

Roto Inside

Ausgabe Nr. 25

Partner- und Mitarbeiterinformation der Roto Fenster- und Türtechnologie



■ Forschung

Hitoshi Takeda:
Im Fluss produzieren,
Verschwendung
vermeiden

Seite 5



■ Neu bei Roto

Ungarn:
Artikelstammdaten
für Archimede Software

Seite 7



■ Aluminium

Deutschland:
Roto AluVision Designo
bei RAICO

Seite 8



■ Kunststoff

Russland:
BiMax mit Teplovin
Markenfenstern

Seite 10

Klassisch modern

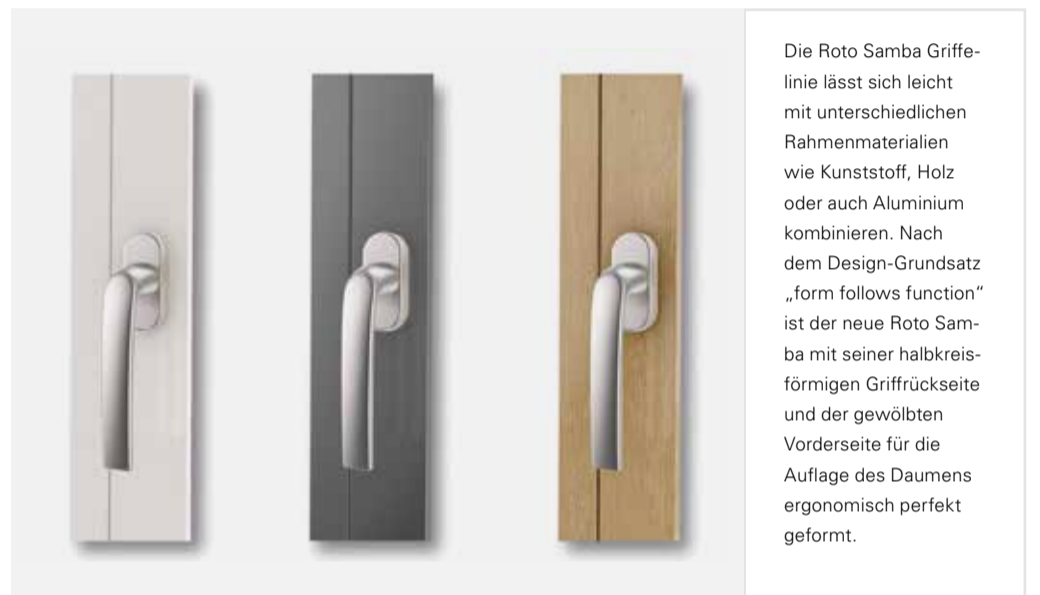
Neue Griffelinie Roto Samba

■ **Neu bei Roto** Mit der neuen Griffelinie Samba für Dreh-/Kippfenster und Balkontüren aus den Rahmenmaterialien Holz, Kunststoff und Aluminium bietet Roto ab sofort eine dritte Designlinie neben den bewährten Roto Swing und Roto Line Griffen. Produktmanager Uwe Strohecker gab Roto Inside einen Überblick über die lieferbaren Ausführungen und verwies auf einen neuen Online-Service: „Mit dem neuen Griffekonturator auf der Roto Website können Fensterhersteller und ihre Kunden sehr schnell den perfekten Griff passend zu ihrem Einrichtungsstil ermitteln.“

Nach dem Design-Grundsatz „form follows function“ ist der neue Roto Samba mit seiner halbkreisförmigen Griffrückseite und der gewölbten Vorderseite für die Auflage des Daumens ergonomisch perfekt geformt. Eine Zeigefingerkuhle sorgt für eine definierte Griffposition und eine angenehme Handstellung. So lässt sich der Griff in jeder Position optimal greifen und sorgt dadurch für eine komfortable Griffbedienung. „Die neue Linie Roto Samba sollten unsere Kunden immer dort empfehlen, wo eine ergonomische und komfortable Bedienung in Kombination mit klassisch modernem Design gefragt ist. Für Fenster ohne besondere Anforderungen an Funktion oder Sicherheit eignet sich der Samba Standard. Neben zwei abschließbaren Varianten, die als Kindersicherung oder einbruchhemmendes Zubehör angeboten werden können, bieten wir auch in der Linie Roto Samba die Variante Secustik®. Dessen selbstsichernder Sperrmechanismus verhindert das unbefugte Verschieben des Beschlages von außen und sorgt so vollkommen unsichtbar für eine erhöhte Sicherheit. Genauso wie der Roto Samba mit Druckknopf, bei dem man das Fenster durch leichtes Drücken des Knopfes am Griff zwar komfortabel öffnen kann, es aber im geschlossenen Zustand zugleich gegen ein gewaltsames Verschieben des Beschlages von außen geschützt ist“, so Uwe Strohecker.

Sechs Farben – volles Sortiment

Für Fenster- und Balkontüren bietet Roto eine spezielle Türgriffgarnitur mit Rosettenausführung sowie mit Flachgriff für den Einsatz auf Türen mit Außenrollladen. Darüber hinaus ist der Roto Samba als TiltFirst-Lösung erhältlich. Dank des speziellen TiltFirst-Kipplagers und -Axers aus dem NT Baukasten kippt das Fenster zuerst und kann nur mit einem Schlüssel in die Öffnungsstellung gebracht werden. Alle Roto Samba Griffe sind in drei Stiftlängen (32, 37 und 43 mm) immer inklusive Schrauben und in den Farben Weiß (RAL 9016), Graubraun (RAL 8019), Natursilber eloxiert, Messing matt eloxiert, Bronze und Titan matt lieferbar.



Die Roto Samba Griffelinie lässt sich leicht mit unterschiedlichen Rahmenmaterialien wie Kunststoff, Holz oder auch Aluminium kombinieren. Nach dem Design-Grundsatz „form follows function“ ist der neue Roto Samba mit seiner halbkreisförmigen Griffrückseite und der gewölbten Vorderseite für die Auflage des Daumens ergonomisch perfekt geformt.



➤ **Mehr Informationen zur neuen Griffserie Roto Samba auf unserer Website**

www.rot-frank.com/de/roto-samba



➤ **Der kurze Weg zum perfekten Fenstergriff: der neue Roto Griffekonturator**

www.ftt.rot-frank.com/de/griffekonturator/

Verstärkung im Aluminium-Beschlagprogramm

Aufliegende Bandseite für Roto AluVision T 540

■ **Neu bei Roto** Das universelle Beschlagprogramm Roto AluVision T 540 ist ein zuverlässiger „Lastenträger“ und überzeugt in Aluminiumfenstern und -fenstertüren mit Gewichten von bis zu 300 kg. Eine neue, nach QM 328 zertifizierte aufliegende Bandseite für Eurokammer-Profilsysteme erweitert das Programm. Mit ihr können Flügel bis 160 kg Gesamtgewicht sowie raumhohe Elemente bis zu einer Flügelhöhe von 2.700 mm realisiert werden.

Die neue Bandseite im Programm Roto AluVision T 540 wird zunächst für die Öffnungsarten Drehen, Drehen und Kippen

sowie TiltFirst angeboten. Versionen für Dreh- und Stulpflügel befinden sich in Vorbereitung. In der Kombination mit dem Zentralverschluss des Roto AluVision T 540 ist ein effizienter Einbruchschutz bis RC 3 nach DIN EN 1627-1630 zu realisieren. Durch optionales Zubehör lassen sich mit der neuen Bandseite selbst anspruchsvolle Objektausschreibungen gewinnen: So sorgt etwa die absorbierende Funktion eines wartungsfreien gedämpften Drehbegrenzers für eine Entlastung der Bandseite und eine elegante Komfortlösung.

Der bei Bandseiten in rechter und linker Ausführung einsetzbare Axer mit Edelstahl-

stange hat eine Kippweite von 190 mm und ermöglicht damit einen großen Lüftungsquerschnitt speziell für den Einbau in Profilen mit großer Bautiefe – ein wichtiges Kriterium zum Beispiel bei zertifizierten Aluminium-Fenstersystemen für Passivhäuser. Das Axerlager

mit Gegenlager lässt sich mit einer weiteren Befestigungskulisse verbinden. Für zusätzliche Stabilität der neuen Bandseite sorgen ein Ecklager mit Zusatzschraube und ein verstärktes Eckband.



Das universelle Beschlagprogramm Roto AluVision T 540 erhält Verstärkung: Neu im Sortiment ist eine aufliegende, nach QM 328 zertifizierte Bandseite für Eurokammer-Profilsysteme und Flügelgewichte bis 160 kg. Das Axerlager mit Gegenlager lässt sich mit einer weiteren Befestigungskulisse verbinden.



➤ **Verstärkung für das Programm der „Lastenträger“: Neue Bandseite Roto AluVision T 540 für Aluminiumfenster und -fenstertüren**

www.rot-frank.com/de/roto-aluvision-t540

Nachgefragt



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

Roto Inside: Wer Roto Vertriebs- und Produktionsgesellschaften außerhalb Deutschlands besucht, entdeckt unterwegs so manches. In Polen zum Beispiel eine Art neues Markenzeichen – „german made“ steht dort auf Broschüren und Visitenkarten ...

Dr. Keill: Ja, Polen gehört zu den Ländern, in denen sich die Roto Organisation seit diesem Jahr offensiv so präsentiert, wie sie von ihren Kunden erlebt wird – als Organisation mit „typisch deutschen“ Eigenschaften. Da ich ebenfalls viel unterwegs bin, habe ich in Kundengesprächen außerhalb Deutschlands oft miterlebt, dass Roto dort als deutsches Unternehmen wahrgenommen wird. Die konsequente Umsetzung deutscher Werte in

Qualitätsstandards und Normen schafft Vertrauen bei unseren Partnern und Kunden.

Roto Inside: Wie kann man in einem so großen Unternehmen wie der Roto Gruppe sicherstellen, dass tatsächlich weltweit die gleichen Werte gelebt werden?

Dr. Keill: Indem man die Menschen, die bei Roto arbeiten, dazu motiviert, sich ganz und gar auf die Kultur der Unternehmensgruppe einzulassen. Was übrigens gar nicht so schwer ist, denn unsere Werte stehen für eine Identität, die Roto zum Leistungsführer werden ließ, was den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern durchaus bewusst ist. Und Erfolg ist eben sehr überzeugend.

Roto Inside: Welche Werte stecken in „german made“?

Dr. Keill: Das Roto Wertegerüst ruht auf drei Säulen: Erstens geht es um Kontinuität, Konsequenz und Zuverlässigkeit, zweitens um Erfahrung, den Erfolgswillen und Weitsicht, drittens um profundes Wissen, Können und deutsche Ingenieurskunst.

Roto Inside: Die Botschaft „made in germany“ gilt, seit sie Ende des 19. Jahrhunderts von den Engländern erfunden wurde, als eine Art Gütesiegel für Produkte. Warum nicht einfach diese altbekannte Formulierung nutzen?

Dr. Keill: Weil diese Formulierung auch bei Roto nicht immer zutrifft. Unsere Produkte sind eben nicht alle „made in germany“ und das ist gut so. Roto produziert marktnah und deshalb in dreizehn Werken weltweit. Aber in all diesen Werken wird eben gemäß Qualitätsvorgaben und mit einem Produktionssystem gearbeitet, das in Deutschland entwickelt, erfolgreich angewandt und quasi exportiert wurde. Unsere Produkte und Services sind deutsch im Kern, aber eben nicht zwangsläufig in Deutschland produziert. Jeder kennt das heute aus der Automobilindustrie. So mancher AUDI entsteht bekanntlich in Belgien, Ungarn, der Slowakei, China oder Indien und ist trotzdem noch ein AUDI. Und das gilt heute für viele Marken, die international erfolgreich sind.

Roto Inside: Gibt es nicht auch einige Länder, in denen allzu viel deutscher Nationalstolz eher kritisch gesehen wird?

Dr. Keill: Natürlich. Aber „german made“ hat nichts mit Nationalstolz zu tun. Der Begriff benennt vielmehr bestimmte Eigenschaften eines Unternehmens und seiner Produkte. Für Roto gilt zwar „german made“, aber nach wie vor – und das ist noch viel wichtiger – „Nah am Kunden.“ Das wollen wir alle jeden Tag leben und beweisen.

Herzliche Glückwünsche an die Gewinner

Zwölf Sieger hat der Roto Fotowettbewerb

■ Event Gute Architektur braucht beste Fenster. Auf diesen kurzen Nenner lässt sich das Ergebnis des in diesem Jahr erstmals von Roto im Wirtschaftsraum Zentraleuropa durchgeführten Fotowettbewerbes „Schau-Fenster“ bringen. Am 30. Oktober 2013 wurden die zwölf Gewinner – und ihre eingereichten Referenzobjekte – im Rahmen einer offiziellen Preisverleihung in Leinfelden ausgezeichnet. Eine Fachjury hatte die Sieger zuvor unter zahlreichen Einsendungen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz ermittelt.

