

Roto Inside

Ausgabe Nr. 27

Partner- und Mitarbeiterinformation der Roto Fenster- und Türtechnologie



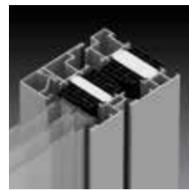
■ **Forschung**
Hitoshi Takeda im
Gespräch mit Roto Inside:
Erfolgsfaktor Logistik

Seite 4



■ **Kunststoff**
Italienisch mit
deutschen Zutaten:
Zehn Jahre Tecnoplast

Seite 6



■ **Aluminium**
Die Revolution begann
in Belgien:
„All-in-one-Profil“ von
blyweert aluminium

Seite 7



■ **Door**
Polnisches Start-up:
RK Aluminium –
Haustüren für Europa

Seite 9

Großflächige Faltschiebesysteme komfortabel zu bedienen

Roto Patio Fold

■ **Neu bei Roto** Großformatige und bodentiefe Faltschiebefenster und -türen sind überall dort gefragt, wo Wohn-, Büro- oder Bewirtschaftungsräume vollständig zu einer Terrasse oder einem Garten hin geöffnet werden sollen. Dafür, dass sich der möglichst barrierefreie Durchgang in „XXL-Dimension“ dann auch noch mit einem hohen Maß an Energieeffizienz und Komfort vereint, sorgt das modifizierte und erweiterte Beschlagprogramm Roto Patio Fold.

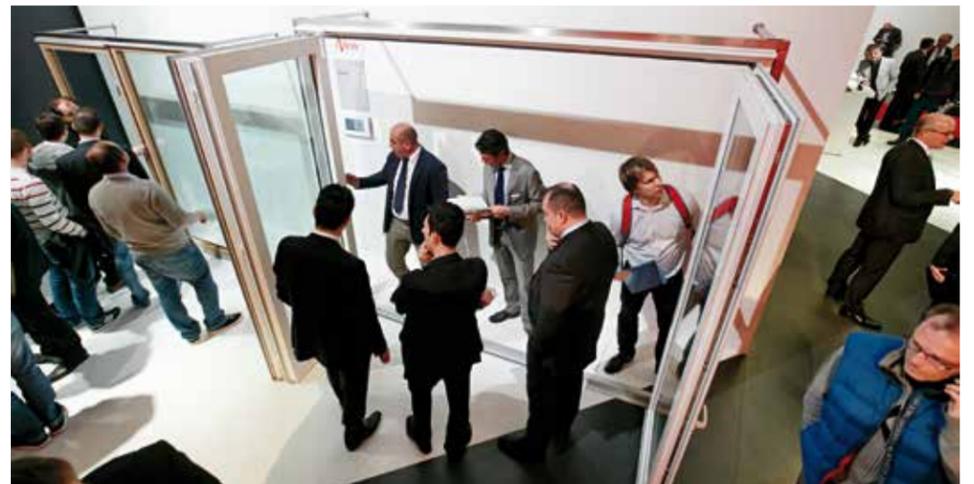
Auf der fensterbau/frontale zeigte er sich mit neuen Leistungswerten: Ein Beschlag aus dem Programm Roto Patio Fold trägt jetzt Flügelgewichte von bis zu einhundert Kilogramm. Der auf maximal 2.800 mm hohe Elemente erweiterte Anwendungsbereich erlaubt die Realisierung raumhoher Flügel und schafft so noch mehr Freiheitsgrade in der Planung. Darüber hinaus verbessert eine neue Komfortbodenschwelle mit optimiertem Isothermenverlauf die Energieeffizienz erheblich. Sie leistet zudem einen konkreten Beitrag zur barrierefreien Raumgestaltung.

Leise und robust

Die Bedienfreundlichkeit und Langlebigkeit der Lösungen aus dem Programm Roto Patio Fold konnten durch kugelgelagerte, leichtgängige Laufwagen mit leisen und zugleich verschleißarmen Kunststoffrollen weiter verbessert

werden. Sie erfüllen sogar die Anforderungen der Dauerlauf-Klasse 4, die nach DIN EN 13126 das einwandfreie Absolvieren von 15.000 Zyklen vorschreibt.

Das Programm Roto Patio Fold eignet sich für Holz-, Holz/Aluminium-, Aluminium- und PVC-Profile sowie für nach innen und außen öffnende Elemente. Es verfügt über pulverbeschichtete Bänder ohne Kunststoffkappen, gewährleistet dank einer neuen Aufhängung eine sichere und stabile Lastabtragung und bietet eine hohe Dichtigkeit. Hinzu kommen spezielle Vorteile für die Hersteller von Faltschiebefenstern und -türen: Aus den Synergien zwischen dem Roto Patio Fold und den Roto Drehkipplösungen sowie den Roto Eifel Türschwellsystemen ergeben sich Chancen für eine schnellere Fertigung und eine vereinfachte Logistik.



Auf der fensterbau/frontale zog das Premiumbeschlagsprogramm Roto Patio Fold für großflächige Faltschiebesysteme das Interesse vieler Messebesucher auf sich.



➤ **Mehr erfahren über das Faltschiebesystem Roto Patio Fold – mit einem Klick zur schnellen Information:**

www.roto-frank.com/de/roto-patio-fold

Intuitiv zum Ziel

Roto Con Orders „v3“

■ **Neu bei Roto** Der Online-Beschlagkonfigurator Roto Con Orders gewinnt immer mehr „Fans“. Das zeigte sich unter anderem auf der fensterbau/frontale, wo die Möglichkeiten der Software einem interessierten Publikum in einer eigenen Beratungslounge präsentiert wurden. Seit Juni diesen Jahres können Fenster- und Türenhersteller sowie Händler die Vorteile der neuen Version 3.0 für sich nutzen.

Vorteile, die Dirk Mertens, Leiter Marketingsysteme bei Roto, folgendermaßen zusammenfasst: „Schneller, intuitiver, mobiler.“ Schaut man sich die neueste Generation des Beschlagkonfigurators genauer an, fällt zunächst die veränderte Bedienoberfläche auf. Sie ist nun wesentlich schneller und vor allem intuitiv bedienbar. Gleichzeitig konnte die Benutzerführung durch eine noch klarere Visualisierung weiter vereinfacht werden. „Damit sorgen wir für eine optimale Bedienbarkeit von Roto Con Orders – gerade auch auf mobilen Endgeräten. Wie in anderen Lebensbereichen nimmt die Bedeutung von Tablet-Computern und Smartphones auch bei der Beschlagplanung und der Kundenberatung kontinuierlich zu. Daher haben wir für die neueste Version ein responsives Webdesign entwickelt, das sich automatisch dem jeweiligen Endgerät anpasst. Der Kunde kann sich also sicher sein, dass er – ganz gleich,

ob am herkömmlichen PC oder unterwegs am Tablet – die für ihn komfortabelste Bedienoberfläche von Roto Con Orders zu Gesicht bekommt“, so Dirk Mertens. Eine weitere wichtige Neuerung: Ab sofort besteht die Möglichkeit zur Konfiguration der gesamten Produktgruppe Roto Door – natürlich gleichermaßen intuitiv.

Was bisherige Nutzer überzeugt

Dass Roto dieses wichtige Tool kontinuierlich weiterentwickelt und damit in die Optimierung und Beschleunigung von Planungsprozessen investiert, trägt zu der wachsenden Beliebtheit von Roto Con Orders bei. Mit diesem leistungsfähigen Werkzeug gelingt die individuelle Konfiguration von Fenster- und Türbeschlägen ganz einfach und in kürzester Zeit – bei allen gängigen Formen und Öffnungsarten. Wenige Mausclicks, ein paar Zahleneingaben und fertig ist die Stückliste inklusive technischer



Einfach konfiguriert auch unterwegs: Dank seines responsiven Webdesigns passt sich Roto Con Orders v3 automatisch an alle Endgeräte an. Die intuitive und komfortable Bedienbarkeit bleibt so auch auf Tablets und Smartphones uneingeschränkt bestehen.

Illustration der Beschlagauflösung. Die Liste kann bei Bedarf beliebig verändert, angepasst oder personalisiert sowie anschließend in verschiedene Dateiformate exportiert werden. Sie dient somit als optimale Grundlage für individuelle Angebote oder Bestellungen.

Interessenten können sich über den Roto Außendienst informieren lassen oder sich unter <http://ftt.roto-frank.com/de/service/hersteller/roto-con-orders> selbst ein Bild machen.



➤ **Über einen Demozugang erste Erfahrungen sammeln: Roto Con Orders v3 – das Werkzeug für den Profi**

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

Nachgefragt



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

Roto Inside: Das Geschäftsjahr 2014 werden nicht wenige Fenster- und Türenhersteller in guter Erinnerung behalten. Es wird in vielen Ländern der Erde saniert, investiert, gebaut – profitiert davon auch Roto?

Dr. Keill: Roto profitiert von den guten Entwicklungen in vielen Märkten und darüber hinaus von den eigenen Weichenstellungen der letzten Jahre. Es gelingt uns heute, die Philosophie „nah am Kunden“ sogar in Ländern zu leben, in denen Roto erst seit wenigen Jahren tätig ist. Darauf können wir sehr stolz sein. Weltweit suchen Fenster- und Türenhersteller nach sehr zuverlässigen

Produkten und einem Partner, der sie termingerecht beliefert. Roto bietet in beiderlei Hinsicht mehr als andere und das wird belohnt.

Roto Inside: Zuverlässige Produkte, die man einbaut und „vergisst“, sind eine feine Sache. Aber kann ein einziger Hersteller diese wirklich über alle Fenstertypen, Profil- und Öffnungsarten, für jede Sonderlösung bieten?

Dr. Keill: Grundsätzlich schon und je größer der Erfahrungsschatz im Unternehmen desto eher. Noch wichtiger aber ist der unbedingte Wille, beim Thema Zuverlässigkeit Spitzenreiter zu sein. Wann immer Kritik vom Kunden kommt, muss man tätig werden. Und dieses Bemühen, dieses Engagement plus der bereits erreichten, sehr hohen Zuverlässigkeit bei Roto schafft Vertrauen.

Roto Inside: Und sorgt für Entscheidungen pro Roto?

Dr. Keill: Unsere Marktforschung zeigt, dass sich Kunden für Roto entscheiden, weil Roto in Sachen Zuverlässigkeit insgesamt führend ist, weil die Produkte zum Beispiel in ihrer Verarbeitung besonders einfach und taktzeitreduzierend funktionieren und weil Roto eine überdurchschnittliche Liefergenauigkeit erreicht. Zuverlässigkeit in allen Belangen – das ist ja auch, was „german made“ meint.

Roto Inside: Zuverlässigkeit – das ist also das kaufentscheidende Kriterium für Roto?

Dr. Keill: Es gibt noch einige mehr, aber Zuverlässigkeit und Liefergenauigkeit sind auf jeden Fall sehr wichtig für die Auswahl eines Beschlagherstellers. Wir befinden uns ja gerade jetzt im Sommer in der besonders produktionsstarken Zeit für viele Fensterhersteller. Roto muss nun eine möglichst hohe Lieferbereitschaft sicherstellen. Die Gruppe investiert deshalb jedes Jahr in Technologien, die diese befördern. Unsere Kunden wollen eine überragende Lieferperformance, wir wollen eine überragende Lieferperformance – es gibt also mindestens zwei gute Gründe weiter zu investieren.

Roto Inside: Und wann haben die Menschen bei Roto ihr Ziel erreicht?

Dr. Keill: Wenn die Zahl der zufriedenen Kunden weiter gewachsen ist und die bei Roto übliche, regelmäßige Messung von Kundenzufriedenheit zeigt, dass wir uns erneut verbessern konnten. Dann darf man das durchaus kurz mit Freude zur Kenntnis nehmen, um sofort weitere Verbesserungen anzustreben. Denn die sind immer möglich. Und uns spornt genau dieses Wissen an.

Gut geschätzt

fensterbau Gewinnspiel

■ **Event** „Schätzen Sie die Anzahl der Verglasungsklötz.“ – So lautete die Gewinnspiel-Aufforderung Rotos an die Besucher des Messestandes während der fensterbau/frontale. Als Hauptgewinn lockte ein iPad. Nach Auswertung der über 1.100 Teilnahmekarten stand fest: Der beste Schätzer und damit Gewinner kommt aus Finnland.

Wie viele Verglasungsklötz befinden sich in der Box? Der durchsichtige Container war der „heimliche“ Publikumsmagnet auf der fensterbau/frontale. Die Schätzungen reichten von 1.200 bis zu 750.000 Verglasungsklötz. Der richtigen Antwort – nämlich 8.935 Verglasungsklötz – am nächsten kam Aki Lindgren, Vertriebsleiter des finnischen Fenster- und Türenherstellers Klas1-Yhtiöt Ltd. Er tippte auf 8.921 Klötz und konnte sich daraufhin wenige Wochen später über sein neues iPad freuen.

„Ich war in diesem Jahr zum zweiten Mal auf der fensterbau in Nürnberg und habe dort natürlich auch unseren Partner Roto besucht. Dass sich der diesjährige Besuch gleich doppelt ausgezahlt hat, freut mich natürlich besonders“, so Aki Lindgren bei der Übergabe des Hauptgewinns durch Roto Vertriebsmitarbeiter Neeme Luik. Klas1 fertigt seit 1994 im finnischen Kuusamo Premiumfenster und -türen aus Holz und Holz/Aluminium für den nordeuropäischen Markt. „Unsere Kunden schätzen Wertigkeit und Funktionalität der Klas1-Produkte. Zwei Attribute, für die auch die von uns verwendeten Roto Beschläge stehen.“



Roto Gewinnspiel auf der fensterbau/frontale: Wie viele Verglasungsklötz befinden sich in der Box? Der durchsichtige Container wurde zu einem Publikumsmagnet auf der Messe.



