut haben“, erinnert sich Ahmed al Fahdi, der als Geschäftsführer das Unternehmen Almakassab Altyib im Oman führt, das sein Vater 2005 gründete. „Wir haben diese Fenster damals aus Dubai bezogen und waren so begeistert, dass wir mit der Idee umgingen, eine eigene Fabrik für Kunststofffenster zu bauen. Vom Erfolg des Produktes Kunststofffenster waren wir überzeugt, aber wir haben uns trotzdem vorher sehr genau informiert und unsere Lieferanten mit Bedacht gewählt.“

Von Beginn an zum Kreis der Lieferanten gehörte Roto. Seit sechs Jahren werden das Unternehmen Almakassab Altyib und die Marke „My Window“ direkt aus Leinfelden beliefert und vom Team Export betreut. „Seither ist die gute Zusammenarbeit noch besser geworden“, freut sich Ahmed al Fahdi, „weil wir mit unseren Ansprechpartnern aus Leinfelden regelmäßig hier bei uns zusammenkommen, technische Fragen klären oder auch gemeinsame Marketingmaßnahmen planen.“

Marketing sei im Oman allerdings nicht deshalb gefragt, weil die Nachfrage nach Kunststofffenstern zu gering wäre, sondern aus Gründen einer langfristigen Sicherung des Marktes. Ahmed al Fahdi ist besorgt: „Leider verkaufen inzwischen zu viele Anbieter im Oman Fenster mit billigen Profilen oder Beschlägen, denen der normale Kunde natürlich nicht ansieht, dass sie nicht für den Einsatz in unserem Land mit seinen extrem hohen Außen- und klimatisierten Innenraumtemperaturen geeignet sind. Unser Partner Rehau extrudiert für die Region Profile mit bestimmten Zuschlagstoffen, damit die Fensterprofile sich nach dem Einbau nicht verfärben oder verformen. Roto liefert Beschläge mit Roto Sil Nano Oberfläche, die salzhaltiger Luft und Sand deutlich länger standhält als jede andere Oberfläche. Nur auf der Grundlage solcher Komponenten kann man im Oman Kunststofffenster bauen, die das Vertrauen unserer Kunden in uns rechtfertigen.“

Aufklären und informieren

Gemeinsam mit Vertretern der Unternehmen Rehau und Roto erläuterte Ahmed al Fahdi

diese Zusammenhänge im Juni 2015 sogar einer Delegation des Verteidigungsministeriums und einigen Regierungsvertretern, die im Rahmen eines Neubauprojektes mit der Frage umgingen, ob Kunststofffenster wirklich langlebig genug seien für eine Liegenschaft der öffentlichen Hand. „Wir konnten bei dieser Veranstaltung deutlich machen, dass unsere Fenster nahezu wartungsfrei und absolut langlebig sind, aber auch, dass wir mit unseren Partnern ein Projekt dieser Größenordnung stemmen können, weil wir zum Beispiel einen schnellen und sicheren Datenaustausch haben“, zeigt sich Ahmed al Fahdi zufrieden und ergänzt: „Natürlich informieren wir gerne, aber ich fürchte, dass wir es bald mit einem schlechter werdenden Image des Kunststofffensters zu tun bekommen, wenn immer mehr Kunden durch Billigprodukte verärgert werden.“ Ursache für diesen Trend zu billigeren Komponenten sei der harte Wettbewerb, den sich die zahlreicher werdenden Anbieter liefern.

