

Systemkompetenz sorgt für konkreten Kundennutzen



Einfache und effiziente Lösungen



Drehkippsysteme



Schiebesysteme



Türtechnologien



Dichtprofile

bb-Marktübersicht:
Kunststoff-Fenster und -Türen

bb-Nachlese:
VFF-Mitgliederversammlung digital



Systemkompetenz sorgt für konkreten Kundennutzen

Einfache und effiziente Lösungen

Die Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH setzt konsequent auf Systemkompetenz, um den Erfolg ihrer Kunden gleich in mehrfacher Hinsicht zu fördern. Wie das in Theorie und Praxis funktioniert, hätten zum Beispiel die Fachbesucher während der Fensterbau Frontale erfahren. Auch diverse Neuheiten standen ursprünglich auf der Messeagenda. Aktuelles gab und gibt es etwa über das Drehkipp-Beschlagprogramm „Roto NX“, die Schiebesysteme „Roto Patio Alversa“ und „Roto Patio Inowa“ sowie den Funksensor „Roto Com-Tec“ zu berichten. Was in Nürnberg nicht möglich war, liefert diese Titelgeschichte: Informationen aus erster Hand.

„Produktverzahnung und damit der Systemgedanke sind wichtige Elemente unserer Produktstrategie“, sagt Hartmut Schmidt, Direktor Produktinnovation der Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH, und erläutert den Grund: „Entscheidend bei der Entwicklung ist immer der konkrete Kundennutzen. Dabei haben wir den Komponenten-Verarbeiter ebenso im Blick wie den Endanwender. Am Anfang steht daher die genaue



Foto: Roto

Erfassung von Kundenwünschen und -anforderungen, die Informationen dazu erheben wir beispielsweise durch Befragungen und Datenanalysen.“ Daher – und auch aus vielen Gesprächen – weiß der Beschlaghersteller aus Leinfelden-Echterdingen, dass sich die Roto-Kunden vor allem für reduzierte Komplexität sowie einfache und montagefreundliche Systeme interessieren. „Für zahlreiche Betriebe ist es ebenfalls wichtig, möglichst wenige Schnittstellen zu Lieferanten und dadurch besonders effiziente Beschaffungsprozesse zu haben. Durch unsere Baukastensys-

teme tragen wir diesen Anforderungen Rechnung. Die hohe Gleichteileverwendung und die konsequente Artikelreduzierung etwa unterstützen die leichte und schnelle Montage in der Fertigung wesentlich“, erklärt Volker Fitschen, Geschäftsführer der Roto Frank FTT Vertriebs-GmbH.

„Diese Anforderungen sind nicht nur im deutschsprachigen Markt, sondern auch international ein Thema. Hier pflegen wir natürlich ebenfalls den intensiven Austausch mit unseren Kunden, um deren Bedürfnisse zu erkennen und darauf abgestimmte Lösungen anbieten zu können. Am Ende geht es ihnen oft um maximale Flexibilität bei überschaubarer Artikelzahl“, ergänzt Eberhard Mammel, Leiter Produktanpassung und Sortimentsvermarktung der Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH. Die Anwendungen sowie deren Fertigungsprozesse versucht das Unternehmen demnach möglichst einfach und effizient zu gestalten. „Das ist bei der Entwicklung neuer Produkte und Komponenten für uns maßgeblich. Genauso wie das Ziel, ein Bauteil zu liefern, das dem Endprodukt zur bestmöglichen Performance verhilft“, macht Schmidt den Grundgedanken deutlich.

Kompetent für Beschlag und Dichtung

„Von substanzieller Bedeutung ist in diesem Kontext das zuverlässige Zusammenwirken von Beschlägen und Dichtungen. Sie beeinflussen die Performance von Fenstern und Türen ebenso unmittelbar wie elementar“, weist er auf einen besonders relevanten Komplex hin. Im FTT-Verbund werden deshalb Beschlagkonfiguration und Dichtprofile, wenn immer möglich, gemeinsam von Roto und Deventer (seit 2016 Divisions-Mitglied) auf die jeweiligen kunden- und produktspezifischen Anforderungen abgestimmt. „Für unsere Kunden bringt diese Zusammenarbeit einen erheblichen Gewinn an Sicherheit. So berichtete mir ein Verarbeiter über Schwierigkeiten mit herausfallenden Türdichtungen. Das Problem war, dass die Dichtung nicht zu dem eingesetzten Haustürschloss passte. Die U-Stulp-Leiste des Schlosses bot zu wenig Platz für das Dichtprofil. Das hatte Reklamationen und einen hohen Aufwand für Serviceeinsätze zur Folge. Mit der Unterstützung von Roto und Deventer konnte das Problem behoben werden. Die für diesen Verarbeiter speziell entwickelte Dichtung erfreut sich mittlerweile einer starken Nachfrage“, schildert Fitschen ein konkretes Beispiel.

Komplettpaket „rund um die Tür“

Auch beim „Roto Door“-Sortiment gibt der Beschlaghersteller die Devise „Alle Systemkomponenten aus einer Hand“ aus. Das Ergebnis ist die konsequente Vernetzung der drei Sortimentsgruppen Mehrfachverriegelungen, Bodenschwellen und Haustürbänder. „Mit mechanischen, elektromechanischen und automatischen Verriegelungen für Haus-, Nebeneingangs-, Flucht- und Paniktüren, Aufschraub- und Rollenbändern, Bodenschwellen, Dichtungen und Zubehör bieten wir ein abgestimmtes Komplettpaket ‚rund um die Tür‘ an. Unsere Kunden schätzen es, für dieses Sortiment einen Lieferanten und Ansprechpartner zu haben und durch die Einheit der einzelnen Komponenten eine hohe Zuverlässigkeit ihrer Türen gegenüber den Endanwendern sicherstellen zu können“, verdeutlicht Fitschen.

Paradebeispiel der Systemstrategie

Produktverzahnung und Systemgedanke zeigen sich auch in dem Drehkipp-Beschlagsystem „Roto NX“, das erstmals 2017 während des Roto-Fachpressetages vorgestellt wurde. Dementsprechend ist das Programm als modularer Baukasten konzipiert. „So können Verarbeiter der Vorgängergeneration ‚Roto NT‘ dank der Kompatibilität jederzeit und ohne große Investitionen auf das neue Beschlagportfolio umstellen. Der Systemgedanke reicht aber noch viel weiter. Denn mit Komponenten des ‚Roto NX‘-Baukastens werden auch die Schiebelösungen ‚Roto Patio Inowa‘ und ‚Roto Patio Alversa‘ hergestellt. Damit gewährleisten die Sortimente das wirtschaftliche Fertigen in jeder Fensterproduktion“, hebt Schmidt hervor.

Mammel ergänzt: „Hersteller sind häufig auf Sonderlösungen angewiesen, weil sie sich mit unterschiedlichsten Anfragen hinsichtlich Formen, Maßen und Öffnungstypen auseinandersetzen müssen. Unsere Stärke ist, die Produktionslogistik bei aller Sortimentsvielfalt schlank zu halten. Durch den modularen Systemaufbau des ‚Roto Patio Alversa‘ beispielsweise lassen sich eine Kippschiebe- und drei Parallelschiebe-Lösungen auf nur einer Produktionslinie fertigen.“

Aktuelle Zugänge im Beschlagsystem

„Roto NX“ bezeichnet das Unternehmen als sein Drehkipp-Flaggschiff. Schmidt definiert den konkreten Nutz- und Mehrwert für Handel und Verarbeiter als die entscheidende



Volker Fitschen.

Stärke des Systems. Dies schlägt sich auch in den aktuellen Portfolio-Zugängen nieder.