Mit seinem Tipp lag Aki Lindgren richtig. Entsprechend konnte sich der Vertriebsleiter des finnischen Fenster- und Türenherstellers Klas1-Yhtiöt (links im Bild) über ein neues iPad freuen. Roto Vertriebsmitarbeiter Neeme Luik überreichte den Hauptgewinn.

Neues Türbandsystem für PVC-Türen

Roto Solid S 117 NN

■ **Neu bei Roto** Das Sortiment Roto Solid bietet ein breites Angebot leistungsstarker Türbänder. Mit dem neu entwickelten Roto Solid S 117 NN steht nun erstmals ein Band komplett aus Aluminiumstrangpress für PVC-Türen bis zu einem Gewicht von 160 Kilogramm zur Verfügung.

Die neue Linie Roto Solid S 117 NN vereint hohen Komfort und formschönes Design für schwere PVC-Türen. Der Überschlagbereich dieses Türbandsystems reicht von 15,5 bis 26,5 mm ohne Unterlagen und sorgt für mehr Flexibilität durch überlappende Überschlaghöhenintervalle. Roto Solid S 117 NN eignet sich für nach innen und nach außen öffnende Türen und ist SKG**- sowie CE-zertifiziert nach DIN EN 1935 in der höchsten Klasse 14.

Klare Formgebung, einfache Montage

Dank seiner eloxalfähigen und beschichtbaren Materialien ist das neue Türbandsystem Roto Solid S 117 NN in großer Farbvielfalt erhältlich. Seine edle Optik bleibt auch bei der Verstellung erhalten: Es entstehen keine Spalten und kein Versatz. Besonders einfach gestaltet sich zudem die Montage des Roto Solid S 117 NN. Das Türband ist im voll montierten Zustand mit Standardwerkzeugen verstellbar. Der Achsstift ist nach oben demontierbar, was sich gerade bei begrenzten Einbausituationen – etwa unter niedrigen Türstürzen – auszahlt. Durch das Verklipsen wird ein passgenauer Halt der Flügelbandabdeckung gewährleistet.



Das neue Türbandsystem eignet sich für nach innen und außen öffnende Kunststoff-Türen und ist SKG**- sowie CE-zertifiziert nach DIN EN 1935 in der höchsten Klasse 14.



Die neue Linie Solid S 117 NN vereint hohen Komfort und formschönes Design für Kunststoff-Türen bis zu 160 Kilogramm.

Optimiertes Handling

Roto NT Stulpflügelgetriebe Plus

■ **Neu bei Roto** Mit dem auf der fensterbau/frontale präsentierten Stulpflügelgetriebe Plus werden zweiflügelige Fenster ab sofort noch bedienfreundlicher, schöner und sicherer – eine innovative Bereicherung des umfangreichen Programms Roto NT.

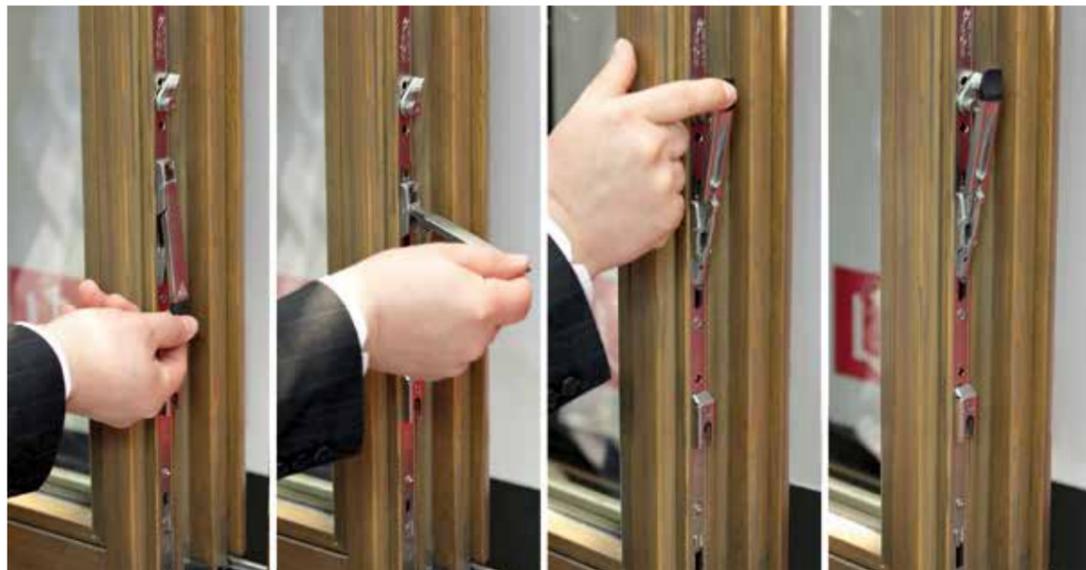
Roto NT ist heute das weltweit meistverkaufte Drehkippbeschlagprogramm für Fenster und Fenstertüren. Dazu beigetragen hat ohne Zweifel seine kontinuierliche Weiterentwicklung und Ergänzung um wichtige Bauteile. Jüngster Neuzugang im leistungsstarken Sortiment ist das Stulpflügelgetriebe Plus: „Bei diesem neuen Getriebe für zweiflügelige Fenster lässt sich der Hebel besonders einfach und komfortabel bedienen, da er senkrecht zum Stulp geöffnet wird. Durch die logische Bewegungsrichtung ergibt sich ein optimiertes Handling – der passive Fensterflügel lässt sich besonders einfach und mit sehr geringem Kraftaufwand öffnen“, erläutert Produktmanagerin Christina Giese.

Freie Sicht

Die gummierte Oberfläche des neuartigen Hebels sorgt darüber hinaus für eine angenehme Haptik, eine integrierte Rastfunktion beim Öffnen und Schließen

für mehr Sicherheit. In geöffnetem Zustand liegt der Hebel des neuen Roto NT Stulpflügelgetriebes Plus dank seines großen Öffnungswinkels von 170° nahezu bündig zum Überschlag. Der Vorteil: freie Sicht durch das offene Fenster und eine harmonische, geradlinige Fensteroptik.

Das serienmäßig mit einer vormontierten Niveauschaltsperrung ausgerüstete NT Getriebe ist in zwei Varianten – für mittigen oder konstanten Griffsitz – lieferbar, passend für Holz-, Kunststoff- und Aluminiumprofile mit 16 mm Beschlagnut, perfekt abgestimmt auf die anderen Bauteile des Programms Roto NT. Das neue Stulpflügelgetriebe Plus ist deshalb auch ideal mit sämtlichen Griffen aus dem Roto Sortiment sowie unterschiedlichen Drehkippgetrieben der Dornmaße 8 mm, 15 mm oder größer zu kombinieren.



Die ästhetische Komfortlösung für die passive Seite zweiflügeliger Fenster: das neue Roto NT Stulpflügelgetriebe Plus.



➤ Die Produktmarke Roto NT legt die Basis für optimalen Komfort – hier findet sich, was ein Fenster besonders macht:

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

Maximaler Komfort trifft auf maximale Sicherheit

Roto Safe E Eneo CC

■ **Neu bei Roto** Moderne Mehrfachverriegelungssysteme wie Roto Safe E Eneo CC sind ein „Grau“ für jeden Einbrecher und bieten dabei trotzdem maximalen Komfort: Dank optimal aufeinander abgestimmter Systemkomponenten wird ungebetenem Besuch im wahrsten Sinne des Wortes der Riegel vorgeschoben. Der neue, komplett verdeckte liegende Drehtürantrieb Roto E-Tec Door Drive ermöglicht ab sofort ein noch bequemeres Öffnen und Schließen der Tür.

Es gibt Situationen, da hat man keine Hand frei oder ist einfach zu bequem, um eine Haustür auf herkömmliche Weise mit dem Schlüssel mehrfach zu verriegeln oder zu öffnen. Gut, wenn die Tür dann mit dem neuen Roto Safe E ausgestattet ist: Denn dieses elektromechanische Mehrfachverriegelungssystem verschließt eine Tür ohne Schlüssel vollelektronisch, sicher und angenehm leise. Die Tür ist stets verriegelt und bietet somit auch versicherungstechnisch maximale Sicherheit. Dabei lässt sich die verriegelte Tür von innen jederzeit bequem über einen Türdrücker öffnen. Der Zugang von außen ist über eine individuell programmierbare und per LED beleuchtete PIN-Code-Tastatur, Finger-scan, mit einem Funkhandsender oder über Bluetooth möglich.

Roto Safe E eignet sich für Eingangstüren von Wohnungen, Ein- und Mehrfamilienhäusern sowie von größeren Objekten, wie zum Beispiel Hotels oder Bürogebäuden. Das System passt zu allen gängigen Holz-, Kunststoff- und Aluminiumtüren und besteht aus einem leistungsstarken Hauptschloss, zwei sicheren Kombinationsverriegelungen, einer robusten Komfortschließe und optional dem kraftvollen, komplett verdeckten Drehtürantrieb Roto E-Tec Door Drive für maximalen Komfort. Roto Safe E Eneo CC empfiehlt sich somit auch für barrierefreie Wohnkonzepte.



Das elektromechanische Mehrfachverriegelungssystem Roto Safe E Eneo CC und der verdeckte Drehtürantrieb Roto E-Tec Door Drive sorgen gemeinsam für Sicherheit und Komfort der Extraklasse.



➤ Nützliche Downloads und weiterführende Informationen erwarten Sie hier:

www.rot-frank.com/de/roto-safe-e

Wirksamer Kälteblocker

Boden-Türdichtung Roto Eifel Texel

■ **Door Haus-, Nebeneingangs- und Fenstertüren gelten als energetische Schwachstellen der Gebäudehülle. Für einen hohen Kälte-, Lärm- und Staubschutz setzen immer mehr Hersteller auf automatische Boden-Türdichtungen wie die Roto Eifel Texel mit beidseitiger Auslösung.**

Zur perfekten Lösung wird diese Boden-Türdichtung durch ihren Kunststoffkörper, integrierte Hohlkammern, ein Silikondichtprofil sowie eine vorgelagerte Bürstendichtung im Mittelsteg. Sie eignet sich für alle gängigen Flügelprofile mit 16 mm Euro-Beschlagnut und 13er Achse. Ihre spezielle Konstruktion macht die Roto Eifel Texel zuverlässiger und langlebiger als herkömmliche Schleifdichtungen – insbesondere bei größeren Temperaturschwankungen.

Gängige Baulängen abgedeckt

Sie ist DIN links und rechts verwendbar und zudem im Türelement mit der Haustürschwelle Roto Eifel Tift-geprüft. Da die Roto Eifel Texel beidseitig um bis zu 125 mm gekürzt werden kann, sind viele Anwendungsbereiche mit nur zwei Baulängen abzudecken. Zur

Montage sind keinerlei Fräsarbeiten erforderlich und die nachträgliche Feinjustierung der Druckeinstellung funktioniert problemlos auch bei eingebauter Tür. Als Zubehör bietet Roto Adapterprofile und Andruckplatten an, die auf die Boden-Türdichtung Roto Eifel Texel abgestimmt sind.



Effektiver Kälte-, Lärm- und Staubsblocker: Die Boden-Türdichtung Roto Eifel Texel überzeugt durch ihren schallabsorbierenden Kunststoffkörper, integrierte Hohlkammern, ein Silikondichtprofil sowie eine vorgelagerte Bürstendichtung im Mittelsteg (im Foto nicht zu sehen).



Haustüren gehören zu den energetischen Schwachstellen der Gebäudehülle. Einen hohen Wärmeschutz realisieren immer mehr Hersteller durch den Einsatz automatischer Boden-Türdichtungen wie einer Roto Eifel Texel mit beidseitiger Auslösung.



➤ Nützliche Downloads und weiterführende Informationen erwarten Sie hier:

www.rot-frank.com/de/roto-eifel-texel

Hitoshi Takeda im Gespräch mit Roto Inside

Erfolgsfaktor Logistik

■ **Forschung** Seit vielen Jahren unterstützt der Japaner Hitoshi Takeda Roto bei der Optimierung der gruppeneigenen, mehrfach preisgekrönten Wohndachfensterproduktionen im deutschen Bad Mergentheim und des Werkes im polnischen Lubartów. Er ist ein anerkannter Spezialist für schlanke Fertigungsprozesse und Strukturen. Unternehmern auf der ganzen Welt haben ihn im Laufe von Jahrzehnten um Rat und Unterstützung gebeten. Mit Roto Inside diskutierte Hitoshi Takeda für diese Ausgabe zum dritten Mal.

Roto Inside: Herr Takeda, wir sprachen bereits über die Themen Fertigung im Fluss und Null-Fehler-Fertigung. Wenn Sie einverstanden sind, würden wir heute gerne das Thema Logistik mit Ihnen diskutieren. Warum wird – wie Sie sagen – die Effizienz der Logistik immer wichtiger für Unternehmen?

Takeda: Erfolgreiche Unternehmen konzentrieren sich auf ihre Kernkompetenz. Das hat zur Folge, dass die Fertigungstiefe tendenziell abnimmt. Die Beschaffung und Bereitstellung von Einzelartikeln und Baugruppen nimmt dagegen an Bedeutung zu. Auch die steigende Variantenvielfalt in den Sortimenten der Unternehmen wirkt sich auf die Logistik aus. In vielen Branchen ist es heute so, dass die gleichzeitige Bereitstellung aller Variantenteile in der Fertigung gar nicht möglich ist und die Kapitalbindung zu hoch wäre. Daher muss das Material durch die Logistik auftragsbezogen für die Fertigung bereitgestellt werden. Je nach Produkt und Fertigungstiefe kann das eine ziemlich große Herausforderung sein.

