

Renoven, Spanien

Gelebte Partnerschaft

■ **Kunststoff | Aluminium** Renoven, ein im Norden Spaniens fest etablierter Hersteller von Bauelementen aus Kunststoff und Aluminium, wurde im Mai 1994 von José María Ochoa in Berrioplano bei Pamplona gegründet. Er leitet das Unternehmen bis heute. Seit mehr als einem Vierteljahrhundert lebt er eine enge und erfolgreiche Partnerschaft mit Roto.

Schon in der Phase der Unternehmensgründung habe er durch die Roto Organisation große Unterstützung erfahren, erinnert sich Ochoa. Ebenso beim Aufbau einer neuen Fertigung 2018. „Mit Renoven habe ich mich von Anfang an darauf konzentriert, Bauelemente zu fertigen, die hoch isolierend sind“, berichtet er. „Das hat die erfolgreiche Entwicklung von Renoven angestoßen, aber uns zugleich vor die Aufgabe gestellt, über all die Jahre seit der Gründung ein teilweise starkes Wachstum zu managen.“

Sprung in die automatisierte Fertigung

Schließlich sei der Wunsch gereift, die Produktionsmengen durch eine stärker automatisierte Fertigung weiter steigern zu können. Ihr Einsatz sollte zugleich einen Beitrag zur Qualitätssicherung leisten. Der Neubau einer Fabrik wurde geplant.

„Fenster in gleichbleibend hoher Qualität – das bleibt unser zentrales Anliegen.“

Auch in dieser wichtigen Phase der Unternehmensentwicklung suchte und fand Ochoa die Unterstützung von Roto. „Dass alle Beschläge optimal für die vollautomatische Verarbeitung ausgelegt sind, hat es uns erleichtert, die neuen Anlagen in Betrieb zu nehmen“, erklärt er. Roto habe viel Know-how in die Planung der Fabrik und ihrer Prozesse eingebracht. „Und den neuen Drehkipp-Beschlag Roto NX“, freut sich Ochoa.

Wirtschaftlichkeit mit Roto NX gesteigert

„Wir konnten als einer der ersten Hersteller in Spanien auf Roto NX umstellen und damit das volle Potenzial der gesteigerten Wirtschaftlichkeit in unserer Produktion ausschöpfen“, unterstreicht der Unternehmer im Gespräch. Der technischen Unterstützung durch Roto habe das Unternehmen Renoven viel zu verdanken. Sie sei ein maßgeblicher Grund dafür, dass in mehr als 25 Jahren nie der Gedanke aufkam, den Beschlagelieferanten zu wechseln. Ochoa bringt seine Erfahrungen auf einen kurzen Nenner:

„Von Roto bekomme ich alles, was ich brauche.“

Und diese Aussage bezieht er sowohl auf das Produktsortiment als auch auf den Service. Überzeugend sei obendrein das Tempo, mit dem der Beschlagpartner „unterwegs“ sei. Die Lieferperformance von Roto sei überdurchschnittlich gut und gerade für ein Unternehmen, das wie Renoven sehr effiziente und schlanke Prozesse etabliert habe, von großer Bedeutung.

Hochdichte Schiebesysteme für Spaniens Norden

Von Anfang an lieferte Renoven nicht nur Fenster und Haustüren, sondern auch Schiebesysteme aus Aluminium und Kunststoff für den Nordosten Spaniens. Die besondere Herausforderung: Gerade in dieser Region sind hochdichte, gut isolierende Bauelemente gefragt. Die Provinz Navarra, in der sich der Hauptsitz von Renoven befindet, ist eines der Pioniergebiete für den Passivhausbau in Spanien. „Kalten Wintern und heißen Sommern begegnen unsere Kunden mit Fenstern, die beim Merkmal thermische Isolierung führend sind“, konstatiert Ochoa zufrieden. „Dafür sorgen wir gemeinsam mit Roto.“ www.renoven.com



José María Ochoa,
Gründer und
Geschäftsführer
Renoven



Die Drehkipp-Fenster des Kongresszentrums in Vitoria-Gasteiz entstammen der Renoven-Fertigung und sind mit Roto NX ausgerüstet. Fotos: Renoven



➤ **Wirtschaftlich, sicher, komfortabel, designorientiert: Roto NX im Überblick**

roto-nx.com

Fragen zur aktuellen Lage Der spanische Markt

Der gebürtige Spanier Francesc Gimeno beobachtet als Roto Geschäftsleiter auch die bauwirtschaftliche Entwicklung in den süd- und westeuropäischen Märkten sehr genau und blickt auf die letzten Monate zurück.