„Mit dem weiterentwickelten V-Schließzapfen liefern wir seit einigen Monaten eine zusätzliche Komponente aus. Sein nochmals vergrößerter Falzlufttoleranzbereich begünstigt eine schnelle Montage auch bei schwierigen Einbaubedingungen, da er weniger Einstellungen erfordert. Das integrierte Feingewinde bewirkt eine präzise Höhenjustierung und minimiert damit Kollisionen mit den Rahmenteilen. Der Zapfen gewährleistet einen gleichmäßigen Anpressdruck und daher hochdichte Fenster. Darüber hinaus lässt er sich mit einem handelsüblichen Innensechskantschlüssel leicht verstellen“, erläutert Schmidt eine Neuheit.

Ende 2019 kam außerdem die Bandseite T für Holzfenster hinzu. Sie eigne sich für Flügelgewichte bis zu 150 kg und damit für große Fensterelemente und biete dieselben Pluspunkte wie das Kunststoff-Pendant: Dazu gehören verdeckte Schrauben, formoptimierte Abdeckkappen, pulverbeschichtete Oberflächen sowie die serienmäßig im Axer integrierte Spaltlüftung. Auch hier gibt es zusätzliche Sicherheitsoptionen wie das „TiltSafe“-Fenster, das in Kombination mit speziellen Sicherheitsschließstücken eine Einbruchhemmung in Kippstellung gemäß RC2 beziehungsweise in geschlossenem Zustand gemäß RC3 ermöglicht.

Bei „Roto NX“ kommt zudem die neue Oberfläche „Roto Sil Level 6“ zum Einsatz, die besonders bei stark belasteten Verbindungsstellen wie Nieten, Bolzen sowie Gleitelementen



Hartmut Schmidt.

einen Korrosionsschutz über die Norm-Anforderungen hinaus schafft. „Die Norm nimmt einige Stellen des Beschlages aus. Unsere Beschichtung umschließt das gesamte Bauteil, das damit rundum hochwertig korrosionsgeschützt ist“, betont Schmidt.

Zufriedene Kunden

„In Zentraleuropa, das umfasst Deutschland, Österreich und die Schweiz, erhalten wir ein gutes Feedback auf die neue Bandseite T. So lobte kürzlich beispielsweise der Geschäftsführer eines Schweizer Fensterherstellers, der sich auf anspruchsvolle, designorientierte Objekte spezialisiert hat, das – wie er sagte – ‚überragende‘ Design und die Tatsache, dass sich mit dem Beschlag alle aktuellen Trendthemen bedienen lassen“, berichtet Fitschen. Mammel ergänzt: „Der Mehrwert von ‚Roto NX‘ hat viele Facetten. Unsere Kunden überzeugen auch die schnelle und einfache Montage in der Fertigung und beim Einbau, die geringe Komplexität, die reduzierte Artikelzahl, der geringere Lager- und Logistikaufwand, das breite Anwendungsspektrum von Komfort- und Sicherheitsfenstern bis Nullbarriere-Fenstertüren, die Eignung der Komponenten für die Roto-Schiebesysteme, die hohe Tragkraft in der Standardversion sowie die Möglichkeit der Einbindung in die Hausautomatisierung.“

In puncto Sicherheit und Stabilität könne man ebenfalls schon einige Erfolgsmeldungen verzeichnen. Fitschen: „Besonders im Gedächtnis bleibt die RC4-Prüfung, die wir gemeinsam mit Hans Timm Fensterbau in Berlin realisierten. Das erlebt man nicht alle Tage. Die auf beiden Seiten sehr gute Vorbereitung und Zu-



Eberhard Mammel. Fotos: bauelemente bau

sammenarbeit trug erheblich dazu bei, dass sämtliche Fensterelemente die Prüfung mit Standard-Komponenten aus dem ‚Roto NX‘-Programm auf Anhieb bestanden haben.“

Positive Zwischenbilanz

„Wir registrieren seit Einführung von ‚Roto NX‘ in Zentraleuropa eine starke Nachfrage. Zu Beginn mussten wir sogar die Maschinenkapazitäten erhöhen, da die Bestellungen über der Kalkulation lagen“, sagt Fitschen. Neben den neuen Features und Funktionen, wie standardmäßig höhere Traglasten, RC2 in Kippstellung oder dem „EasyMix“-System, sei es ein wichtiger Erfolgsfaktor, dass das „NX“-Sortiment weiterhin „NT“ in der DNA habe. So gebe es wie bei einem Lego-Baukastensystem eine funktionale Verbindung unter den Modulen, die ganz bewusst beibehalten wurde und den Wechsel von „Roto NT“ auf „Roto NX“ für die Verarbeiter vereinfache. „Auf diese Weise können Hersteller Drehkipp-Fenster mit den erweiterten Eigenschaften und Vorteilen ausstatten, ohne große Investitionen und Fertigungsveränderungen durchführen zu müssen“, erläutert Fitschen nochmals ein zentrales Argument.

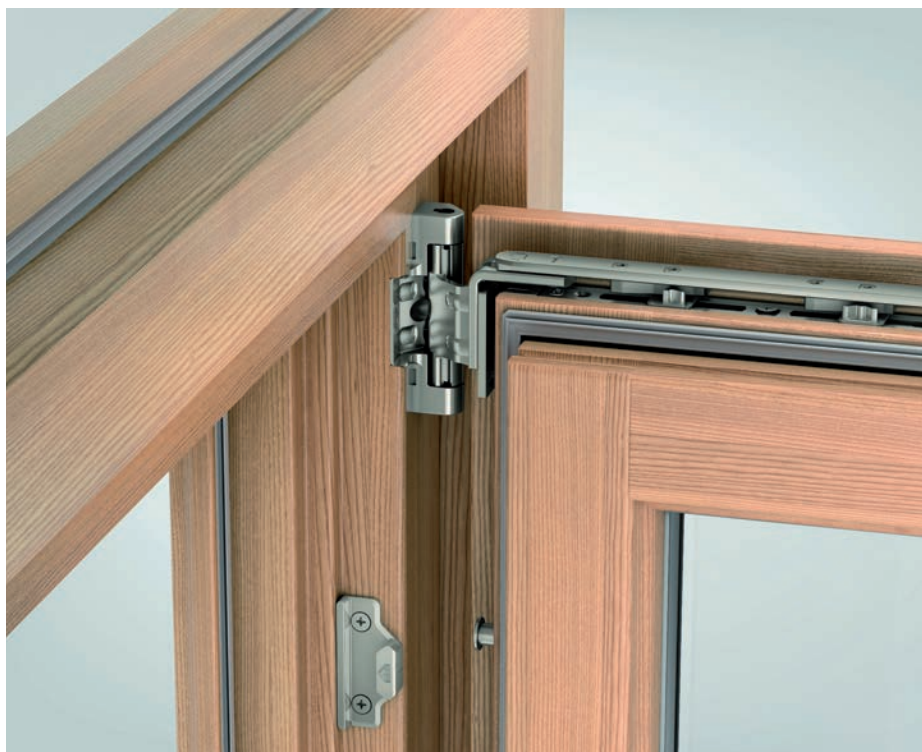
„Wir haben inzwischen weltweit mit der Umstellung auf ‚Roto NX‘ begonnen und stoßen überall auf sehr großes Interesse und viel Zustimmung zu dem Produkt“, berichtet Mammel. Auch die professionelle Unterstützung durch den Roto-Vertrieb werde positiv bewertet. „Ein Kunde aus Spanien erklärte kürzlich, dass er und seine Mitarbeiter von der Umstellung kaum etwas mitbekommen hätten, weil sie so geräuschlos verlief“, sagt Mammel begeistert.

Die Bedeutung des Schiebens

Themenwechsel: Roto rechnet fest damit, dass das Schiebe-Segment seinen gegenwärtigen Anteil am weltweiten Beschlagmarkt von gut 20 Prozent sukzessive erhöht. Gründe dafür gebe es viele.