Roto Inside: Was verstehen Sie unter einer auftragsbezogenen Materialbereitstellung?

Takeda: Bei der auftragsbezogenen Materialbereitstellung wird das Material in der Stückzahl und zu dem Zeitpunkt bereitgestellt, in der es im Produktionsablauf benötigt wird. Dadurch werden Bestände und Bereitstellflächen in der Fertigung reduziert. Wege- und Suchzeiten können eingespart werden. In der Automobilindustrie ist die auftragsbezogene Materialbereitstellung schon seit langem Standard. Aber auch in anderen Branchen ist man sehr weit auf diesem Gebiet. In der Roto Dachfensterfertigung erfolgt zum Beispiel die Glasbereitstellung heute synchron zu den Montageaufträgen, wodurch die Produktivität deutlich gesteigert werden konnte.

Roto Inside: Für welche Artikel macht eine auftragsbezogene Bereitstellung Sinn?

Takeda: Sinn macht die auftragsbezogene Bereitstellung bei Artikeln mit hohem Wert, die viel Platz in der Fertigung benötigen oder unregelmäßig häufig benötigt werden. Artikel, die regelmäßig verbraucht werden und von geringem Materialwert sind, sollten mit einem definierten Bestand bevorratet werden. Für solche Artikel empfiehlt sich eine KANBAN-Steuerung. Das heißt, dass die Beschaffung bzw. die Nachproduktion der Artikel vom Verbrauch gesteuert wird. Dadurch wird der Aufwand für die Logistik reduziert.

Roto Inside: Welche Voraussetzungen müssen für eine auftragsbezogene Materialbereitstellung geschaffen werden?

Takeda: Ein wichtiger Punkt ist eine klare Auftragssteuerung mit festen Regeln. Eine auftragsbezogene Bereitstellung von Material kann nur funktionieren, wenn die geplante Auftragsreihenfolge auch eingehalten wird. Kommt es innerhalb der Fertigung zu ungeplanten Änderungen, stimmt die Materialbereitstellung nicht mehr. Eine weitere Voraussetzung ist ein guter Lieferservice. Nur, wenn auf den Zulieferer Verlass ist, kann die Produktion sicher geplant werden. Für viele Unternehmen ist daher der Lieferservice, neben der Produktqualität, eines der wichtigsten Entscheidungskriterien für einen Zulieferer.

Roto Inside: Was raten Sie Ihren Klienten? Wie beginnt man am besten mit der Optimierung der Logistik?

Takeda: Zu Beginn betrachtet man den sogenannten Wertstrom, also den Fluss von Material und Informationen. Dabei beginnt man mit der Betrachtung am Ende des Prozesses und analysiert rückwärts den eigentlichen Warenstrom. So erkennt man, welchen Anforderungen und Schwankungen die vorgelagerten Stufen, wie zum Beispiel einzelne Montagelinien, unterworfen sind und warum. Schritt für Schritt kann man so alle beteiligten Linien und Prozesse auf die Aufgabenstellung hin ausrichten. Ziel ist es, die optimale Anordnung aller Teile für die Mitarbeiter in der Montage zu erzeugen und zu erhalten. Dafür ist die interne Logistik verantwortlich. Bei Roto in Bad Mergentheim versorgen Schleppzüge die Linien im 15-Minuten-Takt mit Material. In der Regel stößt man bei der Analyse schon auf zahlreiche Verbesserungspotenziale, die einfach auszuschöpfen sind. Allein schon durch eine Optimierung der Materialanordnung und Konsolidierung der Lagerplätze kann der Logistikaufwand spürbar reduziert werden. Im nächsten Schritt kann dann die Materialbereitstellungsstrategie für einzelne Artikel festgelegt werden. Bei der Umsetzung ist zu empfehlen, mit einzelnen Artikelgruppen zu beginnen.



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 selbständig machte. Hitoshi Takeda betreute führende Unternehmen unterschiedlicher Branchen in Japan, Korea und Europa mit einem Schwerpunkt in Deutschland.



Das Buch „QiP – Qualität im Prozess. Leitfaden zur Qualitätssteigerung in der Produktion“ von Hitoshi Takeda wird vom Verlag mi-Wirtschaftsbuch herausgegeben.



➤ **Im Fokus der Serviceleistung Roto Lean steht die Fertigungs-optimierung in der Fenster- und Türenherstellung. Partner von Roto profitieren von professioneller Beratung und in Jahrzehnten gewachsener Kompetenz:**

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

Roto und Fermax – für jedes Projekt die richtige Kombination

Objektberatung in Brasilien etabliert

■ **Aluminium** Architekten, Fachplaner und Investoren prägen durch die innovative Gestaltung von Aluminiumfenstern und -fassadenelementen das Gesicht moderner Gebäude. In Brasilien berät zur passenden Beschlagtechnologie seit Anfang des Jahres ein dreiköpfiges Team, das mit Produkten von Roto und Fermax preislich und funktional perfekte Lösungen schafft.

In seiner Funktion als Wirtschaftsraumleiter Südamerika beschreibt Jordi Nadal das von Ivan Torrents gesteuerte Trio als „Hybrid Team“, das sich um beide Marken kümmert: „Wir sind stolz darauf, schon knapp ein Jahr nach der Übernahme von Fermax durch die Roto Gruppe unseren brasilianischen Kunden geprüfte und besonders interessante Kombinationen von Produkten beider Marken sowie einen perfekten Service bieten zu können. Reibungslos funktioniert schon heute die Zusammenarbeit unserer drei Berater in Brasilien zum Beispiel mit dem AluVision Solution Center Emerging Markets im spanischen Montmeló oder dem Object Business Department im deutschen Velbert. Hier konnten wir Strukturen übernehmen, die sich in der Zusammenarbeit zwischen den Aluminium-Vertriebsspezialisten auf dem europäischen Kontinent und dem Team in Leinfelden längst etabliert und bewährt haben.“

Pioniere für höchste Servicequalität

Das Feedback der brasilianischen Planer zum neuen Berater-Trio stimme äußerst optimistisch, so Nadal. „Es scheint wirklich so, als ob es Roto und Fermax gelingt, Servicequalität und Lösungskompetenz zu leben, die es so in Brasilien noch von keinem anderen Beschlaghersteller gegeben hat.“

Rund hundert Unternehmen produzieren in Brasilien Aluminiumfenster und -türen für große Objekte. Sie werden von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Roto auf die Fertigung hochwertiger Lösungen nach den Entwürfen von Architekten und Fachplanern eingestimmt. „Bei der Schulung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zur Verarbeitung der ausgewählten Beschläge werden die Hersteller von den regional tätigen Kolleginnen und Kollegen im Vertrieb von Fermax und Roto begleitet“, informiert dazu Jordi Nadal. So ist nach seiner Einschätzung nicht nur in der Planungsphase, sondern bis zum Einbau der Fenster ein optimaler Wissenstransfer zwischen allen am Bau Beteiligten sichergestellt.



Von links nach rechts im Bild die drei brasilianischen Objektberater Aluminium: Márcia Giberni, Ivan Torrents und Patricia Stefanini. Gemeinsam mit einer Gruppe brasilianischer Architekten und Fachplaner besuchten sie die fensterbau/frontale in Nürnberg. Ivan Torrents wurde aus dem Team AluVision in Velbert als Country Manager nach Brasilien entsandt. Dort leitet er den Vertrieb für Roto und Fermax, dem auch die Objektberater angehören.

Impressionen im Videoportal

Zu Gast bei Roto auf der fensterbau/frontale

■ **Event** Sie wollen Ihren Kunden, Kolleginnen oder Kollegen zeigen, was Sie in Nürnberg und bei Roto erlebt haben? Folgen Sie einfach dem QR-Code, der Sie direkt zum Roto Videoportal und den Videoclips von der fensterbau/frontale führt.



➤ **Hier finden Sie so manche Erinnerung an die fensterbau/frontale 2014:**

www.roto-frank.com/de/videos-fensterbaufrontale

Mit dem revo®-Fenster auf Wachstumskurs

Holzbau Gegg

■ **Holz** Seit 2004 engagiert sich der gelernte Glaser- und Fensterbaumeister Götz Gegg für die Entwicklung, Herstellung und Vermarktung eines Fensters, für das er mit zahlreichen Innovations- und Unternehmerpreisen ausgezeichnet wurde. „2012 haben wir bereits 73 Prozent unseres Umsatzes mit revo®-Fenstern und -Hebeschiebetüren erzielt“, berichtet der Innovator Roto Inside. „Das ist eine großartige Entwicklung, auf die wir zwar beim Produktionsstart 2006 gehofft haben, auf die wir uns aber nicht verlassen konnten und die uns deshalb immer noch auch selbst begeistert.“ Von Anfang an Teil der revo®-Erfolgsgeschichte war Gegg's langjähriger Partner Roto.

Ende 2012 feierte das Unternehmen die Inbetriebnahme des neuen Firmensitzes mit einer attraktiven Ausstellung und einer neuen, vergrößerten Fensterfertigung im badischen Haslach nördlich von Freiburg. Die Produktionskapazitäten für revo®-Fenster stiegen damit um ein Vielfaches. „Jetzt sind wir gerüstet für weiteres Wachstum, das wir mit den bestehenden, aber auch einigen zusätzlichen Handelspartnern realisieren wollen“, kommentierte Götz Gegg auf der fensterbau/frontale diese Investition, „denn wir sind jetzt in der Lage, pro Jahr über 3.000 Fenster herzustellen – revo®-Fenster ebenso wie klassische Holzfenster.“ Handels- und Montagepartner für die „revo“-lutionären Fenster hat Gegg heute bereits in den Regionen Frankfurt, Rostock, London und Budapest. „Und im Süden Deutschlands sorgen wir selbst für die sachgerechte Montage unserer Fenster.“ Neue Partner zur Verdichtung des Netzwerkes sucht das Unternehmen inzwischen bundesweit.

Holzrahmen – durch Glas geschützt

Das Besondere am revo®-Fenster: Von außen ist nur eine fugenlose Glasfläche in der Gebäudehülle sichtbar, denn die flächenbündig vom Glas überdeckten Flügel- und Blendrahmen des Fensters verschwinden vollständig hinter der Fassadendämmung und -gestaltung. Das Holz der Blend- und Flügelrahmen bleibt beim revo®-Fenster nur im Inneren des Hauses sichtbar. „Zumindest gilt das für unser revo® Classic“, schränkt Götz Gegg ein. „Als wir das entwickelt haben, wollten wir ein Holzfenster schaffen, das vor der Witterung vollständig geschützt ist und also nicht gepflegt werden muss. So entstand

die Idee der kompletten Glasüberdeckung beider Rahmen außen. Inzwischen bieten wir aber auch Fenster mit Dekorahmen aus Aluminium oder Holz an, die einfach von außen aufgeklipst werden, wenn ein Kunde eben doch auch außen Holz zeigen möchte. Ist dieser Dekorahmen verwittert, kann er einfach und preisgünstig gegen einen neuen ausgetauscht werden.“

Als Götz Gegg gemeinsam mit seinem Vater Adolf 2004 damit begann, über ein vollkommen neuartiges Holzfenster nachzudenken, suchten die beiden vor allem nach einer Lösung, der Regen und Sonne, Hitze und Kälte nichts mehr anhaben könnten. „Ein langlebiges und solides Fenster von zeitloser Schönheit und perfekter Funktion war das, was wir wollten“, erinnert sich Götz Gegg an die Geburtsstunde des Projektes ebenso wie an die vielen hundert Stunden der Entwicklung und Tüftelei, die zur ersten Patentanmeldung 2006 führten. Seither allerdings hat sich die Unternehmerfamilie nicht auf der einmal abgeschlossenen Entwicklung ausgeruht. Immer neue Modelle des revo®-Fensters entstanden.

Schmale Rahmen – verdeckte Beschläge

Mit ihren nur 90 mm breiten Blend- plus Flügelrahmen bietet die jüngste Generation des revo®-Fensters eine um durchschnittlich zwanzig Prozent größere Verglasungsfläche als herkömmliche Holzfenster. „Sie liegt damit ganz im Zeitgeist“, ist Götz Gegg überzeugt. Lieferbar sind Fenster aus nahezu jedem Holz, denn die Frage, ob ein Holz der Bewitterung widerstehen kann, spielt für den Käufer eines revo®-Fensters keine Rolle mehr. „Anspruchsvolle

Innenarchitektur profitiert von der so deutlich größeren Materialauswahl.“

Seit Mitte 2012 werden revo®-Fenster mit komplett verdeckt liegenden Beschlägen aus dem Programm Roto NT Designo für Holzfenster ausgerüstet, die Hebeschiebetüren mit Beschlägen aus dem Programm Roto Patio Life. Wie schon beim Prototypen werden Glas und Rahmen aller revo®-Fenster miteinander verklebt. „2007 gehörten wir sicher zu den ersten Fensterherstellern in Deutschland, die sich die Klebtechnik zu eigen gemacht haben, und wahrscheinlich waren wir das einzige Unternehmen, das auf Basis der Klebtechnik ein vollkommen neuartiges Fenster entwickelt hat“, vermutet Götz Gegg, der in diesem Jahr bereits zum fünften Mal auf der fensterbau/frontale ausstellte. „Auf dieser Messe sind wir mit möglichen Vertriebspartnern ins Gespräch gekommen. Nun sind wir gespannt, wie sich die neuen Kontakte aus Nürnberg weiter entwickeln werden. Klar ist: Ein revo®-Fenster ist unvergleichlich und entspringt einer Philosophie, mit der sich ein Vertriebspartner vollständig identifizieren muss, um seine Begeisterung auf Bauherren und Architekten übertragen zu können.“

Dafür, dass diese Begeisterung sich ausbreitet, sprechen die steigenden Verkaufszahlen für revo®-Fenster. Der Erfinder ist mehr als zufrieden: „Seit der Markteinführung 2006 sind die Stückzahlen jährlich gestiegen und wir haben keinen Grund anzunehmen, dass sich diese Entwicklung nicht fortschreiben wird.“

Ein Holzfenster macht Furore

Grenzenlos revo®-lutionär

Komplett überdämmt werden können die flächenbündig und mit Glas überdeckten Flügel- und Blendrahmen eines revo®-Fensters. Damit bietet eine Gebäudehülle, in die revo®-Fenster eingesetzt wurden, eine hervorragende Wärmedämmleistung bis hin zum Passivhausstandard. Es wird umweltschonend und energiesparend produziert bei Fenster Gegg – das sorgt für ein herausragendes Ökopprofil aller Fenster.