Wahrlich keine leichte Aufgabe wartete auf die dreiköpfige Jury. Architekt Martin Haas, Burkhard Fröhlich, Architekt und Chefredakteur namhafter Architekturzeitschriften im Gütersloher Bauverlag, sowie Roto Wirtschaftsraumleiter

Volker Fitschen trafen sich in Leinfelden, um die Referenzobjekte zahlreicher Verarbeiter zu sichten. Sowohl Quantität als auch Qualität, Kreativität und Vielfalt der Einreichungen sorgten dabei für Diskussionsstoff.

Stefanie Kopp, Leiterin Marketing Zentraleuropa, zeigt sich mit dem letztendlichen Votum der Experten jedoch überaus zufrieden. „Ich hätte den drei Herren ihre Aufgabe wirklich nicht abnehmen wollen. Es ist schade, dass auch das Jahr 2014, in dem wir die Objekte in einem Architektur-Kalender vorstellen wollen, nur zwölf Monate hat, wir also nach nur zwölf Gewinnern Ausschau halten konnten. Denn unter den Einsendungen waren wirklich sehr viele, die das Prädikat ‚Fensterbau vom Feinsten‘ für sich in Anspruch nehmen dürfen“, erläutert sie und ergänzt: „Für uns haben die Einreichungen noch einmal unterstrichen, dass die technischen Meisterleistungen unserer Branche deutlich mehr Öffentlichkeit verdienen.“



„And the winners are ...“ – Am 30. Oktober 2013 wurden zwölf Fensterbauunternehmen von Volker Fitschen, Roto Wirtschaftsraumleiter Zentraleuropa, und Stefanie Kopp, Leiterin Marketing Zentraleuropa, für ihre gelungene Arbeit ausgezeichnet.



Expertenjury bei der Arbeit: (von links) Architekt und Chefredakteur Burkhard Fröhlich, Roto Wirtschaftsraumleiter Volker Fitschen und Architekt Martin Haas wählten zwölf Gewinner aus den hochkarätigen Einsendungen im Fotowettbewerb „Schau-Fenster“ des Roto Wirtschaftsraumes Zentraleuropa.

Kalendermonat

Referenzobjekt

Verarbeiter

Januar	Alte Post Hamburg
Februar	Hotel Ramada Innsbruck Tivoli
März	Strandhaus „Auf der Freiheit“
April	Passivhochhaus
Mai	Einfamilienwohnhaus / Freizeitwohnsitz Zillertal
Juni	Stadtvilla
Juli	Jugendstil-Villa bei Hamburg
August	Eliteschule des Sports Klingenthal
September	Naturhotel & Gesundheitsresort Tannerhof - Die Hüttentürme
Oktober	Metropolienhaus
November	Universitäts-Kinderspital beider Basel
Dezember	Dresdner Zwinger - Mathematisch-Physikalischer Salon

Tischlerei Pötschke GmbH, Löbau (DE)
FARKALUX Fenster- und Elementbau GmbH, Kematen (AT)
Schmidt-Fenster GmbH, Visbek (DE)
Kneer GmbH Fenster + Türen, Westerheim (DE)
Rieder GmbH & Co. KG, Ried im Zillertal (AT)
Achenbach Fensterbau GmbH, Zell (DE)
rekord-fenster+türen GmbH & Co. KG, Dägeling (DE)
Wertbau GmbH & Co. KG, Langenwetzendorf (DE)
Josef Vogl GmbH & Co. KG, Holzkirchen (DE)
Mrowiec Fenster-Türen-Wintergärten GmbH, Fresenbrügge (DE)
Gerber-Vogt AG, Allschwil (CH)
Nickel Fenster GmbH & Co. KG, Weißwasser (DE)

Online-Beschlagkonfigurator mit neuen Funktionen

Roto Con Orders

■ **Neu bei Roto** Mit dem Roto Con Orders Online-Beschlagkonfigurator gelingt die individuelle Beschlagstückliste denkbar einfach und in kürzester Zeit. International steigt die Zahl der Fensterhersteller und Händler, die deshalb das Programm intensiv nutzen. Seit März dieses Jahres ist die neueste Version online. Roto Inside sprach mit zwei Anwendern der „ersten Stunde“.

So kennen und schätzen viele Nutzer Roto Con Orders: Nach wenigen Mausklicks und Eingaben erscheint die fensterspezifische Stückliste inklusive technischer Illustration – und das für alle gängigen Fensterformen und Öffnungsarten. „Eine Bedienerfreundlichkeit, an der wir mit Einführung der neuesten Version nichts Grundlegendes geändert haben“, erläutert Dirk Mertens, Leiter Marketing Services bei Roto in Leinfelden. „Allerdings haben wir neue Features integriert, mit denen unsere Kunden die Anwenderoberfläche und die Darstellung der Ergebnisse noch stärker an ihre individuellen Bedürfnisse anpassen können.“

Prozesse vereinfachen

Eine neu gestaltete Anwenderoberfläche mit Kunden- und Materialstammdatenverwaltung macht Roto Con Orders zum Komplettsystem für das Angebotsmanagement: Angebote oder Bestellungen können erstellt, Stücklisten exportiert, eigene Datensätze importiert, Angebote individualisiert werden. „Konkret können Kunden nun etwa die eigene Firmenadresse und ihr Logo in der Kopfzeile eines Angebotes hinterlegen. Sie können kundenspezifische Projekte anlegen und verwalten, einen eigenen Materialstamm mit kundenspezifischen Materialnummern verwenden,

kundenindividuelle Beschlagvorlagen erstellen und über ein integriertes Rabatt-Struktur-System ihre Rabattstaffelung zuordnen. Genauso können nun die ausgegebenen PDFs als Vorspann und Abspann mit einem Auftrags-PDF-Download verknüpft werden. Das sorgt für noch professionellere Ergebnisse, ohne dass die Bedienung komplexer geworden ist. Und letztlich geht es genau darum: Komplexe Beschlagtechnik soll einfach und intuitiv zu ermitteln sein. Das bleibt das oberste Ziel von Roto Con Orders.“

Immer und überall

Als webbasierte Lösung ist Roto Con Orders rund um die Uhr weltweit verfügbar. Darüber hinaus werden kontinuierlich spezifische Lösungen für einzelne Märkte eingearbeitet. Wer mit dem neuen Beschlagkonfigurator arbeiten möchte, braucht sich nur einmalig mit seiner E-Mail-Adresse unter www.roto-frank.com zu registrieren. Nach dem Einloggen mit den persönlichen Zugangsdaten stehen sämtliche Funktionen von Roto Con Orders uneingeschränkt zur Verfügung. Auf Wunsch schulen Experten des Roto Vertriebs neue Anwender des Programmes vor Ort.

Positive Reaktionen

Johann Mittermaier, Abteilungsleiter Export bei der Ammon Beschläge-Handels GmbH in Nürnberg, hat bereits mit der Vorgängerversion der aktuellen Version von Roto Con Orders gearbeitet. „Ich habe deshalb die neue Version schon in der Entwicklungsphase getestet und Roto einige Anregungen geben können. Ich nutze das Programm vor allem für die Beschlagauflösung nach Flügelfalzmaßen, die uns unsere Kunden durchgeben. Roto Con Orders deckt nahezu alle gängigen Beschlagvarianten im Bereich NT ab und wurde aus meiner Sicht mit der neuen Programmversion uneingeschränkt alltagstauglich. Allerdings empfehle ich Neuein-

steigern, sich am Anfang etwas Zeit zu nehmen und sich mit allen Funktionen gemäß Anleitung vertraut zu machen. Dann nämlich kann man im Alltag mit Roto Con Orders viel Zeit sparen und professionell agieren. Als weitere Programmoptimierung wünsche ich mir einen Ausbau der Produktgruppe Patio. Hier erhalte ich mit Abstand die meisten Anfragen, bei denen nur die Falzmaße vorgegeben werden.“

Auch Jonas Eriksson, Vertriebsleiter beim schwedischen Roto Handelspartner Göthes Svenssons AB, schätzt die Zeitersparnis bei gleichzeitig professionellen Ergebnissen, die er mit Roto Con Orders erzielt: „Ich nutze Roto Con Orders seit circa elf Monaten, und das nahezu täglich. Im Spätsommer haben wir gemeinsam mit Roto begonnen, das Programm unseren Kunden vorzustellen. Aus meiner Sicht ist Roto Con Orders vor allem für mittelgroße Hersteller ein großartiges Werkzeug, denn sie können die technischen Illustrationen aus dem Programm direkt für die Fertigung nutzen und ihre Angebote kundenindividuell gestalten.“

Und wie geht es weiter mit Roto Con Orders? Dirk Mertens verrät die nächsten Entwicklungsschritte: „Für die Nutzung von Roto Con Orders auf mobilen Endgeräten arbeiten wir gerade an einem responsiven Webdesign. Damit wird Roto Con Orders zum perfekten, jederzeit einsetzbaren Begleiter für Mitarbeiter im Außendienst und der Kundenberatung vor Ort.“

1 Auswahl des Fenstertyps
2 Auswahl der Beschlagvorlage
3 Eingabe der Fenstermaße
4 Individuelle Detail-Einstellungen und Anpassungen
Ergebnis: Fertige Stückliste

Einfaches Arbeiten und professionelle Ergebnisse verspricht der Roto Con Orders Beschlagkonfigurator. Die seit März dieses Jahres freigeschaltete, neue Version bietet viele neue Funktionen.



➔ Auf kurzem Weg zur individuellen Beschlagstückliste mit Roto Con Orders

www.roto-frank.com/de/roto-con-orders

Weltweit marktspezifische Informationen

Roto Websites in immer mehr Sprachen

■ **Neu bei Roto** Produktinformationen, Ansprechpartner, moderne Serviceangebote wie der neue Griffkonfigurator, der Roto Ersatzteilshop, Roto Con als Fenster- und Türkonfigurator – auf den international verfügbaren Websites von Roto findet sich viel Nützliches und Wissenswertes. Und das in immer mehr Sprachen.

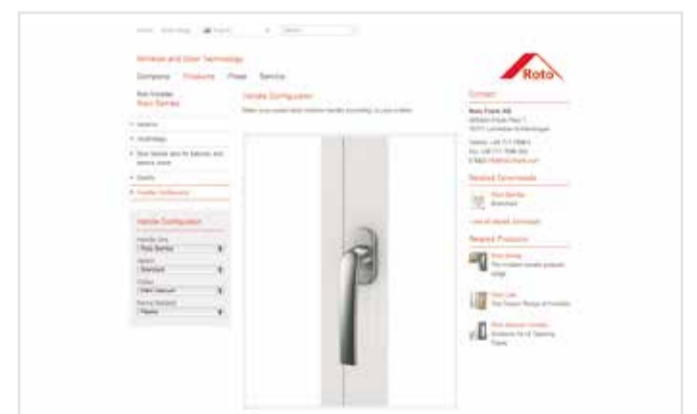
Schon heute können sich Roto Kunden im Netz auf Deutsch, Englisch, Ungarisch, Französisch, Niederländisch, Spanisch, Polnisch, Türkisch, Rumänisch und Italienisch informieren. Fensterherstellern aus Mexico, Argentinien oder Chile bietet Roto eine eigene Website mit Informationen speziell für den südamerikanischen Markt. Ab 2014 werden sich auch russischsprachige Interessenten und Kunden aus Nordamerika in ihrer Muttersprache über ihre landesspezifischen Angebote informieren können.

Der Zugriff auf die jeweilige Sprachversion erfolgt über eine der rund 30 Länderfahnen, die auf der Startseite www.roto-frank.com ausgewählt und angeklickt werden können. „So findet jeder Kunde die Informationen, die für sein Geschäft relevant sind und zwar in einer Sprache, die er selbst spricht oder gut versteht“, erklärt Marketingleiter Udo Pauly diesen Zugang.



Wichtige Dokumente im Download-Center

Übrigens: Downloads von Einbau-, Wartungs- oder Bedienungsanleitungen, Produktkatalogen, Informationen und Angaben von Profilverstellern oder zu geltenden Gesetzen und Richtlinien bieten die Seiten vieler Ländergesellschaften. In deutscher Sprache zum Beispiel finden sich die gewünschten Informationen hier: <http://ftt.roto-frank.com/de/service/downloads/>.



Der passende Griff für jedes Fenster

Wie finde ich zuverlässig den passenden Griff zu jedem Fensterdesign und Einrichtungsstil? Mit Hilfe des Griffkonfigurators auf der Roto Website. Hier ermitteln Fensterhersteller und ihre Kunden ganz einfach den perfekten Griff zu jedem Fensterdesign und Einrichtungsstil. Verfügbar ist das neue Planungswerkzeug aktuell in deutscher und englischer Sprache. Versionen in weiteren Sprachen sind demnächst online.

