

Fecha: 13 de noviembre de 2025

Roto Fenster- und Türtechnologie convence con sus soluciones adaptadas al cliente / Competencia tecnológica y alta fiabilidad para reforzar la fidelización / Perfect match para fabricantes de ventanas y puertas / Roto City en la Fensterbau Frontale 2026

Personal. Cercano. Fiable.

Varsovia / Leinfelden-Echterdingen. "Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH (Roto FTT) ha demostrado de forma palmaria a lo largo de este año que es el mejor socio para sus clientes." Así describió el CEO Marcus Sander el trabajo exitoso durante este año con motivo del 20º Día Internacional de la Prensa Especializada del Grupo Roto. Al margen de los condicionantes externos del sector de la construcción, el proveedor de sistemas diseña proactivamente los procesos en colaboración con el cliente para desarrollar ventanas y puertas nuevas con soluciones especiales de herrajes y juntas. "Roto FTT es el perfect match porque nos dedicamos justamente a los temas que son de especial importancia para nuestros clientes. Ya se trate de diseño de producto, fabricación eficiente o gestión de materiales, ofrecemos el apoyo que aporta el máximo valor añadido."

Coincidencia entre competencia en sistemas y necesidades del mercado

El papel de las ventanas y puertas ha cambiado en muchos mercados. Existe una necesidad mundial para productos con valor añadido funcional. Además del alto nivel de estanqueidad y aislamiento, que sigue muy demandado, crece el interés en soluciones automatizadas y alto confort de uso. Los aspectos de seguridad, como protección contra intrusión y limitadores de apertura, vuelven a ganar en importancia. Los herrajes ocultos y las soluciones de corredera de desplazamiento fácil están marcando tendencia a nivel mundial. Roto FTT hace frente a esta evolución con una amplia competencia en sistemas para todos los materiales de marco y tipos de apertura. La estrecha interrelación entre soluciones de herrajes, juntas y electrónica con un sistema modular de productos crea condiciones ideales, permitiendo soluciones aplicadas de forma rápida, económica y ajustada al mercado.

Socio internacional

Además de la competencia técnica de Roto FTT, los fabricantes de ventanas y puertas siguen apreciando la alta calidad de la entrega. Gracias a la optimización de procesos permanente de las 18 fábricas y los 31 centros logísticos de distribución, la producción y la cadena de suministro están organizadas de modo a permitir una respuesta rápida y fiable a las necesidades del cliente en todo el mundo. Las inversiones en la estructura global de centros permiten crear entornos de trabajo modernos que optimizan los procesos productivos y logísticos, fomentando al mismo tiempo la colaboración y la innovación. La densa red internacional de centros propicia una alta disponibilidad a nivel mundial de productos muy demandados por un determinado mercado.

Para posicionarse en el mercado con productos especialmente duraderos y de calidad contrastada, un gran número de clientes contrata los servicios de ensayos de Roto FTT. Estos y otros servicios, como el intercambio de datos digitales, se están desarrollando de forma progresiva, integrando también aplicaciones de inteligencia artificial. "Nuestra creciente cuota de mercado se debe a la calidad de nuestros servicios, así como a nuestra gama de productos orientada hacia el futuro", resume el CEO. "Roto es apreciada como socio fiable con productos de alta calidad, capacidad de innovación y presencia internacional." Utilizando

ejemplos de Alemania, Canadá y Polonia, Sander mostró la flexibilidad y la personalización con la que Roto FTT adapta sus productos y servicios a los deseos y los requisitos de los clientes.

Entusiasmar al cliente; forjar alianzas

Para ampliar su gama, la empresa Fenster- und Fassadenbau Rommel GmbH, con sede en Großbodungen (Turingia, Alemania), ha desarrollado un nuevo sistema de puertas balconeras con pletina. El objetivo era simplificar la fabricación de las mismas, satisfaciendo al mismo tiempo las máximas exigencias en materia de estanqueidad al aire, viento y agua. Además, el nuevo sistema debía ser fácil de montar y estar equipado con componentes de alto rendimiento. Como socio de este proyecto ambicioso, Roto no solo aportó los materiales – herraje, junta y solera– sino también toda su competencia en materia de ensayos.