Ein revo®-Fenster erfüllt stets die Sicherheitskriterien nach Widerstandsklasse RC 3. Die Beschläge verschwinden komplett hinter der Wand oder dem Wärmedämmverbundsystem. Dank der flächenbündigen Glasklebtechnik liegen die Schall- und Wärmeschutzwerte eines revo®-Fensters deutlich über jenen eines herkömmlichen Holzfensters. Da die Außenseite des Fensterrahmens vom Mauerwerk überdeckt wird, ist er optimal vor Witterungseinflüssen geschützt. So verringern sich die üblicherweise anfallenden Instandhaltungs- und Pflegekosten für Holzfenster um bis zu achtzig Prozent. Für eine sichtbare Aufwertung eines revo®-Fensters bietet Fenster Gegg Vorsatzschalen aus Holz, Aluminium, Dämmstoff oder auch Ganzglasschalen an. Große Fensterfronten und Fensterlösungen mit Vorsatzschalen sorgen für eine moderne Fassadenoptik.



1874 gründete der Ururgroßvater von Götz Gegg, Fidel Falk, als Meister des Glaser- und Schreinerhandwerks ein Unternehmen, das bis heute in der Hand seiner Nachkommen ist. Zwanzig Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind am Unternehmenssitz in Haslach beschäftigt.



Auf der Nürnberger Fachmesse wurde unter anderem das revo®-Ganzglasfenster vorgestellt, dessen Rahmen sowohl auf der Innen- als auch auf der Außenseite vollständig mit Glas überdeckt sind. „Eine sehr moderne Ausführung, die die Anhänger puristischer Architektur begeistert“, berichtet Götz Gegg.



Moderne Architektur trifft Holzfenster. Von außen wirkt ein revo®-Fenster fast wie ein Aluminiumfenster. Allerdings ist es – weil rahmen- und fugenlos – viel leichter und schneller zu reinigen.



Ende 2012 wurde das neue Firmengebäude der Fenster Gegg GmbH in Betrieb genommen. Hier errichtete Geschäftsführer Götz Gegg neben der Fertigungsstätte eine revo®-Galerie mit Beratungszentrum und Ausstellung.



Durch die Vergrößerung der Produktionshalle ist es der Fenster Gegg GmbH möglich, über 3.000 Fenster pro Jahr zu fertigen. 2012 kamen bereits 73 Prozent aller ausgelieferten Fenster aus der Produktfamilie revo®.

Zehn Jahre Tecnoplast

Italienisch mit deutschen Zutaten

■ **Kunststoff** 2013 beging der 41-jährige Unternehmer Enzo Cammillini das zehnte Gründungsjubiläum seines Unternehmens Tecnoplast. Viel Zeit fürs Feiern allerdings blieb nicht in Gallo di Petriano. „Begonnen hatte das Jahr mit einer Tagesproduktion von fünfzig bis sechzig Fenstern“, erinnert sich Geschäftsführer Lorenzo Martelli. „Bis Jahresende wurde die Tagesproduktion allerdings sukzessive auf 150 Fenster gesteigert.“

Möglich wurde die Verdreifachung der Produktionskapazität innerhalb nur eines Jahres durch die Einführung der Arbeit im Mehrschichtbetrieb und einen entsprechenden Ausbau der Belegschaft, aber auch durch massive Investitionen in die Anlagentechnik. „Da wir bei Tecnoplast stets auf solide Finanzen geachtet haben, konnten wir auch diesem Wachstumsschub ohne Probleme standhalten“, freut sich Unternehmensgründer Enzo Cammillini. 2008 hatte er sich entschlossen, den Schritt vom regional tätigen Fensterhersteller zum landesweit tätigen Lieferanten für Kunststofffenster zu wagen. Es folgten bewegte Jahre mit schnellem Wachstum und immer neuen Herausforderungen.

Solides Handwerk schuf die Basis

Um bei seinen neuen Geschäftspartnern im Handel als solider Partner mit viel eigener Erfahrung auch im Verkauf und im POS-Marketing antreten zu können, gründete Enzo Cammillini im nahe gelegenen Pesaro einen eigenen Showroom für Kunststofffenster, in dem Bauherren aus der Region betreut werden. Hier werden Innovationen, aber auch das Marketing rund um deren Einführung praktisch erprobt. „Partnerschaft leben wir nicht nur in der Beziehung zu unseren Lieferanten – wir leben sie auch im Kontakt mit unseren Kunden. Deshalb investieren wir in gutes Marketing, aber vor allem in Innovationen und Produkte, die Nachfrage erzeugen. Wenn zum Beispiel Roto eine neue Lösung vorstellt, dann sind wir garantiert einer der ersten Fensterhersteller in Europa, der sie nutzt und präsentiert“, betont Enzo Cammillini. „Wir wollen, dass man über das Unternehmen Tecnoplast und seine Lieferanten spricht, über unsere Fenster, über unsere Ideen und unsere Innovationen. Das hält den Markt in Bewegung und fördert die Nachfrage.“

Mit Innovationen den Markt bewegen

2014 engagiert sich Tecnoplast für die weitere Verbreitung des neuen Komfortfensters AstaLevaPlus, ausgestattet mit dem Roto NT mit der Bandseite K, für Neuheiten aus der Geneo-Profilfamilie und das neuartige, dreidimensionale Holzdekor Total Look für Fenster und Innentüren. „Drei Themen, mit denen unsere Handelspartner punkten können. Davon sind wir überzeugt, denn wir wissen sehr genau, was italienische Bauherren schätzen, welche Erwartungen sie an das Design ihrer Fenster haben. Schließlich sind wir im besten Sinne des Wortes italienische Fensterspezialisten, die allerdings nur mit Komponenten aus Deutschland arbeiten“, beschreibt Lorenzo Martelli das Selbstverständnis der Menschen bei Tecnoplast. „In Deutschland begann der Siegeszug des Kunststofffensters und von hier kommen unserer Meinung nach noch immer die besten Profile und Beschläge. Aber erfolgreich in Italien können unsere Lieferanten eben auch nur sein, wenn flexible Unternehmen wie Tecnoplast ihre Produkte ganz nach den Anforderungen des nationalen Marktes einsetzen.“

Gemeinsam entwickeln – gemeinsam vermarkten

Die enge Zusammenarbeit mit den Lieferanten sei bei allem Wachstum und aller Vielfalt stets eine Konstante im Unternehmen Tecnoplast gewesen, unterstreichen beide Gesprächspartner am Ende des Interviews. „Mindestens einmal alle 14 Tage ist unser Ansprechpartner von Roto hier bei uns und dann arbeiten wir an neuen Produkten, an der weiteren Optimierung der Produktionsprozesse und an Ideen für den Fenstervertrieb in Italien – konzentriert und zukunftsorientiert“, beschreibt Lorenzo Martelli die Zusammenarbeit. „Das macht Sinn, Spaß und legt die Grundlage für eine Erfolgsgeschichte, die wir hier bei Tecnoplast noch lange fortschreiben wollen.“



Regelmäßig wird das Unternehmen Tecnoplast im italienischen Gallo di Petriano bei Pesaro durch Mitarbeiter von Roto Italien besucht. Veränderungsprozesse in der Produktion ebenso wie Produktentwicklungen werden in enger Zusammenarbeit realisiert.



Zehn Jahre nach der Unternehmensgründung wurden die Fertigungskapazitäten bei Tecnoplast innerhalb von nur zwölf Monaten verdreifacht. Das Jahr 2014 soll nun dazu genutzt werden, alle hierzu neu etablierten Prozesse zu konsolidieren.



Lorenzo Martelli kam 2011 zu Tecnoplast und brachte umfassende Kenntnisse über die Produktion von Kunststofffenstern mit. Er präsentierte Roto Inside unter anderem die modernen Schulungsräume von Tecnoplast und hochwertige Verkaufshilfen wie diesen Musterkoffer.



Die Leistungsfähigkeit seines Unternehmens unterstreicht Enzo Cammillini auch auf den Fachmessen Italiens wie auf der SAIE 3 in Bologna. Mit seiner Vision vom landesweit erfolgreichen Kunststofffenster-Produzenten begeistert er auch sein junges Team. „Unser neues Komfortfenster AstaLevaPlus ist eine Art Symbol der engen Zusammenarbeit zwischen Tecnoplast und Roto. Wir haben hier als erster Fensterhersteller in Italien den Roto NT mit der Bandseite K verarbeitet.“



Unternehmensgründer Enzo Cammillini engagiert sich für einen Systemwandel im italienischen Fenstermarkt: „In den letzten zehn Jahren hat sich der italienische Markt sehr zugunsten der Kunststofffenster entwickelt. Das hat auch damit zu tun, dass Hersteller wie Tecnoplast mit hochwertigen Systemen an den Markt gegangen sind. Wir haben überzeugt – durch Qualität und Service, aber auch durch Flexibilität und attraktive Oberflächen.“



Nur vierzig Prozent der Kunststofffenster, die in Italien verkauft werden, sind weiß. Mindestens im Inneren des Hauses wünschen sich italienische Hausbesitzer Holzdekore, die zu ihrer Einrichtung und zum Beispiel den Innentüren passen. Mit dem neuen dreidimensionalen Holzdekor Total Look agieren Tecnoplast Handelspartner seit diesem Jahr exklusiv am italienischen Markt.



„Wir schulen die Mitarbeiter unserer Partner im Handel sehr regelmäßig. Deshalb können sie ihren Kunden detailliert erläutern, wodurch wir und unsere Lieferanten uns von anderen Anbietern unterscheiden“, ist Lorenzo Martelli überzeugt.

„All-in-one-Profile“ von blyweert aluminium

Eine Revolution für den Aluminiumfensterbau?

■ **Aluminium** Aus Belgien kommen seit Mai diesen Jahres neuartige „All-in-one-Profile“, mit denen die Arbeit von Aluminiumfensterbauern revolutioniert werden soll. Unter der Marke „b-Quick“ präsentierte der Unternehmer Peter Blijweert deren neuartiges Konzept zunächst in Belgien, Frankreich, Polen und den Niederlanden. „Und jeder Fensterhersteller, dem wir unser innovatives System zeigen, fragt nur noch eines: Warum ist niemand früher darauf gekommen?“ Roto Inside sprach mit Peter Blijweert und dem Technischen Direktor von blyweert aluminium, Stefaan De Kegel, am Rande der fensterbau/frontale.

„Aluminiumfenster konnte man nie schneller, besser und preisgünstiger bauen als mit ‚b-Quick‘,“ erklärte Peter Blijweert im März und lieferte der Redaktion die Beweisführung gleich mit: „In der klassischen Bauweise braucht ein Fensterhersteller zwölf Arbeitsschritte, um ein hoch gedämmtes Aluminiumprofil zu verarbeiten und so vorzubereiten, dass das Glas eingesetzt werden kann. Wir nehmen ihm diese Arbeitsschritte alle komplett ab. Das ‚b-Quick‘-System muss nur noch abgelängt und zu einem Rahmen zusammengesetzt werden.“

Kompetenz-Trio

Die Kompetenz der drei Partner Roto, Recticel und blyweert aluminium sei zusammengefließen zu einem System, das bereits auf der belgischen Fachmesse Polyclose im Januar diesen Jahres für Furore sorgte. „Dort hat sich die Nachricht wie ein Lauffeuer verbreitet. Zehn Jahre lang passierte in der Branche technologisch fast nichts und nun das ...“ Von Roto kommt der komplett verdeckt liegende Beschlag Roto AL Designno in „b-Quick“, von Recticel ein neuartiger Hochleistungsdämmstoff für die thermische Trennung. blyweert aluminium liefert das Profilsystem und die Beschichtung. „Intelligent kombiniert haben

wir damit aktuelle, verfügbare Technik zu einem einzigartigen Fenster, das sicher zu den schönsten und besten Aluminiumfenstern weltweit gehört, dabei aber auch zu den günstigsten“, freute sich Peter Blijweert in Nürnberg.