Kleinste Dreh-/Kipfenster für höchste Ansprüche DK Axer 390 zum AluVision Designo

■ **Neu bei Roto** Für Aluminiumfensterhersteller, die sehr schmale Dreh-/Kipfenster liefern wollen oder sollen, lohnt sich ein Telefonat mit dem Roto Objekt Service Center OSC. Zuverlässig ermitteln seine Experten, wie schmal ein Fenster auf Basis eines speziellen Profiles sein kann, damit es – ausgerüstet mit dem neuen DK Axer 390 aus der Produktfamilie AluVision Designo – auch höchsten Ansprüchen gerecht werden kann.

„In der Regel machbar sind Fensterflügel ab einer Breite von 390 mm und bis zu einer Höhe von 2.400 mm und einem Gewicht von 80 kg“, erklärt Produktmanager Julian Pöss gegenüber Roto Inside. „Damit lassen sich jetzt auch sehr schmale, hohe, zugleich hochwertige Aluminiumfenster mit unserem verdeckt liegenden Beschlag AluVision Designo ausrüsten, was durchaus dem Trend in der Architektur entspricht.“

Die beste Lösung für jedes Objekt

Der perfekte Beschlag für jedes Aluminiumfenster – diesem Ziel kommt Roto mit der neuerlichen Sortimentserweiterung wiederum einen Schritt näher. Davon ist Julian Pöss überzeugt. „Unser Service und individuelle Objektlösungen neben trendorientierten Standardlösungen aus dem Roto Sortiment machen uns zu einem interessanten Gesprächspartner für innovative Planer, Fenster- und Fassadenbauer. Ihnen schauen wir quasi über die Schulter, um dann mit neuen Produkten wie dem DK Axer 390 das Programm des AluVision Designo und unser Gesamtsortiment für Aluminiumfenster noch interessanter zu machen.“

Ungeschlagen: Die Designo Produktfamilie

Der Roto AluVision Designo erfüllt nach Einschätzung vieler Systemhäuser höchste Anforderungen an Optik, Funktionalität und Verarbeitungsfreundlichkeit. Auch diese Produktfamilie ist wie die des Roto NT modular nach dem bewährten Roto Baukastenprinzip aufgebaut. In Kombination mit dem AL 540-Zentralverschluss führen kleine, kompakte Bauteile (auch bei Nachrüstung) zu Einbruchschutz-Klassen bis RC 3 nach DIN EN 1627–1630. Besonders langlebig macht den vollständig verdeckten Beschlag die exklusive Beschichtung Roto Sil Nano.

Für die Montage der AluVision Designo gilt das Motto: einfach, schnell und kostengünstig. Basis dafür ist die kraft- und formschlüssige Klemmung aller Bauteile in Flügel und Rahmen. Dabei bietet Roto je nach Profilgeometrie passende Klemmleisten. Insgesamt braucht der Verarbeiter maximal drei Werkzeuge, um den Roto AluVision Designo zu montieren und zu justieren.



Neuzugang: der DK Axer 390 AluVision Designo für besonders schmale Fenster mit verdeckter Bandseite.

Neues Türtechnik-Modul

Roto DoorLine Solid 150 P

■ **Neu bei Roto** Die Produktfamilie DoorLine bietet ein umfassendes Bänderprogramm für PVC- und Alu-Türen in verschiedenen Preiskategorien und Designlinien. Jetzt wurde das Portfolio um eine weitere Praxislösung ergänzt.

Das Modell DoorLine Solid 150 P ist eine preisgünstige Alternative für einfache Haus- und Nebeneingangstüren aus PVC, lieferbar in vier Standardfarben sowie auf Anfrage in weiteren Oberflächen. Die Neuheit ist mit einer patentierten Aushebesicherung ausgestattet. Bei Überschlagbereichen von 14 bis 23,5 mm kommt DoorLine Solid 150 P ohne Unterlagen aus und ermöglicht eine 3D-Verstellung mit Standardwerkzeugen. Die CE-Zertifizierung nach DIN EN 1935:2002 ist erfolgt. Das harmonische Design der Flügelbandabdeckung des DoorLine Solid 150 P sorgt auch in optischer Hinsicht für einen überzeugenden Produktauftritt.



Mit DoorLine Solid 150 P ergänzt Roto das Türbandprogramm um eine preisgünstige Alternative für einfache Haus- und Nebeneingangstüren aus PVC. Zum Profil der Neuheit gehört u. a. eine patentierte Aushebesicherung.



➤ **Die preisgünstige Alternative für einfache Haus- und Nebeneingangstüren aus PVC: Roto DoorLine Solid 150 P**

www.roto-frank.com/de/tuerband-solid150

Türenhersteller loben die neue Roto Door Ausstellung Ideale Schulungsbedingungen in Kalsdorf

■ **Event** Seit die Roto Door Ausstellung in Kalsdorf aus- und umgebaut wurde, entwickelt sie sich zu einer Art „Hot Spot“ für Türenhersteller. Fast schon im Monatsrhythmus begleiten zum Beispiel Roto Wirtschaftsraumleiterin Nordosteuropa Barbara Ahlers und Vertriebsleiter Miroslaw Bogdalski interessierte Kunden nach Kalsdorf.

„Februar, März, April – gleich im Frühjahr nach dem Umbau war die Nachfrage so groß, dass wir monatlich mit Kunden in das neue Roto Door Zentrum in Kalsdorf gefahren sind“, berichtet Miroslaw Bogdalski. Dabei darf der Vertriebsleiter regelmäßig miterleben, wie der Besuch bei Roto zu einer nachhaltigen Inspiration bei den Besuchern führt: „Durch die räumliche Nähe der



Türenhersteller, hier eine polnische Gruppe begleitet von Roto Wirtschaftsraumleiterin Barbara Ahlers und Vertriebsleiter Miroslaw Bogdalski, schätzen den Gedankenaustausch während eines Besuches im Roto Werk Kalsdorf.

Ausstellung zur Produktion werden die Zusammenhänge bei der Entwicklung und Fertigung von Türbeschlägen und -antrieben besonders deutlich. Unsere Gäste verstehen nach einem Besuch in Kalsdorf noch viel besser als aus der Ferne, warum wir ihnen etwa bei der Umstellung auf ein neues System bestimmte Fragen stellen müssen. Zum anderen entwickeln sich an den Exponaten in der Ausstellung häufig spannende Diskussionen zwischen den Gästen. Dabei geht es nicht nur um die Beschlagwahl, sondern um Aspekte der Türenfertigung ganz allgemein.“

Das bestätigt auch Tadeusz Dziedzic vom polnischen Roto Handelspartner Domex, der einige Türenhersteller nach Kalsdorf begleitet hat: „Die Bedürfnisse unserer Kunden verändern sich derzeit sehr. Viele von ihnen stoßen in Exportmärkte und Marktsegmente vor, in denen es vor allem um hohe Qualität und Zusatznutzen geht. Elektromechanische Systeme wie der Roto DoorSafe Eneo A werden dann zu einer wichtigen Erweiterung ihres Sortimentes. Verstehen und beurteilen kann man solche Systeme natürlich leichter an Exponaten. Das macht den besonderen Wert des Showrooms in Kalsdorf für uns und unsere Kunden aus.“



Das neue Roto Door Ausstellungs- und Informationszentrum im Roto Werk Kalsdorf entwickelt sich zu einem „Hot Spot“ der Türenbranche.

Mehr Effizienz für mehr Dienst am Kunden

Lean Projekte im Roto Werk Lövő

■ **Forschung** In allen Roto Werken weltweit setzen sich die Führungskräfte für eine Kultur der permanenten Verbesserung im Geist der Lean Philosophie ein. Ernő Kocsis, Geschäftsführer der Produktionsgesellschaft Roto Elzett Certa Kft., lud Roto Inside ein, im ungarischen Lövő einige Beispiele für gelungene Verbesserungen nach dem Lean Prinzip zu besichtigen.

„Wenn es uns gelingt, die Mitarbeiter von Arbeiten zu befreien, die im Grunde unterhalb ihres Qualifikationsniveaus liegen, geben wir ihnen die Möglichkeit, die Wünsche des Kunden noch besser und schneller zu erfüllen“, erklärte Ernő Kocsis während eines Werksrundgangs. „Und wenn wir Einsparungen erzielen, zum Beispiel auch beim Einkauf der alltäglichen Verbrauchsmittel, können wir die Stückkosten senken, die sich in den Preisen beim Kunden niederschlagen. So hilft jede kleine Maßnahme dabei, Ressourcen für das freizustellen, was der Kunde als Ausdruck von Lieferantenqualität empfindet.“



Wer das Ziel kennt, kann mithelfen, es zu erreichen: Jedes Team in der Roto Fertigung kann anhand der täglich und wöchentlich ausgehängten Produktionskennzahlen erkennen, ob die selbst gesetzten Ziele erreicht werden und wo es auffällige Abweichungen vom Plan gibt. „Nach der Lean Philosophie bilden Transparenz und Selbstkontrolle das Fundament, auf dem Mitarbeiter in einem Klima der Wertschätzung lernen, ständig eigenverantwortlich an der Verbesserung der Prozesse zu arbeiten, an denen sie mitwirken“, erklärt Ernő Kocsis.



Instandhaltung wie am Fließband: Die Durchlaufzeiten bei der Wartung der Werkzeuge für die Stanzerei wurden in Lövő durch eine Neuorganisation des Werkzeugbaus nach dem Lean Prinzip deutlich reduziert. Indem die Arbeitsschritte im Rahmen eines typischen Wartungsprozesses entkoppelt wurden, läuft ein Werkzeug nun nacheinander über den Arbeitstisch von fünf Werkzeugbauern. „Auf den ersten Blick scheint das umständlich, aber diese Entkopplung hat zu einem deutlich optimierten Personaleinsatz geführt“, erläutert Ernő Kocsis. „Man benötigt für die einzelnen Arbeitsschritte Mitarbeiter mit unterschiedlichen Stärken und unterschiedlich viel Erfahrung. Die umfassend erfahrenen Werkzeugbauer werden jetzt dort eingesetzt, wo sie mit ihrem geballten Wissen dafür garantieren, dass sehr gute Werkzeuge die Abteilung verlassen. Kompetenz effizient nutzen – auch das ist Lean.“

Hitoshi Takeda im Gespräch mit Roto Inside

Im Fluss produzieren, Verschwendung vermeiden

■ **Forschung** Seit vielen Jahren unterstützt der Japaner Hitoshi Takeda Roto bei der Optimierung der gruppeneigenen, mehrfach preisgekrönten Wohndachfensterproduktion in Bad Mergentheim. Er ist ein anerkannter Spezialist für schlanke Fertigungsprozesse und Strukturen. Unternehmen auf der ganzen Welt haben ihn im Laufe von Jahrzehnten um Rat und Unterstützung gebeten. Mit Roto Inside sprach der heute 65-jährige Takeda darüber, was ein Unternehmen schlank und dennoch zum denkbar besten Partner seiner Kunden macht.

Roto Inside: Herr Takeda, die Ingenieure, die Kunden der Roto Beschlagtechnologie beraten, haben sich vor einiger Zeit zum so genannten „Roto Lean“-Team geformt. Natürlich, weil der Begriff Lean aus ihrer Sicht am besten beschreibt, worum es geht, wenn sie Fenster- und Türenhersteller beraten. Was verstehen Sie persönlich unter dem Begriff Lean?

Takeda: Der Begriff Lean bzw. Lean Management beschreibt vor allem eine Denkweise und eine persönliche Haltung aller Menschen in einem Unternehmen. Natürlich gibt es inzwischen sehr bewährte Methoden der Produktionssteuerung, die mit dem Begriff Lean verbunden sind und die man einfach beschreiben könnte. Methoden, die zur Reduzierung von Verschwendung im Unternehmen und zur Verbesserung von Durchlaufzeiten und Qualität dienen. Aber viel wichtiger ist es mir immer wieder zu unterstreichen: Es geht um die Menschen und ihre Einstellung. Nur sie können dafür sorgen, dass ein Unternehmen mit höchster Effizienz genau die Leistungsmerkmale entwickelt, die vom Kunden als nutzenstiftend und kaufentscheidend angesehen werden.

Roto Inside: Wann hat ein Unternehmen Ihrer Meinung nach die besten Chancen, Lean Management erfolgreich umzusetzen?

Takeda: Ohne eine überzeugte und umsetzungswillige Geschäftsführung funktioniert es nicht. Nur wenn sich die Spitze des Unternehmens direkt beteiligt und hinter der Philosophie steht, kann Lean erfolgreich umgesetzt werden. Lean ist kein Projekt, das man hinter sich bringt. Lean ist eine Denkweise, die ständig im Unternehmen vorgelebt und bei allen trainiert werden muss. Das Wissen jedes Einzelnen im Unternehmen um die vielen Möglichkeiten zur Verbesserung im Detail wird gebraucht.