„Wie bereits bei Energiespar- und Sicherheitsfenstern sind es primär Umfeldeinflüsse, die die Nachfrage verstärken. In vielen Ländern stößt der zunehmende Bedarf an Wohnraum auf ein begrenztes Angebot. Das wiederum führt zu oft extremen Preisanstiegen. Schiebeelemente tragen hier gleich in zweifacher Hinsicht zur Entspannung bei. Einerseits sorgen sie für eine effiziente Nutzung der knappen Ressource ‚Platz‘, da sie im Gegensatz beispielsweise zu Drehflügeln keine Drehfläche brauchen. Andererseits bringt jeder durch Schiebesysteme eingesparte Quadratmeter Investoren und Bewohnern eine spürbare finanzielle Entlastung“, analysiert Mammel. „Ein weiterer Einflussfaktor sind die immer häufiger auftretenden Extremwittersituationen. Für die Fensterkonstruktionen und ihre Komponenten bedeutet das, dass sie enormen Kräften widerstehen müssen. In Teilen der USA und Kanadas werden bereits Fenster mit dem Status ‚hurricane proof‘ vorgeschrieben. Es ist herausfordernd, selbst dann Dichtigkeit und Stabilität dauerhaft zu gewährleisten – gerade bei der Öffnungsart Schieben“, macht Schmidt auf einen anderen wichtigen Aspekt aufmerksam. Deshalb konzentrierte sich die intensive Forschung und Entwicklung zum Beispiel auf das Thema Dichtigkeit bei Schiebesystemen. Neutrale Auszeichnungen für „Roto Patio Inowa“ in den USA bestätigten das hohe Leistungs-niveau auf diesem Gebiet.

„Auch in der D-A-CH-Region teilen wir die Einschätzung, dass Schiebetüren und -fenster ein besonders chancenreicher Markt sind. Das gilt speziell bei der Anwendung im Küchensektor, Arbeitszimmer und eben überall dort, wo der nach innen öffnende Fensterflügel schlicht keinen Platz hat. Zudem bieten Schiebesysteme größere Glasflächen und daher einen größeren Lichteinfall, bodentiefe Elemente und schlanke Profile, unsichtbare Beschläge tragen zur Energieeffizienz und zur Schalldämmung bei und erfüllen die Nachfrage nach barrierefreien, komfortablen und sicheren Lösungen“, hebt Fitschen weitere Pluspunkte hervor.



Das Drehkipp-Beschlagsystem „Roto NX“ überzeugt durch seinen konkreten Mehrwert die Kunden im In- und Ausland, meldet der Hersteller.

Foto: Roto

Schmidt verlängert die Liste der Vorteile noch: „Die intuitive Bedienbarkeit macht die Attraktivität von Schiebesystemen aus. Bei ‚Roto Patio Alversa‘ und ‚Roto Patio Inowa‘ ist es uns gelungen, die Bedienlogik den gelernten und vertrauten Gewohnheiten bei Drehkipp-Fenstern anzupassen. Beide Beschlagsprogramme gewährleisten außerdem, dass unsere Kunden damit rationell fertigen können. Die Schiebeelemente sind dadurch auch auf den überwiegend automatisierten Produktionsstraßen der Fensterbauer in großen Mengen herstellbar.“ Fitschen bringt dabei wieder den Systemgedanken ins Spiel: „Wir liefern unseren Kunden neben dem Beschlag und der passenden Dichtung noch weitere Komponenten wie Griffe, Verglasungsklötze und Unterlegplatten. Insbesondere bei großen und schweren Falt- und Schiebeelementen kommt es auf den richtigen Unterbau an. Speziell unsere Unterlegplatten erfreuen sich wachsender Beliebtheit, da sie für Stabilität sorgen und ein Absacken der Elemente verhindern.“

Wirtschaftlich und flexibel

Wie schon erwähnt, könne man bei „Roto Patio Alversa“ eine Kipp- und drei Parallelschiebelösungen inklusive unterschiedlicher Lüftungsfunktionen auf einer Produktionslinie realisieren. Der universelle Zentralverschluss und die ausgeprägte Gleichteilnutzung bei

allen vier Varianten machen das modulare Programm laut Schmidt besonders wirtschaftlich. Fitschen ergänzt: „Der modulare Aufbau und die daraus resultierende Flexibilität kommen bei unseren Kunden gut an. Häufig bieten sie mehrere ‚Alversa‘-Varianten an. Ebenfalls positives Feedback vom Markt gibt es für die RC2-Fähigkeit des Systems und das im letzten Jahr eingeführte kugelgelagerte Laufwerk mit integriertem Aushebeschutz.“

RC2-tauglich sei auch „Roto Patio Inowa“, der Beschlag für hochdichte Schiebesysteme. Die spezielle Schließbewegung des Flügels quer zum Rahmenprofil, die umlaufenden Dichtungen und die aktiven Verschlusspunkte im Mittelbruch sorgten für die hohe Dichtigkeit des Systems. Sie schütze nicht nur vor Luft und Regen, sondern auch vor Außenlärm. „Inowa“ biete daher alle Voraussetzungen für Schiebefenster und -türen, die hohe Anforderungen an den Schallschutz erfüllen müssen. „Das System empfehlen wir deshalb für Bauprojekte in Straßen- oder Flughafennähe und für Anwendungen mit hoher Windbelastung wie bei Hochhäusern. Hier haben wir bereits viele Referenzen in internationalen Metropolen vorzuweisen. Dazu gehören der knapp 205 Meter hohe Wood Wharf Tower in London, der mit 1.000 ‚Roto Patio Inowa‘-Garnituren ausgestattet wurde, und der 202 Meter hohe Eq. Tower in Melbourne“, veranschaulicht

Die spezielle Schließbewegung des Flügels, die umlaufenden Dichtungen und die aktiven Verschlusspunkte im Mittelbruch sorgen für die hohe Dichtigkeit bei „Roto Patio Inowa“.



Foto: Roto

licht Mammel das zweite Schiebesystem. „Eine besondere Stärke von ‚Inowa‘ ist die unsichtbare Technik. Sie ermöglicht geradlinige und schmale Profile und sorgt für eine moderne Optik, was den Beschlag für Bauprojekte wie die eben genannten sehr interessant macht“, konkretisiert Schmidt.

Ab Sommer 2020 soll der Bedienkomfort von „Roto Patio Inowa“ durch die neue Soft-Close-Funktion noch weiter steigen. Sie bewirke, dass der Flügel sanft gebremst und selbsttätig zugezogen wird. Die Lösung sei für sämtliche Materialien (Kunststoff, Holz, Holz/Aluminium, Aluminium) verfügbar. Zur Aktivierung der Funktion diene ein eigens entwickeltes Spannwerkzeug. „Darüber hinaus planen wir noch weitere Anpassungen, die ‚Inowa‘ noch montagefreundlicher machen. Das gelingt beispielsweise durch die Reduzierung der Schraubenanzahl. Insgesamt lassen sich so zwölf bis 18 Schrauben einsparen, je nach Breite und Höhe des Elements“, stellt Schmidt in Aussicht.

Mit Funksensor „Smart Home ready“

Schon seit einigen Jahren vertritt Roto die Auffassung, dass Fenster und Türen nicht die treibende Kraft für Smart Home-Systeme sein können. Deshalb gehe es darum, Fens-

ter „Smart Home ready“ zu machen, also bereit für die Integration in ganzheitliche Konzepte.