Unas modificaciones específicas para alcanzar un ajuste óptimo entre solera, junta y herraje, así como la integración de un nivel de junta adicional hicieron que incluso se superara la estanqueidad necesaria. La verificación se realizó directamente en el banco de pruebas del Centro Tecnológico Internacional (ITC) situado en la central de Roto en Leinfelden-Echterdingen. El nuevo sistema cuenta con el distintivo CE.

Fenster- und Fassadenbau Rommel GmbH utiliza para su nuevo sistema el lado de bisagra oculto Roto NX | C, la solera Eifel TB, nuevas juntas de embellecedor con pletina y guías especiales con junta antigoteo. Se alcanzaron unos niveles de 1200 pascales de estanqueidad al agua, clase 4 de estanqueidad al aire y clase 4 de carga de viento. “Roto ha demostrado ser un socio que interviene activamente en el diseño del producto”, resumió Sander la respuesta del cliente.

Combinar tecnologías, crear valor añadido

La empresa canadiense Cascadia Windows and Doors fue fundada en 2008 y es considerada pionera en la fabricación de ventanas y puertas de perfiles de fibra de vidrio. Cascadia realiza sistemas de ventanas, fachadas, puertas y correderas con un excelente balance ecológico, minimizando pérdidas de calor y ofreciendo protección contra condiciones meteorológicas extremas. La empresa apuesta por la tecnología de herrajes de Roto, suministrando los mercados de toda Norteamérica. Para la toma de decisión fue tan importante la máxima protección anticorrosión en todos los componentes como la funcionalidad demostrada de los herrajes en uso continuo.

La empresa canadiense buscaba recientemente una solución de herrajes óptima para sus perfiles de fibra de vidrio Universal Series™, que ofrecen seguridad funcional en edificios públicos muy frecuentados, como escuelas u hospitales. El objetivo era un aspecto enrasado entre la hoja y el marco. Al mismo tiempo, los herrajes debían ser aptos para ventanas con apertura hacia el interior y el exterior. Para la producción, Cascadia buscaba evitar una modificación de sus perfiles.

La solución: montar una manivela norteamericana de la gama Casement & Awning de Roto con el lado de bisagra oculto de la gama oscilobatiente europea Roto NX. La unión de ambos componentes genera un aspecto visual enrasado sin modificar el perfil, permite un uso universal en ventanas con apertura hacia el interior y el exterior y ofrece una regulación tridimensional que facilita el montaje y el ajuste tanto en fábrica como en la obra. Al mismo tiempo, la nueva solución de herrajes permite fabricar ventanas hasta un 60% más grandes.

La estrecha coordinación técnica entre Cascadia y Roto constituyó un factor de éxito clave. Ambos socios realizaron pruebas minuciosas, verificando la compatibilidad del herraje con las tolerancias especiales del perfil de fibra de vidrio. El resultado ha sido convincente: “Roto utiliza su amplio conocimiento adquirido de diferentes ‘mundos de ventanas’, fabricando para todos los tipos de apertura y materiales de marco”, destacó Sander esta historia de éxito. “La experiencia internacional conduce a ideas de productos innovadores y adaptados al cliente, como la que hemos desarrollado junto a Cascadia.”

Requisitos individualizados; soluciones ajustadas

Roto ayuda a proveedores de sistemas de aluminio de todo el mundo a diseñar procesos eficientes. En el Día de la Prensa Especializada de Varsovia, Joanna Skalbaniok, Directora del Área de Negocios del Noreste de Europa de Roto FTT, informó de servicios prestados a clientes polacos, como Aliplast, Aluprof o Yawal. Roto colabora con los proveedores de sistemas para identificar continuamente potenciales de mejora. La amplia oferta de servicios va mucho más allá de la mera entrega de productos.

A modo de ejemplo, Roto FTT dispone de kits de herrajes preconfigurados para puertas correderas Roto Patio Alversa que simplifican la logística en la fábrica del cliente y reducen posibles errores de montaje. Las herramientas digitales, como la traducción automática de números SAP de Roto en referencias del cliente o los códigos QR en embalajes, apoyan la gestión de almacén de los proveedores de sistemas de aluminio.