Roto Inside: Welchen Einfluss haben die Mitarbeiter auf den Erfolg?

Takeda: Den wirklich entscheidenden. Toyota hat sich als Pionier der Lean Fertigung vergegenwärtigt: Dort baut man keine Autos, sondern entwickelt Mitarbeiter, die die besten Autos bauen wollen. Um ihr Ergebnis zu verbessern und ihren Erfolg zu sichern, wollen viele Unternehmer zuerst die Produktivität ihrer Maschinen steigern oder einfach neue kaufen. Um die Stückkosten zu reduzieren, ist es aber mindestens ebenso notwendig und förderlich, das Mitdenken und die Eigenverantwortung der Mitarbeiter zu fördern. Es nützt wenig, wenn nur eine einzelne Maschine schnell arbeitet. Die Produktivität wird nur dann deutlich gesteigert, wenn die ganze Fertigung im Fluss ist und nirgendwo Zeit verschwendet wird. Und die Mitarbeiter wissen selbst am besten, wo sie unnötig Zeit verlieren. Die meisten von ihnen wollen ja produktiv und erfolgreich sein. Man muss nur

die Rahmenbedingungen dafür schaffen als Führungskraft. Das ist die vielleicht wichtigste Erkenntnis aus den unzähligen Lean Projekten, die ich mitgestalten durfte.

Roto Inside: Eine Fertigung im Fluss bildet die Basis für Lean. Was verstehen Sie darunter?

Takeda: Fertigung im Fluss heißt, dass alle Teile und Produkte ohne Unterbrechung, also Zwischenlagerung in einem Fluss an die nächste Fertigungsstation weitergegeben und dort sofort weiterverarbeitet werden. Das spart das Einlagern und Bewegen von Teilen, vermeidet Such- und Wegezeiten im Unternehmen. An einigen wenigen Stellen in einer Produktion werden standardisierte Materialpuffer benötigt, aber grundsätzlich sollten diese vermieden werden. Wie das praktisch aussieht, kann man zum Beispiel in der Roto Wohndachfensterfertigung in Bad Mergentheim sehr gut umgesetzt sehen. Und wie ich höre, folgen ja immer mehr Roto Kunden den Empfehlungen der Ingenieure aus dem Roto Lean Team. Hier wird Wissen multipliziert. Das finde ich großartig.

Roto Inside: Was sind nach ihrer Erfahrung Ursachen, warum eine Fertigung im Fluss nicht erreicht wird?

Takeda: Häufig gibt es zu viele Unterbrechungen im Fertigungsablauf, weil an irgendeiner Stelle Material schneller produziert wird, als unmittelbar weiterverarbeitet werden kann. Oft findet auch keine klare Trennung zwischen Fertigungs- und Logistiktätigkeiten statt. Das heißt, dass Mitarbeiter ihre Arbeit im Produktionsprozess unterbrechen, um Material zu holen und weiter zu transportieren. Eine große Herausforderung, insbesondere in der variantenreichen Fertigung, die bewältigt werden muss, ist, Arbeitsinhalte so zu organisieren und zu steuern, dass ein kontinuierlicher Fluss überhaupt möglich wird.

Roto Inside: Die Umsetzung einer Fertigung im Fluss und weiterer Lean Prinzipien bringt sehr viele Vorteile. Warum macht das nicht jedes Unternehmen?

Takeda: Es gibt heute bereits viele Firmen, die Lean Prinzipien umsetzen und sehr profitabel sind. Dennoch gibt es in allen Branchen weltweit auch immer noch Unternehmen, die es nicht machen. Dafür gibt es mehrere Gründe. Zwar werden die Prinzipien verstanden, aber für die Umsetzung im eigenen Unternehmen fehlt in letzter Konsequenz der Wille – vor allem bei den Führungskräften. Diese müssen ein neues Führungsverhalten erlernen. Sie müssen lernen, sich als Förderer und Motivator ihrer Belegschaft, nicht als Einzelkämpfer im Kampf gegen Verschwendung von Zeit und Material zu verstehen. Oft wird den Mitarbeitern auch zu wenig Zeit dafür eingeräumt, Verbesserungen in der Fertigung zu entwickeln und umzusetzen. Ursache ist ein eher kurzfristiges Denken im Management und die fehlende Vorstellungskraft, wie groß die Einsparpotenziale und Möglichkeiten zur Produktivitätssteigerung in fast jedem Unternehmen sind.

Roto Inside: Würden Sie sich ein Umdenken wünschen?

Takeda: Bei einigen Unternehmen und Managern auf jeden Fall. Denn es kann in der Tat deutlich lohnender sein, einen sachkundigen Mitarbeiter damit zu beauftragen, zum Beispiel zusammen mit dem Roto Lean Manager auf die Suche nach Verschwendungen und besseren Prozessen zu gehen als etwa eine neue Maschine zu kaufen. Vor allem aber würde ich mir wünschen, dass die Führungskräfte den gesamten Fertigungsprozess in ihrem Unternehmen unter dem Gesichtspunkt Kundennutzen betrachten. Immer wieder und fast schon ritualisiert. Ihr Fokus darf nicht nur auf dem Tagesgeschäft, auf Einkauf und Verkauf liegen. Führungskräfte sind dazu da, eine Kultur permanenter Verbesserungsprozesse zu etablieren.

Verstehen Sie mich nicht falsch: Die genannten Punkte gehören natürlich auch zu einer erfolgreichen Unternehmensführung, aber Gewinn gesteigert und Qualität verbessert wird meist durch den Blick fürs Detail und den festen Willen, tagtäglich besser und effizienter zu werden.



Hitoshi Takeda wurde in der japanischen Präfektur Akita geboren. Nach dem Abschluss eines Maschinenbaustudiums an der Meiji Universität in Tokio trat er in ein großes Unternehmen der Automobilzuliefererindustrie ein. Dort war Takeda viele Jahre in den Bereichen Fertigungssteuerung, Fertigungstechnik, Lieferantenabwicklung sowie im „Promotion Office“ für den Kaizen-Prozess tätig, bevor er sich als Berater selbstständig machte. Hitoshi Takeda betreute führende Unternehmen unterschiedlicher Branchen in Japan, Korea und Europa mit einem Schwerpunkt in Deutschland.



Hitoshi Takeda hat die Methoden des synchronen Produktionssystems in einer bis dahin nicht gekannten Anschaulichkeit vermittelt und ihre Auswirkungen auf das Unternehmen als Ganzes erforscht. Sein Buch „Das synchronische Produktionssystem“ wird vom Verlag mi-Wirtschaftsbuch herausgegeben.

Gut geprüft ist halb verkauft

Internationales Technologie-Center

■ **Service** Moderne Fenster- und Türsysteme unterliegen vielfältigen Anforderungen, sei es bauphysikalischer oder normativer Natur. Dazu kommen die Wünsche der Kunden nach mehr Sicherheit oder Energieeffizienz. Roto Kunden, die die Leistungen ihrer Fenster und Türen prüfen lassen wollen, können dafür auch das Internationale Technologie Center Roto ITC in Leinfelden nutzen. Das Know-how der Experten des Roto ITC und die diversen Prüfvorrichtungen stehen ihnen gegen einen geringen Kostenbeitrag zur Verfügung. Roto Inside unterhielt sich über das Serviceangebot des Roto ITC mit dessen Leiter Martin Barck.

Gegründet wurde das Roto ITC bereits 1996. Damals wurden die auf dem Werksgelände in Leinfelden vorhandenen Prüfmöglichkeiten in einer großen Halle zusammengeführt. Wege konnten so verkürzt, Know-how gebündelt, Synergien geschaffen werden – zum Nutzen auch der Roto Kunden. „Heute arbeiten insgesamt zehn Spezialisten auf einer Prüffläche von rund 1.400 Quadratmetern mit modernster Technik“, erläutert Martin Barck. „Es werden umfangreiche mechanisch-technologische Prüfungen von Fassadenelementen, Fenstern, Türen und Beschlägen sowie Prüfungen von metallischen Werkstoffen durchgeführt. Eine Dienstleistung, die inzwischen auch unsere Kunden für sich entdecken und aktiv nachfragen.“

Durchschnittlich 700 Prototypen- und Entwicklungsprüfungen sowie rund 150 Prüfungen von Kundensystemen führen die Mitarbeiter des Roto ITC pro Jahr durch. Einmal werden dabei Fenster auf ihre einbruchhemmenden Eigenschaften, ein anderes Mal auf ihre Luft- und Schlagregendichtigkeit sowie ihre Windwiderstandsleistungen getestet. Dauerlaufprüfungen von Fenstersystemen, Korrosions- und Griffprüfungen werden ebenfalls angeboten. „Wir sind in der Lage, gemäß den aktuellen deutschen

und europäischen Normen oder Richtlinien zu prüfen. Kunden, die unseren Service nutzen wollen, wenden sich mit ihrem Anliegen einfach an ihren Ansprechpartner im Roto Vertrieb. Er begleitet und berät seinen Kunden dann permanent vom Prüfwunsch bis zum Prüfbericht. Der Kunde erhält also die volle Serviceleistung des Roto ITC aus einer Hand. Und: Individuelle innovative Lösungen bleiben immer Eigentum des Kunden!“ Einzelprüfnachweise lassen sich zudem – zum Beispiel für eine einbruchhemmende Systemlösung – zu einer gutachterlichen Stellungnahme zusammenfassen.

Offiziell akkreditierte Prüfeinrichtung

Wie leistungsfähig das Roto ITC ist, untermauert nicht zuletzt seine offizielle Akkreditierung durch die Deutsche Akkreditierungsstelle (DAkkS) auf Grundlage der Norm DIN EN ISO/IEC 17 025. Diese Norm stellt die höchste Auszeichnung für privatrechtliche Prüflabore dar. Durch die Akkreditierung wird bestätigt, dass alle Prüfungen normkonform, korrekt und neutral durchgeführt werden. „Die regelmäßige Überprüfung durch die DAkkS sorgt dafür, dass wir die Prozesse und unsere Prüfmethoden ständig analysieren, hinterfragen und gegebenenfalls an sich wandelnde Normgebungen anpassen. So können wir die Qualität unserer Leistungen kontinuierlich verbessern“, erklärt



„In Summe beziehen sich unsere Tests und die entsprechenden Prüfdokumentationen immer direkt auf das spezielle Fenster (-system) des Kunden. Für diesen bedeutet das, dass er bei der Auftragsakquise stets mit einem individuellen Testbericht punkten kann. Das stellt eine klare Differenzierung zu in Lizenz nachgebauten Systemen dar“, erklärt Martin Barck, Leiter des Roto ITC.

Martin Barck. „Denn am Schluss ist es das, worauf es ankommt: Das Roto ITC muss und soll immer in der Lage sein, unsere Kunden bei der Entwicklung zukunftsweisender Fenster und Türen zu unterstützen.“



Prüfungen, die es in sich haben.



➤ Informieren Sie sich über die Möglichkeiten: Internationales Technologie Centrum ITC in Leinfelden

www.roto-frank.com/de/roto-itc



Die Spezialisten des Internationalen Technologie Centers ITC von Roto in Leinfelden führen durchschnittlich 700 Prototypen- und Entwicklungsprüfungen sowie rund 150 Prüfungen von Kundensystemen pro Jahr durch.

Reibungsloses Teamwork überzeugt – ein Fallbeispiel

Differenzierung vom Wettbewerb – das war auch ein wesentliches Motiv für die Menck Fenster GmbH, diverse Prüfaufträge an das Roto ITC nach Leinfelden zu vergeben. „Die modernen Einrichtungen und die durch die Akkreditierung verbrieftene Neutralität des Centrums in Leinfelden sind uns ebenso wichtig wie die gut funktionierenden Abläufe zwischen Roto und uns“, erklärt dazu Rolf Menck.

Der Projektumfang des Prüfauftrages der Firma Menck, vor allem die RC 2-Systemprüfungen hatten es durchaus in sich. Alle ein- und zweiflügeligen Fenster, die verdeckte Bandseite NT Designo inklusive Lastabtragung, die Bandseiten Holz E5, NT Power Hinge und NT Royal, der MVS-Kabelübergang, die Türschwelle TB mit Rollladenkastenbindung und Kippoberlichter wurden einer RC 2-Systemprüfung unterzogen. Diverse RC 3-Einzelprüfungen bei ein- und zweiflügeligen Dreh-/Kipfenstern kamen hinzu. Und tatsächlich zeigten die statischen und dynamischen Prüfungen einige kleine Schwachstellen und Risiken der Fenster, die durch eine geänderte Beschlagausstattung und durch Zusatztteile beseitigt werden konnten. Am Ende hieß es dann für alle Menck Fenster: Prüfung bestanden.

