



fensterbau/  
frontale 2008

Str. 2



Czerwona kartka  
dla zuchwałych  
piratów

Str. 4



Przyjazny w monta-  
żu: nowy AluVision  
T300

Str. 5



Dobór okuć na  
kliknięcie myszką

Str. 8



Roto rozwija się  
w Korei

Str. 11



Pergola Residence  
w Merano

Str. 12

## Roto NT

### Pionier świętuje jubileusz

**Wprowadzenie systemu okuć Roto NT, a tym samym koncepcji systemu modułowego, należy bez wątpienia do przełomowych innowacji całej branży od chwili wynalezienia okucia rozwierno-uchylnego. Prace nad programem okuć NT rozpoczęły się w roku 1996 i trwają nieprzerwanie do dziś od wprowadzenia produktu na rynek na przełomie tysiącleci (1999/2000). To nie przypadek, że modułowy system NT ugruntował swoją pozycję wśród producentów okien jako uniwersalny i szeroki program do wszelkiego rodzaju zastosowań, zoptymalizowany pod względem logistyki i zaawansowany z punktu widzenia automatyzacji produkcji okien. Podczas targów fensterbau/frontale oficjalnie ogłoszono sprzedaż 100-milionowego garnituru okuć.**

100-milionowy garnitur okuć NT najprawdopodobniej trafiłby bez rozgłosu około połowy kwietnia do fabryki słowackiego producenta okien, firmy HSF. Jednak obydwaj partnerzy – Roto i firma HSF – postanowili odejść od rutyny dnia codziennego. W imieniu firmy HSF, która z roczną produkcją na pozio-

mie 80.000 okien jest od roku 2007 członkiem grupy IFN/Internorm, garnitur ten odebrał podczas fensterbau/frontale Christian Klinger, prezes zarządu IFN-Holding AG.

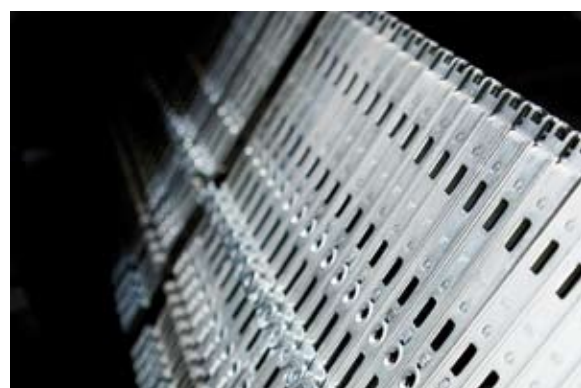
#### Profesjonalizm i zaangażowanie po obydwu stronach

Dopiero w roku 2007 doszło do

zmiany okuć na Roto w firmie HSF, mówi Christian Klinger, który w krótkim przemówieniu podkreślił, że HSF jako firma wchodząca w skład holdingu IFN musi sprostać wysokim wymogom w odniesieniu do dostarczanych przez siebie produktów, jak i stabilności procesów produkcyjnych. Każdy fachowiec wie, kontynuuje prezes IFN, że tego rodzaju przedstawienia wiążą się najczęściej z dużymi nakładami finansowymi oraz przeobrażeniami technicznymi jak i logistycznymi. „Dotychczasowe doświadczenia jednak pokazują, że dzięki profesjonalizmowi i zaangażowaniu po obydwu stronach można osiągnąć zamierzony cel.”



Christian Klinger (w środku), prezes zarządu IFN-Holding AG, odebrał uroczystie symboliczny 100-milionowy garnitur okuć NT z rąk prezesa zarządu Roto, dr Eckharda Keilla (z prawej), i z-cy prezesa ds. dystrybucji dywizji technologii okien i drzwi, Rainera Kohne (z lewej)



Jako uniwersalny i obszerny system modułowy NT ułatwia na liniach produkcji okien na całym świecie wdrażanie i rozwój automatyzacji.



Od wprowadzenia na rynek na przełomie tysiącleci program okuć Roto NT podlega ustawicznemu rozwojowi i rozbudowie. Dzisiaj ten szeroki, modułowy system okuć rozwierno-uchylnych jest zarówno na rodzimym, jak i zagranicznych rynkach niezawodną podstawą nowoczesnych okien, dopasowanych do specyfiki obiektów i funkcjonalności wnętrz.

## Partner na medal

### Roto Rosja – najlepszy partner w zakresie logistyki

Spory powód do radości mieli na początku roku Matthias Eberlein, dyrektor ds. dystrybucji Roto w regionie Rosji i Asji środkowej, i Viktor Trenjow, prezes firmy ZAO (Spółka Akcyjna) TBM. Pracownicy TBM, największego partnera handlowego Roto na rynku rosyjskim uhonorowali Roto wyróżnieniem „Najlepszy partner w zakresie logistyki 2007”. Między innymi w kategoriach realizacja zamówień, potwierdzenia terminów dostaw,

dokumentacja dostaw i dokumentacja rachunków, zamawianie transportu, wysyłka towaru i załatwianie reklamacji Roto uzyskało najwyższe noty. „Krótko mówiąc, Roto wspiera nas dzięki ogromnej dyscyplinie dostaw dając tym samym solidny fundament pod nasze wspólne powodzenie na rynku”, powiedział Viktor Trenjow podczas uroczystości wręczenia wyróżnienia.



Najwyższa ocena za dyscyplinę dostaw: Matthias Eberlein (z lewej) szczęśliwy z przyznanego wyróżnienia „Najlepszy partner w zakresie logistyki 2007”. Na jego ręce dla całego zespołu Roto podziękowania przekazał Viktor Trenjow podczas uroczystej gali.





Drogie Czytelniczki, Drodzy Czytelnicy!

Koncern Roto odnosi sukcesy na całym świecie. Ponad 3.800 zatrudnionych kieruje się w swojej pracy oczekiwaniami, co najmniej takiej samej liczby producentów okien i dilerów okuć, którzy w najróżniejszych zakątkach świata i na różnych rynkach chcą także zapewnić sobie powodzenie dzięki stosowaniu technologii okien i drzwi Roto.

Czy możliwe jest właściwie zrozumienie, czym żyją pracownicy i klienci Roto na całym świecie i co wprawiają swoją pracą w ruch? Z pewnością nie w najdrobniejszym szczególe. Czy mimo to możliwa jest pomyślna i satysfakcjonująca współpraca? I to w dodatku na arenie międzynarodowej?

Oczywiście, że jest możliwa. Potwierdzają to menedżerowie, zaangażowani w pracę zespołów roboczo-decyzyjnych, jak również uczniowie i praktykanci odbywający praktyki w zagranicznych spółkach koncernu, a także wielu innych pracowników firmy. Jest możliwa, jeśli pracownicy poczuwają się do odpowiedzialności za całość, a nie tylko za zadanie, które właśnie zamierzają wykonać. Jest możliwa, jeśli nie podważa się konieczności przestrzegania ustalonych wytycznych. Wytycznych, które wyjaśniają na przykład, jakie dokładnie informacje należy gromadzić i wprowadzać do systemu, żeby wszystkie zespoły w koncernie były w stanie oferować klientom najlepsze rozwiązania.

Minęły czasy, gdy wystarczyło, samemu wiedzieć najlepiej ... Roto dysponuje znakomicie wykształconymi ludźmi – i każdy, kto utrudnia im wykazywanie się posiadanymi kwalifikacjami, bo sam przez własną niedbałość wprowadza zamęt i generuje innym niepotrzebną pracę, nie ma tu czego szukać.

Roto to koncern, w którym dyscyplina i wzajemna odpowiedzialność w ramach zespołów, całych spółek handlowych lub produkcyjnych na poszczególnych rynkach warunkują globalnie sukces całego koncernu. Tak jest i tak powinno pozostać.

Roto opowiada się za stabilnymi i niezawodnymi procesami, tworzonymi przez wykwalifikowanych i zdyscyplinowanych pracowników, którzy stale korzystają z dostępnych im możliwości doskonalenia, na przykład w programach „SOS”, „Lean Administration” lub „E-Learning”. Dzięki nim mogą zwiększać swoje kompetencje i mieć wkład w rozwój koncernu.

Współudział w rozwoju całej firmy i podnoszenie swych kwalifikacji jest źródłem satysfakcji. A kto nie lubi być zadowolony? My w Roto lubimy. Zadowoleni ze współpracy, z wymiernych sukcesów firmy i z inspirującej interakcji z klientami.

Dlatego wraz z Państwem cieszę się na nowe zadania i wyzwania w przyszłości, których podjęcie będzie szansą na nasz wspólny rozwój. Na rynku i w koncernie każdy z osobna czerpie korzyści z nowych doświadczeń i pomysłów innych, ponieważ np. precyzyjnie i jednoznacznie sporządzone zapytania pozwalają ich adresatom błyskawicznie zorientować się, czego od nich oczekujemy.

Pomyślnej współpracy można się nauczyć i można ją trenować – to dobrze, że już dzisiaj tak wielu klientów i pracowników też jest tego zdania. Państwu i wszystkim ambitnym, pragnącym stać się elementem tej żywej kultury Roto, życzę pomyślnego sezonu letniego i satysfakcjonującej współpracy dzięki wspólnym rozwiązaniom oraz trwałym i niezawodnym procesom.

Z poważaniem

Dr Eckhard Keill

## fensterbau/frontale 2008

# Goście z całego świata na wyprawie poznawczej



Gotowi do startu: członkowie załogi targowego stoiska Roto w przeddzień targów zapoznali się dokładnie z nową, targową prezentacją.

**2 kwietnia, punktualnie o dziewiątej rano otworzyły się dla przybyłych z całego świata bramy targów fensterbau/frontale 2008 i na cztery dni zamieniły Norymbergę w „epicentrum” branży okien, drzwi i fasad. Łącznie 1.276 wystawców – prawie o 100 więcej niż na poprzedniej edycji targów w roku 2006 – cieszyło się zainteresowaniem zwiedzających. Wielu przybyłych od razu dostrzegło Roto nie tylko za sprawą nowego wizerunku marki. Dzięki przeprowadzce do pierwszej hali stoisko Roto było pierwszym etapem zwiedzania dla większości zwiedzających, którzy tłumnie napływali przez główne wejście.**

Na liczącym 800 metrów kwadratowych stoisku na gości z całego świata czekała pod nowym i z daleka widocznym logo przekrojowa prezentacja asortymentu Roto. Inaczej niż przed dwoma laty świadomie postawiono na otwartą koncepcję stoiska, która dawała dużo miejsca zarówno eksponatom, jak również liczny, większym i mniej-

szym grupom klientów. „Nowa koncepcja stoiska, jak i nowa lokalizacja w ramach terenów targowych były prawdziwym wyzwaniem dla naszych architektów. Na całej powierzchni stoiska mieliśmy tylko jeden kąt prosty po obwodzie jako kierunkowy punkt odniesienia.” wyjaśnił Ralph Saile, kierownik ds. komunikacji marketingowej

Roto Frank AG podczas pierwszego oprowadzania po stoisku.

Cd. na stronie 3



**Dmitrij Gawriłow, prezes ukraińskiej firmy okiennej Avangard w Sewastopolu** na fensterbau/frontale był po raz pierwszy i od razu zachwycił się tutejszą atmosferą: „Jeździmy na wiele targów regionalnych, przede wszystkim na Ukrainie. W Norymberdze miałem wreszcie możliwość otrzymać informacje o nowych rozwiązaniach niejako z pierwszej ręki. Jeden wyjazd pozwolił mi zorientować się w całej ofercie danego producenta. Z takiej okazji chętnie skorzystam także za dwa lata.” Avangard jest dynamicznie rozwijającą się firmą o dziennej produkcji 250 okien. Już od 2001 roku Dmitrij Gawriłow chwali sobie partnerską współpracę z Roto, mogąc oferować swoim klientom dopasowaną do ich potrzeb technologię okienną. „Naszym głównym rynkiem jest Półwysep Krymski. Produkty takie, jak np. zaprezentowane tu Patio 3090 S, są jakby stworzone dla tego regionu. Poza tym w najbliższych miesiącach planujemy wejście do segmentu premium, w związku z czym z dużym zainteresowaniem obejrzałem wszystkie eksponaty z rozwiązaniem Roto NT Designo.”



Długą podróż do Norymbergi mają za sobą prezes **Harris Mohammed** (z lewej) i dyrektor ds. dystrybucji **Joginder S. Bimbh** z firmy **TAMCO Gulf Ltd. z Dubaju**. Jednak mimo odległości fensterbau/frontale jest dla nich najważniejszą imprezą targową: „W ostatnich latach byliśmy na wszystkich kolejnych edycjach fensterbau/frontale. Po prostu zawsze byliśmy pewni, że tu znajdziemy prawdziwe innowacje i nowości. Dubaj jest niezwykle dynamicznie rozwijającym się rynkiem z dużym udziałem nowego budownictwa. Tylko nasza firma w ubiegłym roku odnotowała ponad 30-procentowy wzrost obrotów. Roto jako nasz niezawodny partner wspiera nas w tym rozwoju już od wielu lat.”



**Annę Kopeć, kierownik eksportu firmy Elwiz z Polski**, spotkaliśmy na stoisku Roto wraz z kilkoma jej klientami z Niemiec. Ta zielonogórska firma, zatrudniająca 40 pracowników, produkuje wysokiej jakości okna i drzwi nie tylko na rodzimym rynku, ale także coraz więcej eksportuje, między innymi dzięki korzystnemu położeniu geograficznemu, do Czech, Niemiec, Holandii i do Belgii. „W związku z aktywnością eksportową targi fensterbau są dla nas po prostu okazją do wspólnej wizyty w Roto i zasięgnięcia informacji na temat nowości.”





**Informacje à la kreskówka: trzy zaciemnione pomieszczenia w łatwej i przyjemnej formie prezentowały rozwiązania okien w zgodzie z funkcjonalnością wnętrza.**



„Guaranteed Wooden Windows & Doors” – brzmi obietnica, jaką swoim klientom już od chwili założenia firmy w roku 1951 składa **południowoafrykański producent okien, firma Swartland. Dyrektor techniczny, Hans Hanekom** (w środku) i **kierownik działu badania i rozwój, Fanie Basson** (z prawej) (na zdjęciu z Klausem Engesserem, odpowiedzialnym w Roto za Export) po raz pierwszy skorzystali z okazji zebrania informacji na temat najnowszych rozwiązań technicznych na fensterbau/frontale. Jeśli chodzi o sam aspekt techniczny, to w ocenie Hansa Hanekoma, Afryka Południowa jest wciąż jeszcze rynkiem słabo rozwiniętym. Produkty z kategorii komfortowych – jak np. elektroniczne sterowanie – rozwijają się dość powoli. „Zapewne jak na całym świecie kwestia energetycznej modernizacji budynków jest szeroko dyskutowana. Zapewnienie chłodu latem i ochrona ciepła zimą to aspekty, na które coraz bardziej kieruje się uwagę południowoafrykańskich właścicieli nieruchomości.”

Cd. ze strony 2

#### Informacja z humorem

Po raz pierwszy w tym roku włączone zostały do koncepcji stoiska trzy duże pomieszczenia informacyjne. Dzięki dowcipnym animacjom, nawiązującym do dobrej kreski komiksu, zaprezentowane zostały najistotniejsze korzyści okien wspierających funkcjonalność wnętrza. Każde pomieszczenie reprezento-

wało niejako inne wnętrze domu, oczywiście wraz z określonymi wymogami w odniesieniu do znajdujących się w nim okien.

Już pierwszego dnia organizatorzy targów fensterbau/frontale, które ponownie odbywały się w duecie z targami rzemiosła drzewnego HOLZ-HANDWERK, mogli cieszyć

się z dużej frekwencji. Bardzo szybko wszystkie hale wypełniły się po brzegi. Zapewne również za sprawą licznych imprez towarzyszących, które w tym roku koncentrowały się przede wszystkim na ważnym i aktualnym zagadnieniu oszczędności energii. Specjalna wystawa „frontalnie przeciw zmianie klimatu!” Stowarzyszenia Przemysłu Okienne-

Fasadowego Badenii-Wirtembergii i instytutu Techniki Okiennej (ift), w której między innymi udział wzięła także firma Roto, przyciągnęła bardzo wielu zwiedzających.