Mit einem Anteil von 35 Prozent Kunststofffenstern am Gesamtmarkt gilt der Oman als der am weitesten entwickelte Markt für Kunststofffenster in der Golf-Region. Eberhard Mammel, Leiter Export bei Roto, erinnert sich an die Anfänge der Entwicklung vor mehr als zehn Jahren: „Zunächst lieferten meist türkische Vertriebsbüros der Komponentenhersteller in den Oman. Als dann aber die Nachfrage rasant wuchs, haben sich einige Hersteller wie Rehau und Roto entschlossen, in die direkte Betreuung ihrer Partner im Sultanat zu investieren – mit durchschlagendem Erfolg darf man heute sagen, denn so hat zum Beispiel

„My Window“ die Unterstützung erhalten, auf deren Grundlage eine Qualitätsmarke aufgebaut werden konnte.“

Eine neue Fabrik für ein erfahrenes Team

Trotz der Sorge um das Image des Kunststofffensters hat sich Familie al Fahdi entschieden, auf einem jüngst erworbenen 8.000 Quadratmeter großen Grundstück eine neue Fabrik für Kunststofffenster zu bauen. Der Bekanntheitsgrad der Marke „My Window“ steige ständig und die Produktion am jetzigen Standort sei nicht mehr in der Lage, die jährlichen Zuwachsraten aufzufangen, erklärt Sulaiman al Fahdi im Gespräch mit Roto Inside. Fast verzehnfacht hat sich der Umsatz des Unternehmens seit seiner Gründung. „Das ist sicher auch dem Umstand zu verdanken, dass wir Mitarbeiter haben, die seit vielen Jahren, teilweise schon seit der Unternehmensgründung, bei uns sind“, ist Ahmed al Fahdi überzeugt. „Gemeinsam mit

ihnen und unseren Partnern aus der Industrie wollen wir unseren Erfolg weiter ausbauen. Das rechtfertigt auch diese neuerliche Investition.“

Das Sultanat Oman biete insgesamt ein gutes Klima für echtes Unternehmertum, ergänzt sein Vater Sulaiman al Fahdi, der seit vielen Jahren in Unternehmensgründungen investiert, um die Zukunft seiner großen Familie zu sichern. „Der Wert von Grund und Boden, aber auch von Immobilien steigt stetig, und das sorgt für eine anhaltende Nachfrage bei den Unternehmen der Bauwirtschaft.“

Gute Gründe für eine optimistische Planung

Ahmed al Fahdi nickt. Auch er hält die auf Stabilität ausgerichtete Politik des Sultans für zukunftsweisend. „Im Oman wird viel gebaut, weil der Wohlstand dank einer weitsichtigen Landespolitik kontinuierlich wächst“, freut sich Ahmed al Fahdi. „Großereignisse wie eine



Khalid Alharshi fliegt für Oman Air Passagiermaschinen in europäische Metropolen. Dort hat er verschiedene Fenster und Öffnungsarten kennengelernt. Als er 2014 mit dem Bau eines neuen Hauses für sich und seine junge Familie begann, suchte er nach einem Hersteller, der ihm „deutsche“ Fenster und für den Wohnbereich eine Faltenanlage bauen sollte.



Bauherr Khalid Alharshi ist zufrieden: „Ich kann gar nicht sagen, wie begeistert ich war, als ich ‚My Window‘ gefunden hatte und zu fairen Preisen genau das bekam, was ich mir vorgestellt hatte. Vorher hatte ich schon in Erwägung gezogen, die Fenster aus Europa zu importieren. Aber das hätte mich ein Vermögen gekostet.“



Sulaiman al Fahdi (links im Bild) gründete 2005 eine Fabrik für Kunststofffenster im Oman, nachdem er selbst ihren Wohnwert kennengelernt hatte. Seinen Sohn Ahmed (rechts im Bild) nahm er damals mit in die Pflicht. So wuchs dieser schnell in die Verantwortung. Ahmeds heimliche Leidenschaft gilt dem Reisen. „50 Länder der Erde möchte ich in diesem Leben sehen. 36 habe ich schon bereist“, freut sich der dreifache Vater. Besonders gut gefallen hätten ihm auf seinen Reisen China und die USA. Unter den europäischen Großstädten hat es ihm vor allem London angetan.



Nachhaltig gebaut und energieeffizient könnten Häuser in naher Zukunft auch im Oman sein. Dipl.-Ing. Nikolaus Knebel (rechts im Bild) – seit 2010 im Oman – leitet als Professor für Architektur und Stadtentwicklung der GÜtech in Maskat ein Projekt, in dessen Rahmen Studenten und Graduierte ein Niedrigenergiehaus gebaut haben. Die GÜtech ist eine Kooperation des Sultanats Oman mit der RWTH Aachen.