„Unsere Lösung besteht aus dem neuen Funksensoren-Trio ‚Roto Com-Tec‘. Mit dem Sensor weiß der Endkunde immer, ob die jeweiligen Fenster offen, gekippt oder geschlossen sind“, leitet Schmidt ein und fährt fort: „‚Roto Com-Tec‘ lässt sich fest in der Eckumlenkung des Beschlags verschrauben und registriert so ein nur geschlossenes oder tatsächlich verriegeltes Fenster genau. Beschlag- und Flügelposition werden durch ein magnetisches System verschleißfrei abgetastet. Der Sensor ist von außen im geschlossenen Zustand nicht sichtbar und fügt sich daher nahtlos in jedes Design ein. Von unterwegs kann man beispielsweise den Fensterstatus bequem über das Smartphone oder ein Tablet überprüfen. Sollte es zu einer unerwarteten Öffnung kommen, wird jede Veränderung sofort vom Sensor erkannt. Sie lässt sich dann per Push-Nachricht übertragen.“

Der Sensor kommuniziert über das unabhängige und weltweit zertifizierte Funkprotokoll EnOcean. An das offene System können sich viele eingeführte, auf dem Markt verfügbare Smart Home-Zentralen andocken. „Roto Com-

Tec“-Produkte sind, so das Unternehmen, derzeit in Smart Home-Systeme folgender Anbieter integrierbar: Somfy, Loxone, mediola und eltako.

Unterschiedliche Leistungen

Zu den drei Sensor-Ausführungen: Die Variante „Basic“ erkennt den Öffnungszustand des Flügels; „Comfort“ registriert den Öffnungs- beziehungsweise den Verschlusszustand des Flügels, d. h. die Position von Fensterflügel und Beschlag; „Comfort S“ schließlich verfügt zusätzlich über eine Erschütterungsüberwachung und Neigungserkennung, die Einbruchversuche bemerkt. Störgeräusche und einmalige Ereignisse werden laut Roto ausgeblendet.

Schmidt ergänzt dazu: „Die verschlüsselte Datenübertragung, die Sabotagediagnose und eine hohe Batterielaufzeit sorgen für mehr Sicherheit und Langlebigkeit. Darüber hinaus lassen sich weitere Komponenten wie der Antrieb ‚Roto E-Tec Drive‘, der Fenster kippt und schließt, ebenfalls problemlos mit EnOcean in bestehende Smart Home-Systeme einbinden. Die Steuerung der Roto-Produkte erfolgt dabei in der App des Heimsystems, zum Beispiel via Smartphone oder Tablet.“

Breites Anwendungsspektrum

„Wir zweifeln nicht daran, dass das Thema Smart Home stetig an Bedeutung gewinnt und deshalb mittelfristig mehr Raum einnimmt. Es entspricht den Anforderungen unserer Kunden, dass wir mit ‚Roto Com-Tec‘ eine flexible, herstellerunabhängige und funkbasierte Lösung offerieren. Dadurch, dass wir bereits mit unterschiedlichen Smart Home-Anbietern zusammenarbeiten, können wir zudem eine große Flexibilität in Bezug auf die Integration vorweisen. Starkes Interesse spüren wir aktuell insbesondere beim Thema Smart Home in Fertighäusern. Als sehr positives Signal werte ich, dass sowohl Verarbeiterkunden als auch Partner wie Profilverhersteller die Präsentation von ‚Roto Com-Tec‘ im Rahmen der Fensterbau Frontale geplant hatten“, betont Fitschen und fügt abschließend hinzu: „Der Funksensor ist optimal auf ‚Roto NX‘ abgestimmt und deckt nahezu alle Anwendungsfälle des Drehkipp-Beschlags ab: einflügelige, zweiflügelige, TiltSafe-, TiltFirst- oder Rundbogen-Fenster. Der Einsatzbereich wird stetig erweitert. Seit Kurzem bieten wir ‚Roto



Der Funksensor „Roto Com-Tec“ lässt sich fest in der Eckumlenkung des Beschlags verschrauben.

Foto: Roto

Com-Tec‘ auch für unser Schiebesystem ‚Roto Patio Alversa‘ an. Außerdem steht die Integration in Haustürprogramme ebenfalls zeitnah auf der Agenda. Überall dokumentiert Roto also Systemkompetenz und die Kompatibilität über Produktgruppen hinweg.“

Was Kunden und Partner, die mit „Roto Com-Tec“ bereits Erfahrung gemacht haben, zum neuen Funksensor sagen, lesen Sie auf den nächsten beiden Seiten. ■

www.roto-frank.com

Online Fachwissen tanken

In den letzten Monaten hat die Digitalisierung in der Branche zunehmend Fahrt aufgenommen. Bei Roto lässt sich dies an zahlreichen Beispielen festmachen. Dazu gehört aktuell eine E-Learning-Plattform. Mit ihr können sich Kunden einfach und schnell über Tablet oder Notebook mit Informationen über die einzelnen Beschlag- und Dichtungssysteme versorgen.

„Wann immer ein persönliches Training nicht möglich ist oder Lerninhalte wiederholt wer-

den sollen, ist die neue E-Learning-Plattform eine zeitgemäße Lösung. Sie vermittelt Wissenswertes zu Roto-Beschlagsystemen und Deventer-Dichtprofilen. Dadurch können unsere Kunden ihre Kenntnisse ganz einfach und flexibel auffrischen, aktualisieren oder erweitern. Wir sehen dies als eine sinnvolle und flexible Alternative gerade in Zeiten, in denen Präsenz-Seminare nicht stattfinden können“, ist Volker Fitschen, Geschäftsführer der Roto Frank FTT Vertriebs-GmbH, überzeugt. Interessant sei die Plattform auch, um

neue Mitarbeiter effizient zu schulen. Das schaffe eine gute Basis, um sich mit den Themen Beschlag und Dichtung vertraut zu machen.

International im Einsatz

„Die Roto E-Learning-Plattform ist für den internationalen Einsatz konzipiert. Die Trainings stehen in bis zu elf Sprachen volltext und mit Untertitel zur Verfügung. Video-Einspielungen und interaktive Einheiten sorgen für Abwechslung und dauerhafte Konzentration. Am Ende einer Lerneinheit hat der Teilnehmer die Möglichkeit, einen Test zu absolvieren und sich die wichtigsten Aspekte in einem PDF als Zusammenfassung herunterzuladen. Zudem stellt die Plattform sicher, dass das Wissen gleichmäßig verteilt wird“, beschreibt Eberhard Mammel, Leiter Produkthanpassung und Sortimentsvermarktung der Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH, den neuen Service.

Einen persönlichen Zugang zur E-Learning-Plattform erhalten Interessenten über ihren jeweiligen Ansprechpartner im Roto-Vertrieb. Verfügbar ist das bequeme Online-Training ab August 2020.



Mit der neuen E-Learning Plattform können Roto-Kunden ihr Wissen zu Beschlägen und Dichtungen auffrischen.

Foto: Roto

Funksensor „Roto Com-Tec“ aus der Sicht der Marktpartner

„Eine wirklich smarte Lösung“

„Roto Com-Tec“ lässt sich in nahezu alle Holz- und Kunststoff-Fenster mit dem Drehkipp-Beschlag „Roto NX“, in das Schiebesystem „Roto Patio Alversa“ und demnächst auch in Haustürprogramme einbauen.

Foto: Roto

Für die Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH (FTT) heißt Smart Home ready zu sein, marktadäquate, in möglichst viele Gesamtsysteme integrierbare und daher für die Kunden technisch sinnvolle Produkte zu entwickeln. Ende 2019 führte das Unternehmen den kabellosen Funksensor „Roto Com-Tec“ ein. Drei Marktpartner von Roto – Somfy, Kneer-Südfenster und mediola – haben die Neuheit bewertet und geben in diesem Teil ihre Ansichten umfassend zu Protokoll, natürlich auch mit einer jeweils eigenen Aussage zur Smart Home-Relevanz in der Branche.