Reporterzy Roto Inside przyłączyli się do tłumu zwiedzających z całego świata i zanotowali ich spontaniczne wrażenia oraz dostrzegli

dużą ciekawość kolejnej edycji fensterbau/frontale w roku 2010!



Podobne zdanie na temat targów ma prezes firmy **WERTBAU, Carsten Taig** (z prawej, podczas rozmowy na stoisku z Meinhardem Poppe z Roto): „To jasne, że te targi są dla nas i dla wielu kolegów z branży źródłem informacji numer jeden. Jednak poza tym fensterbau/frontale ma po prostu ogromne oddziaływanie na całe nasze środowisko. Z dużą dozą pewności można przyjąć, że większość z tego, co zostanie tu zaprezentowane, w najbliższych dwóch latach zyska sobie uznanie rynku. Dla nas wizyta na stoisku Roto umożliwiła przede wszystkim osobiste i bezpośrednie omówienie bieżących projektów.” A jakie projekty zostaną podjęte w najbliższych miesiącach? Carsten Taig uśmiecha się dyskretnie. Na razie nie chcielibyśmy zdradzać szczegółów, ale: „Istotną kwestią jest dla nas z pewnością rozbudowa zakresu naszych kompetencji rynkowych. W dalszym ciągu mamy zamiar korzystać ze szkoleniowej oferty Roto. Zresztą to także walor targów: pytania i sugestie dotychczasowych uczestników szkoleń możemy tu na bieżąco omówić i uwzględnić w kolejnych szkoleniach. Sądzę, że dzięki temu Roto uzyska dodatkowy i cenny feedback.”



Przed wszystkim chcieliśmy bliżej przyjrzeć się innowacjom w zakresie okien unośno-przesuwnych, mówi **Stanislovas Danisevičius, dyrektor litewskiej firmy produkującej okna, drzwi i fasady – Vilmagda**, i – o czym nieoficjalnie powiedziała nam opiekująca się litewskim rynkiem z ramienia Roto Giedrė Stankevičiūtė – swego czasu najlepszy piłkarz na Litwie. „Od 2002 produkujemy nasze okna i drzwi z PVC z zastosowaniem technologii Roto.” Na targi fensterbau/frontale przyjechali po raz drugi i chwalił sobie z jednej strony ich informacyjny i treściwy charakter, z drugiej podoba im się panująca tu swobodna atmosfera. Jak rozwija się rynek na Litwie? „Rok 2007 był dość trudny, jednak w długiej perspektywie znajdujemy się obecnie w fazie zdrowego rozwoju, który – o ile oznaki z pierwszego kwartału 2008 r. nie są złudne – będzie się w dłuższej perspektywie utrzymywał.”



Skupieni na pracy i w napięciu oczekiwania na wszystkie innowacje w dziedzinie PVC i aluminium: **Hag-Kyu Park, Department Manager Window Business Department w firmie LG Chem Ltd. z Korei** (2 od lewej) wraz z kolegami z działu na fensterbau/frontale interesował się głównie zaawansowanymi rozwiązaniami unośno-przesuwnymi, jak np. Patio Life.



Specjalna wystawa „frontalnie przeciwko zmianom klimatu!": w ostatnim czasie takie zagadnienia jak oszczędność energii, pozyskiwanie energii, modernizacja budynków i redukcja emisji CO<sub>2</sub> są bardzo szeroko dyskutowane. Wraz z innymi partnerskimi firmami przemysłowymi, badawczymi i przedstawicielami rzemiosła Roto zaprezentowało rozwiązanie okienne z ukrytym okuciem Roto NT Designo. Ukryta strona zawiasowa pozwala na zachowanie ciągłości uszczelki na obwodzie pomiędzy skrzydłem i ościeżnicą. Dzięki temu wyeliminowane są mostki termiczne i podniesiona efektywność energetyczna całego okna.



**Kazimierz Borkowy jako prezes firmy OKF z Mikołowa** na Śląsku, produkującej stolarkę drewnianą i z PVC dysponuje bogatym zasobem życiowych, zawodowych, jak i targowych doświadczeń. Już po raz piąty, a może nawet szósty, przyjechał na fensterbau/frontale. „Im dłużej człowiek jest w branży, tym mniej tak naprawdę są go w stanie zaskoczyć innowacje produktowe”, przyznaje z lekkim uśmiechem. „Zwłaszcza, że Roto zwykle dość sprawnie informuje nas o nowościach. W związku z tym zarówno ja, jak i moi koledzy z firmy przyjechaliśmy do Norymbergi już dość dobrze poinformowani w kwestii produktów. Zamierzam tu raczej w osobistym kontakcie porozmawiać na temat możliwości ukierunkowania naszej współpracy na rozwój naszej firmy w przyszłości. Planujemy przeprowadzenie optymalizacji procesów produkcyjnych i modernizację parku maszynowego. Także w tym zakresie ściśle współpracujemy z naszymi partnerami w Roto.”



Jakość gwarantowana systemowo

Jeden standard na całym świecie



Niezwykle wysokie wymagania jakościowe pozwalają Roto na udzielanie dziesięcioletniej gwarancji na niezawodność działania wszystkich okuć z programu Roto NT z powłoką RotoSil Nano

10 lat gwarancji na całą rodzinę NT? Taką obietnicę dać może tylko ten, kto, dzięki dojrzałemu systemowi zarządzania jakością jest w stanie zapewnić, że swojej obietnicy dotrzyma. Roto nie ma najmniejszych wątpliwości, ponieważ każdy produkt, który opuszcza fabryki firmy na całym świecie, odpowiada ujednoliconym standardom jakościowym. Od projektu po wysyłkę towaru z magazynu wszystkie produkty Roto przechodzą niezliczoną liczbę badań i kontroli. Jak trudno je przejść, uzmysławia wizyta w laboratoriach centrum badawczo-rozwojowego Roto.

Już w fazie projektowania na modelach komputerowych prowadzone są trójwymiarowe badania produktów. Dzięki temu dochodzi do realistycznej symulacji działania obciążeń na dany element, a tym samym możliwe jest wczesne wykluczenie możliwych usterek danej części. Wszelkie procesy konstrukcyjne podlegają szczegółowej dokumentacji – co jest fundamentem skutecznej ewaluacji poszczególnych faz rozwoju i kontroli jakości w całej firmie.

**Na wskroś przebadany**

Już podczas dostawy surowca prowadzone są badania, czy odpowiada on jakościowym wymagom Roto. Nawet jeśli materiał pomyślnie przejdzie przez te testy, podczas kolejnych wielu procesów produkcyjnych następują liczne kontrole, jak na przykład automatyczne badanie i korekta sztywności i kształtu elementów długich, wykrawanych na wielotonowych prasach, a także pomiary grubości powłoki cynku na każdym ze stojaków galwanizerni. Także automatyczna kontrola wysokości łbów nitowych na liniach montażowych i zgodność wymiarów wszystkich elementów podczas montażu oraz automatyczne dozowanie smaru bezpośrednio na automatach montażowych wchodzą w skład standardów zapewnienia jakości Roto.

**Surowsze od norm**

Dla zapewnienia wyjątkowej jakości produktów, wytyczne badań kontrolnych w Roto przewyższają wymagania przewidziane przez odpowiednie normy. Na przykład w badaniach odporności na korozję Roto stawia czterokrotnie wyższe wymagania w stosunku do swoich elementów niż norma europejska. Także w badaniach odporności obciążeń wielokrotnych na uchylanie i otwieranie okna badania Roto znacznie przewyższają wymagania wytycznych aktualnych norm, symulując siły oddziałujące na okna przez wiele lat eksploatacji. W tym celu elementy NT poddawane są 20.000 cykli uchylania i do 30.000 cykli otwierania.

**Jakość ze znakiem TÜV**

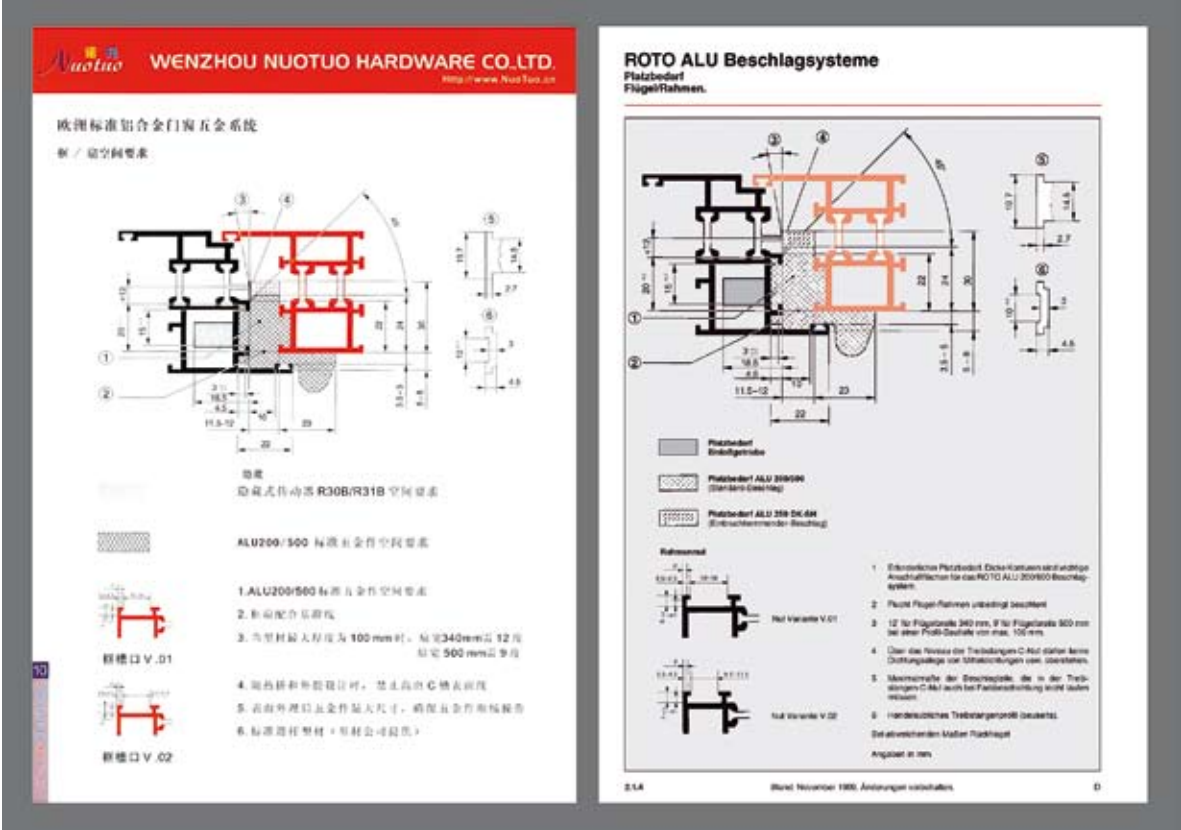
Roto ustanawia niezwykle wysokie standardy w zakresie wymogów badań jakościowych w stosunku do swoich produktów. Kontrola jakości wykracza znacznie ponad wymagania określone prawem. Urząd Certyfikacji TÜV Rheinland potwierdził certyfikatem, że badania jakościowe w Roto prowadzone są skrupulatnie i zgodnie z narzuconymi wymogami, co stało się podstawą do rozszerzenia przez Roto gwarancji na niezawodność działania wszystkich produktów z programu NT z nową powłoką RotoSil Nano dla wszystkich klientów: dziesięcioletnia gwarancja niezawodności działania dla NT jest już standardem w Roto.



Ofensywnie przeciw pirackim podróbkom

Czerwona kartka dla zuchwałych piratów

Podróbki, nielegalne i pirackie kopie markowych produktów wyrządzają rocznie szkody w gospodarkach narodowych na wiele set miliardów euro i niszczą miliony miejsc pracy. Tylko niemieckie służby celne wycofały z obiegu według oficjalnych danych za rok 2006 „skopiowany” towar o wartości 1,2 miliardów euro. Także w branży budowlanej kwitnie piractwo marek i produktów. Szczególnie zuchwałemu atakowi „naśladowców” musiała stawić czoła firma Roto podczas ostatnich targów fensterbau/frontale w Norymberdze z włączeniem drogi prawno-sądowej.



Przykład: prawie całkowicie skopiowane strony katalogów wraz z niedozwolonymi prawem o ochronie konkurencji publikacjami numerów katalogowych należały do praktyk chińskiego „pirata”, z którego zuchwałym procederem zmierzyła się firma Roto. Także bezprawne wykorzystanie marki, jak również naruszenie co najmniej dwóch patentów znalazły się na dowiedzionej w Norymberdze liście zarzutów. „Musimy z pełną determinacją i bez kompromisów prowadzić ofensywę przeciwko rozwijającemu się piractwu marek i produktów na wszystkich możliwych poziomach”, brzmiał oficjalny komunikat z Leinfelden-Echterdingen.

Już przed targami pracownicy Roto Chiny zetknęli się z praktykami piractwa produktowego tamtejszej firmy NuoTuo. Gdy NuoTuo w Norymberdze na stoisku w tej samej hali, w której wystawiała się także firma Roto, pokazało swoje podróbki, kadra kierownicza Roto potrafiła bezbłędnie zidentyfikować kopie różnych produktów Roto. Prezes zarządu Roto, dr Eckhard Keill wypowiedział się dobitnie i jednoznacznie: „Firma NuoTuo jest winna bezprawnego wykorzystania marki i niemal kompletnych stron katalogowych wraz z niedozwolonym z punktu widzenia prawa ochrony konkurencji kopiowaniem numerów katalogowych, a także naruszenia co najmniej dwóch patentów przez całkowite skopiowanie produktów.”

**Konfiskata całego stoiska**

Zgodnie z tym i dzięki wsparciu prawników przygotowany i złożony został wniosek o wydanie rozporządzenia sądowego. Po trzech dniach, 4 kwietnia po południu doszło na mocy prawa do zamknięcia i faktycznej konfiskaty całego stoiska NuoTuo.

„Dzięki pomyślnemu zakończeniu akcji firma Roto dała jasny znak, że jest gotowa do czynnej ochrony oryginału”, podkreślił dyrektor marketingu w koncernie, Michael Lutscher, po targach. „Jest to ważne nie tylko dla samej marki, ale także dla naszych partnerów i klientów. Walka z pirackimi podróbkami musi być konsekwentna i nie zna kompromisów.”

**Sprawy sądowe podczas targów hamują zapędy piratów**

Dr Eckhard Keill okazał umiarkowane zadowolenie z przebiegu wydarzeń w Norymberdze: „Ten konkretny przypadek potwierdza, że przemysł produktów markowych nie ma lekko, jeśli chodzi o dochodzenie swoich praw. Trzy dni! To o wiele za długi okres na wykonanie sądowego rozporządzenia. Niektórzy organizatorzy targów, jak np. Targi w Kolonii i we Frankfurcie, z własnej inicjatywy włączają w takich, niestety coraz częstszych przypadkach, sądy targowe, żeby działać w trybie natychmiastowym. Tam doszło do znacznego skrócenia

fazy zapadania wyroku i egzekucji w interesie poszkodowanych. W mojej ocenie także Targi w Norymberdze stoją przed koniecznością w porozumieniu z instancjami prawnymi i sądownictwem wypracowania adekwatnych rozwiązań. We Frankfurcie doszło dzięki temu do skutecznego stłumienia nieskrępowanego piractwa.”



**Wyrok: 4 kwietnia 2008 r., czyli trzeciego dnia targów fensterbau/frontale doszło na mocy sądowego rozporządzenia do zamknięcia stoiska chińskiej firmy NuoTuo. Tym samym firma Roto zdołała się przeciwstawić szczególnie zuchwałemu atakowi piractwa produktowego. Sukces ten w równej mierze wzmacnia markę i partnerów firmy.**



Rozwój kompetencji w zakresie rozwiązań do aluminium

## Prosty w montażu i ekonomiczny: nowy AluVision T300

Okna aluminiowe cieszą się sporym zainteresowaniem – nie tylko na rynkach Południowej Europy i w odległych zakątkach Azji, ale również coraz częściej w Europie Centralnej i Północnej. Jest to tendencja, której Roto wychodzi naprzeciw poprzez stałe rozszerzanie asortymentu okuć do aluminium. Nową „gwiazdą” w portfolio produktów firmy jest AluVision T300, zaprezentowany na targach fensterbau/frontale w Norymberdze.