Bestleistung in halber Produktionszeit

Besonders preisgünstig macht ein „Ventà“ Fenster, so der Markenname des neuen Systems, vor allem die Zeitersparnis in der Herstellung. Peter Blijweert hatte seine Kunden und alle, die es interessiert, eingeladen, sich selbst ein Bild zu machen: „Wir haben rund 300 Kunden in Frankreich und Benelux die Arbeit mit ‚b-Quick‘ an Tagen der offenen Tür gezeigt. 46 Minuten Produktionszeit für ein Fenster von 100 x 120 cm durch einen Monteur allein. Ein traditionell hergestelltes Fenster ist üblicherweise nur in der doppelten Zeit zu produzieren. Sie können sicher sein, dass das alle Hersteller elektrisiert, die in Ländern arbeiten, in denen man mit hohen Stundenlöhnen kalkulieren muss. Mehr Effizienz, deutlich verkürzte Produktionszeiten, deutlich reduzierte Produktionskosten – das sind die Vorteile, die Fensterhersteller haben, die mit ‚b-Quick‘ arbeiten.“

Schnell und günstig zur Top-Qualität

Während die neuartigen „b-Quick“ All-in-one-Profile kaum mehr als ein handelsübliches Aluminiumfensterprofil kosten, würden Verarbeiter dank der Verarbeitungsvorteile ein „Ventà“ Fenster um rund 45 Prozent günstiger anbieten können als ein in Design und Qualität vergleichbares Modell. Ein „Ventà“ Fenster hat einen U-Wert von 0,89 W/m²K und verfügt über eine Schlagregendichtigkeit von 1.500 Pa. „Dazu kommt ein extra flaches und bündiges Design der Flügel- und Rahmenprofile. Mit diesem Fenster kann man also Bauherren und Architekten technisch und ästhetisch wirklich begeistern“, zeigte sich Peter Blijweert überzeugt.

Genial einfach? Schwer zu finden.

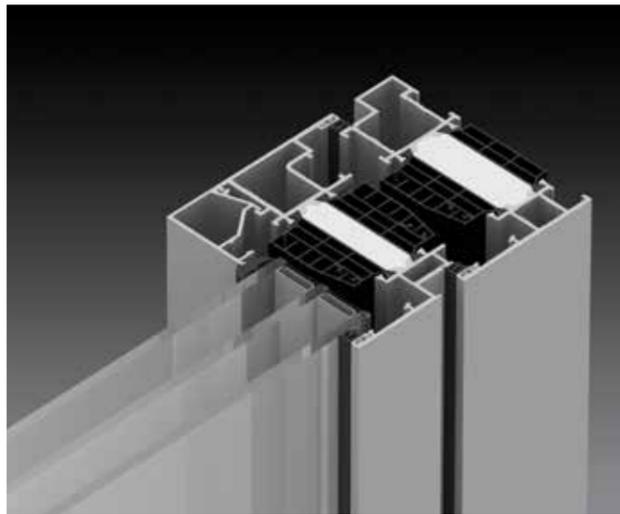
Unüberhörbar ist, dass der Unternehmer in der Welt der Aluminiumfassaden- und -fensterherstellung zuhause ist. Seit mehr als zwanzig Jahren ist er in der Branche aktiv. „Nach vielen erfolgreichen Geschäftsjahren bin ich trotzdem einmal ganz neu mit der Frage umgegangen: Was muss eigentlich ein Profilsystem leisten, mit dem man schneller als bisher vorstellbar und dabei kostengünstig das perfekte Fenster bauen kann? Dabei habe ich die Gewohnheiten der Branche vollkommen außer Acht gelassen, habe mich verhalten wie jemand, der das erste Fensterprofil der Welt erfinden will, und gelernt: Es ist einfach, etwas Kompliziertes zu designen, aber es ist sehr kompliziert, etwas ganz Einfaches zu erfinden, das funktioniert.“

Kundennah, ob klassisch oder innovativ

Mit klassischen Aluminiumprofilen beliefert blyweert aluminium Hersteller in Belgien, den Niederlanden, Frankreich, Polen und England. In allen Ländern unterhält das Unternehmen eigene Produktionsstätten, in denen Aluminiumprofile mit einer Thermischen Trennung versehen, lackiert oder eloxiert werden. „Wir liefern in bis zu 200 verschiedenen Farben und Oberflächen aus“, beschreibt Peter Blijweert sein klassisches Geschäft, das nun um Produktion und Vertrieb des neuen „b-Quick“-Systems ergänzt werden soll. Das entstand vor allem aus einem Grund – der Sehnsucht des Unternehmers nach neuen Chancen und Märkten: „Ich gebe zu, ich hatte keine Lust mehr darauf, mich in einem völlig gesättigten Markt nur noch mit der Frage zu befassen, warum ein Wettbewerber ein Profil, das identisch ist zu meinem, für einige Cent billiger verkaufen kann. Ich wollte etwas entwickeln und anbieten, das einzigartig ist. Einzigartig aus der Sicht meiner Kunden. Ich habe immer Unternehmen bewundert, die sich von den Gepflogenheiten ihrer Branche verabschiedet und in der Denkhaltung ‚alles ist möglich‘ einen vollständig neuen Ansatz gefunden haben. Wir gehören jetzt zu diesen Unternehmen und das macht mich stolz.“



„Wir haben rund 300 Kunden in Frankreich und Benelux an Tagen der offenen Tür gezeigt, wie mit ‚b-Quick‘ produziert wird und die Fensterhersteller waren begeistert“, berichtete Peter Blijweert, Präsident von blyweert aluminium NV, Roto Inside am Rande der fensterbau/frontale.



Seit Mai diesen Jahres werden „b-Quick-Profile“ in Belgien, Frankreich, Polen und den Niederlanden verkauft.



„Ich wollte etwas Einzigartiges schaffen, ebenso einfach wie genial. Das verlangt natürlich nach viel Kreativität, kostet aber auch Kraft und Geld. Über die Jahre der Entwicklung haben wir 16 Patente für das ‚b-Quick‘-System angemeldet“, erinnerte sich Peter Blijweert, nicht ohne zu ergänzen, dass „dieses System wirklich jede Anstrengung und jedes Invest wert“ sei.



„Mit ‚b-Quick‘ entsteht das vielleicht schönste und beste Aluminiumfenster im europäischen Markt. Und das zu einem sehr günstigen Preis. Wir nennen dieses Fenster ‚Ventà‘ – es entsteht aus thermisch getrennten ‚b-Quick‘-Profilen, einer Recticel Dämmung und einem Glas nach Wahl unserer Kunden. Für die perfekte Ästhetik und Funktion ist ‚Ventà‘ ausgerüstet mit dem verdeckt liegenden Beschlag Roto AL Designno“, erklärte Stefaan De Kegel, Technischer Direktor von blyweert aluminium.



Auf der belgischen Fachmesse Polyclose im Januar 2014 verbreitete sich die Nachricht wie ein Lauffeuer: blyweert aluminium will die Fensterherstellung mit dem All-in-one-Profil „b-Quick“ revolutionieren.

Überzeugen durch Überzeugung Metallbau Pesch

■ **Aluminium Fenster und Türen, Wintergärten und Treppen – Schlossermeister Achim Pötz und inzwischen auch sein Sohn, Metallbaumeister Dennis Pötz, betreiben ihr Handwerk mit großer Leidenschaft. Ihre Industriepartner erleben und schätzen die beiden Unternehmer und das Team von Metallbau Pesch als besonders kritische Partner, mit denen schon so manche Produktneuhheit praktisch erprobt und bis zur letztendlichen Serienreife perfektioniert wurde.**

„Metallbau Pesch wurde vor genau dreißig Jahren gegründet und ich selbst kam als Meister in dieses Unternehmen, das ich danach Schritt für Schritt von der Gründerfamilie Pesch übernommen habe“, fasst Achim Pötz die Firmengeschichte, die er selbst gestaltet hat, in knappen Worten zusammen. Fünfzehn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter produzieren heute mit ihm und seinem Sohn Bauelemente für große Industrieunternehmen ebenso wie für Investoren und Bauherren der Region. Trotz einer erstklassigen Auftragslage – „Im letzten Jahr haben wir mehr Aufträge abgelehnt als angenommen.“ – setzen Vater und Sohn auf moderates Wachstum. Fluktuation ist für sie ein nahezu unbekanntes Phänomen: „Wir merken sehr schnell, ob ein neuer Kollege oder ein Auszubildender zu uns passt oder nicht und stellen dann auch sofort die Weichen. Dabei spielen Schul- und Vorbildung nicht die zentrale Rolle, sondern die Begeisterung für unsere Arbeit. Wer einmal hier angekommen ist, bleibt dafür meist für immer.“

Überzeugend: Aus alt wird neu

Bauelemente, die Jahrzehnte funktionieren, faszinieren Vater und Sohn. Begeistert berichten sie von Gelegenheiten, bei denen sie Immobilienbesitzern schlicht mit den richtigen Ersatzteilen weiterhelfen konnten: „Oft haben sich unsere Kunden schon damit abgefunden, dass sie wohl neue Fenster oder eine neue Tür anschaffen müssen. Wenn wir dann noch über das benötigte Ersatzteil verfügen oder schlicht der Austausch der falsch ausgelegten oder minderwertigen Beschlaggarnitur gegen einen aktuellen Beschlag von Roto das Problem löst, stiften wir echte Begeisterung.“

Wartung, Reparatur, Instandhaltung – aus Sicht von Achim und Dennis Pötz legt hier investierte Zeit die Grundlagen für eine jahrzehntelange vertrauensvolle Beziehung zum Kunden. „Wir wollen, dass Fenster und Türen sicher und gut funktionieren, einerlei ob alt oder neu. Deshalb vertrauen uns unsere Kunden, aber eben auch unsere Lieferanten.“

Sparringspartner der Industrie

Vater und Sohn nehmen sich Zeit – für ihre Kunden ebenso wie für ihre Partner aus der Industrie. Durch konstruktive Kritik an bestehenden Produkten und die Erprobung von Neuentwicklungen bei Beschlägen und Profilen empfehlen sie ihr Unternehmen als besonders wertvollen Sparringspartner. Ihr Systemgeber Akotherm und vor allem Roto wissen das zu schätzen. Roto Inside traf deshalb vor Ort gleich zwei Vertreter aus zwei Vertriebsorganisationen:

Matthias Nagat, Leiter Anwendungstechnik Roto AluVision International, und Andreas Braun aus dem Vertrieb Roto Door West. Sie saßen ebenso wie Frank Mindermann, Verkaufsleiter der Akotherm GmbH, nicht zum ersten Mal mit Achim und Dennis Pötz zusammen, um neue Produktentwicklungen oder Veränderungen in der Fertigung zu besprechen.

Überzeugt: Metallbau Pesch setzt auf Haustürbänder von Roto

Dieses Mal ging es um die Einführung der Türbandsysteme ATB von Roto in der Haustürfertigung, deren Umsetzung mit dem Softwarehaus Orgadata innerhalb von zwei Monaten gelang und gerade abgeschlossen wurde. „Unser Profilbearbeitungszentrum kann jetzt auf alle Daten zugreifen und wir freuen uns über die schnelle Montage und die gute Qualität der Haustürbänder“, zieht Dennis Pötz ein positives Fazit. Er und sein Vater hatten die Umstellung lange diskutiert, dann aber aufgrund entscheidender Stärken des Angebotes von Roto umgesetzt.

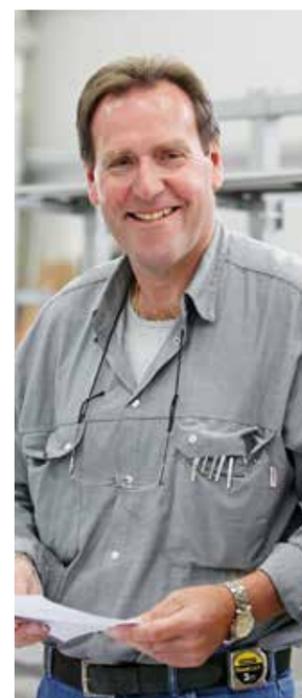
„Wir verarbeiten kein Produkt, von dem wir nicht überzeugt sind. Auch nicht, wenn es von einem langjährigen Partner kommt“, stellt Achim Pötz klar. „Aber die Türbandsysteme von Roto haben einfach mehrere Vorteile: Sie kommen als vorkonfektionierter Fertigsatz ins Haus und sind vor allem sehr leicht einzustellen. Das sagen unsere eigenen Monteure ebenso wie die Monteure der Bauelementehändler, die regelmäßig bei uns bestellen. Der Veränderungsdruck kam von diesen Monteuren. Darüber hinaus sehen diese Türbandsysteme auch noch sehr gut aus ...“

Vorkonfektion spart Zeit

Matthias Nagat freut sich über das positive Feedback seines Kunden: „Die Kollegen von der Produktentwicklung Roto Door haben intern lange darüber diskutiert, ob die Vorkonfektion der Bänder für den Verarbeiter Sinn macht und wie man die Einstellung so erleichtert, dass sie nahezu selbsterklärend funktioniert. Die Übernahme der Türbandsysteme durch Firma Pesch bestätigt uns darin, dass wir hier den richtigen Weg beschritten haben.“



In Hürth bei Köln ist das Unternehmen Metallbau Pesch seit dreißig Jahren ansässig. 2010 wurde der neue Firmensitz an der Winterstraße bezogen.



Achim Pötz ist seit 27 Jahren Inhaber der Metallbau Pesch GmbH.



Schlussbesprechung nach der erfolgreichen Umstellung auf die Verarbeitung der Türbandsysteme ATB von Roto, im Bild von links: Achim und Dennis Pötz mit Matthias Nagat und Andreas Braun von Roto.



Dennis Pötz übernimmt in den kommenden Jahren von seinem Vater die Führungsverantwortung bei Metallbau Pesch. Schon als Schüler arbeitete er während der Ferien im Betrieb des Vaters.



Der richtige Beschlag für neue ebenso wie für alte Fenster und Türen – Metallbau Pesch wird nicht zuletzt Dank seines gut sortierten Lagers immer wieder zum Problemlöser für Hausbesitzer und Instandhalter der Industrie.



Robert Friese, Geschäftsführer von EUROPVC Africa, verbessert mit dem Ausbau seiner Lager- und Logistikkapazitäten die Lieferperformance und den Support von Roto in Johannesburg.