Welche Prüfungen sind im Roto ITC möglich?

- Prüfung von einbruchhemmenden Fassadenelementen nach DIN EN 1627–1630
- Dichtigkeitsprüfungen von Fassadenelementen (Luftdurchlässigkeit nach DIN EN 1026 / 12 207, Schlagregendichtigkeit nach DIN EN 1027 / 12 208, Prüfung der Windwiderstandsfähigkeit nach DIN EN 12 211 / 12 210)
- Prüfung von Dreh- und Dreh-/Kippbeschlägen nach DIN EN 13 126/ Teil 8 bzw. QM 328 bzw. RAL-GZ 607/3
- Dauerfunktionsprüfung von Fenstern nach DIN EN 1191
- Dauerfunktionsprüfung von Schiebe-, Hebeschiebe-, Kippschiebe- und Faltschiebebeschlägen nach DIN EN 13 126 / Teil 15, 16 und 17
- Dauerfunktionsprüfung von Rollen für Schiebe- und Faltschiebefenster und Fenstertüren nach DIN EN 13 126 / Teil 15
- Dauerfunktionsprüfung von Fenstergriffen nach RAL-GZ 607/9
- Korrosionsprüfungen mit Salzsprühnebel nach EN ISO 9227
- Materialprüfungen zur Bestimmung der Zugfestigkeit nach EN ISO 6892-1
- Härteprüfungen nach EN ISO 6506-1, EN ISO 6507-1 und EN ISO 6508-1
- Diverse Bauteilprüfstände

Erstprogrammierung für Rábaablak Kft.

Artikelstammdaten für Archimede Fensterbausoftware

■ Neu bei Roto In der westungarischen Kleinstadt Rábapaty gründeten die Inhaber eines Holzhandels und zweier Tischlereien gemeinsam das Unternehmen Rábaablak Kft., das sich seit 2004 ausschließlich mit der Produktion von Fenstern und Türen befasst. Roto Inside sprach mit den drei Managern des Unternehmens, die von einem erfolgreichen Start ihres neuen CNC-gesteuerten Bearbeitungszentrums zu berichten wussten.

„Schon bei der Gründung des Unternehmens 1993 war absehbar, dass die Anforderungen an Holzfenster weiter rasant steigen würden und nicht mehr jede Tischlerei in der Region diesen Ansprüchen würde gerecht werden können“, erinnert sich Zoltán Berghoffer, einer der drei Geschäftsführer. Ein gemeinsamer Besuch auf einer Fachmesse und der Blick auf die inzwischen verfügbaren Maschinen für die Holzfensterherstellung führte schließlich zur Entscheidung der Gründer, Rábaablak zu einem Spezialisten für hochwertige Holzfenster und -türen zu machen. Keiner der Gesellschafter dürfte diese Entscheidung seither bereut haben, denn die Auslastung der Fabrik entwickelte sich von Anfang an hervorragend.



Bei der Inbetriebnahme eines neuen Bearbeitungszentrums wurde Gábor Kapui (rechts) in den zurückliegenden Monaten von Roto Engineer Szabolcs Gosztola unterstützt, der die Stammdaten für die Archimede Fensterbausoftware von Kosmosoft aufgebaut und eingepflegt hat.

Wie die beiden Tischlereien, die sich an der Gründung beteiligt hatten, verzichteten auch die meisten der anderen in der Umgebung inzwischen darauf, selbst Fenster zu bauen. „Unser Sortiment wuchs sehr schnell, so dass man im Grunde für jeden Bauherrn das passende Fenster und die ideale Tür bei uns finden konnte. Gleichzeitig haben wir sehr schnell damit begonnen, qualitativ deutlich mehr zu bieten als ein durchschnittlicher Fensterhersteller“, erinnert sich Tamás Berghoffer. Stets habe man versucht, den gerade üblichen Standard bei Energieeffizienz, Oberflächenqualität oder Einbruchschutz für Fenster und Türen zu toppen, ohne die preisgünstigeren Modelle aus dem Sortiment zu nehmen. „So ist ein einzigartig breites Sortiment gewachsen, mit dem wir uns eine sehr gute Position im Markt erarbeitet haben, wie sogar unsere Wettbewerber heute anerkennend feststellen.“

Qualität garantieren durch die richtige Investition zur richtigen Zeit

Voraussetzung für die erfolgreiche Fortführung dieser Strategie sei es jedoch gewesen, das neue Bearbeitungszentrum, für dessen Anschaffung sich die Gesellschafter 2012 entschieden, so auszulegen, dass ein permanenter Modellwechsel mit kürzesten Rüstzeiten auf der Anlage zu realisieren ist. Geschäftsführer Gábor Kapui hat sich lange auf dem Markt umgesehen. „Wir haben mit allen namhaften Anlagenbauern und Softwareanbietern gesprochen, um uns dann für eher kleine, aber sehr flexible Lieferanten zu entscheiden. Weil uns Roto die volle Unterstützung bei der Programmierung der Software und der Inbetriebnahme der Anlage zugesagt hat, konnten wir das Projekt erfolgreich abschließen.“

Da Rábaablak sowohl in der Fenster- als auch in der Türen- und Fensterlädenproduktion ausschließlich mit Roto Beschlagtechnologie arbeitet, konnte Roto Engineer Szabolcs Gosztola die Aufbereitung der kompletten Daten für die Steuerung des neuen Bearbeitungszentrums übernehmen. Rund sechs Monate lang kümmerte er sich intensiv um Rábaablak und die Aufbereitung der Daten. „Wir legen sehr viel Wert darauf, dass alle unsere Kunden für ihre Software und ihre Maschine die passenden Artikelstammdaten von Roto bekommen können. Deshalb haben wir dafür gesorgt, dass Szabolcs Gosztola genug Zeit dafür bekommt,



Wollen Rábaablak in eine erfolgreiche Zukunft führen: (von links) Gábor Kapui kümmert sich schwerpunktmäßig um die Technik, Zoltán Berghoffer um Vertrieb und Marketing und Tamás Berghoffer um Finanzen und Rechnungswesen.

die Stammdaten in die Archimede Software von Kosmosoft einzupflegen“, unterstreicht Lajos Kocsis, Roto Vertriebsleiter in Ungarn.

Flexibilität gesichert durch das perfekte Miteinander aller Beteiligten

Davon, dass die Entscheidung für ein Bearbeitungszentrum des italienischen Anlagenbauers Working Process und für die Archimede Software richtig war, ist das Management von Rábaablak überzeugt. „Wir haben in den letzten Jahren die meisten Entscheidungen zwar gut überlegt, aber am Ende eben doch aus dem Bauch heraus gefällt“, erzählt Gábor Kapui schmunzelnd. „Und weil das immer zu guten oder sehr guten Ergebnissen geführt hat, haben wir uns getraut, auch bei diesen beiden Entscheidungen einen eigenen Weg zu gehen, also nicht auf die Marktführer bei den Anlagen und der Software zu setzen. Wir hatten einfach das Gefühl, dass diese beiden Partner die flexibelste und für uns passendste Lösung bieten konnten bzw. bieten wollten.“ Optimistisch habe auch die reibungslose Zusammenarbeit zwischen dem Anlagenbauer, dem Softwarelieferanten und Roto gestimmt. „Diese drei Partner haben gehalten, was sie versprochen haben und wir uns erhofft hatten.“

Solides Wachstum auch in der Krise

Dafür, dass das Bauchgefühl der drei Fensterbauprofis recht verlässlich funktioniert, spricht auch die wirtschaftliche Entwicklung von Rábaablak: Die Wirtschafts- und Baukrise in Ungarn nämlich hinderte dieses Unternehmen nicht daran, von Jahr zu Jahr kräftig zu wachsen. „Die Kunden, die sich für unsere hochwertigen Fenster interessieren, konnten auch in den letzten Jahren noch investieren. Wir haben deshalb die Krise nicht zu spüren bekommen“, berichtet Tamás Berghoffer.

Um bei investitionsbereiten Bauherrn im Gespräch zu bleiben, setzte Rábaablak stets auf das berühmte „Quäntchen Mehr“: „Als die von uns bereits 2004 forcierte Flügelstärke von 68 mm allmählich Branchenstandard wurde, sind wir auf 92 mm Flügelstärke gegangen. Als alle wie wir mit zwei Dichtungsebenen zu arbeiten begannen, haben wir Fenster mit drei Dichtungsebenen ins Sortiment genommen. Und die Nachfrage nach dem jeweils Neuen und Besten hat uns Recht gegeben. Inzwischen verkaufen wir die meisten Fenster mit einer Dreifachverglasung.“

Tamás Berghoffer, der erst vor kurzem ins Management von Rábaablak einstieg, fasst zusammen, was das Unternehmen heute

ausmacht: „Pro Jahr fertigt Rábaablak etwa 6.000 Fenster und Haustüren, 1.000 Fensterläden und 3.000 Innentüren. Wir zeigen unsere Produkte auf der Construma in Budapest auf einem ambitionierten Messestand, dessen Design jedes Jahr neu und einzigartig ist. Bei der Auswahl unserer Handelspartner achten wir darauf, dass sie ihrerseits viel Wert auf Qualität in der Beratung und Montage legen. Inzwischen verkaufen sechs große und einige dutzend kleinere Handels- und Montagepartner Produkte von Rábaablak vor allem im Westen Ungarns und in Budapest. Bauherren und Investoren kommen vor allem durch Mund-zu-Mund-Propaganda zu uns und natürlich durch die Empfehlung von Architekten. Unser Verkaufsschlager im Moment sind Dreh-/Kippfenster mit 92 mm starken Flügeln, Dreifachverglasung und Wetterschutzschiene aus Aluminium. Rábaablak bietet zwar Fenster in allen Preisklassen, aber diese werden am meisten nachgefragt.“

Nicht mehr Fenster – nur einfach die besten Gábor Kapui nickt zustimmend und unterstreicht noch einmal: „Das neue Bearbeitungszentrum soll uns nicht dabei helfen, mehr Fenster und Türen zu produzieren, sondern einfach die besten. Wir wollen vor allem eine gleichbleibend hohe Qualität bei leicht wachsenden Mengen realisieren und dabei unsere volle Flexibilität bewahren. Denn nach unserer Beobachtung sind sehr große Unternehmen in Krisen viel anfälliger als kleine Spezialisten wie wir. Hoffen wir, dass uns auch dieses Mal unsere Intuition den richtigen Weg gewiesen hat.“



„Unser Sortiment wuchs sehr schnell, so dass man im Grunde für jeden Bauherrn das passende Fenster und die ideale Tür bei uns finden konnte. Denn wir haben immer versucht, den gerade üblichen Standard bei Energieeffizienz, Oberflächenqualität oder Einbruchschutz für Fenster und Türen zu toppen, ohne die preisgünstigeren Modelle aus dem Sortiment zu nehmen“, erinnert sich Tamás Berghoffer.



Seit August wird das neue Bearbeitungszentrum für Holzfenster bei Rábaablak angefahren. Roto Engineer Szabolcs Gosztola (links) begleitet die letzten Anpassungen der Software.

Im Tandem zur erfolgreichen Markteinführung Roto AluVision Designo bei RAICO

■ **Aluminium** Seit Mai dieses Jahres können Fenster- und Fassadenbauer, die ihre Aluminiumprofile von der RAICO Bautechnik in Pfaffenhausen beziehen, ihre Dreh-/Kippfenster wahlweise mit dem verdeckt liegenden Beschlag Roto AluVision Designo ausrüsten. Stefan Sepp, Leiter Technik und Entwicklung bei RAICO, berichtet von der Einführung des neuen Angebotes im Markt.

„Fast alle Käufer unseres FRAME+ Aluminiumfenstersystems beziehen auch ihre Beschläge bei uns“, erläutert Stefan Sepp. „69% der Fenster, die unsere Kunden bauen, werden nach wie vor mit einem aufliegenden Beschlag wie dem Roto AluVision T 540 ausgerüstet, immerhin 29% aber bereits mit einem verdeckt liegenden wie dem AluVision Designo. Tendenz steigend.“ Da der neue Designo für Flügel mit einem Gewicht von bis zu 150 kg geeignet ist, würden sich immer mehr Kunden für diesen Beschlag entscheiden.