Fußballweltmeisterschaft in Katar fördern zusätzlich das Interesse an der Region, die sich ohnehin über wachsende Touristenzahlen freuen darf. Wir glauben deshalb, dass das gute Kunststoffenster Zukunft hat, wenn es uns gelingt, die notwendige Aufklärungsarbeit zu leisten.“

Die Fußballweltmeisterschaft interessiert den weit gereisten Familienvater übrigens auch aus einem anderen Grund: In seiner Freizeit kommentiert Ahmed al Fahdi in einem Radiosender internationale Fußballspiele. Er gilt als profunder Kenner des Sports, sponsert eine nationale Fußballmannschaft und freut sich schon heute auf die Herausforderungen, die eine WM in Katar auch für ihn persönlich mit sich bringen wird.



Architekten und Bauherren im Oman lieben es, mit Fensterformen und getönten Gläsern zu gestalten. Bauherr Ali Aldugashi (links im Bild) freut sich darauf, sein neues Haus zu beziehen.



Gebaut wurde das Niedrigenergiehaus der GUtech ausschließlich mit Produkten und Materialien, die im Oman gefertigt wurden – so auch mit Fenstern von „My Window“. Mit Roto Beschlagtechnologie ausgerüstet, sorgen diese Fenster für eine energiesparende Lüftung und Kühlung.

Sunview Patio Doors, Kanada

Toronto boomt, das Baugeschäft „brummt“

■ **Kunststoff** ■ **Aluminium** **Toronto, die zauberhafte Stadt im Osten Kanadas, entwickelt sich in den letzten Jahren immer mehr zu einer „Boomtown“, einer prosperierenden Metropole also, die mehr und mehr Menschen anlockt. Die Folge: Viele Unternehmen der kanadischen Bauindustrie wie Sunview Patio Doors können sich über spannende Projekte und Aufträge freuen. Ebenso innovative wie hochwertige Produkte sind jetzt gefragt.**

„Wenn man heute durch Toronto ‚Downtown‘ fährt, braucht man nur nach rechts, links oder oben zu schauen, um eine wirklich erstaunliche Anzahl von Neubauten zu sehen“, erläutert Chris Dimou, der als Roto Geschäftsführer von Nord- und Zentralamerika und als Präsident und CEO von Roto Fasco Canada regelmäßig in Ontario und dem Großraum Toronto unterwegs ist. „Hier entstehen derzeit viele Eigentumswohnungen in wirklich atemberaubenden Gebäuden.“

Die Nachfrage nach Qualität wächst weiter

Ein Unternehmen, das für viele dieser Wohnungen Fenstertüren entwickelt und produziert hat, ist Sunview Patio Doors. In seinen großen Produktionsstätten in Woodbridge, unmittelbar vor den Toren Torontos, fertigt Sunview Patio Doors Fenstertüren aus Aluminium und Kunststoff, die in puncto Qualität, Komfort und vor allem Energieeffizienz ihresgleichen suchen. Die Serie „Sunview 2900“ etwa wurde erst kürzlich als erste und bislang einzige Fenstertür aus Kanada mit dem „Zone 2 Energy Star“ Prädikat ausgezeichnet. Und die Nachfrage wächst. „Wir produzieren hier quasi ‚just-in-time‘. Was fertig ist, geht sofort auf eine der Baustellen“, berichtet Tony Margiotta, Geschäftsführer von

Sunview Patio Doors. „Wir haben von der guten Wirtschaftslage in Toronto und ganz Ontario profitiert, aber wir stünden heute nicht dort, wo wir stehen, wenn wir nicht auch kontinuierlich investieren würden. Sehr gut ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, leistungsfähige Schneid- und Stanzmaschinen, eine vollautomatisierte Linie für Isolierglas – das sind unsere Erfolgsfaktoren. Und natürlich die Zugehörigkeit zu einer auf ganzer Linie kundenorientierten und dennoch technologiegetriebenen Unternehmensgruppe, der Vision Group.“