„Sukces naszych produktów do aluminium”, jak się wyraził dyrektor ds. marketingu koncernu Roto Frank AG, Michael Lutscher, podczas konferencji prasowej na targach, „bierze się ze współbrzmienia nowoczesnej techniki, wysokiej jakości i znakomitego designu. Systemy okuć Roto są dzięki ich modułowej konstrukcji niemal całkowicie uniwersalne i jednocześnie indywidualnie dopasowane do potrzeb klientów, gdyż uwzględniają specyfikę i przeznaczenie budynków, do których są przewidziane. Te walory racjonalizują i poprawiają ekonomiczną stronę produkcji okien, czyniąc Roto interesującym partnerem.” Ważne są ponadto takie czynniki, jak odporność technologii okuć Roto na czynniki środowiska oraz bardzo atrakcyjna relacja korzyści do ceny. Nowe okucie AluVision T300 jest tego znakomitą przykładem: jest to przemyślane rozwiązanie techniczne z niższego segmentu rynku, co niewątpliwie ułatwia ofertowanie dla potrzeb inwestycji, w których kryterium rozstrzygającym jest cena.

### Komfortowy, całościowy system

Do szczególnych cech nowego systemu ze standardowymi rozwiązaniami okien rozwierno-uchyłnych, rozwiernych i dwuskrzydłowych z ruchomym słupkiem zaliczyć nale-



**Kompletny program okuć do aluminium w segmencie podstawowym: dzięki nowemu systemowi AluVision T300 Roto oferuje całościowy system, odznaczający się wygodą i prostotą montażu. Wysokiej jakości okucie ze standardowymi rozwiązaniami okien rozwierno-uchyłnych, rozwiernych i dwuskrzydłowych z ruchomym słupkiem wyróżnia się zgrabną, ujednoliconą optycznie stroną zawiasową. Rozwórka i zawias dolny, a także wsporniki mogą być stosowane jako prawe i lewe.**

ży przede wszystkim zgrabną, ujednoliconą optycznie stroną zawiasową. Wszystkie elementy są ponadto wstępnie zmontowane fabrycznie i przygotowane do umieszczenia na skrzydle przy zastosowaniu listwy zaciskowej. Pozwala to na wyeliminowanie błędów i skrócenie czasu montażu. Rozwórka i zawias dolny, a także wsporniki mogą być stosowane jako prawe i lewe, a to z kolei oznacza mniej elementów i niższe stany magazynowe.

### Do okien lekkich i średnich

Innym dowodem na inteligencję rozwiązań systemu AluVision T300 jest nowy narożnik ze zintegrowaną

blokadą błędnego położenia klamki: nie ma potrzeby przykręcania wkrętek zabezpieczających, gdyż się je po prostu zakłada w odpowiednim miejscu na narożniku. Ponadto AluVision T300, jako rozwiązanie do lekkich i średnich okien o masie do 80 kg, zapewnia duży zakres regulacji. Regulację w poziomie przeprowadzić można nawet na zamkniętym oknie, a w skrzydłach rozwiernych dzięki udoskonalonemu zawiasowi górnemu odbywa się ona wyjątkowo sprawnie i łatwo. Atrakcyjna klamka stosowana może być w dwóch różnych systemach ryglowania.



**Do wyróżników systemu AluVision T300 należy między innymi nowy mechanizm klamki o charakterystycznej eleganckiej linii**

„Mała prapremiera”

### Kongres Aluminium na Krecie

Szczególne wydarzenie było udziałem blisko 400 gości Kongresu Aluminium w Heraklionie na Krecie. Uczestnikom odbywającego się raz na dwa lata kongresu – organizowanego przez Grecki Związek Przemysłu Aluminiowego – firma Eurotechnica, grecki partner Roto w zakresie dystrybucji, umożliwił premierowe zapoznanie się z nowym systemem AluVision T300. Zwłaszcza na zdominowanym przez aluminiowe okna greckim rynku nowy system stanowi prawdziwą alternatywę, co potwierdził prezes Eurotechniki, Vassilis Kioultsitsekoglou tuż po konferencji na Krecie: „Zainteresowanie było ogromne. Wysoka jakość, bezkonkurencyjna relacja ceny do wartości i nowoczesne rozwiązania techniczne, w dużym zakresie oparte na elementach wstępnie zmontowanych fabrycznie zdobyły przychylną wielu producentów okien. Jestem przekonany, że Roto może spodziewać się w Norymberdze bardzo dużego zainteresowania systemem T300.”

To, że Vassilis Kioultsitsekoglou należy do ścisłego grona specjalistów swojego fachu, potwierdziła nie tylko słuszność jego prognozy podczas targów: przybyli do Norymbergi producenci okien nie kryli swojego entuzjazmu w ocenie AluVision T300. Wdrożenie nowego systemu okuć pozwoliło ponownie firmie Roto, wprowadzić do produkcji seryjnej system dla rynku okien aluminiowych, gwarantujący konkretne korzyści każdemu producentowi.

## Roto Engineering

### Dobry „partner sparringowy”

**Z serwisu Roto Engineering miało możliwość skorzystać dotychczas wielu producentów okien na całym świecie. Roto Inside przedstawiło wielokrotnie przekształcenia, które w zakładach produkcyjnych – przy udziale pracowników Roto Engineering – prowadziły do mierzalnego wzrostu wydajności. Andreas Eberts, kierownik działu Engineering w niemieckim oddziale Roto Frank, nakreślił przekrojowo redakcji Roto Inside zakres i różnicowanie serwisu, świadczonego przez swoich niemieckich i austriackich kolegów.**

Pod pojęciem Engineering Roto ujmuje cały szereg działań, mających na celu pomoc producentom okien w efektywniejszej organizacji procesów produkcyjnych w ich własnych zakładach, jak np. moduł procesu ustawicznego doskonalenia. „Zmierzamy zawsze do wykorzystania uśpionych potencjałów i zasobów poprzez stałe zbieranie i analizowanie pomysłów pracowników, dotyczących poprawy procesów roboczych. Jeśli uda się sprawnie wdrożyć dobre pomysły, ma to z reguły bezpośredni i pozytywny wpływ na trwałą poprawę samych produktów jak i wzrost zadowolenia klientów. Najczęściej prowadzi to także do redukcji kosztów. Roto Engineering pomaga w tworzeniu

zorganizowanego systemu zgłaszania propozycji udoskonalenia i na życzenie organizuje warsztaty u zainteresowanych producentów okien” mówi Andreas Eberts.

### Warsztaty w procesie ustawicznego doskonalenia

Tego rodzaju warsztaty awansują nierzadko do roli prawdziwej kuźni pomysłów. W ramach warsztatów procesy, które należy poprawić, trzeba najpierw jasno określić i wyodrębnić. Następny krok to opis stanu obecnego i oczekiwanego za pomocą mierzalnych parametrów, jak na przykład wyłączenie linii produkcyjnych przy zmianach ilości i rytmu produkcji. Następnie analizowane są przeszkody, które utrud-



Andreas Eberts, kierownik Roto Engineering

niały dotychczas osiągnięcie celu. Dopiero wtedy w fazie burzy mózgów prowadzone są poszukiwania rozwiązań.

### Ramię w ramię w poszukiwaniu wzrostu wydajności

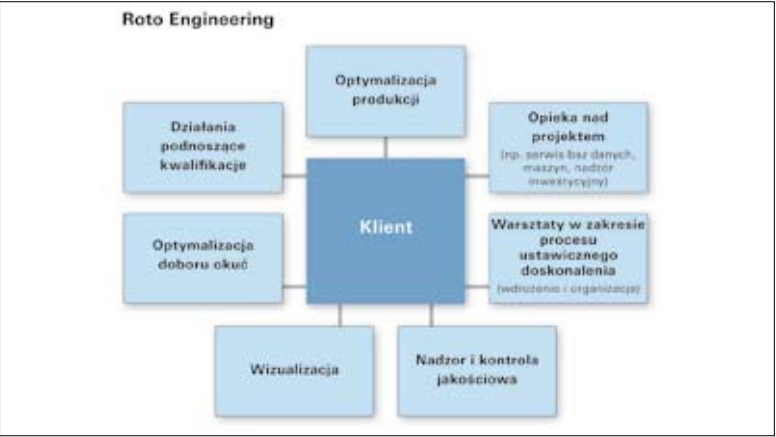
Poszukiwanie możliwości poprawy jest elementarnym składnikiem właściwej dyscypliny działu Engineering – czyli „optymalizacji produkcji”. Chodzi przy tym o wzrost wydajności i wielkości produkcji oraz o uzyskanie wyraźnej poprawy jakości – zarówno w odniesieniu do produktów jak i procesów. „W tym celu nasi doradcy wraz z klientem opracowują wiążący harmonogram, zgodnie z którym poszczególne etapy produkcyjne mają zostać poddane optymalizacji przy zastosowaniu działań wypracowanych podczas warsztatów. Proces kończy się jakościową i ilościową analizą osiągniętej poprawy.”

### Regularne kontrole jakości

Ważnym narzędziem poprawy jakości produktów są tzw. kontrole jakości, w których zaimplementowaniu i organizacji pomagają również doradcy Roto. Kontrolę jakości, jak twierdzi Andreas Eberts, należy przeprowadzać w regularnych

odstępach czasowych. Wszystkie istotne z punktu widzenia produkcji parametry poddawane są kontroli i dokumentacji według określonego schematu i sposobu, który pozwala na wykorzystanie ich również w zakładowej kontroli produkcji w ramach procesu certyfikacji CE. „Naszą rolę widzimy jako doradców i dostawców propozycji dokumentacji, i mniej więcej co kwartał spotykamy się w celu uzgodnień z odpowiedzialnymi w firmie klienta za zapewnienie jakości.”

Cd. na stronie 6



Pojęcie Roto Engineering obejmuje cały szereg działań, mających na celu pomóc producentom okien w efektywniejszej organizacji procesów produkcyjnych o ich własnych zakładach

Badanie instytutu forsa

Wyzwanie dla profesjonalistów

Dobre wieści dla niemieckich producentów okien i wyspecjalizowanego handlu: badanie przeprowadzone na zlecenie Roto przez instytut forsa, którego wyniki zaprezentowano podczas konferencji prasowej na targach fensterbau/frontale, wyraźnie pokazuje, że stale rośnie zainteresowanie inwestorów inteligentnymi rozwiązaniami okiennymi. Celem reprezentatywnego badania „Czego Niemcy oczekują od okna” było znalezienie odpowiedzi na pytanie, jak pozycjonuje się obecnie element budowlany okno. Wyniki przemawiają przede wszystkim za jednym – za dobrym doradztwem ze strony profesjonalisty.

W przeprowadzonym na przełomie lutego i marca 2008 r. badaniu ankieterzy poszukiwali w pierwszej linii odpowiedzi na pytanie, jak ważne dla Niemców są dobre lub wysokiej jakości okna. Wynik badania nieoczekiwanie obala dotychczas rozpowszechniony pogląd, według którego okna miałyby stanowić produkt z tzw. grupy „Low-Interest”, czyli nie absorbujących uwagi kupujących: 61% i 31% Niemców uważa dobre i wysokiej jakości okna za odpowiednio „bardzo ważne” i „raczej ważne”. W grupie ludzi powyżej sześćdziesiątego roku życia, także wśród ludzi o wyższych dochodach i posiadaczy domów odpowiadać ta znacznie gorzej ponad i tak wysokim poziomem przeciętnej.

**Źródła informacji: liczy się zdanie specjalisty**  
Odpowiedzi na pytanie, skąd inwestorzy przed zakupem nowych okien najchętniej czerpią wiedzę, potwierdziły pierwsze przypuszczenia: Poszukujący dobrych okien, poszukują dobrej informacji. Analogicznie do tego instytut forsa stwierdził w tym zasadniczo jednakowym dla wszystkich grup społecznych rankingu zdecydowaną dominację profesjonalistów. „Wyspecjalizowany handel/sklep specjalistyczny” (63 %) i „montażysta” (51 %) plasują się na szczycie rankingu (możliwe było więcej niż jedna odpowiedź). Na dalszych pozycjach znaleźli się „producenci okien” (47 %), „Znajomi / krewni” (41 %) i internet (39 %). Poszukiwania w sieci są domeną osób młodszych, często z wyższym wykształceniem oraz wśród ludzi o wyższych dochodach.

Markety budowlane mają zaś stosunkowo małe znaczenie jako źródło informacji. Jedynie 19% Niemców wymienia je w rzędzie swoich „faworytów”. Wyniki badania po-

twierdzą wysoką akceptację konsumentów w stosunku do okiennych fachowców.

**Kryteria zakupu: nie bez racji poprzeczka ustawiona wysoko**  
W kolejnym bloku pytań chodziło o aspekty, na które Niemcy podczas (ewentualnego) zakupu okien szczególnie zwracają uwagę. Także tu widać konsekwentnie „tendencję wysokich wymagań”. Niemcy stawiają przede wszystkim na „dobrą jakość” (82%), „energooszczędność” (81%), „trwałość” (69%), „gwarancję i serwis gwarancyjny” (65%) oraz „bezpieczeństwo i zabezpieczenia przeciwwyważeniowe” (61%) jako pięć najważniejszych kryteriów. Z pewnością powód do radości dla profesjonalistów: „korzystna cena” wymieniona przez 56% respondentów jako kryterium zakupu zajmuje w rankingu instytutu na łącznie 9 wszystkich kryteriów pozycję siódmą. Rzekome kierowanie się przez nabywców (także) w sektorze stolarki okiennej ceną nie zostało potwierdzone.

**Okna w zgodzie z funkcjonalnością wnętrza: specjalizacja na przyszłość**  
Ponadto badacze zmierzali do zgłębienia, jak Niemcy oceniają nowe dla siebie zagadnienie „okna dopasowane do funkcjonalności wnętrza”, a tym samym zindywidualizowanie dostępnych rozwiązań. Roto jako „pierwsza firma w branży” rozpoczęła w roku 2006 ponadregionalną komunikację korzyści dla użytkowników okien. W tym zakresie sporządzone przez instytut forsa ujęcie stanu faktycznego należy traktować jako „nieoczekiwany sukces”. Ponieważ: już dziś 10%, a tym samym ponad 6 mln Niemców powyżej 18 roku życia ocenia okna dopasowane do funkcjonalności pomieszczeń jako „bardzo lub raczej ważne”.

**Aktywne zaangażowanie jest podstawą sukcesu**  
Jak długo doradcy Roto Engineering wspierają klienta na miejscu w jego firmie? Potrzebny czas określa oczywiście rozmiar projektu i wielkość firmy. „Z reguły zakładamy w przypadku projektów związanych z optymalizacją produkcji lub procesem ustawicznego doskonalenia ok. pół roku do trzech kwartałów, jednak co najmniej tak długo, aż stworzone systemy kontrolne potwierdzą powodzenie danego projektu konkretnymi liczbami. Chcemy być dla klienta swojego rodzaju „partnerem sparringowym”, z którym może się on wymienić spostrzeżeniami w określonej dziedzinie. Nasi doradcy są na tyle do-

brzy, na ile klienci zdeterminowani do wdrażania zmian.”  
Andreas Eberts wspiera swoich klientów w Niemczech i w Austrii wraz z innymi sześcioma kolegami z działu Engineering oraz ośmioma kolegami z działu technicznego wsparcia dystrybucji. Podczas gdy ci drudzy pomocni są zwłaszcza w zakresie kontroli jakościowych, doradcy Engineering koncentrują się na zagadnieniach optymalizacji produkcji i nie narzekają na brak chętnych do współpracy. „Jeśli zainteresowanie naszymi usługami rosnąć będzie tak dynamicznie jak w minionych latach, konieczna będzie dalsza rozbudowa naszego



Kontrole jakości umożliwiają wczesne wykrywanie źródeł błędów

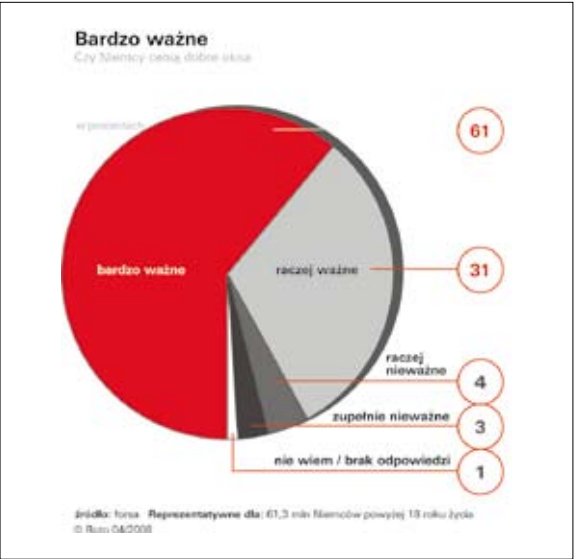
zespołu. Rozwój w tym kierunku usposabia nas oczywiście bardzo pozytywnie, gdyż jest wyrazem prawdziwego uznania dla naszej pracy przez klientów Roto.”