Die modeme Alternative

Attraktiv macht den AluVision Designo aus Sicht von Stefan Sepp nicht zuletzt die Möglichkeit, einen gedämpften Öffnungsbegrenzer

zu integrieren oder mit Hilfe eines koppelbaren Falzaxers auch sehr schmale, hohe Drehfenster mit Mittelverschlüssen an der Bandseite zu realisieren. „Natürlich bieten wir den AluVision Designo auch in der Kombination mit RAICO-Sonderlösungen wie einer integrierten Aushebesicherung an. Individuallösungen, die uns besonders wichtig sind, wie das spezielle RAICO-Schließstück oder das verstärkte Eckband werden immer in unserer Roto Beschlagübersicht zu finden sein.“

In den von RAICO und Roto gemeinsam entwickelten Produktunterlagen zum AluVision Designo werden die Bauteile und deren Einbau für alle Öffnungsarten und Fenstertypen anschaulich beschrieben. „Die veränderte Befestigung des Eck- und des Scherenlagers gefällt unseren Kunden gut, das können wir wenige Monate nach Markteinführung schon sagen“, berichtet Stefan Sepp. Besonders geschätzt würden auch die Flexibilität und Professionalität des Roto Services.

Umfassend informieren – vor Ort begleiten

Wird ein RAICO-Kunde mit einer Aufgabe konfrontiert, die eine objektspezifische

Sonderlösung auch beim Beschlag erfordert, setzt RAICO auf die Kompetenz des Object Service Center in Leinfelden: „Kurze Wege und eine vertrauensvolle Basis zwischen den Menschen sind immer noch die beste Grundlage für den Erfolg. Gemeinsam mit Roto entwickeln wir individuelle Lösungen für die Objekte unserer Kunden. Auch bei Anforderungen direkt an der Baustelle hilft Roto schnell und flexibel vor Ort.“

Martin Neuberger, der bei Roto die Zusammenarbeit mit RAICO koordiniert, ist voll des Lobes. Ganz systematisch sei der AluVision Designo zunächst von den Spezialisten im Einkauf, dann in der Technik und schließlich im Produktmanagement von RAICO geprüft worden. „Innerhalb weniger Wochen reifte im Unternehmen dann eine klare Vorstellung davon, wie

man den AluVision Designo attraktiv im Markt präsentieren muss. Besser kann eine Zusammenarbeit nicht funktionieren.“

Aus Sicht von Stefan Sepp macht sich die Konzentration auf einen Lieferanten auch für RAICO bezahlt: „Nach all den Jahren der Zusammenarbeit haben wir uns sehr viel Wissen über die Roto-Lösungen erarbeitet. Deshalb fällt es uns leicht, unseren Kunden die besonderen Merkmale eines Roto-Programms zu vermitteln. Die technische Kompetenz bei Roto und die sehr enge Kooperation stärken gleichzeitig unsere Innovationskraft, die uns vom Wettbewerb differenziert.“

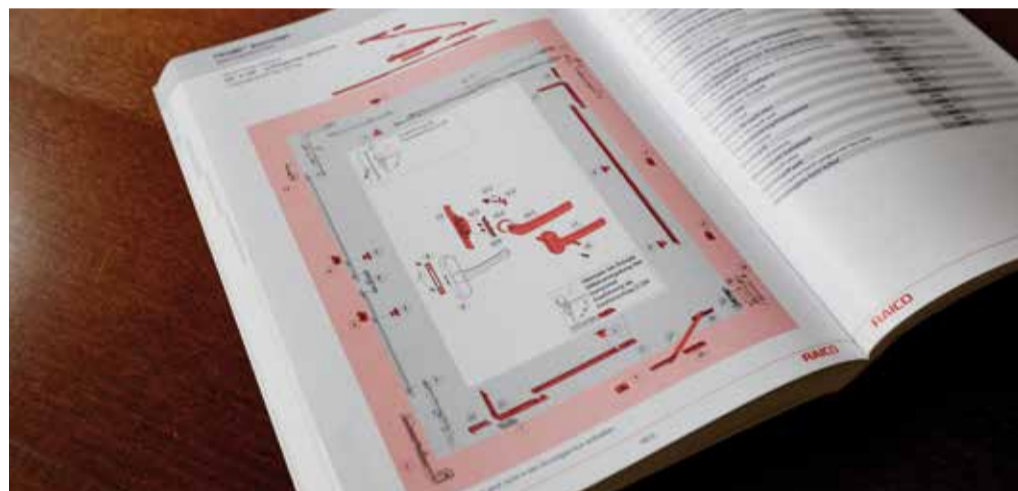


➤ **Roto AluVision Designo – für ästhetische Aluminiumfenster und -fenstertüren**

www.roto-frank.com/de/roto-aluvision-designo



Eingespieltes Team: (von links) Martin Neuberger, Area Sales Manager des Roto AluVision Solution Center North, Stefanie Salzgeber aus dem RAICO Produktmanagement, Andrea Miller aus der RAICO Technik, verantwortlich für die Zusammenarbeit mit Roto, und Stefan Sepp, Leiter Technik und Entwicklung bei RAICO.



Die moderne Alternative: Umfassend werden RAICO Kunden über die lieferbaren Bauteile des AluVision Designo und deren Einbau informiert. Martin Neuberger von Roto berichtet von kurzen Wegen und viel Professionalität: „Innerhalb weniger Wochen ist bei RAICO eine klare Vorstellung davon gereift, wie man den AluVision Designo im Markt präsentieren muss.“

Die RAICO Bautechnik GmbH

„Wir zeigen Profil.“

Die RAICO Bautechnik GmbH wurde 1992 von Rainer Vögele und Albert Inninger gegründet. Beide sind bis heute als geschäftsführende Gesellschafter im Unternehmen tätig und stehen im regen Austausch mit Kunden und Lieferanten.

Gemeinsam gelang es ihnen, das Unternehmen sicher durch ein extrem expansives Wachstum zu steuern. 2011 gehörte RAICO zu den 500 Unternehmen Europas, die die meisten neuen Arbeitsplätze innerhalb eines Jahres schaffen konnten. Die heute sehr enge Zusammenarbeit mit Roto begann im Jahr 2005. „Seither ist eine Vertrauensbeziehung gewachsen, die es ermöglicht, in kürzester Zeit auch komplexe Prozesse wie die Einführung einer neuen Beschlagserie schnell und erfolgreich zu realisieren“, freut sich Martin Neuberger, Area Sales Manager des Roto AluVision Solution Center North.



RAICO Bild- und Objektdatenbank

Neuer Online-Service

In einer Bild- und Objektdatenbank finden Planer und Architekten neuerdings eine Sammlung zahlreicher Referenzobjekte von RAICO mit bauspezifischen Informationen zum jeweiligen Bauwerk.

„Sehenswerte Architektur, die inspiriert“, ist Dr. Stefan Lackner, Vertriebs- und Marketingleiter der RAICO Bautechnik, überzeugt, „und eine Bereicherung unserer Online-Services für Architekten und Planer.“ Der Zugriff auf die Datenbank ist über die Website www.raico.de unter dem Menüpunkt „Referenzen“ oder direkt unter www.objektiv-online.de möglich. In der Objektrecherche kann sowohl nach bauspezifischen Kriterien als auch nach individuellen Merkmalen gefiltert werden. Ebenfalls auf der Website finden sich alle bisher erschienenen Ausgaben des gedruckten RAICO Kundenmagazins „Objektiv“ zum Download.



Werte für Generationen

rekord-fenster+türen

■ Holz ■ Kunststoff ■ Aluminium
Wer sich auf den Internetseiten der rekord-fenster+türen GmbH & Co. KG über deren Produkte informiert, stößt an prominenter Stelle auf die Leitidee des norddeutschen Unternehmens: „Werte für Generationen“. Den in diesem Leitbild formulierten Anspruch an Nachhaltigkeit in Produktqualität und Service gilt es aus Sicht von Geschäftsführer Stephan Golde tagtäglich unter Beweis zu stellen.

Rund 275 Menschen arbeiten heute für das 1919 gegründete schleswig-holsteinische Traditionsunternehmen. In der modernen Fertigung produzieren sie Fenster und Haustüren aus Holz, Holz/Aluminium und Kunststoff. „Wir interpretieren das Wort Tradition gerne in seinem besten Sinne, nämlich als von Generation zu Generation weiterentwickelte Handwerkskunst. Gepaart mit den modernen Entwicklungs- und Fertigungstechniken von heute sorgt diese Tradition für besondere Möglichkeiten im Fenster- und Türenbau“, erklärt Stephan Golde stolz. Für den Wirtschaftsingenieur war rekord 1992 die erste berufliche Station nach seinem Studium – mehr als zwei Jahrzehnte später verkörpert er selbst die „gute Tradition“ des Hauses vorbildlich.

Zu den Kunden von rekord gehören Tischler, Fachhändler und Bauträger in ganz Deutschland. „Wir beliefern zwar auch einige Kunden

in den Niederlanden, Großbritannien und Dänemark, aber in Deutschland liegt ganz klar unser strategischer Schwerpunkt.“ rekord-Kunden schätzen die persönliche Betreuung durch das große Außen- und Innendienstteam des Herstellers, das zum Beispiel Fachhändler beim Aufmaß unterstützt oder regelmäßige Schulungen für deren Mitarbeiter durchführt. Auch gemeinsame Marketingaktionen und Hilfe etwa bei der Ausstellungsgestaltung machen rekord zu einem beliebten Partner des Bauelementehandels.

Innovationskraft und Gestaltungsvielfalt

Am Unternehmenssitz in Dägeling, rund 50 km nordwestlich von Hamburg, werden circa 55.000 Fenstereinheiten pro Jahr gefertigt. Als besondere Leistungsmerkmale von rekord bezeichnet der Geschäftsführer die hohe Innovationskraft des Teams und die Gestaltungsvielfalt, die das rekord-Produktsortiment Planern und Bauherren zu bieten hat. „Mit Innovationen im Bereich Sicherheit, Wärmedämmung und Design sichert die Marke rekord ihren Vorsprung und setzt immer wieder Branchen-Maßstäbe.

Das Zusammenwirken moderner, automatisierter Fertigung mit bewährter Handwerkskunst ermöglicht es uns, Fenster und Haustüren ganz nach den Bedürfnissen des Endkunden zu produzieren. Entsprechend variantenreich sieht es in unserer Auslieferung aus: Syltfenster

in klassischer norddeutscher Optik finden sich dort neben Stilfensterlösungen für Denkmalsanierungen oder modern gestalteten Elementen im Bauhausstil mit Schrägfalzoptik“, so Stephan Golde.

Neuorganisation der Holzfertigung

Als nächstes Großprojekt in der Fertigung ist die Neuorganisation der Holz- und Holz/Aluminium-Fensterproduktion geplant, die Anfang 2014 abgeschlossen sein soll. „Wir werden hierbei von den Experten des Roto Engineering unterstützt. Durch Investitionen in neue Maschinen und Anlagekomponenten werden wir den Automatisierungsgrad dort, wo es sinnvoll ist, weiter erhöhen, um eine neuerliche Steigerung unserer Produktivität und Qualität zu erreichen.“ Dass rekord im Rahmen dieser Umstrukturierung auf die Expertise von Roto vertraut, führt Stephan Golde unter anderem auf die guten Erfahrungen beider Unternehmen miteinander zurück. „Die Zusammenarbeit zwischen Roto und rekord besteht seit über 50 Jahren und läuft auf einem äußerst partnerschaftlichen Niveau. In unserer Produktion setzen wir heute alle Roto Dreh-/Kippbeschläge und Schiebetürbeschläge, aber auch die leistungsfähigen Verglasungsklötze von Roto Gluske-BKV ein. Sämtliche Fenstergriffe sind Roto Anfertigungen in einer speziellen rekord-Ausführung. Die Produkte aus Leinfelden spielen eine wichtige Rolle in unseren großen Innovationen der letzten Jahre: dem Energiespar-Kunststofffenster quadro blue, dem

Energiespar-Holzfenster ligno blue und einer neuen Holzschiebetür mit Patio Life Beschlag.“

Seine nächsten Ziele hat der Fenster-Profi schon sehr konkret vor Augen: „Sobald die Modernisierung unserer Holzfertigung abgeschlossen ist, beginnen wir mit der Einführung einer neuen Holzhaustür-Baureihe. Ich bin mir sicher, dass wir damit einen weiteren Innovationsimpuls am Markt setzen werden.“



Mit Innovationen im Bereich Sicherheit, Wärmedämmung und Design sichert die Marke rekord ihren Vorsprung, sagt Geschäftsführer Stefan Golde.



Rund 275 Menschen arbeiten heute für das 1919 gegründete Unternehmen rekord-fenster+türen: In der modernen Fertigung produzieren sie Fenster und Haustüren aus Holz, Holz/Aluminium und Kunststoff.



Für Stephan Golde war die rekord-fenster+türen GmbH & Co. KG 1992 die erste berufliche Station nach dem Studium. Heute leitet er als Geschäftsführer die Geschicke des schleswig-holsteinischen Traditionsunternehmens.



Im rekord-Werk in Dägeling, rund 50 km nordwestlich von Hamburg, werden circa 55.000 Fenstereinheiten pro Jahr gefertigt.