Zwei wertvolle Unterstützer: die Vision Group und Roto Fasco

In der Vision Group seien, so Tony Margiotta, ausschließlich Unternehmen der Bauwirtschaft vereint, die in ihrem Segment als führend in Kanada gelten. Geleitet werden die Geschicke der Vision Group von Vic de Zen, einem der bekanntesten Unternehmer Kanadas und Vorstandsvorsitzender von Sunview Patio Doors. Unter anderem die hochentwickelten Profilextrusionsverfahren und modernen Anlagen ermöglichen es Sunview Patio Doors heute, so Tony Margiotta weiter, eine gleichbleibend hohe Qualität in der nachgefragten Menge zu liefern. Sunview vertraut dabei auf Produkte und

Systeme von Roto Fasco, insbesondere auf den „9700er handle“ Türgriff, der sich in allen drei Türlinien des Herstellers findet. „Unsere langjährige Partnerschaft mit Roto Fasco ist für uns besonders wichtig“, erläutert Tony Margiotta. „Neben der Wertigkeit von Beschlägen, Griffen und Zubehör überzeugt uns vor allem der Service von Roto Fasco. Das Verhältnis zwischen unseren beiden Unternehmen ermöglicht eine wirklich erfolgreiche Zusammenarbeit.“

Seit 35 Jahren kümmert sich etwa Fasco Außendienstmitarbeiter Domenic Amendola um Sunview Patio Doors. „Er ist über die Jahrzehnte ein Teil der Sunview-Familie geworden“, unterstreicht Tony Margiotta. „Nahezu bei jeder neuen Entwicklung oder Anpassung für ein Großprojekt besucht er unsere Fertigung und überzeugt sich davon, dass die Produkte von Roto Fasco den Anforderungen gerecht werden.“ Das Wachstum der letzten Jahre bei Sunview Patio Door werde auch durch das Kanban-Logistiksystem von Roto in Nordamerika unterstützt. „Aufgrund der automatischen Nachlieferung arbeiten wir mit sehr geringen eigenen Lagerkapazitäten und können doch in vollem Umfang auf die komplette Farbpalette oder das Sicherheitsortiment von Roto zugreifen. Wir sind stolz sowohl auf die Qualität unserer Fenstertüren als auch auf unsere schnelle Reaktions- und Lieferfähigkeit. Bei beidem spielt Roto Fasco heute eine entscheidende Rolle“, so Tony Margiotta.



Tony Margiotta (links), Geschäftsführer von Sunview Patio Doors, und Vic de Zen, Eigentümer der Vision Group und Vorstandsvorsitzender von Sunview Patio Doors, schätzen die über 35 Jahre lange Zusammenarbeit mit Roto Fasco.



In Torontos historischem Corktown District entstand dieses zweiteilige Ensemble mit zusammen fast 350 Wohneinheiten. Beide Gebäudeteile verfügen jeweils über eine Lobby und sind über eine dreigeschossige, verglaste Brücke (im Bild links) miteinander verbunden.



Der 42-geschossige Wolkenkratzer RCMI beherbergt 315 Eigentumswohnungen im Premiumsegment und ist ein gutes Beispiel für neu geschaffenen Wohnraum im Herzen von Toronto. Mit seiner dynamischen Fassadengestaltung passt sich der Turm harmonisch in Toronto „Downtown“ ein.



Prosperierende Metropole: Wie kaum eine andere Großstadt in Kanada zieht Toronto heute Menschen aus aller Welt an. Neue Wohnimmobilien in „Downtown“ sind heiß begehrt. Innerhalb kurzer Zeit ist Toronto deshalb und wegen der aktuell erfreulich niedrigen Zinsen für Bau- beziehungsweise Kaufdarlehen zu einem der weltweit „heißesten“ Immobilienmärkte geworden.