Roto Inside: Herr Gimeno, wie stellte sich die Situation der spanischen Bauelementebranche zum Jahreswechsel dar?

Francesc Gimeno: Sehr heterogen, aber keineswegs hoffnungslos. Das wachsende Interesse an der Sanierung von privaten Wohnhäusern hat auch in Spanien großen Einfluss auf den Markt für Fenster und Türen. Immer mehr Hausbesitzer versuchen, durch eine gut gedämmte Gebäudehülle Energiekosten einzusparen. Dieses Interesse hat auch im Corona-Jahr nicht abgenommen, aber natürlich kamen die Bauarbeiten während der Lockdowns ins Stocken. Schwer einzuschätzen ist, wie nachhaltig die wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie auf den für Spanien so wichtigen Tourismus den Neubau und die Sanierung von Hotels bremsen werden.

Roto Inside: Was erwarten die Hersteller jetzt von ihrem Partner Roto?

Francesc Gimeno: Aktuell können auch die Hersteller von Fenstern und Türen kaum planen. Besonders wichtig ist es deshalb für sie, dass Roto flexibel und immer pünktlich und vollständig liefert. Zukunftssicherung verlangt im Moment mehr denn je von jedem Unternehmen absolute Professionalität. Die Qualität der Produkte muss gleichbleibend hoch sein. Die Hersteller benötigen ein Sortiment an Beschlaglösungen für Fenster und Türen, das sowohl die steigenden Anforderungen an den Wärme- und Schallschutz als auch den Wunsch nach hohem Einbruchschutz erfüllen.

Themen wie die integrierte Spaltlüftung oder die RC 2-gesicherte Kippöffnung des Roto NX bekommen infolge der Erfahrungen mit Corona viel mehr Aufmerksamkeit als früher. Denn natürliches Lüften ist wieder verstärkt in den Fokus gerückt. Und noch etwas

hat Corona gefördert: Die Menschen in den Städten reagieren sensibler auf Lärm. Wer allein im Home Office sitzt, nimmt Umgebungsgeräusche sehr genau wahr und kann schnell einschätzen, ob ein Fenster den Lärm gut oder schlecht dämmt. Die hohe Dichtigkeit, die mit Beschlagsystemen wie Roto NX, Patio Alversa oder Patio Inowa zu erzielen ist, hat durch die Ereignisse der zurückliegenden Monate für viele Bauherren und Planer einen neuen, höheren Stellenwert.

Roto Inside: Es gab also für die Branche durchaus auch positive Effekte der Corona-Situation?

Francesc Gimeno: Ja, die gab es. Viele Kunden haben die Zeit in den Lockdowns genutzt, um über ihre Ziele und über Nachfrage-trends nachzudenken. Wir freuen uns sehr darüber, dass sie Roto dabei als wertvollen Gesprächspartner wahrgenommen haben und wir an neuen Produktkonzepten für Bauelemente aller Rahmenmaterialien mitwirken dürfen. Das Interesse an unseren Beschlaglösungen für Fenster und Türen sowie an den jüngst eingeführten Deventer Dichtprofilen ist hoch in Spanien.

Roto Inside: Und was haben Sie als größte Herausforderung erlebt?

Francesc Gimeno: Den Aufbau neuer Formen der Kontaktpflege, Information und Beratung. Unsere Kunden haben sich sehr schnell der neuen Realität gestellt und sind mit ihren Abnehmern ebenso wie mit uns digital im Austausch geblieben.



Francesc Gimeno,
Geschäftsführer Südeuropa,
Westeuropa, Afrika,
Roto Frank Fenster- und
Türtechnologie GmbH



Mit begrünten Fassaden und modernem Komfort begeistert der Palacio de Congresos Europa in Vitoria-Gasteiz, südlich von Bilbao.



Für dieses Wohnhaus in Pamplona lieferte Renoven im Jahr 2019 moderne Energiesparfenster aus Kunststoff.

