

Presseinformation

Datum: 14. November 2023

Roto Frank Fenster- und Türtechnologie: Erfolg als zuverlässig bester Partner / Erneut Marktanteile hinzugewonnen / Leistung mit Mehrwert: Beschläge, Dichtungen und Prüfungen für Fenster und Türen / Systemlösungen für alle Öffnungsarten und Rahmenmaterialien / Produktneuheiten auf der Fensterbau Frontale / Weitere Investitionen in Digitalisierung, Automatisierung und Energieerzeugung geplant

Systemkompetenz stärkt Marktposition weltweit

Graz / Leinfelden – „Die Zuverlässigkeit, mit der wir Partner unterstützen, hat in diesem Jahr weitere Bauelementehersteller dazu motiviert, die Zusammenarbeit mit Roto zu beginnen oder weiter auszubauen.“ Dieses Fazit zog CEO Marcus Sander für die Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH (Roto FTT) auf dem 18. Internationalen Fachpressetag der Roto-Gruppe in Graz, Österreich. Dank der seit Jahren forcierten Digitalisierung und Automatisierung könne Roto mit 18 Werken, 31 Logistik-Verteilzentren und über 30 Vertriebsstandorten weltweit außergewöhnlich schnell auf sich wandelnde Bedarfe reagieren. „Wir produzieren dort, wo unsere Systeme benötigt werden und sorgen für einen gleichbleibend hohen Lieferservice über alle Produktprogramme hinweg“, erklärte Sander. Dies sei umso bemerkenswerter, als sich das Portfolio des Unternehmens deutlich erweitert habe. 2023 haben nach Einschätzung des CEO die große Zuverlässigkeit ebenso wie die Sortimentsentwicklung und außergewöhnliche Serviceleistungen die fortgesetzte Neukundengewinnung begründet.

Beschlag und Dichtung für alle Öffnungsarten und Rahmenmaterialien

Durch die Integration der europäischen Deventer-Gruppe und der US-amerikanischen Ultrafab Inc. stünden Kunden weltweit Dichtsysteme zur Verfügung, die optimal auf die Bewegungsgeometrie der Beschlagprogramme für alle Öffnungsarten und Rahmenmaterialien ausgelegt werden. Solcherart systembezogener Service werde laut Sander von Bauelementeherstellern geschätzt und gesucht, denn das funktionsspezifische Zusammenwirken von Beschlägen und Dichtungen beeinflusse die Performance von Fenstern und Türen direkt. „Die Anforderungen an die Energieeffizienz von Gebäuden wachsen, Extremwetterereignisse nehmen zu. Hochdichte Fenster und Türen werden deshalb immer wichtiger für den Klimaschutz, die Sicherheit und den Komfort von Menschen.“ Die integrierte Beratung zu Beschlag und Dichtung nähmen deshalb immer mehr Kunden in Anspruch. Ihr Vertrauen lege die Basis für den Erfolg von Roto.

Baukastenstruktur im Standard

In der Produktentwicklung der Beschlagprogramme bleibe Roto dem „Baukastenprinzip“ treu, denn dessen ökonomischer Nutzen für die Kunden sei groß: Können Beschlagbauteile für die Herstellung unterschiedlicher Elemente, diverser Öffnungsarten und für alle Rahmenmaterialien genutzt werden, so steigert das die Wirtschaftlichkeit in der Bauelementefertigung. Auf der Fensterbau Frontale im März 2024 wird Roto weitere interessante Neuheiten vorstellen und demonstrieren, wie Beschlag und Dichtung gemeinsam Funktionssicherheit und Bedienkomfort optimieren. In Nürnberg begrüßt der Technologiespezialist Kunden aus aller Welt am bekannten Platz in der Halle 1.

Sonderlösungen für neue Anforderungen

Ebenso wie an der Baukastenstruktur im Standard halte man daran fest, dass Kunden im Falle besonderer Anforderungen auf ihren Partner Roto vertrauen können. Sander unterstrich: „Entweder gibt es die perfekte Lösung bereits oder wir entwickeln sie gemeinsam mit dem Kunden.“ Ein Ende der Innovationen sei nicht in Sicht, verriet er. Als Teil der Sparte Roto Aluvision trage das Beraterteam Roto Object Business kontinuierlich interessante Aufgabenstellungen von Aluminiumfensterherstellern in die Organisation. Ergänzt werden die projektspezifischen Produktentwicklungen der Roto Aluvision durch umfangreiche Serviceleistungen, mit denen das Object Business Kunden weltweit bereits seit 2014 von der ersten Produktidee bis zur Montage begleitet.