**Dodatkowa korzyść: osiem milionów gotowych do inwestowania**  
Wiedza na temat wysokiej jakości rozwiązań stolarki współtworzącej funkcjonalność pomieszczeń ma oczywiście również wpływ na postawy Niemców w stosunku do „gotowości finansowania wartości dodanej”. Zapytani o to wprost respondenci byli „zdumiewająco otwarci”. 14%, czyli 8,5 mln osób według wyników badania już dzisiaj byłoby gotowych głębiej sięgnąć do kieszeni i zapłacić za interesujące je dodatkowe korzyści. W pierwszej linii odnosi się to do mężczyzn, osób

o wyższych dochodach i posiadających domy dwurodzinne.  
**Modernizacja: często konieczna wymiana okien**  
Na koniec ankieterzy prosili o informację, kiedy ostatnio wymieniano okna. Rozpiętość wymienianego okresu sięgała od 27% „w minionych pięciu latach” do 17% „przed 20 laty”. Generalnie potwierdzeniu uległo, że okna w nowych budo-

tegorii „wymiana okien przed 20 laty”. Bez wątpienia uznać ich należy za jedną z podstawowych grup celu branży okiennej.  
W ocenie dr Eckharda Keilla, który zaprezentował wyniki badania na konferencji prasowej Roto, badanie dostarczyło empirycznego potwierdzenia istotnych treści i stworzyło tym samym „poważne podstawy faktograficzne” dla ogólnie uznanej już konieczności, lepszego pozycjonowania w świadomości indywidualnych nabywców jakości i korzyści nowoczesnych okien.



Dla 61% lub 31% Niemców powyżej 18 roku życia dobre lub wysokiej jakości okna są „bardzo ważne” lub „raczej ważne”



Już dzisiaj 10%, czyli ponad 6 mln Niemców powyżej 18 roku życia klasyfikuje okna dopasowane do funkcjonalności wnętrza jako „bardzo lub raczej ważne”



Zdecydowane wotum zaufania dla specjalistów: „wyspecjalizowany punkt sprzedaży okien” (63%) i „montażysta okien” (51%) są dla Niemców powyżej 18 roku życia najlepszymi źródłami informacji w dziedzinie okien



Rzekome kierowanie się w sytuacji zakupu przez Niemców wyłącznie ceną najwyraźniej nie dotyczy branży okiennej. Listę najważniejszych kryteriów zakupu okien otwiera „wysoka jakość” i „energooszczędność”.



## Okna i fasady w dobie zmian klimatycznych

### Wyzwania i perspektywy

**Po Szczycie Klimatycznym w roku 2007 wszyscy mówią o zmianach klimatu. Przeobrażenia pogodowe odczuwalne są dziś powszechnie bez potrzeby stosowania technik porównawczych i aparatury pomiarowej. Ulewne deszcze, powodzie, gwałtowne burze o znacznej sile niszczycielskiej i susze nie są dziś już rzadkością w Europie środkowej i na całym świecie. Inż. Ulrich Sieberath, kierownik ift Rosenheim, informuje obszernie czytelników Roto Inside na temat spodziewanych wymogów w odniesieniu do izolacyjności cieplnej okien w obliczu coraz silniejszych wiatrów i przybierających na sile ulewnych deszczy.**

W branży budowlanej toczy się intensywna dyskusja publiczna, czy po właśnie ratyfikowanym rozporządzeniu o oszczędności energii (EnEV 2006) spodziewać się należy podwyższenia wymogów ochrony cieplnej o dalsze 30 procent pod roboczym hasłem „EnEV 2008”, i czy to zaostrenie kontynuowane będzie w roku 2012 oraz czy standardy te ugruntowane zostaną w całej Europie.

#### Konsekwencje dla branży

Oczywiście dotyczyłoby to w znacznej mierze rynku okien, fasad i szyb. Najpilniejsze zadania i cele naszej branży wynikają z tego w prostej linii, co następuje:

- W odniesieniu do produkowanych przez nas elementów budowlanych dojdzie do dalszego zaostrenia wymogów poprawy współczynnika przenikalności cieplnej (U). Dyskutowany zakres współczynnika UW całego elementu, w kierunku którego zmierzają zmiany zawiera się w przedziale pomiędzy 0,8 i 1,2 W/(m²K).
- Stale zwiększający się w stosunku do strat ciepła w wyniku przenikalności cieplnej udział strat ciepła w wyniku wentylacji będzie należało zminimalizować.
- Skuteczne systemy letniej ochrony temperatury będą musiały zapobiec zużyciu cennej energii na chłodzenie pomieszczeń.
- Okna i fasady muszą mieć swój wkład w zysku energetycznym.

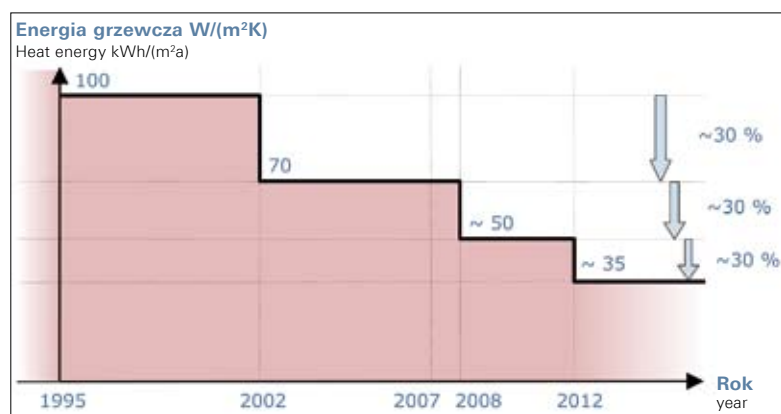
Ożywiona dyskusja na temat oszczędności energii, ulepszenia substancji budowlanej i modernizacji daje naszej branży znakomite możliwości, przejęcia znacznej części pokaźnych inwestycji dzięki oferowaniu efektywnych energetycznie, a tym samym opłacalnych produktów. Programy wspierające powołanej przez Państwo Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW, instytucja kredytowa finansująca odbudowę i modernizację) modernizację budowlaną prowadzącą do poprawy efektywności energetycznej zachęcają użytkowników i inwestorów do inwestowania. Obecny rozwój rynku już dziś pokazuje, że udział „produktów premium” o wysokich parametrach użytkowych i jakościowych stale rośnie.

#### Elementy budowlane odporne na katastrofy

Równoległe z oszczędnością ener-



**Badanie okien antypowodziowych zgodnie z wytyczną ift: wymaga ona potwierdzenia, że okna i drzwi muszą stawić opór poziomowi wody 0,5 m przy przeciekaniu wody w maksymalnej ilości 240 litrów w ciągu 24 godzin. Poziomą wodę, do którego nie występuje przeciekanie wody do wewnątrz, określa szczelność na wodę, która potwierdzana jest odrębnie.**



**Wzrost poziomu wymogów w odniesieniu do ochrony cieplnej budynków zgodnie z EnEV 2006**

	n	Stopień step	Wentylator ventilator	Okno window
	> 0,5	Intensywne wentrowienie intensive ventilation	✓	✓
	0,5	Podstawowe wentrowienie minimalne basic ventilation	✓	Tylko, jeśli obsługa możliwa niezależnie od użytkowników only if independent from user
	0,2	Wentrowienie przeciwdziałające wilgoci ventilation for humidity control	✓	

**Klasyfikacja cech wentylacyjnych okien zgodnie z DIN 1946-6**



**Rozwój elektroniki w oknach, drzwiach i fasadach**

gii i zmniejszeniem emisji dwutlenku węgla coraz ważniejsze stają się własności elementów budowlanych odpowiadające za bezpieczeństwo i wytrzymałość budynków. Uznani badacze klimatu spodziewają się do roku 2050 w Niemczech następujących zmian klimatycznych:

- Dalsze ocieplenie we wszystkich porach roku, które w połowie roku waha się między 2,5 i 3,5 °C, a maksymalne wartości ocieplenia wynoszą powyżej 4 °C na południu i zimą.
- Zróżnicowanie regionalne i na przestrzeni pór roku opadów. Zimą wzrost o 10 do 30 procent i latem spadek o podobnym wymiarze; wiosną i jesienią wzrosty opadów są raczej nieznaczne.
- Częstsze i częściowo także intensywniejsze zjawiska o charakterze ekstremalnym, zwłaszcza upalne letnie susze, zimowe (i jesienne) długotrwałe i intensywne opady, niosące zagrożenie powodziowe, które mogą po części występować również latem; wzrostu zagrożenia gradobiciem trudno przewidzieć, ale nic nie wskazuje na jego osłabienie.
- W odniesieniu do wiatru trudno spodziewać się jakichś wyrazistych zmian; można się nawet liczyć z mniejszą częstotliwością aury burzowej zimą i jesienią, gdyż fronty burzowe mają tendencję do polaryzacji. Liczyć się jednak należy z burzami o większej intensywności.

Okna i fasady muszą zatem przetrzymać burze o większej sile wiatru i intensywności opadów wraz z powodziami w ich wyniku. Coraz liczniejsi inwestorzy będą chcieli uchronić się dzięki oknom odpornym na katastrofy pogodowe przed ich zagrożeniami. Daje to branży również duże możliwości zwrócenia uwagi inwestorów na produkty o lepszych parametrach wytrzymałościowych i użytkowych.

Ważnym „napędem” w tym segmencie rynku będzie z pewnością sektor ubezpieczeń, który już dzisiaj tereny narażone na powodzie dzieli na cztery klasy zagrożenia. Zniżki składek obliczane są w zależności od ryzyka i udoskonalen budowlanych: budynki wyposażone w elementy odporne na zalanie zgodnie z wytyczną ift FE-07/1 „Okna i drzwi przeciwpowodziowe – wymogi, badanie, klasyfikacja”, zaliczane są do grupy niskiego ryzyka szkód.

#### Przyszłość bez wietrzenia?

Fizykobudowlane przeobrażenia, spowodowane przez nowe konstrukcje budynków i zmianę zachowań w zakresie wietrzenia, prowadzące do zwiększonej wilgotności pomieszczeń, wywołały burzliwe dyskusje na temat granic wietrzenia przez okno. Poprzez nowelizację DIN 1946-6: 2006-12, „Technika wietrzenia pomieszczeń – część 6: Wietrzenie mieszkań; Wymagania ogólne, Wymogi pomiarowe, Realizacja i oznaczenie, Przekazanie/ odbiór i eksploatacja” zainicjowana została szczegółowa dyskusja scenariuszy, w których wietrzenie przez otwarcie okna może być źródłem jedynie podstawowej wymiany powietrza (na minimalnym koniecz-

nym poziomie), jeśli możliwe jest bez udziału użytkowników.

Dzisiejsze okna wymagają jednak z reguły „użytkownika”, który otworzy i zamknie okno. Doprowadzić to może do tego, że w budynkach będą musiały być zamontowane odpowiednie systemy, jak np. sterowana czujnikami dwutlenku węgla funkcja motorycznego otwierania i zamykania okien.

Dlatego też w instytucie ift Rosenheim przeprowadzono projekt badawczy, w którym opisano założenia wietrzenia przez okno bez udziału użytkownika, a następnie zebrano je w wytycznej ift LU-01/1 „Wywietrzni okienne, część 1: wydajność”. Dzięki tej wytycznej istnieje możliwość wywierania wpływu na tworzenie norm, co z powodzeniem praktykowano w przeszłości w przy-



**Inż. Ulrich Sieberath, kierownik instytutu ift Rosenheim**

padku ochrony cieplnej czy odporności antywłamaniowej.

#### Kierunki badań

Ważne przyszłościowe projekty badawcze instytutu ift Rosenheim zostały ukończone lub niebawem dobiegną końca.

Zwłaszcza projekt badawczy „Integracja elektroniki w konstrukcji okna” daje istotne podstawy do dostosowania produktów na przyszłość, ponieważ dzięki integracji elektroniki w budownictwie powstaną nowe możliwości sterowania budynków zgodnie z potrzebami użytkowników i z poszanowaniem energii. W wyniku tego elementy budowlane takie jak okna, fasada i drzwi uzyskają jako elementy sterowalne wyższy status w całym budynku, ponieważ będą w stanie za pomocą czujników i napędów reagować na zmianę okoliczności i potrzeby użytkowników.

W przeszłości surowe normy w Niemczech stawiały się często istotnym motorem rozwoju branży okiennofasadowej i uczyniły z niej światowego lidera technologicznego. Z tego też względu potraktujemy dyskusję o dalsze zaostrenie wymogów w pierwszej linii jako szansę, a zmianę klimatu jako „rzut wolny dla branży”. Nie zmarwnie tej szansy na gola!





## RotoSet: premiera na fensterbau/frontale

### Wygodnie na kliknięcie myszką

**Punktualnie na targi fensterbau/frontale 2008 Roto przekazało dilerom okuć i producentom okien, nie dysponującym własnymi programami sterującymi produkcją okien, nieodpłatny program doboru okuć, dzięki któremu można sprawnie sporządzić pełną ofertę. Dzięki RotoSet – to nazwa programu – otrzymali narzędzie do tworzenia w kilku krokach zamówień, kalkulacji i zestawień okuć.**

Zaprezentowany po raz pierwszy na targach i z dużym zainteresowaniem przyjęty program RotoSet sprawdza automatycznie możliwe pod względem technicznym kombinacje okuć. Wymaga on jedynie potwierdzenia kilku kryteriów, które gotowe okno ma spełniać. Dotyczą one profilu, klasy odporności na włamanie całego okna, jak również maksymalnej masy skrzydła. Numery katalogowe artykułów czy szczególne wymagania techniczne nie są wymagane.

#### Intuicyjność i szybkie opanowanie programu

RotoSet stworzony został z potrzeby codziennej praktyki projektowania okien jako program przyjazny dla użytkowników oraz dający się opanować szybko i intuicyjnie. Jego zastosowanie w codziennej praktyce możliwe jest już po kilku próbach, nawet bez konieczności specjalnego szkolenia. Przyczynia się do tego z jednej strony intuicyjna koncepcja obsługi rozwiązania sieciowego, z drugiej zaś poprzez przycisk F1 na każdym etapie roboczym możliwe jest uruchomienie pomocy dostępnej on line. Poza tym program umożliwia także szybkie wyliczenie wymiarów docinanych elementów.

Dostępne nieodpłatnie oprogramowanie oferowane jest na nośniku CD-ROM wraz z integralną instrukcją obsługi w językach niemieckim, angielskim, francuskim, hiszpańskim, niderlandzkim i włoskim, ale może być w prosty sposób zaadaptowane również dla potrzeb innych wersji językowych. Już w wersji wyjściowej program zawiera odpowiednie ustawienia podstawowe konfiguracji okuć, charakterystycz-



Nowe oprogramowanie było także magnesem dla zwiedzających podczas ostatnich targów fensterbau/frontale

ne dla poszczególnych krajów. Płytę instalacyjną z programem zamawiać można poprzez doradców technicznych Roto w terenie.