Kurze Wege zur Roto Beschlagtechnologie EUROPVC Africa

■ **Handel Für Fensterhersteller aus dem südlichen Afrika verkürzen sich die Wege zum Roto Beschlagsortiment und kompetenten Support zukünftig deutlich. Verantwortlich dafür ist das Engagement von Robert Friese, Geschäftsführer des neuen Roto Handelspartners EUROPVC Africa.**

Aktuell errichtet EUROPVC Africa eine neue Lagerhalle in Südafrika, genauer in Johannesburg. „Unser Ziel für 2014 ist klar definiert: Wir werden Fensterherstellern in Südafrika, Namibia, Botswana, Mosambique und Zimbabwe dank der neuen Lager- und Logistikkapazitäten eine deutlich höhere Lieferperformance und einen noch schnelleren Support bieten können“, so der 38-jährige Unternehmer Robert Friese, der Erfahrung aus dem Bausektor, der Holzverarbeitenden Industrie und der Fensterbaubranche mitbringt. „Mittelfristig steigern wir mit den verbesserten Services die Bekanntheit der Marke Roto und ihrer außergewöhnlich hohen Qualitätsstandards.“



Nah am Kunden – dank EUROPVC gilt das für Roto ab sofort auch im südlichen Afrika.

Gérard & Peysson setzt auf gemeinsame Marktbearbeitung mit Roto Aufklären und informieren

■ **Handel** „Wir müssen Bauherren zeigen, was ein Komfortfenster ausmacht, und die Fensterhersteller unserer Region für mehr und bessere Technik begeistern“, ist Vincent Gérard im Gespräch mit Roto Inside überzeugt. Er führt heute in der dritten Generation ein Handelshaus in Échirolles am Fuß der französischen Alpen. Sein Großvater hatte es 1930 mit gegründet.

Vor rund einem Jahr hatte sich der 28-jährige Unternehmer entschlossen, mit Roto zu kooperieren und neue Wege zu beschreiten. „Die Beschlagspezialisten unseres Hauses haben gemeinsam mit Vertriebsmitarbeitern von Roto viele unserer Kunden besucht und ausdauernd wirklich jede Frage beantwortet, die im Zusammenhang mit der Verarbeitung von Roto Beschlägen entstehen kann“, berichtet Vincent Gérard. „Das war die absolut richtige Strategie, denn wir sind uns mit Roto einig: Der französische Fenstermarkt, vor allem im Süden, braucht Impulse.“

Mehr Technik für jedes Fenster

Zwar würden die industriellen Hersteller von Kunststofffenstern bereits mit Drehkipp-Beschlägen und dem einen oder anderen Zubehör arbeiten, so Vincent Gérard, in der Sanierung dominierten aber nach wie vor kleine Hersteller und Handwerksbetriebe, die traditionelle Holzfenster meist ohne zeitgemäßen Komfort anbieten. „Ihnen wollen wir gemeinsam mit Roto zeigen, wie man sich vom Wettbewerb differenziert, indem man auf mehr und bessere Funktion setzt. Das ist die eine Stoßrichtung.

Gleichzeitig nutzen wir natürlich die Kompetenz von Roto in der Aluminiumbranche, um auch bei den Herstellern von Aluminiumfenstern höherwertige Beschläge und Systeme bekannt zu machen.“

Markenbekanntheit steigern

Auch für die Marke Roto müsse im Süden Frankreichs noch Aufklärungsarbeit geleistet werden. „Als wir begannen zusammenzuarbeiten, wussten die meisten unserer Kunden kaum mehr, als dass Roto eben Beschläge herstellt“, erinnert sich Vincent Gérard. „Dass Roto ein – im besten Sinne des Wortes – Global Player mit einem enormen Erfahrungsschatz und Sortiment ist, wusste hier im Grunde niemand.“ Südfrankreich sei bisher ein reiner Drehfenstermarkt, in dem man viel Aufklärungsarbeit leisten müsse, um allein den Nutzen eines Drehkippfensters zu transportieren.

„Die Qualität eines Fensters wurde bisher meist nur im Hinblick auf Profile und Glas diskutiert. Wir werden jetzt unseren Beitrag dazu leisten zu erklären, welche wichtige Rolle auch der Beschlag für die Herstellung zeitgemäßer Fenster spielt.“



„Wir führen am Lager Échirolles rund 35.000 Artikel. Mit unserem Fuhrpark garantieren wir eine Belieferung mit Lagerware innerhalb von 24 Stunden zwischen Mâcon im Norden und Marseille im Süden, Perpignan im Osten und Monaco im Westen“, berichtet Geschäftsführer Vincent Gérard.



Vincent Gérard schätzt seinen neuen Partner: „Mich überzeugen vor allem die Innovationskraft von Roto und die enorme Kompetenz im Vertrieb. Unsere Kunden hatten tatsächlich keine Vorstellung von der Größe des Unternehmens und seiner Leistungsfähigkeit, bis wir mit unserer gemeinsamen Informationskampagne begonnen haben.“



Das 1930 gegründete Handelshaus Gérard & Peysson beschäftigt heute über hundert Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Mehr als 4.000 Hersteller vertrauen ihm den Vertrieb ihrer Produkte an.

RK Aluminium – ein erfolgreicher Start mit ehrgeizigen Zielen Haustüren für Europa

■ **Door** Nach zwanzig Jahren im internationalen Management eines Baubeschlaghandels lockte Robert Karasek ein Leben als selbständiger Unternehmer. Ende 2010 gründete er im polnischen Bielsko-Biala, westlich von Krakau, eine Produktions- und Vertriebsgesellschaft für hochwertige Haustüren aus Aluminium. 2011 nahm die komplett neu geplante und errichtete Fertigung ihre Arbeit auf. 2013 exportierte RK Aluminium bereits 2.000 Türen in sieben Länder Europas. „Unsere Wettbewerber sind nicht die polnischen Metallbauer, sondern die etablierten Haustürmanufakturen Europas“, beschreibt Robert Karasek die Positionierung seines jungen Unternehmens.

„Ich habe viele Jahre in Deutschland gelebt, meine Ausbildung zum Groß- und Einzelhandelskaufmann dort im Beschlaghandel gemacht und war für meinen deutschen Arbeitgeber international insgesamt rund zwanzig Jahre tätig“, erklärt der energiegeladene Unternehmer im Gespräch mit Roto Inside. „Mit der Arbeit von Fenster- und Türenherstellern war ich deshalb bestens vertraut. Ebenso mit den Wünschen anspruchsvoller Bauherren und engagierter Händler, die sich um diese Bauherren bemühen.“ Das habe es ihm leicht gemacht, eine Unternehmensstrategie zu entwickeln, die überzeugt und eine Belegschaft ebenso wie neue Vertriebspartner zu motivieren vermag. „Von Anfang an habe ich gesagt: Wir wollen nur die besten Mitarbeiter, die besten Materialien und Lieferanten. Jede und jeder in unserem Unternehmen muss voller Leidenschaft bei der Sache sein, denn wir wollen mit einhundert Prozent Leistung überzeugen. Nur so können wir uns im Kreis der Premiumhersteller in Europa einen Platz erobern.“

Nur das beste Material

Roto gehörte zu den bevorzugten Partnern von Robert Karasek. „Ich kannte die in Polen handelnden Personen aus meiner Zeit im Beschlaghandel natürlich sehr gut und wusste, dass wir uns verstehen. Dazu kommt, dass ich die Schösser und die elektronischen Bauteile aus dem Roto Door Sortiment für ausgezeichnet halte.“ Für eine reine Haustürefertigung und den Verzicht auf die Produktion von Fenstern entschied sich Robert Karasek ganz bewusst: „Mein Ziel war es, etwas herzustellen, das Raum für Individualität gibt und das dennoch viel mit moderner Technik zu tun hat. Und natürlich etwas, für das auf dem europäischen Sanierungsmarkt noch wachsende Nachfrage besteht. Die Fertigungskapazitäten für Fenster sind europaweit schon heute vollkommen ausreichend. Bei hochwertigen Haustüren sieht das nach meiner Einschätzung im Moment noch anders aus.“

Dynamischer Vertriebsstart

Innerhalb von nur zwei Jahren gelang es dem Unternehmer, über hundert Händler in sieben Ländern für seine Haustüren zu begeistern. Sie unterstützt er mit moderner Planungssoftware, intelligenten Prospekten und vor allem einer klaren Preis- und Lieferpolitik: „Dreifachverglasung, Automatikschlösser, Edelstahlgriffe, 14 Farben – alles zum Standardpreis. Nur elektronische Bauteile kosten zusätzlich. So lässt sich im Verkaufsgespräch Qualität überzeugend argumentieren. Und: Wir liefern frachtfrei innerhalb von vier Wochen in ganz Europa – da weiß der Handel, worauf er sich verlassen kann. So einfach und so nachvollziehbar haben wir von Anfang an die Zusammenarbeit mit uns für alle Partner gemacht.“

Engagement für elektronischen Komfort

Überzeugungsarbeit will Robert Karasek im Kreis seiner Handelspartner mit Blick auf die Elektronik leisten: „Wir versuchen, unseren Vertriebspartnern zu beweisen, dass es heute gar nicht mehr kompliziert ist, elektronischen Komfort beim Hausbesitzer einzurichten. Dafür ist es umso leichter, Kunden für zum Beispiel einen Fingerprint-Öffner zu begeistern. Das ist die Zukunft.“ Man spürt, dass Robert Karasek für seine Arbeit brennt und es versteht, seine Leidenschaft für Qualität und Erfolg auch weiterzugeben. „Einerlei woher aus Europa Kunden zu uns kommen – wir können sofort mit der Belieferung beginnen. Sprachbarrieren oder logistische Herausforderungen zu überwinden, ist für mein Team kein Problem. Wir sind gut vorbereitet. Auf Wachstum und den Erfolg unserer Partner im Handel.“



Auf der fensterbau/frontale präsentierte RK Aluminium das neue Modell RK 720 Exklusive Piano mit dem elektromechanischen Mehrfachverriegelungssystem Roto Safe Eneo CC und verdeckt liegendem Drehtürantrieb. „Das System von Roto öffnet und schließt Haustüren automatisch, und zwar gesteuert über Fingerprint, PIN-Code, einen Taster, die klassische Funkfernbedienung oder sogar via Bluetooth des Smartphones. Das ist zeitgemäß und komfortabel“, ist Unternehmensgründer Robert Karasek überzeugt.



Gut vorbereitet auf neue Kunden aus ganz Europa ist nicht nur das Nürnberger Messeteam von RK Aluminium. „Unsere Wettbewerber sind nicht die polnischen Metallbauer, sondern die etablierten Haustürmanufakturen Europas“, sagt Robert Karasek. „In diesem Bewusstsein investieren wir in ein multilinguales Marketing und europaweit zuverlässige Logistik.“

Korrekte Anschlagmontage „leicht gemacht“

Neue Schulungsvideos

■ **Neu bei Roto** Sehen und lernen: Für mehr Sicherheit bei der Beschlagmontage in der Fensterproduktion sorgen ab sofort von Roto produzierte, interaktive Montagevideos. Sie zeigen beispielsweise den korrekten Montageablauf bei Einsatz der Aluminiumsysteme Roto AL 300, Roto AL 540 und Roto AL Designo und geben darüber hinaus wertvolle Praxistipps.

Die neuen Videos richten sich an alle, die mit Roto Systemen für Aluminiumfenster und -fenstertüren zu tun haben. Verarbeiter, Mitarbeiter von Systemhäusern und Händler können die Videos unter www.roto-frank.com kostenfrei für sich nutzen. Die einzelnen Videos finden sich auf den Detailseiten des jeweiligen Produkts in der Rubrik „Beschlagmontage“.

„Jeder weiß es aus eigener Erfahrung: Bewegte Bilder sind einfach verständlicher als eine gedruckte, theoretisch gehaltene Einbauanleitung“, erläutert Matthias Nagat, Leiter Anwendungstechnik International AluVision. „Die Videos erhöhen die Sicherheit bei der Beschlagmontage und minimieren die Fehlerquote. Typische Fehlerquellen – wie etwa die falsche Positionierung von Bauteilen, ein falsches Anzugsmoment von Schrauben bzw. eine falsche Schraubtiefe oder die Verwendung von nicht geeignetem Werkzeug – gehören so hoffentlich bald der Vergangenheit an. Ein weiterer Vorteil der Filme: Man bekommt bereits ein Gefühl für den Zeitaufwand der Montage. Darüber hinaus können die Videos auch orts- und zeitunabhängig für eigene Mitarbeiter- und Kundenschulungen eingesetzt werden. Und sie sind auch ohne ‚gesprochenes Wort‘ selbsterklärend, können also ohne weiteren Aufwand international eingesetzt werden.“ Was die Montagevideos von herkömmlichen Schulungsvideos unterscheidet, so Matthias Nagat weiter, sei auch deren interaktiver Charakter. So könne man die Filme sowohl von Anfang bis Ende schauen als auch gezielt an bestimmte Stellen springen, bei denen etwa im Montageprozess noch Unklarheiten bestehen. Ermöglicht wird dies durch ein verlinktes Inhaltsverzeichnis.

Weitere Videos in Planung

Die Produktion weiterer Videos läuft bereits auf Hochtouren. So wird in Kürze eine Montagehilfe für das Beschlagprogramm Roto Patio Lift für große Hebeschiebetüren folgen. Auch die Zubehörmontage aus dem Segment Tilt&Turn soll verfilmt werden. „Und es wird sicherlich noch das eine oder andere weitere Video entstehen, denn wir sind natürlich offen für Themenwünsche unserer Kunden. Getreu dem Motto von Roto sind wir auch hier nah am Kunden“, so Matthias Nagat.