Roto Fasco Canada und Roto Frank of America

Partner der kanadischen Fensterindustrie

Die Gründung des Unternehmens Fasco in Mississauga, Ontario, geht auf das Jahr 1956 zurück. 2012 wurde es von der Roto AG übernommen und Roto Frank of America angegliedert. Seither trägt es den Namen Roto Fasco Canada und befasst sich mit der Herstellung von Beschlägen und Griffen für Drehfenstertüren und Schiebetüren sowie von Zinkdruckgussteilen für verschiedene Industrien. Die Beschläge von Roto Fasco Canada finden sich in den Fenstern und Türen vieler Wohngebäude in Kanada und Nordamerika.

Das 1979 gegründete Unternehmen Roto Frank of America ist in Connecticut ansässig und liefert eine umfangreiche Produktpalette, darunter X-DRIVE™ Flügel und Rollladenbeschläge, das Roto NT Programm, TITAN Beschläge für Schiebetüren sowie Beschläge aus dem Programm Roto Patio Life, dem Komfortbeschlag für große Schiebetüren.

VEKA Plastics Shanghai, China

Mit hochdichten Schiebetüren neu am Markt

■ **Kunststoff** Namhafte Anbieter von Kunststoffprofilen engagieren sich seit vielen Jahren in Südasien und China, um Bauherren und Fensterherstellern in einem traditionell auf Aluminiumfenster ausgerichteten Markt die Vorzüge ihres Sortimentes näher zu bringen. Mit wachsendem Erfolg, denn zumindest im Wohnungsbau sind gut isolierende Kunststofffenster nach europäischem Vorbild inzwischen gefragt. In Kooperation mit Roto entwickelte nun VEKA Plastics in Shanghai ein neues System für hochdichte Schiebetüren, das ein Manko der Vergangenheit beseitigen kann. „Wir sind überzeugt, dass wir mit dieser Innovation sehr viel für das Image der Kunststofffenster in der Region tun werden und unseren Kunden ein absolut erfolgversprechendes System anbieten“, zeigt sich Kay Puppe, Managing Director VEKA Plastics Co. Ltd., im Gespräch mit Roto Inside überzeugt.

VEKA Profile werden bereits seit 1994 in China produziert. Das Unternehmen gehört daher zu den besonders marktkundigen und erfahrenen Systemanbietern der Region. „Wir sind in fast allen Ländern Südasiens ebenso aktiv wie im pazifischen Raum, in Teilen von Indien und in China. Und in fast jedem Land werden andere Fenster und unterschiedliche Öffnungsarten mit ein-, zwei- oder dreifacher Verglasung nachgefragt“, berichtet Kay Puppe und ergänzt: „Schon innerhalb Chinas werden je nach Region unterschiedliche Systeme bevorzugt. Das führt dazu, dass VEKA Shanghai und VEKA Singapore hier im Grunde alle Profile benötigen und produzieren, die weltweit in der Gruppe eine Rolle spielen. Mit unseren Profilen werden geschätzt in der Region zwischen 800.000 und einer Million Quadratmeter Fenster pro Jahr hergestellt.“

Mit dem Roto Patio Inowa System erfolgreich im Wohnungsbau

Die nun mit Roto realisierte Neuentwicklung stöße auf großes Interesse, wie ein Markttest in Korea gezeigt hat. „Unser Profil VEKA ISS 190, das perfekt auf Roto Patio Inowa abgestimmt wurde, können Fensterhersteller einsetzen, um sehr hochwertige, dabei aber preislich attraktive Lösungen zu bauen.“ Erstmals könne mit einer stark isolierenden Dreifachverglasung bis zu einer Dicke von 52 mm in einer Kunststoffschiebetür gearbeitet werden. „Schon jetzt liegen uns Prüfungsergebnisse eines unabhängigen Institutes vor, laut denen diese Schiebetür einen U_w-Wert von 1,1 erreicht. Mit etwas Feintuning werden wir sogar einen U_w-Wert von 1,0 erreichen, da bin ich sicher“, freut sich Kay Puppe und ergänzt: „Unsere Kunden werden also schon bald eine Schiebetür mit den besten