Dzięki RotoSet dilerzy okuć i producenci okien, nie dysponujący dotychczas własnym oprogramowaniem, są w stanie przygotować swoim klientom w kilku krokach kompletną ofertę

## Rozwój poprzez jakość

### Bracia Oben: 50-lecie firmy

**5 maja 1958 r. Roger i Raymond Oben założyli w belgijskiej miejscowości Runkst manufakturę, specjalizującą się w produkcji wysokiej jakości okien z górnej półki. Kilka lat później dołączyli do nich ich bracia Guy, Valère i Eddy Oben, wspólnie profilując firmę na jakościowego lidera regionu. Na wskroś rodzinna firma, w której podejściu do jakości ku zadowoleniu klientów do dzisiaj nic się nie zmieniło.**

Synowie i wnukowie założyciela firmy Jurgen (dział ofertowania), Danny (dział zakupów), Gunter (gospodarka magazynowa) i Frank Oben (produkcja) odpowiadają za losy firmy. Wspólnie kontynuują filozofię jakości swoich ojców. „Z pewnością daleko nam do tego, żeby być najtańszymi dostawcami na rynku. Stały rozwój w ciągu ostatnich 50 lat zawdzięczamy wyłącznie wysokiej jakości naszych produktów – i oczywiście naszym pracownikom oraz partnerom, którzy umożliwiają utrzymanie tej jakości. Bez przekazywanych z ust do ust rekomendacji naszych klientów z pewnością nie odnieśliśmyby takiego sukcesu”, wyjaśnia filozofię firmy Danny Oben.

Jest to prawdziwa historia sukcesów, które hucznie świętowali

wszyscy pracownicy firmy podczas obchodów jej złotego jubileuszu w dniach od 1 do 3 maja: partnerzy i przyjaciele firmy uczcili rocznicę założenia firmy podczas okolicznościowego wyjazdu na Majorkę. „Były to trzy dni wypełnione po brzegi turystycznymi atrakcjami z daleka od firmowej codzienności. Także ten wyjazd pokazał, że pracowników i partnerów firmy Oben łączy znacznie więcej niż życie na co dzień. Jesteśmy prawdziwym zespołem, rodziną, w której każdy z członków może polegać na pozostałych”, z entuzjazmem stwierdził Jurgen Oben po powrocie z obchodów jubileuszu.

Historia firmy rozpoczęła się od produkcji najpierw okien stalowych, a nim w roku 1968 przestawiono się całkowicie na systemy aluminiowe.

„Na przestrzeni lat rozwinęliśmy się. Dzisiaj produkujemy wiele różnych typów okien, drzwi z aluminium i ogrody zimowe.” Poza 35 pracownikami produkcyjnymi firma zatrudnia 15 doradców technicznych, co bezsprzecznie dowodzi wysokiej rangi serwisu firmowanego marką Oben. Ok. 8.500 okien rocznie opuszcza linie fabryki w miejscowości Zonhoven.



Założyciel firmy Roger Oben podczas krojenia jubileuszowego tortu



Zdjęcia: Gebr. Oben NV



Pracownicy wraz z przyjaciółmi i partnerami firmy Oben uczcili 50-lecie istnienia firmy pod słonecznym niebem Majorki

## Europa Południowo-Wschodnia

### Kuszące szanse rozwoju

**Dynamicznie i bez zahamowań rozwijają się rynki okienne Południowo-Wschodniej Europy. „Region ten w mojej ocenie generalnie zwiększał się będzie również w kolejnych pięciu do siedmiu latach ponad europejską przeciętną”, jest przekonany dr Robert Krisch, dyrektor ds. dystrybucji w regionie Europy Południowo-Wschodniej. Aktualne analizy rynkowe każą przyznać mu rację.**

Zgodnie z najnowszymi wyliczeniami na Węgrzech, w Rumunii, Czechach, Bułgarii, byłej Jugosławii, Turcji i Słowacji sprzedano łącznie



Dr Robert Krisch, dyrektor ds. dystrybucji Roto w regionie Europy Południowo-Wschodniej: „Ogromny popyt renowacyjny w krajach Południowo-Wschodniej Europy i wzrost realnej wartości dochodów są najsilniejszymi czynnikami, napędzającymi boom w budownictwie.”

w roku 2007 ok. 18 milionów jednostek okiennych o wartości 200 milionów euro. Ilościowo odpowiada to wzrostowi o niespełna pięć procent w stosunku do roku poprzedniego. Pierwsza połowa roku 2008 uzasadnia nadzieje, że popyt w regionie Europy Południowo-Wschodniej, a zwłaszcza w Rumunii w dalszym ciągu będzie dynamicznie rosnąć.

Ożywczy wpływ na rynek ma stale rosnąca realna wartość dochodów ludności. O ile jeszcze kilka lat temu rozstrzygającym kryterium wyboru dostawcy w przypadku nowych

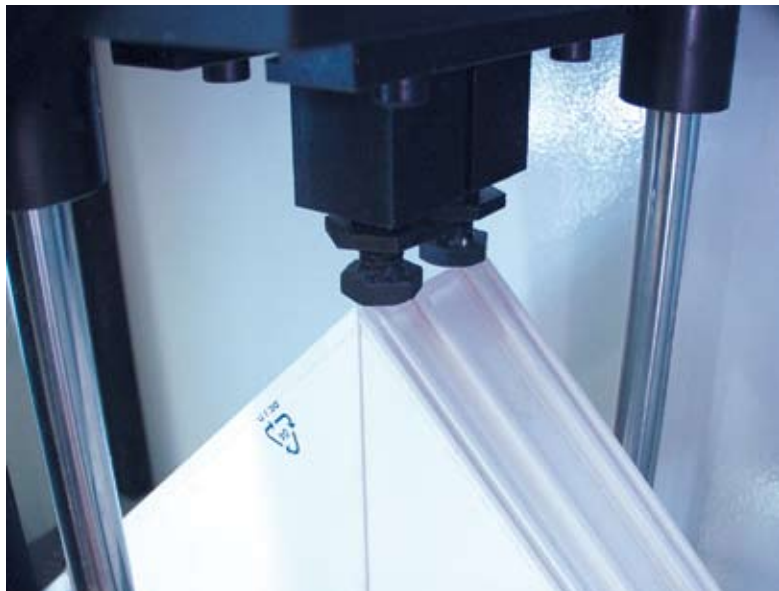
obiektów i modernizacji była wyłącznie cena, to obecnie coraz częściej zarówno inwestorzy jak i architekci większą uwagę przykładają do aspektów jakościowych: dobre parametry izolacyjności cieplnej albo atrakcyjny design stają się silnymi argumentami sprzedażowymi. Na Węgrzech i w Czechach prowadzone obecnie przy wsparciu z państwowej kasy modernizacje budownictwa z wielkiej płyty są głównym motorem budownictwa.

Cd. na stronie 9



Windowtec GmbH

## „Wysokie wymagania to nie jest kwestia wieku”



Rygorystyczne badania materiałów podczas produkcji zapewniają produktom firmy Windowtec niezawodne działania przez dziesięciolecia

Zdjęcia: Windowtec GmbH



„Postawiliśmy sobie za cel osiągnięcie perfekcji na każdym etapie procesu produkcyjnego”, mówi prezes, Siegfried Burger, na temat postrzegania swojej roli przez pracowników firmy Windowtec GmbH i uzupełnia z uśmiechem nawiązując do tego, że firma powstała dopiero na początku trzeciego tysiąclecia: „Wysokie wymagania to nie jest kwestia wieku.” Sformułowanie to pozwala domyślać się, poprzez co ta firma z miejscowości Hildburghausen w Turynii pragnie wyróżniać się na tle konkurencji.

Firma Windowtec GmbH założona została dopiero w roku 2001, a tym samym jest jeszcze stosunkowo młodym przedsiębiorstwem, którego sukces tym bardziej zwraca na siebie uwagę. Obecnie zatrudnionych 25 pracowników zajmuje się produkcją okien, drzwi i ogrodów zimowych z PVC lub łączonych profili aluminiowo-tworzywowych. „Ok. 33.000 – 35.000 jednostek okiennych opuszcza naszą fabrykę”, wyjaśnia Siegfried Burger. Trafiają one nie tylko na niemieckie budowy w Bawarii, Hesji, Badonii-Wirtembergii czy Nadrenii-Westfalii, ale ich jakość jest przekonującym argumentem także dla inwestorów w Szwajcarii, Francji, Belgii i na północy Włoch, a także w Libii. W Libii? „Kontakt z Libią powstał za pośrednictwem jednego z naszych partnerów handlowych we Frankonii – klienci ci należą teraz do grona naszych regularnych odbiorców. Prawie wszyscy nasi pracownicy władają jednym lub kilkoma językami obcymi, dzięki czemu nie ma najmniejszych problemów z realizacją i obsługą kontraktów międzynarodowych – współpracujemy poza tym między innymi z firmami na Cyprze i w Irlandii Północnej.”



Od 2002 r. firma Windowtec z miejscowości Hildburghausen w Turynii produkuje okna, drzwi i ogrody zimowe

### Do granic wytrzymałości

W opinii prezesa firmy za sukces odpowiedzialne są przede wszystkim dwa czynniki. „Po pierwsze jesteśmy małą, a tym samym bardzo elastyczną firmą. Jesteśmy zatem w stanie do podejmowania bardzo szybkich działań, które natychmiastowo przekładają się na korzyści dla naszych klientów w postaci innowacji produktowych, których wdrożenie dużym wytwórcom pochłania niekiedy znacznie więcej czasu. Po drugie nasze produkty są objęte bardzo restrykcyjnymi wymogami jakościowymi.” Zapewnienie ustalonych wymiarów i parametrów w każdym momen-

cie eksploatacji gwarantują m.in. ustawicznie prowadzone badania materiałów, w których produkty poddawane są najwyższemu obciążeniu w celu znalezienia granic ich wytrzymałości. „Dzięki temu zdobywamy wiedzę, którą wykorzystujemy do optymalizacji naszych produktów pod kątem parametrów wytrzymałościowych w najbardziej niesprzyjających warunkach użytkowania. Obiektywnym i niezależnym potwierdzeniem tego stanu są certyfikaty RAL udzielone na nasze produkty i procesy produkcyjne.”

### Konieczność przededefiniowania wartości produktu „okno”

W centrum uwagi prac rozwojowych nad produktami w firmie Windowtec obok jakości znajdują się design, komfort i energooszczędność. Z tego względu firma stosuje między innymi rozwiązania z programu Roto NT Designo jak również okucia do okien Komfort i elektryczne napędy do okien E-Tec Drive. Zastosowanie tych zaawansowanych technologii wydobywa takie właściwości okien na światło dzienne, które w opinii Siegfrieda Burgera są niezwykle wartościowe w walce o udziały na rynku. „Wielu klientów – niezależnie od branży – poszukuje „znoszących jaja, dojnych, dostarczających wełnę świni”. Każdy oczekuje najwyższej jakości za minimalną cenę. Są to poszukiwania, które oczywiście, nie zawsze wiążą się z stuprocentowym sukcesem.

Jeśli rozważyć, jakie zadania ma w dzisiejszych czasach do wypełnienia okno, jego funkcjonalność i dostarczane wartości należałoby zdefiniować na nowo.”

W obliczu obecnych cen energii i ich przewidywanego rozwoju w najbliższych latach inwestycję tylko w najlepsze i najefektywniejsze z punktu widzenia parametrów energooszczędności szklenie, okucia i profile uznać należy jako opłacalną. Okno wyprodukowane jest z myślą o co najmniej 30 latach eksploatacji dlatego też powinno umożliwić oszczędność znacznie większej ilości energii niż przykładowo ekonomiczny samochód. Jednak od producentów samochodów można się wiele nauczyć, mówi Siegfried Burger, jak mało kto, dzięki rozbudowanemu wyposażeniu dodatkowemu potrafią zwiększyć poziom generowanej wartości (czego wielu producentów okien musi się jeszcze uczyć). „Klient często jest skłonny sięgnąć głębiej do kieszeni, jeśli dostrzeże większą korzyść produktu, a tym bardziej jeśli dotyczy ona energooszczędności. Z tego względu firma Windowtec udostępnia swoim dilerom programy kalkulacyjne, szybko i przejrzysto pokazujące wysokość potencjalnych oszczędności”, wyjaśnia Siegfried Burger.

Od siedmiu lat firma rozwija się bardzo dynamicznie – i tę tendencję

chcemy utrzymać – deklarują pracownicy firmy. Żeby sprostać rosnącemu popytowi na okna i drzwi „made in Hildburghausen”, projektowana jest obecnie nowa, nowoczesna hala produkcyjna i nowa linia technologiczna.



Siegfried Burger, prezes firmy Windowtec GmbH, w otoczeniu przedstawicieli zespołu sprzedaży i działu engineering

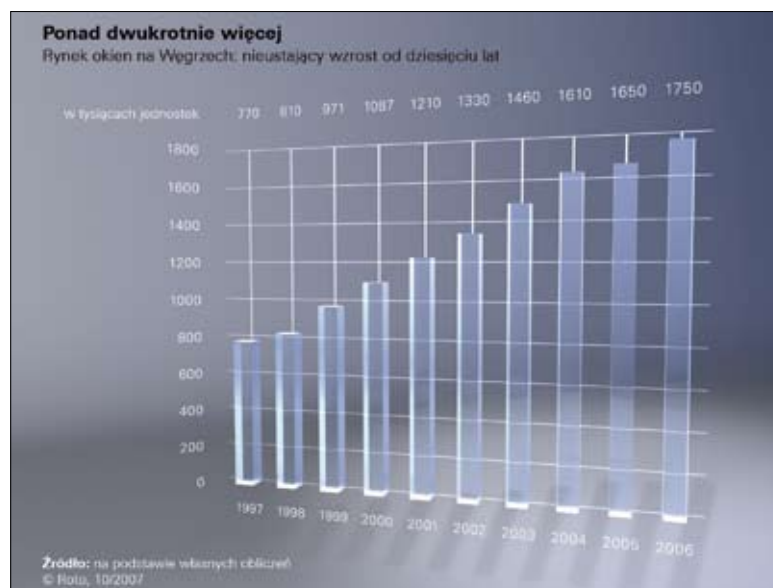
Cd. ze strony 8

### Możliwy trzykrotny wzrost sprzedaży do roku 2010

Wszelkie prognozy wychodzą z założenia, że w następnych czterech latach w zależności od regionu w Europie Południowo-Wschodniej spodziewać należy się wzrostu w budownictwie od 10% do 25%. Wielkość rynku do roku 2010 z 25 milionami jednostek uległaby niemal potrojeniu, gdyż na wielu terenach wciąż brakuje nowoczesnych mieszkań i obiektów biurowych. W samych tylko Węgrzech od roku 1997 do 2007 sprzedaż wzrosła więcej niż dwukrotnie do obecnych 1,8 milionów jednostek. W Rumunii wzrost jest jeszcze wyraźniejszy: w samym tylko roku 2007 zamon-

towano tu 2,6 milionów jednostek okiennych.

Przy całym optymizmie należy jednak, jak twierdzi dr Robert Krisch, w zróżnicowany sposób oceniać sytuację w poszczególnych regionach. O ile w krajach, jak np. Czechy i w określonych regionach Węgier zaobserwować można pierwsze objawy nasycenia rynku, inne kraje zwiększają dynamikę wzrostu. „Pod względem typów okien dominują rozwiązania rozwierno-uchylne i rozwierno. W ostatnich latach utrzymuje się tendencja wzrostowa okien z PVC.”



Węgierski rynek stale rozwijał się w minionych dziesięciu latach. W roku 2006 według wyliczeń Roto wynosił on 1,75 milionów jednostek. Nadzieją na przyszłość są między innymi wspierane z państwowej kasy modernizacje budownictwa z wielkiej płyty.



## Europejska technologia „made in America”

# Firma EuroLine Windows® wie, czego pragną inwestorzy

Trzech emigrantów z Niemiec swoje szczęście odnalazło dopiero na dalekiej obczyźnie: w roku 1993 założyli wspólnie firmę A.N.G. Window Tech Ltd., z której pięć lat później narodziła się firma EuroLine Windows Inc., a tym samym największy producent okien rozwierno-uchyłnych w Ameryce Północnej. Swoją dynamiczny rozwój firma zawdzięcza w znacznej mierze prezesowi, Isbrandowi Funkowi, który dołączył do niej w roku 1997. Isbrand Funk, obywatel świata, znalazł czas na rozmowę z Roto Inside, na temat prowadzonej przez siebie firmy i oczekiwań klientów.



„Europejska technologia made in America” – okna marki EuroLine znaleźć można zarówno w reprezentacyjnych rezydencjach jednorodzinnych ...