Zunächst ein kurzes Portrait von „Roto Com-Tec“ zur Einstimmung: Durch den Sensor können Anwender den Fensterstatus bequem über Smartphone oder Tablet überprüfen. Bei einer unerwarteten Öffnung registriert er die Veränderung sofort, die sich dann per Push-Nachricht auf das Medium übertragen lässt. Aufgrund der festen Verschraubung in der Eckumlenkung erkennt er genau, ob das Fenster nur geschlossen oder tatsächlich verriegelt ist. Beschlag- und Flügelposition werden laut Roto durch ein magnetisches System verschleißfrei abgetastet. Die Stellung im Flügel schützt den Sensor besser vor Verschmutzung und Beschädigungen. Da er versteckt im Falz liegt, fügt er sich außerdem nahtlos in jedes Design ein. Mehr Infos über die Neuheit enthält Teil 1 dieser Titelgeschichte.

Nachfolgend nun die Statements der drei Marktpartner von Roto:

Somfy: Wichtige Kooperation

„Alles was vernetzt werden kann, wird vernetzt!“ Oliver Rilling, Leiter strategisches Produktmarketing der Somfy GmbH mit Sitz in Rottenburg am Neckar, glaubt fest an einen rasant wachsenden Smart Home-Markt. Allerdings hält er den Begriff Smart Home für etwas zu abstrakt. „Die Google-Alternative ‚Helpful Home‘ ist da schon erheblich besser, weil treffender. Schließlich geht es um ein Gebäude, das die Bewohner intelligent unterstützt und ihnen hilft, sicherer, komfortabler und energiesparender zu leben“, meint Rilling. Das erreiche man aber nicht über Inselösungen. Niemand wolle mehr in Zukunft eine Zeitschaltuhr für Rollläden, eine extra Steuerung fürs Licht und wieder eine andere Variante für die Heizung. Anforderungs- und nutzergerecht seien auf Dauer nur ganzheitliche, technologieoffene Systeme mit bequemer Bedienung. Daran orientiere sich die Somfy-Gruppe konsequent.

Bei dem Ziel, die Position im Smart Home-Bereich weiter zu festigen und auszubauen, spiele auch die Kooperation mit Industriepartnern eine wichtige Rolle. Dadurch sei es möglich, den Nutzern das gewünschte breite Anwendungsspektrum zu bieten. Um neue, smarte Geschäftsmodelle zu entwickeln und mit ihnen Markt zu machen, komme es darauf an, Kräfte und Wissen zu bündeln. Das setze Offenheit und den Mut zu frischen Ideen voraus. „Genau auf diese Werte sind wir bei Roto gestoßen. Unsere gemeinsame Vision ist es, das Fenster mit all seinen großartigen Funktionen und Möglichkeiten auf eine neue Ebene zu stellen“, betont Rilling.

„Die Entwicklung ‚Roto Com-Tec‘ ist eine wirklich smarte Lösung, mit der man gleich zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen kann“, lobt der Somfy-Experte. Zum einen lasse sich der Sensor perfekt in den Fertigungsprozess der Fensterhersteller integrieren und zum anderen mache er es möglich, dass der Produzent schon mal den passenden Beschlag als „Smart Home ready-Alternative“ einbinde. Von den drei Ausführungen favorisiert Rilling klar die Variante „Comfort S“. Das beruhe unter anderem auf dem eingebauten Erschütterungssensor. „Er eignet sich bestens für alle einbruchgefährdeten Fenster, indem er be-



Oliver Rilling.

Foto: Somfy

reits den Versuch registriert und meldet und damit den Ganoven abschreckt. Für mich ist der Funksensor einfach top“, zeigt sich Rilling beeindruckt.

Kneer-Südfenster: Offen für intelligente Bauteile

Florian Kneer, Geschäftsführer beim Familienunternehmen Kneer-Südfenster mit Hauptsitz in Westerheim, attestiert dem Marktsegment Smart Home eine Menge Chancen und Möglichkeiten, glaubt aber nicht uneingeschränkt an die optimistischen Wachstumsprognosen: „Das gilt zumindest für den Bausektor, der von wesentlich längeren Nutzungszeiträumen als etwa der Elektronikbereich geprägt ist. Aktuell spielt das Geschäftsfeld Smart Home für uns noch eine eher untergeordnete Rolle, obwohl wir natürlich entsprechende Lösungen im Programm haben. In Zukunft dürfte die Bedeutung indes sukzessive steigen.“ Generell sei der Vollsortimenter offen für neue intelligente Bauteile, die Fenster und Haustüren „schlauer“ machen.

Wenn industrielle Produkte beziehungsweise Produktsysteme wirklich Smart Home ready und damit praxistauglich sein sollen, haben sie laut Kneer eine Reihe von Anforderungen zu erfüllen. Im Einzelnen listet er auf: leicht zu verbauen, werksseitig einfach und sicher zu prüfen, Stabilität und Robustheit (um den langen Weg vom Einbau in der Produktion bis zur Verwendung durch den Endnutzer ohne Schäden zu überstehen), intuitiv zu bedienen sowie offen für ein möglichst großes Spek-



Florian Kneer.

Foto: Kneer-Südfenster

rum an Funkprotokollen. In diesem Zusammenhang bewertet er „Roto Com-Tec“ positiv und hebt konkret die gute Verbaubarkeit, die einfache und sichere Prüfung sowie den großen Funktionsumfang hervor.

Bei den Fenstersystemen aus Kunststoff und Kunststoff/Alu sollen mindestens zwei der drei „Com-Tec“-Ausführungen (siehe Teil 1 dieser Titelgeschichte) zum Einsatz kommen. Während die „Basic“-Variante die flexibelste sei, biete der Erschütterungssensor der Version „Comfort S“ einen besonderen Pluspunkt. „Ursprünglich war die Fensterbau Frontale als Startschuss für die Neuheit vorgesehen. Nach der Messeabsage ist die Produkteinführung bei Fertighausherstellern, Bauherren und Renovierern nun in den nächsten Monaten geplant. Das begleitende Marketing erfolgt nicht nach dem Gießkannenprinzip, sondern wird auf die jeweilige Zielgruppe abgestimmt“, berichtet Kneer.

mediola: Fortschritt durch unverzichtbare Vernetzung

Auf die Entwicklung von Gesamtsystemen aus Software, Apps und Gateways hat sich die mediola – connected living AG in Frankfurt am Main spezialisiert. „Unser Ziel ist es, praktisch alle haushaltsüblichen Geräte Smart Home- beziehungsweise IoT-fähig zu machen“, erläutert Vorstand Jürgen Lux. „Smart Home stellt daher jetzt und in Zukunft ein entscheidendes Geschäftsfeld für uns dar. Dieser Markt wird weiter dynamisch wachsen und stark an Bedeutung gewinnen. Aktuell dominiert in den Sektoren Gebäudetechnik



Jürgen Lux.