Roto Beschlagtechnologie für Slowenien ab Lager

M Sora Norica feiert neues Logistikzentrum

■ **Event** Jedes Jahr am letzten Wochenende im August feiert das slowenische Handelshaus M Sora Norica mit seinen Kunden. In diesem Jahr allerdings nicht nur ganz allgemein die gute Zusammenarbeit sondern das in Žiri neu eröffnete Logistikzentrum. Im Dezember 2012 waren hier Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Warenbestände aus zwei älteren Lagern zusammengezogen worden. „Und hier führt M Sora Norica seither auch die meisten Roto Produkte am Lager“, berichtet Wirtschaftsraumleiter Martin Graé und erklärt damit, warum auch er und sein Team einen guten Grund hatten, am 30. August zu feiern.

„1991 hatte M Sora mit dem Vertrieb von Beschlägen in Slowenien begonnen“, berichtet Martin Graé. Einschließlich aller Tochtergesellschaften wuchs die Belegschaft von M Sora Norica seither auf heute rund 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. „2011 fiel dann die Entscheidung, im Bereich der Fenster- und Türbeschläge mit Roto zu arbeiten. Seither hat uns M Sora dabei geholfen, den Vertriebs Erfolg in Slowenien, Albanien und dem Kosovo enorm zu steigern.“ Aleš Dolenc, CEO von M Sora Norica, unter-

streicht, dass Roto innerhalb kürzester Zeit zu einem wichtigen Partner seines Unternehmens geworden sei: „Kurz nachdem sich Roto entschloss, einen eigenen technischen Vertrieb in der Region aufzubauen, haben wir zugesagt, uns als Handelshaus für Roto zu engagieren.“ Mit höchst angenehmen Folgen für beide Seiten, wie Martin Graé zu berichten weiß.

Gut geschulte Belegschaft

„Unsere gemeinsamen Umsätze im Kosovo, in Albanien und natürlich in Slowenien haben sich rasant entwickelt und das liegt nicht zuletzt daran, dass das Unternehmen M Sora Norica systematisch daran gearbeitet hat, in der eigenen Belegschaft das Know-how in Sachen Baubeschlagtechnologie zu stärken“, berichtet der Wirtschaftsraumleiter. „Heute ist das Handelshaus M Sora Norica Lieferant aller bekannten Fenster- und Türenhersteller in seinem Vertriebsgebiet und übrigens auch einer von wenigen Spezialisten für moderne Brandschutzsysteme.“



Nutzen die Gelegenheit, den erfolgreichen „Blitzstart“ ihrer Zusammenarbeit zu feiern: Aleš Dolenc, CEO des Handelshauses M Sora Norica (rechts), und Roto Wirtschaftsraumleiter Martin Graé am 30. August in Žiri, wo M Sora Norica seit Dezember 2012 ein modernes Logistikzentrum unterhält.

Warm eingepackt für den russischen Winter

BiMax mit Teplowin Marken-Fenstern

■ **Kunststoff** Mit rund 2.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, Standorten in 14 verschiedenen Regionen Russlands und einer Produktionskapazität von bis zu 90.000 Fenstereinheiten pro Monat gehört der BiMax Konzern zu den „Großen“ auf dem russischen Fenstermarkt. Unter der neu entwickelten Marke Teplowin bietet das Unternehmen seit diesem Jahr hochqualitative Wärmeschutzfenster an, deren Markteinführung landesweit von Werbung auf Plakatwänden und im Internet sowie durch Verkaufsförderungsaktionen im Fachhandel begleitet wird.

„Als erster russischer Hersteller bieten wir unter der Marke Teplowin Fenster an, die nach den strengen Kriterien des IFT Rosenheim zertifiziert wurden. Um auf die Premiumqualität dieser neuen Fenster aufmerksam zu machen, haben wir unter anderem mit unseren Handelspartnern an mehr als 400 Standorten zwischen Moskau und Sibirien gemeinsame Verkaufsförderungsaktionen durchgeführt. Neben den überzeugenden Leistungswerten der Fenster steht dabei insbesondere die Zusammenarbeit mit ausgewählten Premiumlieferanten wie Roto im Fokus der Endverbraucherkommunikation. Bauherren und Modernisierer, die sich für Teplowin entscheiden, entscheiden sich für Fenstersysteme aus hochwertigen und optimal aufeinander abgestimmten Komponenten, die wir beim Namen nennen“, so Anton Volodkin, Leiter Strategisches Marketing bei BiMax.

Händler, die sich für den Verkauf der Teplowin Fenster engagieren, können die Marke in ihrer Ausstellung auf vielfältige Weise bewerben. BiMax hat Ausstattungselemente im Markendesign speziell für den Handel vorbereitet. Bis Ende 2013 sollen bereits 25 Prozent aller von BiMax verkauften Fenster solche der Marke Teplowin sein. „Wir sind überzeugt davon, dass es uns gelingen wird, durch die Einführung dieser Premiummarke deutlich über Markt zu wachsen“, erklärt Anton Lipatov, verantwortlich für die Entwicklung des Unternehmens im Föderationskreis Zentralrussland.



Und so entstand der Markenname:

Im Russischen bedeutet „Tepló“ Wärme und „Win“ wird auch hier als Abkürzung des englischen Windows erkannt. „Teplowin wird deshalb zweifelsfrei in Russland zum neuen und gut verständlichen Namen für Wärmeschutzfenster“, erläutert Anton Volodkin, Leiter Strategisches Marketing bei BiMax.



Dieser sympathische Dickhäuter wirbt für die neuen Teplowin Wärmeschutzfenster von BiMax.

Mit Roto zum optimalen Renovierungsfenster

Windoer Sverige AB

■ **Holz** ■ **Aluminium** Im Jahr 1985 von einigen Spezialisten aus der Glas- und Aluminiumindustrie gegründet, gehört das schwedische Unternehmen Windoor Sverige heute zur international tätigen WinGroup mit ihren rund 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Bauingenieur Magnus Rosgren kam 1990 zu Windoor Sverige im südschwedischen Malmö und verantwortet seit Juni 2001 den Vertrieb von Fenstern aus der Produktion des Herstellers in Schweden. Er berichtete Roto Inside vom Start der Zusammenarbeit mit Roto 2012 und dem Erfolg einer gemeinsamen Produktentwicklung.

„Windoer liefert und montiert in ganz Schweden, wobei unser Absatzschwerpunkt sicherlich in Südschweden liegt. Speziell für das Fenstersegment haben wir eigene Verkaufs- und Beratungsteams in den Städten Malmö, Tranås, Stockholm und Skellefteå aufgebaut“, so Magnus Rosgren. Gerade diese Nähe zu den Kunden des Unternehmens macht aus Sicht des Fensterprofis den Erfolg von Windoor aus. „Hohe Qualität zu vernünftigen Preisen, gutes Design, vor allem aber den direkten Zugriff auf unsere Entwickler und Außendienstmitarbeiter schätzen Windoor Kunden. Die großen Immobilienunternehmen und Bauunternehmer wissen unser Projektmanagement zu schätzen und vertrauen uns inzwischen auch die Abwicklung großer und komplexer Aufträge an.“

Innovative Renovierungslösung

2012 entstand bei Windoor Sverige der Plan, ein neues, nach innen öffnendes Fenstersystem mit Namen „WinOne“ mit verdeckt liegenden Beschlägen zu entwickeln. Als erster Hersteller in Schweden wollte Windoor Sverige mit diesem Modell ein Dreh-/Kippfenster speziell für die Renovierung anbieten, das auch bei beengten Platzverhältnissen eingebaut werden kann und dabei Leistungswerte erreicht, etwa in puncto Energieeffizienz, die fast an Fenstersysteme im Neubau heranreichen.

Mit dieser Idee im Kopf traf Magnus Rosgren auf einer Messe in Stockholm erstmals mit Jonas Eriksson vom Roto Handelspartner Göthes Svenssons zusammen. Die persönliche „Chemie“ stimmte auf Anhieb und so machten sich Roto und Windoor Experten unmittelbar nach der Messe an die Arbeit und entwickelten eine passende Beschlaglösung für das gewünschte WinOne-Design. „Bereits die ersten Prototypen haben uns von dem System überzeugt und wir haben sehr schnell den ersten Kunden für WinOne begeistert. Am Ende unserer Arbeiten stand ein rundum zufriedener Kunde. Für uns wie auch für Roto letzten Endes das Maß aller Dinge.“

Insbesondere die verdeckt liegenden Beschläge passen aus Sicht von Magnus Rosgren gut zu den Ansprüchen und dem Geschmack schwedischer Bauherren. „Den typischen schwedischen Eigenheimbesitzer würde ich in Sachen Fenster als eher konservativ charakterisieren. Er bevorzugt ein klares Design, Fensteroberflächen aus hochwertigem Holz im Innenraum und einen langlebig komfortablen Funktionsmechanismus. Die Roto Beschläge für nach innen öffnende Dreh-/Kippfenster passen perfekt zu unserem Portfolio.“



2012 entstand bei Windoor Sverige der Plan, ein neues, nach innen öffnendes Fenstersystem mit verdeckt liegenden Beschlägen zu entwickeln. Als erster Hersteller in Schweden wollte Windoor Sverige mit dem Modell „WinOne“ ein Dreh-/Kippfenster speziell für die Renovierung anbieten, das auch bei beengten Platzverhältnissen eingebaut werden kann.



Bauingenieur Magnus Rosgren kam 1990 zu Windoor Sverige ins südschwedische Malmö und verantwortet heute den Vertrieb von Fenstern aus der Produktion des Herstellers in Schweden.

Nachgefragt



Ein Gespräch mit dem Finanzvorstand der Roto Frank AG, **Michael Stangier**

Roto Inside: Herr Stangier, Sie haben persönlich die Übernahme des brasilianischen Beschlagherstellers Fermax vorbereitet und begleiten jetzt die Integration des Unternehmens in die Roto Gruppe. Was sind die Schwerpunkte der Integration, worauf legt Roto Wert?

Stangier: Zunächst einmal muss man feststellen: Fermax ist bereits sehr erfolgreich im brasilianischen Markt. Die Kunden vertrauen auf die hohe Produktqualität und den guten Lieferservice. Vor diesem Hintergrund gibt es im Grunde zwei Schwerpunkte: Nach außen gerichtet steht im Vordergrund, wie Fermax für noch mehr Kundennutzen sorgen und damit noch leistungsfähiger werden kann. Nach innen geht es darum, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die den Verkauf eines Unternehmens stets

als Umbruch und Verunsicherung erleben, das gute Gefühl zu geben, dass sie bei Roto eine vielversprechende Zukunft haben.

Roto Inside: Schauen wir zunächst einmal nach innen. Nichts ist so stetig wie der Wandel, sagt ein altes Sprichwort. Integration bedeutet ja auch Wandel. Wie so oft kommt es dann wohl vor allem auf die Dosis an ...

Stangier: Ganz sicher. Was zum Alltag in jedem Unternehmen gehört, nämlich dass Prozesse immer wieder leicht verändert und verbessert werden, erscheint nach einem Inhaberwechsel manchem als Vorbote dramatischer Veränderungen. Aber für genau die gibt es gar keinen Anlass.

Roto Inside: Worauf können sich die Menschen in Curitiba einstellen?

Stangier: Darauf, dass diejenigen, die bei Fermax schon sehr lange Verantwortung tragen, weiterhin gestalten werden. Wir bauen bei unserer behutsamen Integration fest auf die sehr erfahrenen, langjährig im Unternehmen tätigen Fermax Mitarbeiter. Dieses Prinzip hat Roto auch bei anderen Akquisitionen erfolgreich umgesetzt.

Roto Inside: Inwieweit fließt Roto Know-how im Integrationsprojekt ein?

Stangier: Experten aus der Roto Gruppe unterstützen in Teilprojekten die brasilianischen Kollegen, wie z. B. in der Produktion, im Bereich IT oder in der Produktintegration. Wir sind davon überzeugt, dass sich die Stärken beider Unternehmen gut ergänzen und Fermax sich im Rahmen der Roto Gruppe sehr gut weiterentwickeln wird.

Roto Inside: Gibt es Veränderungen, die sich für die Kunden von Fermax bemerkbar machen?

Stangier: Kurzfristig eher nicht. Die Kunden können sich im positiven Sinne auf Kontinuität verlassen. Roto setzt auf die etablierten Prozesse und das im Markt erfolgreiche Sortiment von Fermax. Mittelfristig wird es sicher so sein, dass Fermax im Rahmen der eigenen Weiterentwicklung auch Ideen umsetzt, die an anderer Stelle in der Roto Gruppe wertvollen Kundennutzen stiften. Denn wir sorgen natürlich für einen Ideenaustausch zwischen den Führungskräften der Gesellschaften. Aber über das Was und Wie und Wann der Umsetzung neuer Ideen entscheidet das Fermax Management. Denn dieses Management genießt unser Vertrauen und – was vielleicht noch wichtiger ist – das Vertrauen der brasilianischen Fensterhersteller. Und dieses Vertrauen wollen wir durch eine stetige Verbesserung des Kundennutzens rechtfertigen.