Isolationswerten anbieten können, die heute im asiatischen Markt verfügbar sind.“ Dort, wo Wohnungen in vielgeschossigen Hochhäusern entstünden, sei das innovative Produkt aber auch noch aus einem anderen Grund die ideale Lösung: „Hohe Dichtigkeit gegen Wind und Regen selbst im Taifun – auf dieses Produkt haben die Märkte in Südasien und China gewartet.“

Mehr Qualität verkauft besser

Vor allem in China spiele angesichts eines enormen Leerstands speziell bei Wohneinheiten die Bauqualität eine wachsende Rolle für die erfolgreiche Vermarktung einer Immobilie, berichtet Kay Puppe weiter. „Wer in China eine Wohnung kaufen möchte, hat in vielen Städten die freie Wahl und kann auf Qualität achten. Es heißt, dass aktuell 65 Millionen fertige Wohneinheiten darauf warten, verkauft zu werden, obwohl pro Jahr nur etwa 8 bis 10 Millionen zusätzliche Wohnungen benötigt werden. Zustände, von denen die Bewohner europäischer Städte nur träumen können ...“

Energieeffizienz ist gefragt bei Renovierern

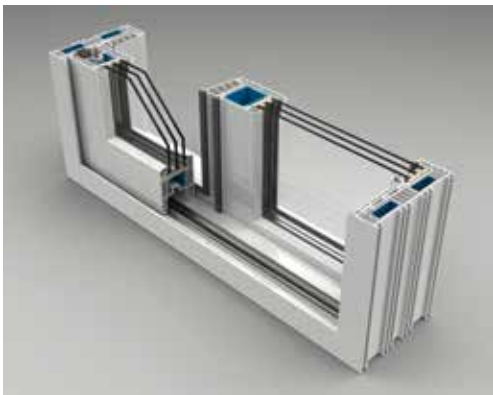
Interessante Impulse für die Bauwirtschaft der Region kommen aktuell auch aus Korea, so Kay Puppe. „Hier wird viel renoviert oder abgerissen und neu gebaut. Dabei spielt inzwischen auch die Energieeffizienz der Gebäudehülle eine wichtige Rolle.“ VEKA verzeichne deshalb eine wachsende Zahl von Fensterherstellern, die sich mit hoher und zertifizierter Qualität am Markt etablieren wollen. „Das ist gut für VEKA,

denn wir verkaufen nicht tonnenweise Profile, sondern ein System, auf dessen sachgerechte Verarbeitung wir unsere Partner beziehungsweise deren Mitarbeiter gründlich schulen.“

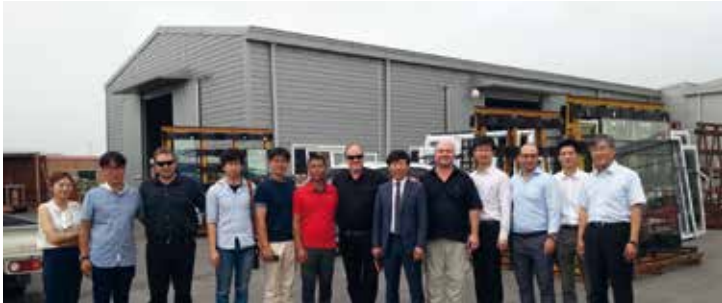
Vor allem im koreanischen Markt entstand auch der Wunsch nach einem bis zu dreifachverglasen Schiebetürsystem, das in vielgeschossigen Gebäuden einzusetzen und hochdicht ist. „Dafür konnten wir durch den Einsatz von Roto Patio Inowa mit seinen fünf Verschlusspunkten und dem Profil ISS 190, das den Einbau einer komplett umlaufenden Dichtung ermöglicht, die ideale Lösung schaffen“, freut sich Kay Puppe. „Wir gehen sogar davon aus, dass das Interesse an Schiebetüren jetzt insgesamt enorm zunehmen wird. Denn wir haben die größte Schwäche der alten Systeme – die fehlende Dichtigkeit – mit Roto Patio Inowa ausgemerzt.“