“Por otro lado, Roto FTT presta apoyo en cuanto a documentación técnica, iniciativas conjuntas de marketing y formación o soluciones de herrajes y juntas a medida”, prosiguió Skalbaniok enumerando otras ofertas que reflejan la alta vocación de servicio de Roto, para concluir: “Generamos soluciones individualizadas que diferencian a los clientes en el mercado, optimizan procesos de pedido y almacén, reducen las tasas de error y rechazo y aceleran los procesos de fabricación y montaje. De este modo, reforzamos para nuestros socios la eficiencia de sus procesos, su calidad y su vocación de futuro a partes iguales.”

Mirada hacia la Fensterbau Frontale 2026

Las posibilidades de una fabricación de ventanas y puertas al mismo tiempo eficiente e individualizada será uno de los temas principales de la próxima Fensterbau Frontale, según explicó Sander en el Día de la Prensa Especializada. En este sentido, prometió que la Roto City constituirá un marco inspirador. “La tecnología de herrajes y juntas para todos los materiales de marco y tipos de apertura, presentada en espacios típicos de oficinas, hoteles, otros usos comerciales o espacios residenciales, dan una idea del futuro de la construcción de componentes”, concluyó. “Estar muy cerca del cliente y apoyar sus proyectos de forma personalizada seguirá siendo el principal cometido de Roto FTT el próximo año. Estaremos encantados de enfrentarnos a un gran número de retos interesantes.”



En el 20º Día Internacional de la Prensa Especializada celebrado en Varsovia, Marcus Sander, CEO de Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH, presentó proyectos seleccionados que demuestran la consolidación del especialista en herrajes y juntas como socio ideal para diseñar un futuro exitoso de sus clientes.

Imagen: Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH

Marcus_Sander.jpg



Joanna Skalbaniok, Directora del Área de Negocios del Noreste de Europa de Roto FTT, informó de los servicios individualizados prestados por Roto Polonia a proveedores de sistemas de aluminio como Aliplast, Aluprof o Yawal. A modo de conclusión, señaló: “Generamos soluciones individualizadas que diferencian a los clientes en el mercado, optimizan procesos de pedido y almacén, reducen las tasas de error y rechazo y aceleran los procesos de fabricación y montaje. De este modo, reforzamos para nuestros socios la eficiencia de sus procesos, su calidad y su vocación de futuro a partes iguales.”

Imagen: Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH
Joanna_Skalbaniok.jpg



Modificaciones específicas para un ajuste óptimo del producto: para su nuevo sistema de puertas balconeras con pletina, Rommel Fenster- und Fassadenbau GmbH apuesta por componentes y la competencia en ensayos de Roto. El objetivo era un montaje simplificado manteniendo el nivel máximo de estanqueidad y facilidad de montaje. Entre otros elementos, se utiliza el lado de bisagra oculto Roto NX | C y la solera Eifel TB de Roto.

Imagen: Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH

Rommel.jpg



Dos “mundos de ventanas” unidos: la empresa canadiense Cascadia Windows and Doors apuesta en su nuevo sistema de ventana de fibra de vidrio Universal Series™ por una solución de herraje innovadora de Roto. La combinación de manivela norteamericana y lado de bisagra oculto europeo Roto NX genera un aspecto visual enrasado sin modificar el perfil. La solución permite un uso universal para ventanas con apertura hacia el interior y el exterior, así como la fabricación de ventanas hasta un 60% más grandes.

Imagen: Cascadia Windows and Doors

Cascadia.jpg



Apoyo a proveedores de sistemas de aluminio con servicios a medida y soluciones técnicas: en el Día de la Prensa Especializada de Varsovia, Joanna Skalbaniok, Directora del Área de Negocios del Noreste de Europa de Roto FTT, presentó los servicios prestados a socios polacos como Aliplast, Aluprof o Yawal. Los kits de herrajes preconfigurados, las herramientas digitales y las identificaciones individualizadas facilitan la logística y el montaje. La oferta se complementa con iniciativas de marketing y formación conjuntas y documentación técnica.

Imagen: Aluprof Aluminium Systems

Doki_Living_Gdansk.jpg

Reimpresión libre; rogamos remitan copia.

Editor: Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH • Wilhelm-Frank-Platz 1 • 70771 Leinfelden-Echterdingen • Alemania

Contacto: Sabine Brendel • sabine.brendel@roto-frank.com • Tel. +49 711 7598 2514