... jak również w dużych obiektach prywatnych przedsiębiorców inwestycyjno-budowlanych



Pod kierownictwem prezesa Isbranda Funka firma EuroLine Windows Inc. stała się największym producentem okien rozwierno-uchyłnych w Ameryce Północnej

Wspólnie z firmami partnerskimi EuroLine zajmuje się również montażem swoich wyrobów, a także oferuje kompleksowe usługi w zakresie przebudowy. Imponujący rozwój firmy – z początkowych 200.000 US\$ obrotu wzrosły w roku 2007 do 16 mln US\$ – bazuje w ocenie Isbranda Funka przede wszystkim na obietnicy jakości, którą firma daje i dotrzymuje każdemu ze swoich produktów. „Nasze motto brzmi „Europejska technologia made in America”, a to z jednej prostej przyczyny. Zarówno w dziedzinie technologii jak i designu okien Europa już zawsze grała pierwsze skrzypce, o czym dobrze wiedzą amerykańscy i kanadyjscy inwestorzy. My dostarczamy im niezawodne, nowoczesne rozwiązania techniczne wytwarzane zgodnie

alini inwestorzy, a także coraz większy odsetek właścicieli domów wymagających renowacji, którzy do EuroLine trafili albo z polecenia sąsiadów lub znajomych, albo przez przypadek przejeżdżali koło mierzącego 200 m<sup>2</sup> salonu ekspozycyjnego i zajrzeli z ciekawości.

Czy pod hasłem „renowacja” kryje się rynek, który rośnie także w Ameryce Północnej? „Bezspornie. Podobnie jak w Europie wiele modernizacji napędzają stale rosnące koszty energii, stąd też okna o dobrych właściwościach termoisolacyjnych cieszą się zainteresowaniem. Wielu klientów wprowadzają jednak w zdumienie dzisiejsze rozwiązania okienne i ich funkcjonalność oraz takie walory jak: dźwiękoszczelność, komfort



Zespół EuroLine odpowiedzialny za wznowienie produkcji wraz z pracownikami Roto



Marc Lauzon (w środku) i Eberhard Mammel (z prawej) wraz z Ivanem Hanusem z działu produkcji EuroLine nadzorują okucie okna wzorcowego

Dla tego producenta okien szczęśliwym zrządzeniem losu było objęcie przed dziesięcioma laty sterów w firmie przez Isbranda Funka. „Urodziłem się w Ameryce Południowej, wychowałem w Paragwaju, a następnie studiowałem w Niemczech. Po moich studiach na politechnice w Aachen nie było praktycznie skrawka na Ziemi, do którego nie zaprowadziłyby mnie moje życiowe ścieżki”, mówi Funk. Gdy w roku 1997 otrzymał propozycję swojego przyszłego pracodawcy, pracował akurat w Chinach, podczas gdy jego rodzina mieszkała w Hiszpanii. Co przemawiało za podjęciem decyzji o przeprowadzeniu się do stosunkowo spokojnego Richmond na zachodzie Kanady i związaniem się z jedną firmą? „Moja dotychczasowa edukacja i życie zawodowe rozgrywało się niejako w stałej podróży dookoła świata. Było to niezwykle interesujące i pouczające, ale możliwość długofalowej pracy nad rozbudową firmy i doprowadzeniem jej na czoło całej branży rozstrzygnęło właśnie o przyjęciu oferty z Kanady”, wspomina dzisiaj obywatel świata Isbrand Funk.

## Świat mieści się teraz w Delcie, w Kolumbii Brytyjskiej

W siedzibie głównej firmy EuroLine Windows w Kanadzie pracuje obecnie 90 zatrudnionych, z czego 50 na produkcji. Asortyment produktów sięga od klasycznych okien rozwierno-uchyłnych poprzez przesuwne drzwi balkonowe i tarasowe oraz drzwi wejściowe, a także rolety aż po systemy okładzin fasadowych.



Siedziba główna EuroLine Windows, Inc. w mieście Delta w Kolumbii Brytyjskiej

ze standardami jakości, na których można naprawdę polegać.” Produkty EuroLine cieszą się zainteresowaniem jednak nie tylko na rodzimym rynku. Obecnie firma reprezentowana jest przez własne przedstawicielstwa na przykład w Niemczech, Szwajcarii, Japonii, Korei, Hongkongu, Wietnamie, Meksyku, Paragwaju i na Karaibach. „Mimo to naszym celem nie jest”, jak twierdzi poliglota, Isbrand Funk „sprzedaż naszych okien na możliwie najliczniejszych rynkach. Jakość ma u nas pierwszeństwo przed ilością.”

## 60 – 40

Zdecydowana większość obrotów realizowana jest wciąż w kanadyjskiej prowincji zachodniej – w Kolumbii Brytyjskiej. Około 60% klientów to prywatni przedsiębiorcy inwestycyjno-budowlani, realizujący duże obiekty, a także inwestorzy instytucjonalni, wyposażający w okna EuroLine np. szkoły albo szpitale. Pozostałe 40% stanowią indywidu-

obsługi, zabezpieczenia antywybuchowe – dzięki takim argumentom skutecznie trafiają do wielu zainteresowanych zarówno na Alasce jak i w Kalifornii.”

## Zawsze na czele

Jako pierwsza firma, która wdrożyła do produkcji przemysłowej okna rozwierno-uchyłne w Ameryce, EuroLine ugruntowała swoją pozycję na rynku jako lider innowacji. Firma zamierza nie tylko umacniać tę pozycję, ale ją w dalszym ciągu rozbudowywać. W tym zamierzeniu pokładane jest także spore zaufanie w nowym partnerze – w firmie Roto. „Zwłaszcza w odniesieniu do wymienionych cech naszych produktów, nowoczesna i innowacyjna technologia okuć jest czynnikiem kluczowym. Przesławiamy od niedawna całą naszą produkcję na okucia Roto i obecnie znajdujemy się niejako w fazie ponownego rozruchu. Samo tylko wsparcie, które otrzymaliśmy podczas przygotowań



Zdjęcia: EuroLine Windows, Inc.

## Linia okuwania

do tego kroku, przekonało mnie, że Roto to odpowiedni partner w naszym przyszłym rozwoju.” Jako lider innowacji w dziedzinie produkcji okien jesteśmy niejako skazani na to, że nowe technologie i rozwiązania również w zakresie okuć, szybko muszą znaleźć drogę na nasze linie produkcyjne, podkre-

śla Isbrand Funk. Jest to życzenie, z którego spełnieniem dzięki ścisłej współpracy z technikami z Roto Frank of America nie będzie najmniejszego problemu.





## Republika Korei

## Budownictwo kołem zamachowym gospodarki

**Fundamentem imponującego rozwoju gospodarczego Korei Południowej w minionych dziesięcioleciach stało się w roku 1962 uchwalenie pierwszego planu pięcioletniego, mającego za cel gospodarcze ożywienie kraju. Dochód narodowy brutto na mieszkańca wynosił wówczas 82 dolary amerykańskie. W latach 1962 – 1992 gospodarka koreańska rosła o średnio dziewięć procent rocznie. Dzisiaj Korea jest dwunastą co do wielkości gospodarką świata. Obok przemysłu elektronicznego zdecydowanie nastawionego na eksport także budownictwo Korei jest niezawodnie działającym motorem napędzającym gospodarczy rozwój kraju.**

Według danych Państwowej Agencji ds. Handlu Zagranicznego za rok 2005 udział budownictwa w nominalnym produkcie narodowym brutto szacuje się na 8,2%. Ze stojącymi za tym obrotami całej branży w wysokości ponad 93 mld euro sektor ten stanowi jedną z najważniejszych gałęzi koreańskiej gospodarki narodowej. Koreańskie instytuty zajmujące się analizą danych ekonomicznych szacują na rok 2007 – po lekkim spadku w roku 2006 – ponowny wzrost wartości sprzedaży.

## „Dużemu” lepiej

Sytuacja konkurencyjna na rynku jest zbliżona do wielu innych krajów: w związku z nasilającą się polaryzacją branży budowlanej przede wszystkim małe i średnie firmy narzekają na obniżenie poziomu zamówień i rosnącą presję ceno-

wą. Duże koncerny budowlane, jak na przykład Daewoo Engineering & Construction, LG czy Samsung Engineering, korzystają z ogromnych przedsięwzięć budowlanych między innymi w Seulu oraz z częściowo znacznych zysków w biznesie międzynarodowym, przede wszystkim zaś dzięki aktywności budowlanej na środkowym Wschodzie. Łącznie z końcem roku 2005 na rynku notowano 54.000 firm budowlanych, z czego ponad 13.000 stanowiły firmy ogólnobudowlane lub generalni wykonawcy, a ponad 41.000 – przedsiębiorstwa wyspecjalizowane.

## Nowe zlecenia dzięki „remodelingowi”

Jednym z najważniejszych czynników rozwoju ostatnich lat był tzw. „remodeling”, w ramach którego

prowadzono przebudowę i modernizację całych obszarów. Spodziewany za rok 2007 wzrost obrotów wynika także z budowy całych miast na obszarze wokół Seulu i w prowincji Gyeonggi, przyszłym mieście administracyjno-rządowym Yongi-Kongju oraz tzw. miast innowacyjnych w słabiej rozwiniętych regionach kraju. Odpowiednio spore znaczenie mają zleceniodawcy publiczni, podczas gdy budownictwo indywidualne finansowanych z prywatnej kieszeni domów i mieszkań na szacowanym poziomie 500.000 jednostek najprawdopodobniej zatrzymało się na poziomie sprzed roku.



## Republika Korei w liczbach

- mieszkańcy: 48,8 mln (2006)
- stolica: Seul (14 mln mieszkańców)
- łączna powierzchnia: 98.480 m<sup>2</sup>
- sąsiadujące kraje: Korea Północna (długość wspólnej granicy ok. 238 km)
- waluta: 1,600 Won = 1 euro
- święto narodowe: 15 sierpnia (święto wyzwolenia spod okupacji japońskiej (1945) i założenie republiki (1948))
- produkt narodowy brutto (PNB): 965,3 mld dolarów amerykańskich (2005)
- stopa wzrostu: 4,6%
- (PNB) według gałęzi gospodarki: rolnictwo 3,2%, przemysł 40,4%, usługi 56,3%
- najważniejsi odbiorcy eksportu: Chiny, USA, Japonia

## Dziesięć lat Roto w Korei

## Wspólny sukces ambitnych partnerów

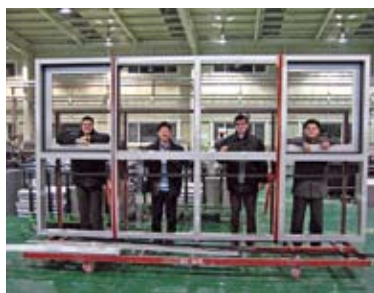
Koreański koncern LG już od dziesięciu lat należy do największych, znanych na całym świecie klientów dywizji technologii okien i drzwi Roto Frank AG. Jubileusz ten opiera się na pomyślnej współpracy z firmą Mi-baek GmbH z Frankfurtu, która rozpoczęła się również przed dziesięciu laty w Niemczech. Jej cel to tworzenie kooperacji z niemieckimi firmami, których produkty mogą znaleźć zastosowanie w dalszym procesie przetwarzania przez LG Chem. W ciągu minionych lat ze zwykłej relacji dostawczej zrodziły się owocne stosunki partnerskie.

Po drodze obydwie strony nauczyły się rozumieć i cenić różnice kulturowe i mentalnościowe partnera. Ze zrozumieniem potraktowano specyficzne dla danego kraju zwyczaje i oczekiwania np. w kwestii godzin pracy biura i włączono tego rodzaju wymogi w proces rozwoju produktów. Odpowiedzialny za dystrybucję w tym regionie, Klaus Engesser, w rozmowie z Roto Inside podsumował dotychczasowe wyniki tej współpracy i pokusił się o optymistyczne spojrzenie w przyszłość.

Kilka faktów w przedpolu rozmowy: Wraz z rozwierno-uchyłną technologią okuć do okien koncern LG wprowadził nowy system okienny w Korei, rozszerzając tym samym dotychczasową ofertę marki LG Chem systemów okiennych do okien z PVC. W roku 2006 doszło ostatecznie do całkowitego przedstawienia dziedziny okien rozwierno-uchyłnych na nowy, modułowy system NT. W bieżącym i nadchodzącym roku wprowadzone zostaną dopasowane do potrzeb rynku warianty E-Tec Drive i programu Designo... Informacje te sugerują, że koreański przemysł okienny z dużym ożywieniem odnosi się do tradycyjnych dla Europy koncepcji tej kategorii produktów. „Bez wątpienia”, potwierdza Klaus Engesser i dodaje: „Po dziesięcioleciach, w których w Korei stosowano przede wszystkim proste okna przesuwne jako standard, możliwe było



Lee Do-Young kieruje w LG Chem projektem AluVision S Life



Ten element okienny w oryginalnej wielkości poddawany był badaniom na działanie siły wiatru i tajfunów. Od lewej: Georg Delloudis (Eksport Roto), Lee Do-Young (kierownik projektu LG Chem), Klaus Engesser (kierownik sprzedaży eksportowej Roto) i Sooho Park (Dyrektor firmy Mibaek GmbH)

przez pomyślne wprowadzenie na rynek okiennego systemu rozwierno-uchyłnego na bazie okuć Roto podniesienie stopnia znajomości nowych systemów PVC, które od

Także na wysokościach zapierających dech w piersiach partnerzy firmy LG montują okna rozwierno-uchyłne z własnej produkcji, jak np. w jednym z nowych apartamentowców w Seulu – z pewnością nie jest to praca dla cierpiących na lęk wysokości, ale za to z niesamowitymi widokami

tej pory coraz bardziej zyskują na znaczeniu. Roto jest obecnie dostawcą technologii okuć do najrozszerzniejszych zastosowań na rynku koreańskim i oferuje stale nowe, dopasowane do koreańskiego rynku rozwiązania.”

## Stale rośnie liczba wspólnych projektów

Punktem kulminacyjnym współpracy Roto i LG Klaus Engesser określa opracowanie rozwiązania AluVision S Life: „Dużym sukcesem zakończyliśmy wspólne prace nad adaptacją Patio Life do przesuwnych drzwi tarasowych z aluminium. W tym celu LG Chem opracował nowy, specjalny profil aluminiowy, do którego okucia pochodzą od Roto. Bez wątpienia te wspólne prace rozwojowe przyniosą LG jeden z największych sukcesów rynkowych ostatnich lat. W kolejnym etapie LG Chem przystąpi także do prac nad nowymi profilami PVC i oczywiście także ten wytwórca wykorzysta pomysł na sukces „Roto tu jest’.”

## Rozwiązania techniczne z Euro-py dla wymagającego koreańskiego rynku

Pomysł adaptacji Patio Life zrodził się podczas wizyty delegacji LG na targach BAU w Monachium. Prezentacja firmy IP Company nowoczesnych drzwi tarasowych o imponujących rozmiarach sprawiła gości z Korei w tak duży zachwyt, że bezpośrednio po targach rozpoczęto prace nad adaptacją rozwiązania. Dzięki zacieśnionej współpracy i liczny spotkaniom konstruktorów z Roto i z LG już niewiele czasu pozostało do oficjalnego wprowadzenia na koreański rynek AluVision S Life. Dział LG odpowiedzialny za badania i rozwój przykładał niezwykle duże znaczenie do uzyskania wysokiego standardu jakości oraz potwierdzenia jej przez zróżnicowane – zarówno wewnętrzne jak i zewnętrzne badania. Badania na zgodność z normami koreańskimi – które obejmują także testy na odporność na tajfuny uzyskały bardzo dobre wyniki.