Geprüfte Produktqualität überzeugt

Entscheidungsrelevant für viele Neukunden war auch in diesem Jahr die geprüfte Qualität der Roto-Komponenten. Oberflächenschutz gemäß der höchsten Korrosionsschutzklasse und die geprüften Dauerlaufeigenschaften der Beschläge ebenso wie die Langlebigkeit der Dichtungen seien wichtig für die Herstellung hochwertiger Bauelemente. „Bevor unsere Produkte auf den Markt kommen, durchlaufen sie deshalb Prototypen- und Entwicklungsprüfungen sowie vielfältige Belastungstests in den modernen Roto-Prüflaboren. Unsere Kunden vertrauen diesen Maßnahmen zur Qualitätssicherung und entscheiden sich wohl auch deshalb dafür, immer mehr Komponenten ausschließlich bei Roto zu kaufen.“

Vielfältige Prüfdienstleistungen von Roto

Weltweit können Kunden ihre Fenster- und Türsysteme in Roto-Prüflaboren auch einer Funktionsprüfung unterziehen. „Ein geschätzter Service mit anerkanntem Mehrwert“, betonte Sander. Sämtliche Prüfungen würden entsprechend den aktuellen nationalen und internationalen Normen und Richtlinien durchgeführt. Einige Prüfbüros wie beispielsweise in Leinfelden-Echterdingen und Kalsdorf sind akkreditiert. Daher können Kunden dort auch anerkannte Zertifikate erhalten, z. B. über die Eignung eines Fensters bei Anforderungen an den Einbruchschutz bis RC 4. „Roto hat mit den vielen Prüfeinrichtungen an unterschiedlichen Standorten einen einzigartigen Service etabliert, der Kunden dabei hilft, Zeit und Geld zu sparen.“ Der Vertrieb nimmt dabei eine Schlüsselrolle ein, denn er stimmt gemeinsam mit dem Kunden die Systemkomponenten und -prüfungen ab. „Beschlag, Dichtung und Systemprüfung – zuverlässig aus einer Hand“, dies sei das Leistungsversprechen der Roto FTT.

„Perfect match“ fördert Wachstum in Amerika

Die Integration der Ultrafab Inc. bezeichnete Marcus Sander auf dem Fachpresstag 2023 erneut als „perfect match“. Ultrafab ist einer der marktführenden Hersteller von Fenster- und Türdichtungen in Nordamerika. Zum Produktportfolio gehören neben hochwertigen Bürstendichtungen und extrudierten Dichtungsprofilen für Bauelemente auch einige Spezialprodukte für Anwendungen außerhalb der Baubranche. „Zwei Qualitätsführer haben zueinandergefunden – das ist förderlich für das Image beider Unternehmen“, erklärte der CEO. Weitere interessante Impulse lieferte in diesem Jahr erneut die Zusammenarbeit mit namhaften Herstellern von Aluminiumfenstern in Mittel- und Südamerika. Hier sei es Roto Aluvision gelungen, vielversprechende neue Partnerschaften zu begründen, denn in diesen Ländern wachse aktuell die Nachfrage nach hochdichten Aluminiumelementen.

Marktwandel in Asien

Immobilienbesitzer und Immobilienwirtschaft in China seien in diesem Jahr besonders zurückhaltend, was angesichts der Insolvenz großer regionaler Bauträger nicht überrasche. Der ausbleibende Neubau konnte deshalb nur zu einem kleineren Teil durch den erstarkenden Einzelhandel aufgefangen werden. Produkte und Dienstleistungen für die Nachrüstung von Fenstern oder deren Austausch im Zuge von Gebäudesanierungen würden mittelfristig benötigt, aber aktuell aufgrund der steigenden Sparquote der Verbraucher wenig nachgefragt. Positiv für Roto wirke sich aus, dass Fenster- und Türenhersteller in Zeiten schwächerer Nachfrage verstärkt nach Produktlösungen und Partnern suchen, die die Wirtschaftlichkeit ihrer Prozesse und die Einzigartigkeit ihres Produktprogramms stärken. Beschlagbaukästen wie „Roto NX“ oder das hochdichte Schiebesystem „Roto Patio Inowa“ würden deshalb in China verstärkt angefragt.

Kundenbasis in Europa verbreitert

Nicht zuletzt den erfolgreichen Neuprodukten in den Segmenten Sliding und Door sei es zu verdanken, dass Roto FTT auch die Kundenbasis in Europa noch einmal verbreitern konnte. „Roto ist längst mehr als das Synonym für Drehkipp-Beschläge“, betonte Sander. Hersteller von Haus- und Nebeneingangstüren etwa schätzen Roto als Komplettanbieter für Türbänder, Verriegelungssysteme und Schwellen. Die Einzigartigkeit des Schiebesystems „Patio Inowa“ spreche große Bauunternehmen mit speziellen Anforderungen z. B. an Schiebesysteme für Hochhäuser an. Gleichzeitig setze sich in Europa die Erkenntnis durch, dass das spätere Recycling von Fenstern durch den Einsatz bestimmter Dichtungen erleichtert wird. „Es gibt also viele gute Gründe dafür, das Gespräch mit Roto zu suchen, und wir stellen sicher, dass Bauelementehersteller durch den Vertrieb und bei Bedarf durch weitere Spezialisten aus unserer Organisation hinsichtlich ihrer Anliegen optimal betreut werden.“