Marketingsupport und kurze Lieferzeiten

Gemeinsam wollen VEKA und Roto zukünftig die Verarbeiter des Systems auch bei der Vermarktung ihrer neuen Schiebetüren unterstützen. „Wir werden dafür sorgen, dass attraktive Werbemittel zur Verfügung stehen wie sie einer so interessanten Innovation angemessen sind“, verspricht Kay Puppe. „Mit dem Roto Patio Inowa System stehen wir ebenso wie unsere Kunden absolut allein im Markt. Diese Chance muss man nutzen, und das werden wir auch tun. Denn die hohe Lieferbereitschaft von VEKA und Roto in der Region schaffen dafür ideale Voraussetzungen.“



Das neue Profil VEKA ISS 190 mit Euronut nimmt eine Dreifachverglasung bis zu einer Dicke von 52 mm auf. Ein unabhängiges Institut bestätigt, dass eine Schiebetür mit diesem Profil und Roto Patio Inowa einen U_w-Wert von 1,1 erreicht. „Mit etwas Feintuning werden wir sogar einen U_w-Wert von 1,0 erreichen, da bin ich sicher“, freut sich Kay Puppe. VEKA Kunden würden schon bald eine Schiebetür mit den besten Isolationswerten anbieten können, die heute im asiatischen Markt verfügbar sind.



Mit dem hochdichten Schiebetürensystem Roto Patio Inowa Kunden begeistern: Das Team der Hajum Fensterfabrik will seine Chance nutzen und setzt auf die Partnerschaft mit VEKA und Roto.

Impressum

Herausgeber

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

Redaktionsrat

Ingrid Lenz,
Udo Pauly

Redaktion

Comm'n Sense GmbH
Lensbachstraße 10
52159 Roetgen
Telefon: +49 (0)2471 9212865
Telefax: +49 (0)2471 9212867
roto.inside@commn-sense.de

Gestaltung und Produktion

avency GmbH
Kiebitzpohl 77
48291 Telgte
Telefon: +49 (0)2504 888-0
Telefax: +49 (0)2504 888-199
info@avency.de

Druckerei

Griebsch & Rochol Druck
GmbH & Co. KG
Gabelsbergerstraße 1
59069 Hamm
Telefon: +49 (0)2385 931-0
info@grd.de

Gesamtauflage

12.500 Stück



Kay Puppe, Managing Director VEKA Plastics (Shanghai) Co. Ltd., (rechts im Bild) freut sich auf den Erfolg des neuartigen Systems: „Wir bieten gemeinsam mit Roto als einziger Anbieter ein System, mit dem Fensterhersteller hochdichte Schiebetüren für hohe und sehr hohe Gebäude produzieren können. Angesichts dieser Alleinstellung und auf der Grundlage der hohen Lieferbereitschaft von VEKA und Roto in der Region werden wir mit professionellem Marketing eine neue Erfolgsgeschichte für uns und unsere Kunden schreiben.“ Links im Bild: Béchér Jelajla, Projektleiter bei der Roto Frank AG.

Roto Patio Inowa

Für hochdichte Schiebetüren

Der vollständig verdeckt liegende Beschlag Roto Patio Inowa steht für einfache und sichere Bedienung. Durch die komplett rollengelagerte Bauweise lassen sich Flügel spielend einfach verschieben. Die quer zum Rahmenprofil ablaufende Schließbewegung ermöglicht ein umlaufendes Dichtungssystem, das den U_w-Wert des Gesamtsystems deutlich verbessert und zugleich den Einbau von Schiebetüren selbst in exponierten Lagen und Höhen gestattet. Roto Patio Inowa hat den „Taifun-Test“ bestanden und bietet optimalen Schutz vor Zugluft, Lärm und Energieverlusten.



Auch der Markttest mit ausgewählten Fensterherstellern wie hier bei Yungki in der Nähe von Seoul zeigte deutlich, dass VEKA Kunden mit diesem System sehr sicher und effizient Schiebetüren zu einem attraktiven Preis produzieren können.