Die neuen Videos machen deutlich, wie sich typische Fehlerquellen vermeiden lassen und mit den richtigen Kniffen wertvolle Zeit gespart werden kann.



➤ **Roto AL 540 – der Universalbeschlag für Aluminiumfenster bis 300 kg: So funktioniert der Anschlag.**

www.roto-frank.com/de/roto-al-540-video



➤ **Für mehr Sicherheit bei der Beschlagmontage sorgen auch diese beiden interaktiven Montagevideos:**

www.roto-frank.com/de/roto-al-300-video

www.roto-frank.com/de/roto-al-designo-video

Roto begrüßt brasilianische Fensterspezialisten

Besuch aus Südamerika

■ **Event** Die fensterbau/frontale ist für Bauprofis aus der ganzen Welt ein guter Anlass für eine Reise nach Deutschland. Einige wichtige Entscheidungsträger der brasilianischen Baubranche nutzten in diesem Jahr zusätzlich die Möglichkeit, sich vor und nach der Messe auch die Roto Werke in Leinfelden und Bad Mergentheim anzusehen.

Angestoßen wurde ihr Deutschland-Besuch durch das Roto Management in Brasilien, das nach der Übernahme des brasilianischen Beschlagherstellers Ferman durch die Roto Gruppe vor rund einem Jahr möglichst vielen Entscheidern der brasilianischen Bauwirtschaft Roto näherbringen möchte. Dafür bot die fensterbau/frontale die perfekte Gelegenheit. „Wir haben einige der führenden Berater großer Bauunternehmen Brasiliens eingeladen, sich auf der fensterbau über neue Entwicklungen zu informieren und Roto vor Ort besser kennenzulernen. Begleitet wurden sie von einem Team aus Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Roto und ihren bekannten Ansprechpartnern bei Ferman“, berichtet Sonia Ramírez, zuständig für das Marketing in Südamerika. „Dabei wollten wir das Fachliche mit dem Persönlichen verbinden. Durch einen Besuch der Beschlagfertigung in Leinfelden und der Produktion der Dach- und Solar-technologie in Bad Mergentheim

konnten wir unseren Gästen näherbringen, wodurch sich Roto auszeichnet. Bereits hier entstanden viele neue Kontakte, die dann auf dem Messestand in Nürnberg vor der Kulisse der neuen Produktentwicklungen vertieft werden konnten – garniert mit einem interessanten Rahmenprogramm. Die Teilnehmer zeigten sich sowohl vom ‚Roto Oktoberfest‘ als auch vom Besuch des Porsche-Museums beeindruckt. Alles zusammengenommen wurde die Reise über den Atlantik für alle Teilnehmer zu einer besonderen Erfahrung.“

Und der persönliche Austausch soll weiter intensiviert werden? „Auf jeden Fall. Unser Besuch in Deutschland war eine perfekte Vorbereitung auf die Fesqua im Herbst. Dabei handelt es sich um die wichtigste Fenster- und Türenmesse Südamerikas. Ferman und Roto werden sich dort in São Paulo vom 10. bis zum 13. September gemeinsam präsentieren“, so Sonia Ramírez.



Hatten ein erfülltes Besuchsprogramm in Deutschland: (v. l.) Mário Newton Leme, José Eduardo Faria, Carlos Lorenzo, Vincenzo Marozzi, Márcia Giberni, Crescencio Pretucci, Márcia Barbosa, André Mehes, Patricia Stefanini, Paulo Duarte, Ivan Torrents, Éder Cordon, Sergio Ciampi, Fernando de Souza, Glauco Piza, Sonia Ramírez.

Eindrücke der Gäste aus Brasilien

„Als ich die Einladung von Ferman zum Besuch der zwei Roto Werke und der fensterbau/frontale erhielt, habe ich sofort zugesagt, da ich überzeugt war, dass dies eine einzigartige Gelegenheit sein würde, mein in immerhin 45 Berufsjahren aufgebautes Know-how über Fenster- und Fassadensysteme aus Aluminium zu erweitern. Und ich wurde nicht enttäuscht. Nicht nur, dass ich zwei hochmoderne Fertigungsstandorte kennenlernen durfte. Vor allem das überall spürbare Streben nach ständiger Weiterentwicklung – sowohl in den eigenen Produktionsprozessen als auch in den Produktlösungen für die Kunden – hat mich beeindruckt. Ich danke Ferman und Roto gleichermaßen für die Erfahrungen und bin überzeugt, dass der brasilianische Fenstermarkt vom Zusammenschluss dieser beiden Unternehmen nur profitieren kann.“ – Ingenieur Mário Newton Leme, Geschäftsführer von Mário Newton Leme Consultoria de Esquadrias

„Eine sehr interessante Reise, die wir in guter Erinnerung behalten werden. Zum einen wegen der beeindruckenden Größe und Organisation der Roto Produktionsstandorte, zum anderen aber auch wegen der herzlichen Betreuung durch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Roto und Ferman.“ – André Mehes von Dinaflex aus São Paulo

„Insbesondere die Vielfalt der von Roto entwickelten Lösungen hat mich beeindruckt. Viele davon waren mir komplett unbekannt, obwohl ich mir ihren Einsatz in brasilianischen Bauprojekten sehr gut vorstellen kann. Für mich war es einer meiner wertvollsten Besuche in einem europäischen Unternehmen der Baubranche.“ – Paulo Duarte, Architekt und Berater

„Die Dachfenster in Bad Mergentheim haben bei mir den Wunsch geweckt, in einer Dachgeschosswohnung mit großen Fensterflächen zu leben. Die NT Fertigung in Leinfelden

wiederum hat mich mit jedem weiteren Schritt mehr begeistert und mein Vertrauen in Roto Produkte bestärkt. Jeder, der sich wie wir mit der Profil- und Fassadenherstellung beschäftigt, sollte sich aus meiner Sicht mit dieser Produktwelt befassen.“ – José Eduardo Faria vom Beratungsunternehmen Arqmate aus Tatuapé

„Der Besuch der fensterbau/frontale war sehr informativ und ich bin mit unzähligen neuen Eindrücken und Ideen zurückgekehrt. Neben den vielen technischen Details, die mich begeistert haben, möchte ich mich noch einmal für den sehr netten Empfang bedanken. Würde es auf der Fesqua in São Paulo ein ‚Oktoberfest‘ geben – ich wäre einer der ersten Gäste.“ – Architektin Márcia Barbosa, Geschäftsführerin von MB Serviços de Esquadrias

„Wir arbeiten seit Jahren sehr vertrauensvoll mit unseren Partnern von Ferman zusammen. Es war mir eine Freude, einige ‚Gesichter‘ hinter der leistungsstarken Roto Firmengruppe persönlich kennenzulernen. Ich bin mir sicher, dass wir von Ferman und Roto zukünftig hohe Qualitäten und eine große Entwicklungskompetenz erwarten können, die die Fassaden- und Fensterlösungen brasilianischer Gebäude auf ein neues Niveau heben werden.“ – Sergio Ciampi, Technischer Manager beim Systemhaus Selta Metais

„Ein großes Dankeschön an die Organisatoren: Von Beginn an war unser Besuch in Deutschland von großer Aufmerksamkeit und Herzlichkeit unserer Gastgeber und Begleiter geprägt. Sie haben den perfekten Rahmen geschaffen, um die für uns neue Roto Produktwelt kennenzulernen und mit den Verantwortlichen ins Gespräch zu kommen.“ – Ingenieur Crescencio Pretucci



Aus dem sonnig-warmen Brasilien in das kühle, aber ebenso sonnige Deutschland reiste eine Gruppe erfahrener Fensterplaner, um die Welt von Roto näher kennenzulernen.

Bild: © kasto

Qualität für den russischen Markt

SpezRemStroy

■ **Kunststoff** Jahre voller Investitionen und Veränderungen liegen hinter SpezRemStroy, einem der führenden Kunststofffenster- und Türenhersteller Russlands und sicher einem der größten Fensterhersteller der Welt. 1995 in Jekaterinburg gegründet, fertigt das Unternehmen heute an insgesamt drei Standorten. Das Werk im zentralrussischen Kirowo-Tschepezk wurde im Juni 2011 in Betrieb genommen, das Werk in Toljatti ein Jahr später. Gemeinsam mit der in diesem Jahr modernisierten Fertigung in Jekaterinburg erreicht der Werkverbund eine Kapazität von mehr als 400.000 Fenstereinheiten pro Jahr.

Inna Stetciuk, stellvertretende Geschäftsführerin Marketing und Gesprächspartnerin von Roto Inside, kam 2002 zu SpezRemStroy und betreut heute unter anderem das große Vertriebs- und Franchisenezwerk des Unternehmens. „Seit 2007 sind wir ein reines B2B-Unternehmen und beliefern rund 1.000 Händler in ganz Russland, von denen wir etwa sechshundert als Partner bezeichnen, weil sie sehr regelmäßig bei uns kaufen. Mit diesen Partnern arbeiten wir auch in Vertrieb und Marketing sehr eng zusammen – teilweise organisiert über ein Franchise-Netzwerk.“



Inna Stetciuk, stellvertretende Geschäftsführerin Marketing, kam 2002 zu SpezRemStroy und betreut heute unter anderem das große Vertriebs- und Franchisenezwerk des Unternehmens

Partnerschaftlich für beste Qualität

Die Entwicklung und Pflege des Händlernetzes ist aus Sicht von Inna Stetciuk von zentraler Bedeutung für den anhaltenden Erfolg von SpezRemStroy. Schließlich seien es die Partner im Vertrieb, die zum einen die landesweite Logistik tragen und zum anderen die Verantwortung für das regionale Marketing. „Wir setzen ganz klar auf qualitativ hochwertige Fenster und Türen. Und Händler, die unsere Produkte vertreiben, definieren sich dadurch gleichermaßen als Qualitätsanbieter. Fenster von SpezRemStroy definieren sich nie über den günstigsten Preis. Entsprechend werben wir um neue Händler auch nicht mit Billigangeboten oder Sonderpreisen. Dafür aber mit einer 5-Jahres-Garantie, umfangreicher Marketingunterstützung und regelmäßigen Schulungsangeboten für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.“

Modernste Produktionsanlagen an drei Standorten

Geschult wird in allen drei Werken, in denen sich in den letzten Jahren viel getan hat. Rund 110 Menschen sind jeweils in Kirowo-Tschepezk und Toljatti beschäftigt, gut dreihundert Mitarbeiter in der Firmenzentrale Jekaterinburg. Dort, am Fuße des Ural-Gebirges, werden auch die meisten Fenster und Türen

hergestellt. Erst recht nach den jüngsten Modernisierungen. „Allein in Jekaterinburg werden durchschnittlich 300.000 Einheiten jährlich produziert. Aber alle drei Werke verfügen über die gleichen hochmodernen Anlagen und Fertigungslinien. Der älteste Standort Jekaterinburg erhielt 2014 eine generelle und umfassende Modernisierung seiner Produktionsprozesse. Erst vor wenigen Wochen haben wir die Umstrukturierung abgeschlossen und beginnen nun mit dem Betrieb unter Vollauslastung. So wurde beispielsweise eine neue Anlage für die Verbundglasproduktion integriert. Auf frei gewordenen Flächen haben wir einen eigenen Produktionsbereich für nichtstandardisierte Fenster- und Türformen eingerichtet. In Kürze nehmen wir dort eine Profil-Biegemaschine der neuesten Generation in Betrieb.“ Mit einer neu errichteten Fertigungshalle addieren sich die Produktions- und Lagerflächen von SpezRemStroy auf insgesamt knapp 18.000 Quadratmeter.

„TOP-Marke“

Kontinuierliche Verbesserungen in Prozessen und Technik gehören bei den Belegschaften in den drei Werken von SpezRemStroy ebenso zum Alltag wie bei den Handelspartnern. Eine wichtige Rolle in der Wahrnehmung des Unternehmens durch russische Hausbesitzer und Investoren spielen die so genannten „TOP-Fenster“ von SpezRemStroy. „TOP“ steht für die ersten drei Buchstaben der russischen Wörter ‚tjoplye okna plus‘ – was in etwa mit ‚Wärme Fenster Plus‘ übersetzt werden könnte. Unter dieser Marke bieten wir 15 Fenstervarianten an, die aus unterschiedlichen Profilen und unterschiedlichen Verglasungstypen zusammengestellt werden. Jeder Fenstertyp hat seine eigenen Stärken, wobei das TOP-Fenster ‚Winter‘ inzwischen klar zu unseren ‚Bestsellern‘ gehört. Unter anderem deshalb, weil wir damit erstmals ein wärmedämmendes und energieeffizientes Fenster anbieten, dessen Preis nur wenig über dem Preis ganz einfacher Fenster liegt.“

Das Thema Energieeinsparung gewinnt, so Inna Stetciuk, auch bei russischen Bauherren zunehmend an Bedeutung, vor allem in den Städten. In ländlichen Regionen sei die Bausubstanz selbst teilweise noch so wenig energieeffizient, dass die Eigentümer nur wenig Sinn für wärmedämmende Fenster übrig haben. Aber auch das werde sich auf lange Sicht ändern, ist die Marketingspezialistin überzeugt.

Funktion und Design sind gefragt

Doch nicht nur die Energieeinsparung ist ein Zukunftsthema, auch die Aspekte Funktion und Design werden für russische Bauherren wichtiger. „Aktuell entwickeln wir zum Beispiel ein neues Fenster mit dem Roto NT Designo. Verdeckte Bandlösungen für Fenster und Fenstertüren kommen in Russland immer mehr in Mode. Als nächstes planen wir die Integration der Roto Patio Lösung in unsere Schiebetüren.“ Händler wie Kunden können also sicher sein: SpezRemStroy wird auch zukünftig Qualitätsfenster für jeden Markttrend zu bieten haben.