Foto: mediola

und sonstige Haushaltstechnik jedoch die Koexistenz vieler nicht kompatibler Standards und Insellösungen. Dies ist kontraproduktiv, denn es verhindert die Möglichkeit, den gängigen Marken- und Gerätemix zum zentral und komfortabel bedienbaren Smart Home auszubauen. Nur dann kann der Ansatz, den Alltag durch die intelligente Vernetzung von Produkten über Technikgrenzen hinweg besser und angenehmer zu gestalten, auch in der Praxis für Endverbraucher realisierbar sein.“

Mit der neuen „Com-Tec“-Reihe und dem elektrischen Kipplüftungssystem „E-Tec Drive“ gehe Roto einen wichtigen Schritt in Richtung der essentiell notwendigen Vernetzbarkeit. Dafür Sorge die Einbindung in das EnOcean-Funkprotokoll, die die Kompatibilität mit diversen anderen Produkten gewährleiste. „Die Kooperation zwischen Roto und mediola schafft die Basis für ‚wirkliche‘ Smart Home-Lösungen. So kann der Funksensor nahtlos mit den über ein anderes Funkprotokoll steuerbaren elektrischen Dachfenstern von Roto verknüpft werden. Gleiches gilt für eine große Zahl weiterer, sonst inkompatibler Markengeräte aus unterschiedlichen Bereichen. Wir sind froh, mit Roto einen Partner gefunden zu haben, mit dem wir die Vernetzung im Sinne ‚echter‘ Smart Home-Anwendungen gemeinsam vorantreiben wollen“, resümiert Lux. ■

www.rotocomtec.com

www.somfy.de

www.kneer-suedfenster.de

www.mediola.com



bauelemente bau im Gespräch mit Marcus Sander,
Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH

„Gemeinsam mit unseren Kunden die herausfordernde Situation meistern“

Marcus Sander.

Foto: bauelemente bau

Die Frühjahrswelle der Corona-Krise scheint zumindest in Europa weitgehend – mit wenigen Ausnahmen – zunächst überstanden zu sein. Der anfänglichen Unsicherheit Mitte März sind in vielen Unternehmen Maßnahmen gefolgt, um die Situation möglichst unbeschadet zu meistern. Mit Marcus Sander, dem Vorsitzenden der Geschäftsführung der Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH (FTT), sprachen wir über die Aktivitäten, die die Division in den letzten Monaten in allen Bereichen zur Bewältigung der Krise eingeleitet hat; aber auch darüber, wie sich die Roto-Produkte entwickelt und ebenfalls ihren Teil zu der Stabilität beigetragen haben, die das Unternehmen aus Leinfelden-Echterdingen auch in dieser herausfordernden Situation auszeichnet.

Herr Sander, Anfang dieses Jahres hatten wir bereits ein längeres Interview mit Ihnen geführt und sind dabei auch auf Ihre Erwartungen und Ihre Zielsetzungen für 2020 eingegangen. In Anbetracht der letzten Monate: Inwiefern mussten Sie Ihre Pläne revidieren?

Wir haben unsere Pläne stets der aktuellen Situation angepasst. Es gab einige Märkte und Regionen weltweit, die durch Corona besonders großen Herausforderungen ausgesetzt waren. Dazu gehörten für uns wichtige Länder wie China, Russland und Spanien. Dort wurden die Schließungen zeitweise behördlich vorgegeben, und darauf hatten wir uns einzustellen. Zudem mussten wir in der Unternehmensführung mehr Themen angehen, als dies Anfang des Jahres zu erwarten gewesen wäre. Wir haben mit Eintreten der Pandemie einen Planungsstab mit dem Fokus eingerichtet, dass alle Mitarbeiter/-innen gesund bleiben und wir uns im Unternehmen dementsprechend organisieren. Das frühzeitige Agieren leistete einen wesentlichen Beitrag dazu, dass wir stabil durch diese herausfordernde Situation kamen.

Einen Schwerpunkt hinsichtlich Investitionen wollten Sie auf die Digitalisierung im produktiven Sektor legen. Hat sich dies durch die letzten Monate sogar noch verstärkt?

In Teilbereichen schon. Aber unsere Aktivitäten hinsichtlich der Maschinenvernetzung, kollaborativer Roboter, fahrerloser Transportsysteme und des Ausbaus digitaler Möglichkeiten zur Verbesserung der gesamten Lieferkette waren auch bereits vor der Corona-Krise wichtige Bausteine für unseren Weg hin zu einer Industrie 4.0. Auch die Tatsache, dass wir diese Themen bereits vor Monaten bzw. Jahren in Angriff genommen haben, begründet unsere aktuell sehr gute Lieferfähigkeit. Die angesprochenen Teilbereiche beinhalten hauptsächlich die Digitalisierung Richtung Markt. Jetzt konzentrieren wir uns verstärkt auf die digitale Produktkommunikation hin zum Kunden. Ein aktuelles Instrument ist unsere E-Learning-Plattform, die wir im August für die Kunden freigeschaltet haben. Sie vermittelt Wissen zu unseren Beschlagsystemen und Deventer-Dichtprofilen.

Welche weiteren Maßnahmen haben Sie innerbetrieblich ergriffen, um die Produktion weitestgehend aufrechterhalten zu können?

Als global agierendes Unternehmen waren wir, wie erwähnt, schon sehr früh mit unseren Werken in China von Lockdowns und auch deren Folgen für unsere interne Supply Chain betroffen. Wir bauten sofort eine tägliche Abstimmung des Supplymanagements mit allen Standorten auf und konnten somit sehr schnell auf jede neue Gegebenheit reagieren. Zum gesundheitlichen Schutz unserer Belegschaft haben wir weltweit zeitgleich globale Pandemiepläne erarbeitet und diese zudem intern auditiert. So wurden auch in allen europäischen Standorten bereits im Februar Hygienemaßnahmen und neue Arbeitsmodelle eingeführt, um die Ansteckungsgefahr zu minimieren. Wir sind sehr froh, dass sich dadurch kein einziger Mitarbeiter bei uns am Arbeitsplatz mit Covid-19 infiziert hat.

Welche hygienischen Maßnahmen haben Sie denn im Unternehmen umgesetzt?

Lassen Sie mich das am Beispiel Deutschland erläutern. Wir haben uns an den Vorgaben beziehungsweise Empfehlungen zur betrieblichen Pandemieplanung des Landes Baden-Württemberg, des Bundesamtes für Bevölkerungsschutz und Katastrophenhilfe sowie selbstverständlich des Robert Koch-Instituts orientiert. Intern gelten

für alle dieselben Hygieneregeln: keine Hände schütteln, häufiges Händewaschen und -desinfizieren. Dazu sind im gesamten Unternehmen Handdesinfektionsspender aufgestellt. Persönliche Kontakte wurden reduziert, und die Einhaltung eines Mindestabstands von 1,5 Metern ist bindend. Viele Kolleg(inn)en arbeiten mobil oder wechseln sich nach definierten und transparenten Plänen im Büro ab. Darüber hinaus ersetzen Videokonferenzen die Präsenzmeetings und die Dienstreisen zwischen den Standorten. Für eventuelle Situationen, in denen der Mindestabstand nicht sicher eingehalten werden kann, haben wir alle Mitarbeiter/-innen mit Mund-Nase-Schutzmasken ausgestattet. An unseren Standorten müssen daher alle eine Maske mit sich führen. Auch bauliche Maßnahmen zur Einhaltung des Mindestabstands wurden realisiert – wie bei der Umgestaltung unserer Kantine in Leinfelden.

Viele Zulieferer der Branche hatten in den Wochen während des Shutdowns kaum Auftragsrückgänge verzeichnet. War dies bei Roto FTT ebenso der Fall?

Mit Ihrer Aussage dürften Sie im Wesentlichen die Nachfrage in Deutschland meinen, denn auf internationaler Ebene trifft das tendenziell eher nicht zu. In der Tat läuft das Geschäft im deutschen Markt auch für uns bisher erfreulich. Hier liegen wir im beziehungsweise sogar über Plan.

Wie haben Sie in den letzten Monaten das Thema Kundenbetreuung geregelt?

Während der letzten Monate haben die Kollegen des Außendienstes sowohl untereinander als auch mit den Kunden verstärkt per Video kommuniziert. Ein Abstimmungs- und Steuerungselement sind beispielsweise unsere täglichen Shopfloors, in denen Vertriebsleitung und Teams die jeweiligen Aufgaben kundenzentriert besprechen, um so gemeinsam die situativ beste Lösung für den Kunden zu finden. International standen die Teams je nach Covid-Situation im Land zeitversetzt – in China beispielsweise schon sehr früh – im direkten Kontakt zu ihren Kunden.