## Opracowywanie produktów i marketing ramię w ramię

Jednakże LG Chem nie dostarcza tylko komponentów do produkcji okien certyfikowanej jakości – wyjaśnia Yeter Albayrak, odpowiedzialna za dystrybucję Roto na rynku koreańskim: „LG Chem dysponuje bardzo dobrą dystrybucją, której zadaniem jest akwizycja realizacji dużych obiektów i związane z ich budową zlecenia przekazuje swoim partnerom zajmującym się produkcją okien. Oni zaś w ramach współpracy muszą zapewnić, że ich produkcja odpowiadała będzie w najdrobniejszym szczególe wymagom jakościowym, stawianym przez LG Chem. Poza tymi dużymi obiektami LG dysponuje licznymi dilerami, którzy odpowiadają za zapewnienie w całym kraju sprzedaży i serwisu okien systemowych.” W tych działaniach pierwszoplanowe znaczenie ma rozwój i umacnianie marki dla systemów okiennych i związanych z nimi technologii. Dla efektywnej sprzedaży AluVision S Life LG potrzebuje 100 samych tylko elementów pokazowych do umieszczenia ich w modelowych



## LG Chem

Grupa LG Chem, podzielona na trzy dziedziny działalności, na polu „materiałów przemysłowych” jest największym dostawcą rozwiązań systemowych do okien i drzwi z siedzibą w budynku LG Twin Towers w Seulu. Dział badań i rozwoju, którego pracownicy regularnie odwiedzają targi BAU w Monachium albo fensterbau/frontale w Norymberdze ma swoją siedzibę w Cheongju, 150 kilometrów na południe od Seulu. Tu opracowywane i testowane są prototypy nowych profili i okuć aż do uzyskania dojrzałości rynkowej. Prace obejmują także oficjalne badania według koreańskich norm i standardów, potwierdzone przez stosowne koreańskie instytucje, stojące na straży bezpieczeństwa elementów budowlanych i budownictwa. Dział marketingu LG Chem zabiega w dalszej fazie o oficjalne dopuszczenie i wprowadzenie na rynek wszystkich produktów na rynku koreańskim.

## „Roto inside” – kwestia aspiracji

W zakładach LG Chem powstają profile z PVC i aluminium, które generalnie wyposażane są w technologię okuć Roto. Na temat słuszności takiego mariażu marketing LG Chem nie ma najmniejszych wątpliwości: „Sformułowanie „Roto inside” nasi partnerzy pojmują jako wyraz wysokich aspiracji jakościowych, niczym nie odbiegających od tych, jakie osiągały dostawcy profili np. w Europie Centralnej.” Już dzisiaj LG jest bezsprzecznym numerem jeden wśród producentów systemów w Korei. Pozycję tę zamierza umacniać i rozbudowywać, między innymi dzięki sztan-dardowym rozwiązaniom, takim jak AluVision S Life.

domach związanych z dużymi projektami inwestycyjnymi.

Cd. na stronie 12



Cd. ze strony 11

## Miara wszystkiego: jakościowe przewodnictwo na rynku

Klaus Engesser nie kryje zadowolenia: „średniookresowym celem jest przedstawienie wszystkich przesuwanych drzwi z asortymentu LG na Patio Life, a tym samym z perspektywy naszych koreańskich partnerów, na najnowocześniejszą technologię okuć na świecie.” Do architektów z całej Korei skierowane zostaną w nadchodzących tygodniach stosowne informacje ze szczególnym naciskiem na znakomitą ofertę LG. Wyprodukowany we własnym zakresie film reklamowy w obrazowy i sugestywny sposób prezentuje zalety innowacyjnych „lekkich jak piórko drzwi przesuwanych”.



Jako jedna z największych koreańskich firm LG Chem w swoich kampaniach reklamowych nawiązuje do światowych marek. Na zdjęciu aktualne ogłoszenie prasowe.

Klaus Engesser na zakończenie rozmowy z Roto Inside: „Koncern LG należy do najlepszych firm koreańskich. Dywizja elektroniki, a zwłaszcza płaskie ekrany i wysokiej jakości



**Young-II Kim, dyrektor działu Window Business Development, Housing Solutions LG (z prawej), stawia na współpracę przy projektowaniu i rozwoju nowych produktów z Roto. Wraz z Sooho Park, dyrektorem firmy Mibaek GmbH (z lewej) i EunChul Lee, kierownikiem produkcji LG Chem China (w środku), na tegorocznych targach fensterbau/ frontale skorzystał z możliwości fachowych rozmów z pracownikami Roto zaangażowanymi we wspólne projekty.**

produkty wyrugowały już w kraju z pierwszych miejsc dostawców dóbr konsumpcyjnych takich gigantów, jak np. Sony. Także dywizja produktów chemicznych orientuje się na całym świecie wyłącznie na wiodących markach. Jako partner tego koncernu Roto może mieć nadzieję na możliwość długofalowego włączenia się do prac nad tworzeniem i rozbudową stawiającego wyłącznie na jakość segmentu okien i drzwi”.



## W zgodzie z naturą

# Pergola Residence w Merano

Z jakiego miejsca panorama Alp Południowego Tyrolu prezentuje się najpiękniej? Jedną z atrakcyjnych możliwości jest podziwianie zachodu słońca z dużego tarasu na górskim stoku z orzeźwiającym napojem w dłoni. Relaks w takim stylu umożliwia zespół hotelowy „Pergola Residence” w Algund pod Merano. W niezwyklej okolicznościach natury pod kierownictwem światowej sławy architekta, Matteo Thuna, powstało tu dwanaście apartamentów typu studio. By goście hotelu mogli poczuć się wjątkowo przytulnie i komfortowo delektując się widokiem górskich szczytów, firma Wolf Artec GmbH z pobliskiej miejscowości Natz-Schabs pod Bolzano opracowała i zamontowała wysokiej jakości systemy okien i drzwi tarasowych.



Zdjęcia: Pergola Residence



„Pergola Residence” to wspaniały obiekt hotelowy, stworzony przez światowej sławy architekta, Matteo Thuna – dzieło wyjątkowe i niepowtarzalne. Umieszczenie malowniczo wkomponowanego w naturę budynku powiodło się co najmniej z dwóch punktów widzenia. Z jednej strony budowla organicznie wtula się w górskie zbocze, z drugiej zaś dzięki zastosowaniu naturalnych materiałów, jak drewno, kamień i szkło powstał budynek, który mimo swojego kosmopolitycznego stylu wewnątrz zachwyci gości swoim południowotyrolskim charakterem. Jest to wyraz architektonicznego kunsztu, zdradzającego przywiązanie i zachwyt tutejszym krajobrazem i przyrodą. Nic w tym dziwnego: Matteo Thun urodził się w roku 1952 w Bolzano i bardzo dobrze zna „swoje” góry.

## Bajeczna przestrzeń budowana światłem

Goście rezerwujący jedną z dwunastu rezydencji na luksusowy urlop lub spotkanie biznesowe, od pierwszej chwili pobytu spodziewają się wyjątkowych wrażeń. Wszystko dopracowane do najdrobniejszego szczegółu, ciepłe światło, przeszkłone fronty, słońce, widok na całą dolinę Etschtal, winorośle, góry i niebo po sam horyzont. Obiekt urzeka obszernymi i przestronnymi pomieszczeniami, otwartością zabudowy. Wrażenia z hallu i recepcji potęgowane są w poszczególnych apartamentach. Każde studio dysponuje bezpośrednim wyjściem na wspaniały dziedziniec i jest utrzymane w ciepłych barwach drewna.

Obok luksusowo urządzonego wnętrza o powierzchni 60 m<sup>2</sup> – mieszczą się tu salon, sypialnia i kuchnia oraz łazienka – każda z rezydencji dysponuje własnym, nasłonecznionym tarasem (40 m<sup>2</sup>) zapewniającym zapierające dech w piersiach widoki i relaks na świeżym powietrzu. Niczym nie przesłonięty widok z sypialni i salonu na imponujący górski krajobraz zapewniają szerokie na 20 metrów przeszklenia okien frontowych.

## Naturalnie najwyższa jakość

Wszystkie profile okienne i drzwi współpracują z formą i materiałami zastosowanymi do urządzenia apartamentu – zostały wykonane przez firmę Wolf Fenster AG i jej siostrzaną spółkę Wolf Artec GmbH ze starannie wybranych gatunków drewna. Specjaliści z założonej w roku 1964 firmy w Natz-Schabs w Południowym Tyrolu cieszą się renomą najlepszych producentów okien z profili drewnianych i drewniano-aluminiowych. W grupie Wolf zatrudnionych jest ponad 115 pracowników w pionach doradztwa, sprzedaży, badania i rozwoju, a także produkcji i montażu.

Obok nowoczesnych linii produkcyjnych, a także wiedzy i doświadczeń zgromadzonych przez ponad cztery dziesięciolecia produkcji okien, znajomość budulca, jakim jest drewno, należy do największych atutów firm Fenster AG i Wolf Artec GmbH. „Przykładamy szczególną wagę do powolnego, naturalnego suszenia drewna. Jest to stosunkowo pracochłonny proces – wart jednak wyż-

szych nakładów, które zwracają się dzięki wyjątkowej żywotności konstrukcji wykonywanych z tego drewna”, Walter Wolf, jeden z dwóch prezesów firmy mówi na temat jej filozofii. „Drewno to jeden z najstarszych materiałów pochodzenia naturalnego. Obok dobrych własności przetwórczych, dużej stabilności, optymalnej izolacyjności cieplnej odznacza się naturalnym wyglądem, a jego stosowanie nie zakłóca równowagi ekologicznej. Drewno to przecież surowiec naturalny, który w naszych lasach stale odrasta.”

**Determinacja i zaangażowanie zespołu fundamentem rozwoju** Helmut Moratelli, prezes firmy Wolf Artec, dobrze pamięta prace nad „Pergola Residence”. „Zastosowano wówczas przede wszystkim profile okienne z wybielonego drewna. Relacje między inwestorem, architektem i nami były przykładem prawdziwie partnerskiej współpracy, przynoszącej konstruktywne rozwiązania”, mówi Moratelli. W pierwszej linii wykonane zostały poszczególne wzory okien, a następnie po konsultacji z inwestorem poddane zostały dopasowaniu do ostatecznego kształtu. W dalszej kolejności powstał cały apartament wzorcowy, będący bazą do ostatecznego dopracowania szczegółów. Od pierwszych projektów do montażu ostatniego skrzydła upłynęły zaledwie trzy miesiące. Ten krótki czas także świadczy o znakomitej współpracy wszystkich osób zaangażowanych do wykańczania wnętrza.

## Wydawca

Roto Frank AG  
Stuttgarter Straße 145-149  
D-70771 Leinfelden-Echterdingen

Kolegium redakcyjne:  
Michael Lutscher, Ralph Saile,  
Harald Schick

## Redakcja

Comm’n Sense GmbH  
Haverkamp 30  
D-45289 Essen  
Telefon: +49 201 89470-0  
Telefax: +49 201 89470-22  
roto.inside@commn-sense.de

## Opracowanie graficzne

gantenhammer Werbung & Design  
GmbH & Co. KG  
Meerbuscher Straße 64-78  
D-40670 Meerbusch  
Telefon: +49 2159 69616-0  
Telefax: +49 2159 69616-18  
information@gantenhammer.de

## Druk

Kohlhammer & Wallishauser GmbH  
Brunnenstraße 14  
D-72379 Hechingen  
Telefon: +49 7471 1802-0  
Telefax: +49 7471 1802-60  
info@ko-wa.de

## Nakład

wersja niemiecka:	4.160 egz.
wersja angielska:	3.130 egz.
wersja francuska:	1.850 egz.
wersja niderlandzka:	1.255 egz.
wersja polska:	1.465 egz.
wersja rosyjska:	1.450 egz.
wersja hiszpańska:	1.110 egz.
wersja węgierska:	820 egz.

Szczególne zadowolenie inwestora – który jednocześnie przejął obowiązki kierownika budowy – a także zachwyt architekta wywołały uzyskane efekty estetyczne, możliwe dzięki zastosowaniu rozwiernochylnych okuć Roto NT i zintegrowaniu w 40 oknach systemów E Tec Drive. „W związku z wysokimi wymaganiami estetycznymi, jakie postawiono przed nami i w stosunku do tego obiektu, całkowicie ukryte pod przylgłą skrzydła elementy okucia stały się kropką nad „i” w ostatecznym wyrazie ukończonych wnętrz. Roto E-Tec Drive perfekcyjnie wpisał się w podstawowe założenie całego projektu – maksymalny komfort gości perfekcyjnie zrealizowany w najczystszej formie.”

Czy był to zatem projekt, który chętnie przywołuje się we wspomnieniach? „Z pewnością”, potwierdza Helmut Moratelli. „W całej mojej karierze bardzo rzadko zdarzało mi się współpracować z tak kompetentnym inwestorem, a praca z tak kreatywną osobowością jak Matteo Thun była także doświadczeniem, które na długo jeszcze będzie tworzyć pożywką w moim życiu zawodowym. Nasz zespół jest w stałym, przyjacielskim kontakcie z obydwoma panami.”







Pracownicy w koncernie

Nr 9

Lipiec  
2008

## Roto wprowadza nowy model zwiedzania fabryki

„Żeby marka Roto na długo pozostała w świadomości zwiedzających”

Zwiedzanie fabryk to w Roto chleb powszedni. Zainteresowani klienci i dostawcy, ale także uczniowie i studenci od lat korzystają z możliwości bliższego zapoznania się w ten sposób z firmą i jej produktami. Zespół Roto Campus pod kierownictwem Herwiga Thonhausera opracował właśnie własny koncept prezentacji fabryki i linii produkcyjnych, który obejmie wszystkie zakłady koncernu. Zwiedzanie fabryki dopasowane jest w tym modelu do zainteresowań jednej z czterech wyróżnionych grup zwiedzających i ma na celu wzmocnienie pozycji Roto w ich świadomości. W Leinfelden i w Kalsdorfie nowy koncept został już wprowadzony w życie. W zakładach produkcyjnych w Lövv i w Velbert przeobrażenia w tym zakresie nastąpią jeszcze w tym roku.



„Dzięki naszemu nowemu, obowiązującemu w całym koncernie modelowi prezentacji zakładów produkcyjnych chcemy jeszcze bardziej niż dotychczas zainteresować naszych gości marką Roto”, wyjaśnia Herwig Thonhauser, kierujący zespołem szkoleniowym Roto Campus

Podczas prezentacji zakładu zwiedzający zbierają interesujące ich informacje i tworzą swój własny obraz danej fabryki Roto. Tego typu oprowadzania są dla koncernu istotnym elementem działań z zakresu public relations i znakomitą okazją do zaprezentowania się. „Chcemy tę możliwość w przyszłości wykorzystywać jeszcze lepiej, wyjaśnia Herwig Thonhauser, kierujący centrum szkoleniowym koncernu Roto Campus. Jeszcze w tym roku odwiedzający wszystkie nasze zakłady oprowadzeni zostaną po halach produkcyjnych i magazynach według nowego, ujednoliconego „rozkładu jazdy”.

### Oczarować zwiedzających

„W jaki sposób możemy zwiedzających wprawić w zachwyt, żeby na trwałe zbudować w ich świadomości

pozytywne wrażenie o Roto?” To pytanie postawił sobie zespół Roto Campus i w odpowiedzi zaprezentował dopracowany w najdrobniejszych szczegółach program szkoleń. „Nasi oprowadzający to pracownicy Roto reprezentujący bardzo różne dziedziny i zawody – są wśród nich zarówno ekonomiści, jak również technicy i specjaliści związani z produkcją”, wyjaśnia Herwig Thonhauser. „Chcielibyśmy poddać każdego z nich szkoleniu, aby zapewnić, że w każdym zakładzie produkcyjnym koncernu prezentacja zapewni porównywalne wrażenia i wartości poznawcze.”

### Dopasowane do zainteresowań zwiedzających

Zespół Roto Campus opracował model prezentacji fabryki w czterech różnych wariantach zgodnie z oczekiwaniami określonej grupy celu i wypełnił je odpowiednią treścią, a także przygotował nieodłączne szkolenia dla oprowadzających. Wyłoniono następujące grupy uczestników zwiedzania zakładu: młodzież/uczniów (w wieku 14 – 20 lat), dorosłych/nieaktywnych zawodowo (w wieku 30 – 70 lat), dorosłych/studentów (w wieku 20 – 30 lat) i klientów (w wieku 30 – 60 lat). Oczywiście jest, że w przypadku każdej z grup nieodzowne było dostosowanie przekazywanych treści: podczas gdy uczniowie interesują się przede wszystkim możliwościami kształcenia w różnych profesjach i szansami rozwoju zawodowego, dorośli chcą na ogół dowiedzieć się więcej na temat procesów w firmie lub zagadnień technicznych. Zainteresowania klientów koncentrują się zaś raczej na problematyce technologii produkcji, strategii marketingowej czy najnowszych wdrożeniach i innowacjach technicznych.