Investitionen für Klimaschutz und Zuverlässigkeit

Auch im kommenden Jahr werde Roto seine Standorte weltweit Richtung Klimaneutralität und Versorgungssicherheit weiterentwickeln, kündigte Sander an. Anlagen zur Stromerzeugung aus regenerativen Energien leisteten einen Beitrag zum Klimaschutz, aber auch zur Versorgungssicherheit und damit zur Zuverlässigkeit von Roto. Für den Erhalt der vollen Flexibilität würden Digitalisierung und Automatisierung weiter vorangetrieben. „Wir wissen heute nicht, welche Ereignisse 2024 die Welt- und speziell die Bauwirtschaft in den internationalen Märkten beeinflussen werden. Aber moderne Bauelemente sind wichtig für emissionsarmes Wohnen. Das ist die sichere Basis, auf der unsere Branche steht. Als geschätzter Partner vieler erfolgreicher Hersteller blicken wir optimistisch in die Zukunft. Roto investiert kontinuierlich, um die Klimabilanz unserer Branche weiter zu verbessern und der zuverlässig beste Partner zu bleiben.“



Marcus Sander, Vorsitzender der Geschäftsführung der Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH, freut sich über eine 2023 erneut gewachsene Kundenbasis: „Die Zuverlässigkeit, mit der wir Partner unterstützen, hat in diesem Jahr weitere Bauelementehersteller dazu motiviert, die Zusammenarbeit mit Roto zu beginnen oder weiter auszubauen.“

Bild: Roto Frank Fenster- und Türtechnologie

Marcus_Sander.jpg



Durch die Integration der europäischen Deventer-Gruppe und der US-amerikanischen Ultrafab Inc. kann Roto FTT Kunden weltweit Dichtsysteme zur Verfügung stellen, die optimal auf die Bewegungsgeometrie von Beschlagprogrammen für alle Öffnungsarten und Rahmenmaterialien ausgelegt werden. Im Bild eine Holz-Schiebeanlage mit dem Beschlagssystem „Roto Patio Inowa“ und einer TPE-Dichtung von Deventer.

Bild: Roto Frank Fenster- und Türtechnologie

Roto_Patio_Inowa.jpg



Auch in Europa konnte Roto FTT die Kundenbasis noch einmal vergrößern. Hersteller von Haus- und Nebeneingangstüren z. B. schätzen Roto als Komplettanbieter für Türbänder, Verriegelungssysteme und Schwellen. Im Bild eine Haustür mit einer der neuen Mehrfachverriegelungen von Roto. Sowohl „Roto Safe A | Tandeo“ als auch „Roto Safe E | Eneo A“ sind RC 2- bzw. RC 3-fähig und verfügen bereits im Standard über drei Sicherheitsschließpunkte. Schon bei einer nur „zugeworfenen“ Tür gilt deshalb voller Versicherungsschutz.

Bild: Roto Frank Fenster- und Türtechnologie

Roto_Door.jpg



Kunden von Roto können ihre Fenster- und Türe Systeme mit Beschlägen und Verglasungstechnik von Roto sowie mit Dichtungen von Deventer oder Ultrafab in den Prüflaboren von Roto FTT prüfen lassen. In den akkreditierten Prüfzentren können Systeme bis zur Einbruchschutzklasse RC 4 zertifiziert werden.

Bild: Roto Frank Fenster- und Türtechnologie

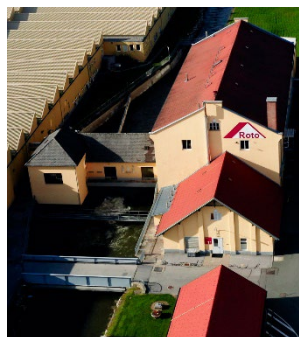
Roto_Prueflabor.jpg



Sonderlösungen für Aluminium-Fenster und -Fassadenelemente: Das Team des Roto Object Business unterstützt Fassadenbauer, Fensterhersteller und Architekten bei der Planung und Konstruktion neuartiger Bauelemente. Kerndisziplin ist die Konstruktion und Fertigung individueller Beschlaglösungen in Zusammenarbeit mit der Roto Aluvision.

Bild: Roto Frank Fenster- und Türtechnologie

Roto_Object_Business.jpg



Roto investiert in Klimaschutz und Versorgungssicherheit wie hier am Werksstandort Kalsdorf: Die Roto Frank Austria GmbH betreibt drei eigene Wasserkraftwerke, eine Aufdach- und eine Freiflächenphotovoltaikanlage. Ein Biomasseheizwerk wird zukünftig die CO₂-neutrale Wärmeversorgung gewährleisten. Der Spatenstich erfolgte am 2. August 2023.

Bilder: Roto Frank Fenster- und Türtechnologie

Roto_Werk_Kalsdorf.jpg

Roto_Kalsdorf_Wasserkraft.jpg

Abdruck frei – Beleg erbeten

Herausgeber: Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH • Wilhelm-Frank-Platz 1 • 70771 Leinfelden-Echterdingen • Tel. +49 711 7598 0 • Fax +49 711 7598 253 • info.presse@roto-frank.com
Redaktion: Dr. Sälzer Pressedienst • Lensbachstraße 10 • 52159 Roetgen • Tel. +49 2471 9212864 • Fax +49 2471 9212867 • info@drsaelzer-pressedienst.de