Inwieweit und mit welchen Mitteln konnten Sie Ihre Kunden während der Corona-Krise unterstützen?

Im Mittelpunkt unserer Überlegungen steht immer die Frage, was unsere Kunden benötigen. Wir betreuen unsere Kunden weltweit sehr intensiv zum einen mit den Mitteln der digitalen Kommunikation. Hier sehen wir die zwischenzeitlich schon zum Standard gewordene einfache Nutzung der Videokommunikation als einen Fortschritt an, den die Corona-Krise zweifellos beschleunigte. Zum anderen ist die Sicherstellung unserer guten Lieferfähigkeit das, was unsere Kunden unternehmerisch wohl am besten unterstützt. Wir prüfen unsere weltweite Supply Chain nicht erst seit Covid-19, sondern permanent auf Zuverlässigkeit und sichern diese ab, sodass wir die Verfügbarkeit aller Roto Produktgruppen in sämtlichen Märkten jederzeit gewährleisten können. Dazu gehört auch, teilweise bewusst über Plan zu produzieren, um Bedarfe selbst dann bedienen zu können, wenn wir Corona-bedingt in einigen Werken tage- oder wochenweise nicht arbeiten könnten. Wir sehen uns täglich den weltweiten Status unserer Kunden und unserer Produktionswerke an und richten uns daran aus. Dieses konsequent umgesetzte System ist unserer Meinung nach die beste und verantwortungsvollste Unterstützung, die wir aktuell geben können.

Mit dem Beschlagprogramm für Aluminium-Elemente bewegen Sie sich überwiegend im Objektgeschäft. Wie haben sich die Einschränkungen durch Corona darauf ausgewirkt?

Das Team unserer Sparte Aluvision, welches das Aluminium-Beschlagprogramm betreut, stand und steht unseren Kunden und Partnern auch in der Corona-Zeit uneingeschränkt zur Seite, um Objektanfragen schnell und zuverlässig zu bearbeiten. Das konnte und kann dank der heutigen technischen Möglichkeiten sehr gut umgesetzt werden. In Zentraleuropa, einer für Objektgeschäfte vergleichsweise stabilen Region, verzeichnen wir weiterhin eine sehr positive Objektnachfrage. Auch hier ist der deutsche Markt hervorzuheben. Einige geplante Objekte wurden zwar zeitlich nach hinten geschoben, die meisten davon sollen aber doch noch in diesem Jahr abgewickelt werden. Auf Basis unserer weltweiten aktuellen Projektdatenbanken und vor dem Hintergrund unserer Marktposition sind wir sehr optimistisch, auch mit Aluvision gut durch die Corona-Krise zu kommen.

Exporte wurden durch die Corona-Krise massiv erschwert. Auf welchen Märkten hat sich dies für Roto FTT am stärksten niedergeschlagen?

Das problematische Export-Szenario trifft auf die Roto Fenster- und Türtechnologie inklusive Deventer bisher nicht zu. Durch unser internationales Set-up konnten und können wir die Lieferungen an unsere Kunden zu jedem Zeitpunkt sicherstellen.

Hat sich Ihr Absatz auf dem deutschen Markt verbessert?

Wie schon dargelegt, sind wir mit dem Deutschland-Geschäft im bisherigen Jahresverlauf absolut zufrieden. Im Wesentlichen spiegelt das den Erfolg unserer deutschen Kunden wider. Gemeinsam behaupten wir uns unter diesen außergewöhnlichen Bedingungen sehr gut.

Hatten Sie bisher mit Störungen in der Lieferkette zu kämpfen?

Nein, weder in Deutschland noch global. Wir konnten das durch unser Bestandsmanagement voll kompensieren.

Für Sie gibt es also keinen Anlass, Ihr Versorgungskonzept zu überdenken?

Nein, dazu haben wir, wie beschrieben, momentan keinen Grund.

Sie haben Ihre Teilnahme an der Fensterbau Frontale 2020 und auch bereits frühzeitig die an der Bau 2021 abgesagt. Inwieweit wird sich Ihrer Ansicht nach das Messegeschehen in der Branche verändern?

Das Corona-Virus gefährdet die menschliche Gesundheit, ohne dass derzeit wirksame Medikamente oder eine zuverlässig vorbeugende Impfung verfügbar sind. Deshalb stellen Massenveranstaltungen wie die genannten Messen aus unserer Sicht gegenwärtig ein zu großes Risiko dar. Sobald das Virus beherrscht werden kann und die menschliche Gesundheit nicht mehr belastet, sieht die Situation wieder anders aus. Generell bleiben Messen für Roto FTT ein wichtiges Marketinginstrument.

Die physische Bühne für Ihre Innovationen in allen Rahmenmaterialien ist damit für einen jeweiligen Messeturnus nicht mehr vorhanden. Mit welchen Hilfsmitteln – abseits dieser Titelgeschichte – haben Sie Ihre Produkte in den Markt eingeführt?

Wir haben unseren Kollegen im Vertrieb die bereits Anfang des Jahres global geschulten Messeinhalte in einer digitalen Form zur Verfügung gestellt, damit sie diese mit ihren Kunden besprechen können. Außerdem gibt es auf unserer Webseite im Menüpunkt „Fensterbau Frontale 2020“ einen „digital extract“, in dem die Messeinhalte abrufbar sind. Zusätzlich nutzen und nutzen wir Social-Media-Kanäle, unsere Pressearbeit und unser Kundenmagazin „Roto Inside“, um beispielsweise den neuen V-Schließzapfen des Roto NX oder den Schiebebeschlag Roto Patio Inowa per Wort-, Bild- und Videokommunikation weltweit gleichgeschaltet in den Märkten zu platzieren. Auch hier sind unsere Vertriebsmannschaften einbezogen, um die Produkte z. B. mit Unterstützung der digitalen Medien kommunizieren zu können.



Wie kommen Sie mit der Markteinführung von Roto NX voran?

Insgesamt und vor allem in Deutschland sehr gut, was wir u. a. auf die Roto-typische Verfügbarkeit des Systems zurückführen. Die Bestellungen unserer Kunden liegen sogar etwas über unserer Planung. Auch weltweit kommen wir gut voran. Unsere Kunden können alle Features in ihren Fertigungen ohne große Investitionen umsetzen und ihre Produktion deshalb schnell umstellen. In manchen Märkten ist der Wechsel-Wunsch sogar stärker ausgeprägt, als wir das geplant hatten. Wir stellen uns auf diese steilere Hochlaufkurve ein, indem wir die Produktverfügbarkeit abweichend von unserem zentralen Plan flexibel an die Geschwindigkeit und Menge des jeweiligen Kunden anpassen.

In welchem Maß konnten Sie mit dem neuen Beschlagsystem auch neue Kunden für eine Zusammenarbeit gewinnen?

Wir stellen fest, dass unser Baukastensystem mit seiner Modularität immer wieder neue Kunden überzeugt. Sie erkennen die Vorteile der Gleichteileverwendung in unterschiedlichen Produktgruppen – Drehkipp-Beschlagsystem Roto NX, Schiebesysteme Roto Patio Alversa und Roto Patio Inowa – für ihre schlanke Produktion und Logistik. Dank dieser Modularität in Verbindung mit den Dichtungslösungen von Deventer können Fensterhersteller ihre Ideen bei überschaubarer Artikelzahl flexibel umsetzen. Deshalb gelang und gelingt es uns weiter, neue Kunden mit guten Argumenten für eine Zusammenarbeit zu gewinnen.

Ist das Door-Programm heute komplett oder planen Sie einen weiteren Ausbau?