Das Projektteam Produktintegration bei der Arbeit

Fermax Export

■ Neu bei Roto Als neues Mitglied der Roto Gruppe soll der brasilianische Beschlaghersteller Fermax ab sofort nicht nur von den Ideen seiner eigenen Spezialisten profitieren, sondern auch von den Möglichkeiten seiner Schwestergesellschaften in aller Welt. Ob beispielweise Produkte aus dem in Brasilien sehr erfolgreichen Fermax Sortiment auch in anderen Ländern der Erde gefragt sein könnten, untersucht gerade ein Team unter Leitung von Johanna Vogel in Leinfelden.

„Das Fermax Sortiment ist breit gefächert, hält Lösungen für viele Anwendungsbereiche bereit und ist deshalb bei den brasilianischen Fenster-

herstellern hoch geschätzt. Wir versuchen nun auszuloten, für welche Hersteller in welchen Märkten Fermax vielleicht ebenfalls interessant sein könnte“, fasst Johanna Vogel zusammen, was sie im weiteren Verlauf des Gespräches erläutert. „Vor Ort hat sich zunächst unser Kollege Carlos Lorenzo aus Spanien mit dem Sortiment der neuen Kollegen befasst. Und nun untersuchen wir hier in Leinfelden, welche Fermax Produktgruppen z. B. für Hersteller von In-Line Sliding und nach außen öffnenden Fenstern in anderen Ländern interessant sein könnten.“

Prüfung im internationalen Technologie Center Roto ITC

Musterbeschläge für Top-Hung- und Schiebefenster sind inzwischen in Leinfelden eingetroffen und werden dort auf Herz und Nieren geprüft. „Natürlich entsprechen alle Fermax

Produkte den Normen Brasiliens“, unterstreicht Johanna Vogel. „Aber wir nutzen die Möglichkeiten des Internationalen Technologie Centers, um auch gemäß Richtlinien anderer Länder zu prüfen und damit das Potenzial für Fermax in neuen Märkten auszuloten.“

Gesund wachsen – Stärken nutzen

„Wir werden unseren Kollegen in den Vertriebsgesellschaften der Roto Gruppe schon bald sagen können, welche Fermax Produkte zu welchen national gebräuchlichen Profilen passen. Dann können sie zielgenau analysieren, für welche Fensterhersteller Fermax Beschläge ein interessantes Angebot sein könnten“, erklärt Johanna Vogel und ergänzt: „Wenn es interessante Wachstumschancen im Export für Fermax gibt, dann werden wir sie finden.“



Musterbeschläge von Fermax Beschlaglösungen werden aktuell im ITC in Leinfelden daraufhin geprüft, zu welchen Profilen aus aller Welt sie passen könnten. Im Bild drei Mitglieder des Projektteams Produktintegration: (von links) Johanna Vogel, Claus Peuker und Olga Enns.

Neuer Geschäftsführer zu Gast in Deutschland

Fermax Management

■ Neu bei Roto Während seiner Einarbeitungszeit traf Roto Inside Pier Vincenzo Marozzi, der zum Geschäftsführer von Fermax berufen wurde. Er kam vor mehr als 15 Jahren nach Brasilien und arbeitete dort zunächst als Maschinenbauingenieur im Werk seines damaligen deutschen Arbeitgebers. Das Land und seine Menschen gefielen ihm, so blieb der heute 43-jährige und gründete eine Familie.

„Die deutsche und die brasilianische Kultur ergänzen sich ideal, davon bin ich nach mehr als 15 Jahren in den brasilianischen Werken deutscher Unternehmen absolut überzeugt“, betont Pier Vincenzo Marozzi gleich zu Beginn des Gespräches. „Ich wage sogar zu behaupten, dass Unternehmen gerade durch die Kombination deutscher Organisationskraft und Prozessorientierung mit brasilianischer Kreativität besonders viel Erfolg haben können.“ Auch für Fermax als Teil der Roto Gruppe stehen nach seiner Einschätzung deshalb die Zeichen auf Wachstum.

Aus Erfahrungen lernen

Und warum begann seine Einarbeitung in Deutschland und nicht in Brasilien?

„Roto hat – über alle Werke und Teams betrachtet – eine enorme Produktionskompetenz, die ich natürlich nutzen möchte, wenn ich gemeinsam mit den Kollegen aus Colombo Curitiba am Ausbau der Fermax Fertigung arbeite. Deshalb bin ich froh darüber, dass ich mich zuerst in den europäischen Roto Werken umsehen durfte. Ich habe schon manche Gelegenheit genutzt, um konkrete Ideen für Fermax mit den Technikern der anderen Werke zu diskutieren. Das Werk in Curitiba soll schließlich vom Know-how der Kollegen in den anderen Roto Fabriken profitieren, um vielleicht noch erfolgreicher zu werden, als es ohnehin bereits ist ...“



Exportiert Know-how der Roto Gruppe nach Brasilien: Pier Vincenzo Marozzi wurde zum Geschäftsführer von Fermax berufen. Der gebürtige Italiener wuchs in Deutschland auf. Nach einem Maschinenbaustudium ging er vor mehr als 15 Jahren für ein deutsches Unternehmen nach Brasilien und blieb.



Seit April 2013 Teil der Roto Gruppe: der brasilianische Beschlaghersteller Fermax.



Die Fertigungsprozesse in Colombo Curitiba will Pier Vincenzo Marozzi gemeinsam mit dem Fermax Führungsteam für ein kontinuierliches Wachstum rüsten.

Mit Roto Lean Experten zu höherer Effizienz

Bajcar investiert

■ **Kunststoff** 1994 gründete Bronislaw Bajcar einen kleinen Fensterbaubetrieb in der nordpolnischen Stadt Slupsk, nur wenige Kilometer entfernt von der Ostseeküste des Landes. Knapp 20 Jahre später hat sich sein Unternehmen, das bis heute seinen Namen trägt, zu einem der größten PVC-Fenster und -Türenelementehersteller Polens entwickelt. Die Fertigungskapazitäten und -kompetenzen im Unternehmen wuchsen in dieser Zeit ebenso wie der Umsatz der Exportabteilung. „Heute ist mit rund 70 Prozent der Großteil unserer Produktion für den Export bestimmt“, berichtet Geschäftsführer Gracjan Zwolak im Gespräch mit Roto Inside.

Für ihn, der 2011 als „Quereinsteiger“ in die Fenster- und Türenbranche und zu Bajcar kam, stellt die Entwicklung des Unternehmens immer noch etwas ganz Besonderes dar. „Schon wenn man sich die reinen Zahlen ansieht, ist unübersehbar, dass sich das Unternehmen seit seiner Gründung rasant entwickelt hat. Aber dieses Wachstum ging niemals zulasten der Substanz oder Produktqualität. Eher im Gegenteil: Mit immer höheren Standards, die an die Produkte und Systeme angelegt wurden, eröffneten sich neue Kundengruppen und Märkte.“ Fenster und Türen aus Slupsk erfüllen heute strengste EU-Normen und treffen in puncto Ästhetik, Funktionalität und Sicherheit den Geschmack und die Ansprüche von Kunden in ganz Europa. „Skandinavien, Deutschland, die Niederlande, Dänemark und Großbritannien sind heute für uns Kernmärkte wie Polen“, zählt Gracjan Zwolak auf. „Aktuell entwickeln wir zudem neue Systeme speziell für den französischen und den italienischen Markt.“

Gerade einmal 100 Mitarbeiter sorgen in der Produktion von Bajcar für die reibungslose Fertigung von durchschnittlich 150.000 Fenster- und Türeinheiten pro Jahr. Zu den Verkaufschlagern des Unternehmens gehören Fenster mit 5-Kammer-Profilen und Dreifachverglasung. „Eine deutliche Steigerung verzeichnen wir in



1994 gründete Bronislaw Bajcar einen kleinen Fensterbaubetrieb in der nordpolnischen Stadt Slupsk, nur wenige Kilometer entfernt von der Ostseeküste des Landes. Knapp 20 Jahre später hat sich sein Unternehmen, das bis heute seinen Namen trägt, zu einem der größten PVC-Fenster und -Türenelementehersteller Polens entwickelt.

der letzten Zeit allerdings auch für unsere neuen 6-Kammer-Profilsysteme“, berichtet Gracjan Zwolak. Bajcar Kipp-/Schiebe- und Hebe-/Schiebeelemente für Terrassentüren sowie Eingangstüren gehen überwiegend in den Export.

Ein Hort der Veränderung

Gegenwärtig verfügt Bajcar über zwei Produktionslinien für „normale“ Fenster sowie eine Linie, auf der Sonderkonstruktionen gefertigt werden. Verglasungen können auf zwei Linien gefahren werden. „Bis Ende 2014 möchten wir einen neuen Produktions- und Lagerhallenkomplex fertigstellen, den wir mit den neuesten Produktionslinien ausrüsten werden, um einen noch höheren Automatisierungsgrad zu

erreichen“, berichtet Gracjan Zwolak. Nach kontinuierlichen Verbesserungen würde allerdings schon immer und in allen Abteilungen gesucht. Die regelmäßige Zusammenarbeit mit den Roto Lean Experten sei da nur eine logische Konsequenz.

„Das erste konkrete Projekt, das wir gemeinsam mit Roto umgesetzt haben, war die Vereinfachung des Anschlags“, erinnert sich Gracjan Zwolak. Vor dessen Umstellung sei es insbesondere bei der Montage des Zubehörs wie etwa der Feststell- und Lüfterschere immer wieder zu Engpässen bzw. Staus im Workflow gekommen. „Gemeinsam haben wir eine Möglichkeit dafür gefunden. Der Anschlag

Impressum

Herausgeber

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

Redaktionsrat

Monique Gnuschke,
Udo Pauly

Redaktion

Comm'n Sense GmbH
Lensbachstraße 10
52159 Roetgen
Telefon: +49 (0)211 1730-114
Telefax: +49 (0)211 1730-123
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

Roto Lean Modul F: Fertigung im Fluss

Die Beratung für effiziente Fensterfertigung

Eine wachsende Zahl von Fenster- und Türenherstellern überall auf der Welt profitiert von den Dienstleistungen des Roto Lean Teams, so auch Bajcar. Das Unternehmen nutzte das Know-how der Roto Berater zum Themenkomplex „Fertigung im Fluss“, also zur Optimierung der Arbeitsabläufe in der Fertigung. Rafał Koźlik und Tomasz Hejduk aus dem Roto Lean Team halfen mit ihren Erfahrungen und Empfehlungen dabei, die Rahmenschließstückmontage optimal in den Fertigungsfluss zu integrieren.

Im Rahmen der Roto Lean Beratung wurden zunächst Best-Practice-Lösungen im Roto Werk Lubartów vorgestellt und danach bei Bajcar die folgenden Schritte begleitet:

- Analyse der Arbeitsinhalte in der Fertigung
- Eingliederung der Rahmenschließstückmontage vor dem Schweißen
- Konzeptvorschlag für die Optimierung des Flügelanschlags

Nutzen für den Kunden:

- Verbesserung der Prozessverkettung
- Einsparung eines Montagearbeitsplatzes
- Erhöhung des Durchsatzes

Im nächsten Schritt soll das Kommissionieren von Getrieben und Axerarmen beim Flügelanschlag eingeführt werden.



Gerade einmal 100 Mitarbeiter sorgen in der Produktion von Bajcar für die reibungslose Fertigung von durchschnittlich 150.000 Fenster- und Türeinheiten pro Jahr.

wird nun an den Rahmenprofilen und den Setzpfosten am losen Schenkel durchgeführt. Allein dadurch konnten wir schon eine Verkürzung der Taktzeiten um rund 20 Prozent erreichen. Die dadurch frei gewordenen Kapazitäten konnten wir sofort an anderer Stelle in der Fertigung nutzen.“ Und was so erfolgreich begonnen hat, wurde natürlich fortgeführt: „Zuletzt haben wir gemeinsam mit Roto einen Anschlagstandard für zertifizierte Sicherheitsfenster in der RC 2-Klasse entwickelt. Hier spielen unter anderem Verglasungsklötzte von Roto eine zentrale Rolle. Gemeinsam zu neuen Produkten und effizienten Prozessen – so stelle ich mir persönlich die ideale Beziehung zu einem Lieferanten vor.“



„Das erste konkrete Projekt, das wir gemeinsam mit Roto umgesetzt haben, war die Vereinfachung des Anschlags“, berichtet Geschäftsführer Gracjan Zwolak. Vor dessen Umstellung sei es insbesondere bei der Montage des Zubehörs wie etwa der Feststell- und Lüfterschere immer wieder zu Engpässen bzw. Staus im Workflow gekommen.