In Jekaterinburg begann die Erfolgsgeschichte von SpezRemStroy. Im Verbund mit den Werken in Kirowo-Tschepezk und Toljatti werden mehr als 400.000 Fenstereinheiten pro Jahr gefertigt.



Rund 110 Menschen sind jeweils in den SpezRemStroy-Werken in Kirowo-Tschepezk und Toljatti beschäftigt, gut dreihundert Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Firmenzentrale Jekaterinburg.



Insbesondere bei der Vermarktung der „TOP-Fenster“ arbeiten SpezRemStroy und die 600 engagiertesten Handelspartner des Unternehmens eng zusammen. Mit umfangreichen Marketing- und Informationsmaßnahmen wie einer eigenen Marken-Homepage werben sie um Aufmerksamkeit.

Ein Treffen der Entscheidungsträger

Yapi Turkeybuild Istanbul

■ **Event** Nach längerer Abwesenheit nahm Roto Türkei im Mai dieses Jahres wieder an der Yapi Turkeybuild in Istanbul teil. Die erstmals 1978 durchgeführte Fachmesse ist zu einer der wichtigsten Informationsbörsen im Land für Architekten, Vertreter der öffentlichen Hand und Generalunternehmer nicht nur aus der Türkei herangewachsen.

„Die Yapi Turkeybuild hat inzwischen eine Strahlkraft, die Fachbesucher aus dem Balkan, dem Mittleren Osten, Nordafrika, Russland sowie aus Ländern der Gemeinschaft Unabhängiger

Staaten, zum Beispiel aus Weißrussland oder Georgien, und natürlich aus der Türkei anlockt. Es gibt kaum eine bessere Möglichkeit, mit so vielen Entscheidungsträgern in so kurzer Zeit ins Gespräch zu kommen“, kommentierte Artuğ Özeren, Geschäftsführer Roto Türkei, die Entscheidung, nach sieben Jahren „Messe-Abstinenz“ wieder mit einem eigenen Messestand in Istanbul vertreten zu sein.

Aluminium weiter auf dem Vormarsch

Rund 120.000 Besucher nutzten die Gelegenheit und informierten sich vom 6. bis zum 10. Mai 2014 über die neuesten Trends und Entwicklungen in der Baubranche. Und Roto hatte sich die richtige Gesellschaft ausgesucht: In Halle 2 inmitten der großen Fenster-, Türen- und Fassadenhersteller präsentierten Artuğ Özeren und sein Team Neuentwicklungen von Roto. Schon heute hat die Produktmarke Roto NT viele Anhänger im Kreis der türkischen Fensterhersteller. Neben Beschlaginnovationen für Holz- und Kunststofffenster wurden aber auch Systeme von Roto für Aluminiumfenster und -fenstertüren gezeigt. „Das Aluminiumsegment im Fassaden- und Fensterbau wächst aktuell schneller als der Gesamtmarkt. Dieser Trend wird dadurch begünstigt, dass in der Türkei viele Hochhäuser geplant und realisiert werden, nicht nur Büro-Neubauten, sondern auch Wohn- und Hotelgebäude. Gleichzeitig hat sich die Qualität der Aluminiumsysteme deutlich verbessert. Architekten setzen deshalb jetzt wieder mit gutem Gewissen auf Aluminium mit seinen vielfältigen gestalterischen Möglichkeiten. Auch Roto ermöglicht Design-Vielfalt mit Innovationen wie dem Roto AL 540 oder dem Roto Patio Lift als Beschlaglösung für große Hebeschiebetüren bis 300 Kilogramm. Beides übrigens echte ‚Publikumsmagnete‘ auf dem Messestand während der Yapi Turkeybuild in Istanbul.“



Nach längerer Abwesenheit nahm Roto Türkei im Mai dieses Jahres wieder an der Yapi Turkeybuild in Istanbul teil.

Zwanzig Jahre Németh Kft.

Ein Garant für Qualität in Fertigung und Montage

■ **Kunststoff** Zum ersten Hersteller von Kunststofffenstern in der Region Szarvas im Südosten Ungarns wurde 1993 der Tischlermeister und selbständige Möbelproduzent Dezső Németh. Warum? Weil ihn ein interessantes Gespräch mit einem Kunden nicht mehr losließ. Der war zwar als privater Möbelkäufer gekommen, wurde aber schon bald zu einem der wichtigsten Gesprächs- und Geschäftspartner des jungen Unternehmers, denn Dr. Robert Krisch war zugleich Geschäftsführer von Roto in Ungarn. „Wir haben die Möglichkeiten der Kunststofffenster-Technologie diskutiert und die Zukunft der ungarischen Bauwirtschaft. Da reifte die Idee, den Erfolg nicht mehr in der Möbel-, sondern in der Bauschreinerei zu suchen“, erinnert sich der Unternehmer, der seit über zwanzig Jahren auf Qualität von Roto und Rehau setzt.

„Das Geschäft ist viel schwieriger geworden seit damals“, bedauert Dezső Németh. Vor allem in den zurückliegenden fünf Jahren hätte im wirtschaftlich angeschlagenen Ungarn fast nur noch der Preis gezählt. „Billige Standardware mit verdeckten Mängeln überschwemmte den Markt und verlangte uns immer größere Anstrengungen vor allem im Vertrieb und Marketing ab.“ Konsequenz werden heute bei der Németh Kft. alle öffentlichen Ausschreibungen bearbeitet, die Baustellen in einem Umkreis von bis zu einhundert Kilometer betreffen.

Investitionen in die kommunale Infrastruktur

„Immerhin fünfzig Prozent unseres Umsatzes machen wir deshalb inzwischen nicht mehr mit privaten Bauherren sondern mit Bauprojekten des Staates und der Kommunen. Wir haben einen guten Ruf und sind auch der einzige Kunststofffenster-Hersteller, der hier in der Region ansässig ist“, benennt der Unternehmer seine Trümpfe im Wettbewerb um den Auftrag. „Dazu kommen eine sehr hohe Flexibilität, gute

Lieferfähigkeit und die Montage durch unsere eigenen Mitarbeiter.“ Das mache sein Unternehmen zum bevorzugten Lieferanten vieler Investoren in Südostungarn und gelegentlich zum einzig möglichen, so Németh.

„Wenn eine Schule während der Ferien komplett saniert werden muss, dann spielt es eben eine große Rolle, dass wir innerhalb von drei Wochen liefern und mit eigenen Leuten innerhalb weniger Tage montieren“, erklärt er ohne zu verheimlichen, dass sein Herz bis heute vor allem für anspruchsvolles Handwerk schlägt. „Wir machen jedes noch so anspruchsvolle Fenster, folieren unsere Profile mit den 16 beliebtesten Dekoren selbst, und das alles, weil wir unseren privaten Bauherren von der Haustür über die Fenster bis zum Wintergarten alle Bauelemente aus einer Hand liefern wollen. Die Bauschreinerei ist ja eine kreative Arbeit, wenn es nicht nur auf den Preis ankommt.“

Schlechte Qualität schädigt die Branche

Bitter gehe es ihm an, so Németh, wenn minderwertige Fenster und Türen, deren Qualitätsmängel nicht auf den ersten Blick zu erkennen waren, mit einer verringerten Lebensdauer das Image der gesamten Branche schädigen. „Wir haben immer auf qualitativ hochwertiges Material und solide Industriepartner wie Roto gesetzt. Unsere Produkte sind geprüft und zertifiziert. Trotzdem gelingt es oft nicht, gegenüber einem Laien den notwendig höheren Preis zu verargumentieren.“ Während bei den Kommunen und Architekten das Wissen über Qualitätsunterschiede inzwischen gegeben sei und hier auch spürbar qualitätsorientierte Hersteller bevorzugt werden, ließen sich private Investoren leider noch immer vom kurzfristig günstigeren Preis leiten. Für einen nach der anhaltenden Wirtschafts- und Baukrise zwischen 2008 und 2012 behutsam ansteigenden Umsatz in der Bauelementebranche sorgten deshalb gegenwärtig in Ungarn vor allem Aufträge der

öffentlichen Hand. Teilweise mit Unterstützung der Europäischen Union würden zum Beispiel Bildungseinrichtungen und Gebäude des Gesundheitswesens saniert.

Nachhaltig und kostenbewusst wirtschaften

„Natürlich achten die Kommunen sehr auf das Preis-Leistungs-Verhältnis der Firmen, die sie beauftragen“, erklärt Dezső Németh, „aber inzwischen auch darauf, ob sie sich auf den Lieferanten verlassen können, wenn es um Instandhaltung und Garantieleistungen geht. Gut für uns, denn wir haben uns in mehr als zwanzig Jahren am Markt ein tadelloses Image erarbeitet.“ Die Németh Kft. montiert auch deshalb alle Fenster selbst, weil die Inhaberfamilie für Qualität bürgen will. Dies ist in der Region ebenso bekannt wie die Flexibilität der Produktion. „Im letzten Jahr haben wir zum Beispiel an der Sanierung eines Gymnasiums mitgewirkt, die während der Ferien abgeschlossen werden musste. Für uns war das kein Problem: Hohe Fertigungstiefe, erfahrene Mitarbeiter in der Produktion, eigene Monteure – wir konnten ohne Zögern zusagen.“

Zwanzig Mitarbeiter sind heute bei der Németh Kft. beschäftigt, 15 von ihnen in der Produktion. Zwei Ingenieure unterstützen den Unternehmensgründer Dezső Németh in der Beratung der vielen Stammkunden aus der Region, seine Frau und seine Tochter kümmern sich um Buchhaltung und Finanzwesen. „Wir sind aufgestellt wie ein klassisches Handwerksunternehmen und damit erfolgreich“, sagt Dezső Németh, „denn ich wollte nie zum größten Fensterhersteller Ungarns werden und dabei womöglich die Nähe zum Kunden und zur Architektur verlieren.“ Auch zukünftig hofft er, die Stärken seines Unternehmens weiter ausspielen zu können. „Ich denke, die Zeit ist wieder reif für Qualität und hoffe sehr, dass wir auch in der Zukunft mit unserem vollen Leistungsspektrum gefragt sein werden.“

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)2471 9212865
Telefax: +49 (0)2471 9212867
roto.inside@commn-sense.de

Gestaltung und Produktion

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

Druckerei

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

Gesamtauflage

12.500 Stück



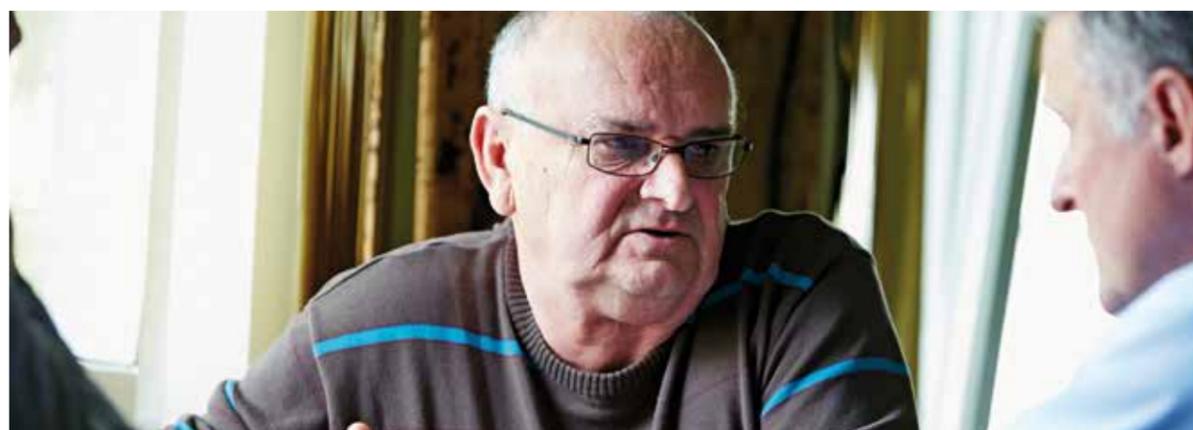
1997 erwarb Dezső Németh das Gelände und die Produktionshallen einer ehemaligen Schuhfabrik. In einer der Hallen baute er die 1993 begonnene Produktion von Kunststofffenstern weiter aus. In einer anderen richtete er ein Restaurant ein, das in der Region ebenso beliebt ist wie bei seinen Lieferanten und Kollegen aus der Fensterherstellung.



Dezső Németh ist überzeugt: Dank einer besonders großen Produktionsflexibilität kam sein Unternehmen besser als andere durch die ungarische Bau- und Wirtschaftskrise. Eine Säule dieser Flexibilität ist die Foliermaschine, in die die Eigentümerfamilie rund 130.000 Euro investiert hat. „Wir liefern Fenster mit 16 verschiedenen Oberflächen innerhalb von drei Wochen nach Auftragsingang.“



Die 35-jährige Nikola Németh arbeitet seit 15 Jahren im Unternehmen der Eltern. Seit 11 Jahren ist sie Teilhaberin und Geschäftsführerin. Sie wird gemeinsam mit den Technikern im Team die Zukunft der Fensterfertigung Németh gestalten.



„Kleineren Fensterherstellern, die auf Qualität setzen und die sich eher als Handwerker denn als Industrieunternehmen sehen, wird heute viel mehr als früher abverlangt“, stellt Dezső Németh rückblickend fest. „Aber wir profitieren von unserem guten Ruf als zuverlässiger Partner mit qualitativ überzeugenden Produkten.“



Seit zwanzig Jahren werden bei Németh Kft. Roto Beschläge verarbeitet. Erfahrung ist der Lohn: „Fehler in der Produktion oder im Einbau können wir nahezu ausschließen“, sagt Dezső Németh.