Zum umfangreichen Roto Door-Programm gehören drei Kernsortimente. Mit Roto Solid sind wir im Haustürbandsegment aktiv und werden das Sortiment auch weiterhin global intensiv vorantreiben. Ein aktuelles Beispiel ist Roto Solid C, ein verdeckt liegendes Haustürband sowohl für nach innen als auch nach außen öffnende Aluminiumtüren, das wir im Premiumbereich etablieren konnten. Mit Roto Safe sind wir bei Mehrfachverriegelungen ebenfalls international aktiv. Hier beschäftigen wir uns mit Studien zukünftiger Verriegelungskonzepte ebenso wie mit Upgrades bestehender Lösungen. Schließlich sind wir mit dem sehr gut etablierten Schwellensystem Roto Eifel ebenfalls ausgesprochen erfolgreich. Die hier geplanten Neuheiten werden dem Wandel der Bauformen nachhaltig Rechnung tragen.

Was sind aktuell die stärksten Treiber bei der Entwicklung neuer Produkte: Komfort, Sicherheit, Barrierefreiheit oder doch die Energieeinsparung?

Einen singulären Treiber vermögen wir nicht zu erkennen. In Betracht der europäischen Zielsetzung, den Energiebedarf des Gebäudebestandes in der EU bis 2050 um 80 Prozent zu senken, müsste es eigentlich die Energieeinsparung sein. Hier sollte die energetische Sanierung der rund 210 Millionen Gebäude in der EU automatisch in den Mittelpunkt rücken. Viel hängt aber vom politischen Willen einer jeweiligen Landesregierung ab. Ein starker Impuls in Richtung Energiesparen wird in Deutschland beispielsweise durch die beschlossenen CO₂-Steuern bei fossilen Brennstoffen ausgeübt. Dadurch ist es denkbar, dass sich der häufig beklagte Renovierungsstau schneller auflöst und somit einen starken Markt generiert. Auf der anderen Seite gibt es nationale Fördertöpfe etwa für die Einbruchhemmung, sodass der Standard für sichere Fenster steigt. Es ist also nie ein Thema alleine, sondern im Sinne einer Makro-Umfeldanalyse ein Zusammenspiel aus technisch Machbarem und nationaler Gesetzgebung, das für Nachfrage sorgt. Wir bereiten uns auf mehrere Themen vor. Dazu gehören nicht zuletzt die Anforderungen der modernen Architektur mit ihren teilweise sehr großen Fensterformaten. Es gilt, die hier entstehenden erheblichen Hebelkräfte beschlagseitig zu meistern. Oder denken Sie an die Anforderungen aus dem Klimawandel. Für uns heißt das, dass wir Systeme anbieten müssen, die Starkwetterereignissen und hohen Windlasten standhalten können. Und ja, alle Produkte müssen einfach bedienbar und möglichst barrierefrei sein. Insofern sehen wir im Grunde keinen wirklichen Unterschied zwischen Komfort und Barrierefreiheit. Denn die zunehmende Urbanisierung und Bevölkerungsalterung erfordern zwingend Barrierefreiheit als Standard einer alltags- und altersgerechten – und damit komfortablen – Wohnsituation.

Mit welchen Erwartungen gehen Sie in das zweite Halbjahr 2020?

Wir hoffen, dass wir wirtschaftlich insgesamt zur Normalität zurückkehren und ganz besonders natürlich, dass wir alle gesund bleiben. ■

Herr Sander, wir bedanken uns herzlich für das Gespräch!

www.ftt.roto-frank.com

Deventer: Individuelle Lösungen als besondere Stärke

"Aktive Positionierung beim Thema Nachhaltigkeit"



Mike Piqueur.



Jürgen Daub.

Fotos: Roto

In der Titelgeschichte kam es an anderer Stelle bereits klar zum Ausdruck: In der Systemkompetenz-Strategie von Roto spielt die Verbindung von Beschlag und Dichtung eine wichtige Rolle. Eine entsprechend große Bedeutung hatte und hat daher die Integration des Dichtprofil-Spezialisten Deventer, der seit 2016 zur Division Fenster- und Türtechnologie (FTT) gehört. Wie sich das in der gemeinsamen Praxis niederschlägt, wie sich Deventer am Markt positioniert und was geplant ist, das erläutern der neue Deventer-Chef Mike Piqueur (vergleiche auch Rubrik „Personalien“ in dieser Ausgabe) und Jürgen Daub, verantwortlich für Forschung und Entwicklung sowie Produktmanagement bei der Deventer Profile GmbH in Berlin.

Durch seine langjährige Tätigkeit für Roto weiß Piqueur, wie wichtig die optimale Abstimmung des Gesamtsystems aus Beschlag und Dichtprofil ist. Als Folge der intensiven Zusammenarbeit in der Gruppe ist natürlich auch Deventer noch näher an die Kunden gerückt. Mittlerweile sind die Vertriebsmannschaften gemeinsam in der Lage, beide Produktprogramme aufeinander abgestimmt zu beraten und somit einen größtmöglichen Kundennutzen zu erzielen.

Außerdem bietet die weltweite Roto-Präsenz die Chance, mit Dichtprofilen in neue Märkte vorzudringen. „Deutschland ist zwar noch immer unser Hauptmarkt, aber auch in Russland, Südeuropa und Asien sind wir gut vertreten. Nun wollen wir uns weltweit noch stärker präsentieren und können ebenfalls auf die Hilfe des international sehr gut aufgestellten Roto-Vertriebes bauen. Generell gilt es, die Internationalität des Dichtprofil-Geschäftes konsequent zu erhöhen. Der Einstieg in neue Märkte gelingt uns zwar durchaus mit Standardprodukten, unsere besondere Stärke liegt aber bei den individuellen Lösungen. Neben dem breiten Sortiment an Dichtprofilen für Standardkonstruktionen haben wir über 4.000 kunden- und marktspezifische Produkte im Portfolio“, erklärt Piqueur.

Nachhaltiges Profil schärfen

Daub ergänzt: „Mit dieser Vielfalt können wir den größten Teil der Fenster- und Türkonstruktionen europaweit bedienen. Besonders erfreulich ist die Geschäftsentwicklung im Bereich der Innentüren. Dazu trägt die Tatsache wesentlich bei, dass unsere Neuheiten sehr gut angenommen werden. Für Deventer hat der Markt für Innentüren einen hohen Stellenwert. Einen hohen Anteil unserer Dichtungen aus TPE und PVC liefern wir an Kunden der Innentürindustrie. Funktions-

dichtungen, vor allem für Schall-, Rauch- und Brandschutz, sind stark gefragt.“

Eine weitere Zielsetzung ist die „aktive Positionierung von Deventer beim Thema Nachhaltigkeit. Die Produktionsabfälle von mehreren hundert Tonnen TPE-Material pro Jahr werden bei uns bereits heute zu 99 Prozent recycelt und dem Fertigungsprozess wieder zugeführt. In diesem Bereich möchten wir in den kommenden Jahren weiter Akzente setzen und so unser langjähriges Engagement für die Umwelt noch verstärken“, kündigt Piqueur an.

Konkrete Prognose

Auf eine andere Ambition weist Daub hin: „Auch bei Deventer wollen wir digitale Möglichkeiten intensiver nutzen, um beispielsweise den Service rund um die Dichtungen zu optimieren. Ein Weg ist, unsere Produkte in den Online-Beschlagkonfigurator ‚Roto Con Orders‘ zu integrieren. Das erleichtert die Arbeit unserer Kunden; zusätzlich kommen sie schneller an die notwendigen Informationen zu den für sie relevanten Dichtungen.“

Bleibt noch ein konkretes Ziel der Verantwortlichen: „Für 2020 planen wir in der Deventer-Gruppe einen Absatz von mehr als 110 Mio. Metern Dichtprofilen.“ ■

www.deventer-profile.com