### Młodzież i uczniowie oprowadzani są przez praktykantów

Młodzi zwiedzający będą w przyszłości oprowadzani po fabryce przez praktykantów, kształcących się w Roto zarówno w zawodach ekonomicznych jak i technicznych. Wprowadzie również w programie ich „wycieczki” znajdzie się prezentacja koncernu „z rzutnika”, wizyta w sali wystawowej i zwiedzanie hal produkcyjnych zakładu, jednak dodatkowych miłych wrażeń ma dostarczyć im nowy Quiz na temat Roto: ile wkrętów jest w szklanym cylindrze po zakończonej zmianie? Jaką wysokość mogą mieć najwyższe drzwi? Są to pytania, które w wesoły i zabawowy sposób mają przybliżyć młodym ludziom markę Roto.

### Metodyka, dydaktyka i psychologia

Oprowadzający szkoleni są przede wszystkim w zakresie metodyczno-dydaktycznym – zaczynając od profesjonalnego planowania i organizacji zwiedzania, poprzez wybór prezentowanych zagadnień na zastosowaniu mediów oraz doborze drobnych upominków kończąc. Ważne są jednak również zagadnienia z zakresu psychologii: Jak oprowadzający grupę ma się jej przedstawić jako przedstawiciel firmy? Jak zbudować przyjemną atmosferę i skupić uwagę zwiedzających? Herwig Thonhauser stawia w przypadku tych i podobnych kwestii na ukierunkowany trening umiejętności, tzw. „Skill Training”: „Chcielibyśmy kształtować relacje międzyludzkie i budować kontakt z naszymi gośćmi w możliwie kompetentny i profesjonalny sposób – i już teraz możemy poszczycić się znakomitymi doświadczeniami w tym względzie.”



Praktykanci w zawodach ekonomicznych i technicznych troszczyć się będą w przyszłości w Roto o młodych zwiedzających i uczniów



Intensywne szkolenie oprowadzających po zakładzie jest warunkiem profesjonalnego i kompetentnego kontaktu z grupami zwiedzających



Także praktykanci otrzymają solidne przygotowanie do ich nowej roli – jak tu, na linii produkcyjnej w fabryce Roto w Leinfelden



## Nowe kierunki kształcenia zawodowego w Kalsdorfie

### Żeby wygrać z brakiem wykwalifikowanych rąk do pracy!

**W czasach wzrostu koniunktury wykwalifikowani pracownicy stają się towarem deficytowym. Najskuteczniejszy środek zaradczy: wykształcenie na solidnej podbudowie we własnej firmie. Żeby stale dysponować personelem o najwyższych kwalifikacjach do realizacji kompleksowych zadań w fabryce w Kalsdorfie, Roto Austria oferuje od września 2007 r. kształcenie w trzech nowych zawodach.**

Kevin Elsnigg jest jednym z trzech uczniów, którzy od 1 września ubiegłego roku podjęli naukę nowego – dla siebie jak i dla Roto – zawodu. Opanowanie wszystkich umiejętności związanych z zawodem mechanika odlewni aż po ukończenie nauki egzaminem końcowym zajmuje trzy lata. „Jest to zawód wymagający podstaw z zakresu fizyki i konstrukcji, jak również materiałoznawstwa”, prezentuje profil zawodu Elfriede Onuk, kierownik pionu kształcenia zawodowego w Kals-

dorfie. „Mechanicy odlewni zajmują się między innymi wytwarzaniem elementów odlewanych o najwyższej jakości i precyzji. Szczegółowa wiedza mechanika odlewni, technologia produkcji w pełni oparta na automatach oraz materiał odlewniczy o optymalnych parametrach leżą u podstaw pożądanego produktu. Jest to z pewnością zawód, który w przemyśle metalowym ma dużą przyszłość.”

#### Matematyka i chemia nie straszne

Mario Haar to nowy kolega Kevina Elsnigga. Obecnie odbywa on w Kalsdorfie trzypółletnią naukę w zawodzie technolog obróbki powłok w działach galwanizerni, lakierni proszkowej i polerni bębnowej. „Program mojego kształcenia przewiduje na przykład prawidłowe posługiwanie się substancjami chemicznymi, stosowanymi w procesach galwanicznych, jak również obsługę i konserwację urządzeń

lakierni proszkowej i polerni bębnowej. Moje chemiczne i matematyczne zainteresowania zdecydowały o obraniu tego zawodu”, wyjaśnia Mario Haar redakcji Roto Inside.

#### Myślenie analityczne i zdolność koncentracji w cenie

Żeby wyprodukowane dobra niezawodnie dotarły do klientów, a także by surowce do produkcji dostępne były w wystarczającej ilości, potrzebni są dobrze zorganizowani logistycy magazynu, zdolni do całościowego postrzegania rzeczywistości i sytuacji. Taki zawód wybrała Nadja Gudenus. Logistycy w pierwszej linii muszą bardzo dobrze orientować się w strukturach organizacyjnych i szybko dostrzegać związki przyczynowo-skutkowe, a także sprawnie analizować procesy robocze i przede wszystkim zapewnić niezawodne działanie elementów dla produkcji przepływów logistycznych. „Jest to praca, z którą uporać można się jedynie przy wykorzystaniu komputera, stale utrzymując koncentrację na najwyższym poziomie”, tak podsumowała Elfriede Onuk trwającą także trzy i pół roku naukę w tym zawodzie.



Kevin Elsnigg kształci się w Roto w zawodzie mechanika odlewni



Mario Haar, przyszły technolog obróbki powłok w galwanizerni, lakierni proszkowej i polerni bębnowej



Nadja Gudenus w Roto kształci się w zawodzie logistyka

## E-Learning w Europie Południowo-Wschodniej

### Wspólna nauka

**Na wiosnę 2007 r. ruszył w regionie Europy Południowo-Wschodniej pod kierownictwem dwóch trenerów: Kornéla Mayera i Lajos Kocsisa program E-Learning. Po roku obydwa wspólnie opiekują się już trzecim kursem, który dotyczy technicznych aspektów i perspektyw sprzedaży produktów z rodziny Roto Patio. Na temat swoich dotychczasowych doświadczeń i opinii kolegów o ofercie szkoleń w ramach struktur Roto Campus rozmawiali z Roto Inside.**

„Myśleć dalekowzrocznie, działać przyszłościowo – tak brzmi nasze motto i program E-Learning wnosi do realizacji tych ambicji znaczący wkład”, tak swój pierwszy pozytywny wniosek formułuje Kornél Mayer. Na początku 2007 r. ruszyły pierwsze „elektroniczne” moduły szkoleniowe w ramach Roto Campus, dzięki którym pracownicy dystrybucji w regionie Europy Południowo-Wschodniej poszerzają swoją wiedzę na temat produktów NT, Door i E-Tec-Drive. Szkolenia te spotykają się z rosnącym uznaniem objętych nimi zatrudnionych, czego dowodzi stały wzrost liczby uczestników. „O tak dobrym przyjęciu kursów E-Learning z pewnością decyduje fakt, że ich treść dopasować możemy w każdej chwili do potrzeb danego rynku. Dzięki temu możemy pomóc dokładnie w tych miejscach, z którymi pracownicy mają największe problemy.”

#### Działanie dopasowane do grupy celu wymaga treningu

„Jako cel szkoleń stawiamy sobie przede wszystkim to,”, potwierdza Lajos Kocsis: „żeby nasi koledzy zajmujący się dystrybucją potrafili argumentować cechy i korzyści produktów odpowiednio do grupy celu. Dzięki elastycznemu pod względem czasu i dopasowanemu do potrzeb kursantów E-Learningowi cel ten możemy osiągnąć na-

jefektywniej.” Przede wszystkim czynnik czasu jednomyślnie podkreślany był w ankiecie przeprowadzonej wśród uczestników programu. Największą korzyść dostrzegają oni w możliwości samodzielnej i indywidualnej organizacji procesu nauki – odpowiednio do własnych zasobów czasowych. Z tego też względu E-Learning daje się o wiele łatwiej włączyć w indywidualny dzień pracy każdego z uczestników niż tradycyjne szkolenia, które poza tym wiązałyby się z koniecznością dojazdów, a tym samym dodatkowym czasem. Ponadto uczestnicy cenią sobie możliwość sprawdzenia w każdej chwili swojej wiedzy przez internet i ukierunkowanego uzupełnienia informacji.

#### Człowiek się uczy przez całe życie

Podobne zdanie mają obydwa trenerzy. „W dzisiejszych czasach, kiedy każdy proces roboczy poddawany jest ustawicznej optymalizacji i czas pracy jest szczegółowo zaplanowany, coraz trudniej przychodzi organizować szkolenia w tradycyjnej formie. Materiał szkolenia, który przyswajamy sobie poprzez moduły E-Learning, nie byłby możliwy do przekazania w tradycyjny sposób tak dużemu gronu zatrudnionych.” Podobnie odnoszą się obydwa trenerzy do znaczenia tej oferty szkoleniowej: „Moim zdaniem zagadnie-

# RotoCampus

## Let's get better

nie E-Learningu zyska w najbliższej przyszłości jeszcze bardziej na znaczeniu i to nie tylko wyłącznie w zakresie zawodowym. Im więcej ludzi posługuje się tą nową techniką, tym chętniej będą wykorzystywali tę możliwość do stałego kształcenia się w życiu, zarówno zawodowo jak i prywatnie”, twierdzi Kornél Mayer.



Lajos Kocsis (z lewej) i Kornél Mayer prowadzą już trzeci kurs metodą E-Learning dla kolegów zajmujących się dystrybucją w regionie Europy Południowo-Wschodniej



Otwarci na nowe impulsy

Zespoły robocze formułują pozytywne wnioski

W czerwcu 2006 r. magazyn Roto Inside po raz pierwszy relacjonował działalność tzw. „zespołów roboczo-decyzyjnych”. W ramach czterech gremiów zbierają się regularnie menedżerowie Roto z całego świata, wchodzący w skład pierwszego szczebla zarządzania dywizji technologii okien i drzwi. Wspólnie wypracowują w tych działaniach założenia zarządzania koncernem i jego procesami. Dwa lata od powołania do życia wszystkie cztery gremia potwierdziły się jako wartościowa i efektywna instytucja. W przyszłości – jeśli wszystko układałoby się zgodnie z oczekiwaniami prezesa zarządu, dr Eckharda Keilla – jeszcze mocniej niż dotychczas w strukturach tych dyskusowane byłyby pomysły i propozycje pracowników koncernu, nawet jeśli oni sami nie wchodziliby w skład tych zespołów. Jak pomysły te miałyby tam trafić i czym zajmują się te gremia podczas warsztatów było przedmiotem rozmowy Roto Inside z niektórymi z ich członków.

15 menedżerów wchodzi w skład wszystkich czterech zespołów roboczo-decyzyjnych, którymi kierują dr Eckhard Keill i Michael Stangier. W pracach zespołu skupionego wokół aspektów satysfakcji klientów (SKK) chodzi w cokwartalnych warsztatach o eliminowanie zakłóceń w międzynarodowych procesach, które mogłyby negatywnie wpływać na poziom zadowolenia klientów: w jaki sposób i na jakich odcinkach można lub konieczne jest we współpracy różnych wydziałów wprowadzenie korekt, aby ostatecznie klienci Roto byli nie tylko zadowoleni, ale wręcz zachwyceni. Harald Böhm, który jako szef zakupów strategicznych w pracach tego zespołu uczestniczył od samego początku, tak oto wypowiada się na temat wyjątkowej korzyści każdego poszczególnego posiedzenia: „Cały świat Roto w jednym miejscu – to daje podstawę do optymalnej komunikacji, pozbawionej ograniczeń czasu i miejsca. Otwarcie i rzeczowo omawiane są tu problemy, a dzięki temu najczęściej od razu dochodzi do ich rozwiązania.

W ramach jednego zespołu roboczego zbierają się przecież niezliczone lata doświadczenia zawodowego i znajomości branży. To pozwala najczęściej bardzo szybko znaleźć rozwiązanie. I jeśli nawet czasami sprawy stają się nieco trudniejsze, temat tak długo pozostaje na porządku obrad danego zespołu, aż znalezione zostanie naprawdę dobre rozwiązanie, nawet jeśli powiedzie się to dopiero podczas trzeciego czy czwartego posiedzenia. To zobowiązuje i buduje jednocześnie wzajemne zaufanie wszystkich uczestników. Drobne, codzienne problemy daje się dzięki temu omówić i rozwiązać w przerwach na kawę... Osobiście uważam zespoły roboczo-decyzyjne za jedną z najważniejszych innowacji w Roto, z których korzyść odnoszą wszyscy, łącznie z naszymi klientami – najczęściej nie znając źródła pozytywnych zmian.”

Dr Eckhard Keill, kierujący pracami tego zespołu, potwierdza opinię Haraldy Böhma: „W czterech grupach roboczo-decyzyjnych kierownictwo najwyższego szczebla dywizji technologia okien i drzwi stworzyło na przestrzeni minionych miesięcy zintegrowane zespoły, które wspólnie kierują rozwojem koncernu. Przyszłość koncernu i zatrudnionych w nim ludzi zależy od tych, którzy aktywnie pracują w ramach tych struktur tworząc podstawy decyzji. Jestem przekonany, że każdy z nich jest w pełni świadomy spoczywającej na nim odpowiedzialności.”

Zespół „Rozwój”

Podobnie raz na kwartał pod kierownictwem dr Eckharda Keilla obraduje grupa roboczo-decyzyjna „Rozwój” (SKW), której przedmiotem jest od samego początku wymiana pomysłów na aktywną pracę na rynku i optymalne zarządzanie dystrybucją. „Także tu nie zajmujemy się teorią”, podkreśla Martin Mertens, zarządzający dystrybucją Roto na rynkach azjatyckich jako prezes chińskiej spółki Roto. „Analizujemy liczby, opracowywane przez kontroling dystrybucji, pod kątem realizacji przyjętych planów dystrybucyjnych i marketingowych. Innym istotnym elementem pracy tej grupy są dyskusje na temat oczekiwanych przez rynek impulsów, niezbędnych do rozwoju Roto na określonych rynkach.” W tym celu dochodzi do wymiany doświadczeń i strategii odnoszących sukces na różnych rynkach, które często wystarczy zaimplementować w innych zakątkach świata – co okazuje się bardzo praktyczną korzyścią pracy w ramach tego gremium.

„Coraz częściej szefowie dystrybucji na różnych rynkach wymieniają się swoimi praktycznymi doświadczeniami, pomysłami i propozycjami, które opracowane zostały przez pracowników z naszych zespołów”, kontynuuje Martin Mertens. „Przedstawiane są one wszystkim z pytaniem, czy podobne działania realizowane były już na którymś z rynków i czy w związku z tym istnieje jakiś zasób doświadczeń, które rzuciłyby na dane działanie nowe światło lub pozwalały wnioskować, jak dane działanie wpłynąć może na określone rynki ... Im więcej pomysłów racjonalizatorskich uda nam się podczas tej swojego rodzaju „giełdy” wymienić, tym lepiej dla Roto.”

Dzięki przejrzystości sytuacji do celu – zespół „Prognozowanie i Planowanie”

W grupie roboczo-decyzyjnej prognozowanie i planowanie (SKF) prowadzone są dwa razy w roku podczas dwudniowych warsztatów dyskusje pod kierownictwem z-cy prezesa zarządu ds. finansowych, Michaela Stangiera, na temat rozwoju obrotów, sytuacji kosztowej i wyników. Warsztaty tego zespołu nie ograniczają się do specjalistów ds. kontrolingu, ale uczestniczą w nich także szefowie dystrybucji ze wszystkich regionów. Jörg Walter, dyrektor ds. kontrolingu w koncernie, mógł sam zaobserwować na przestrzeni czasu, jak wiele uległo zmianie od chwili utworzenia tego gremium: „Roto wyznaczyło sobie ambitne cele i żeby je osiągnąć każdy z zatrudnionych na całym

Uczestnicy zespołów roboczo-decyzyjnych



„Cały świat Roto w jednym miejscu” – jako jeden z czterech zespołów roboczo-decyzyjnych „SKK” zajmuje się działaniami związanymi z satysfakcją klientów (od lewej do prawej): Rainer Kohn, Christoph Hugenberg, Klaus Engesser, Michael Stangier, Martin Mertens, dr Eckhard Keill, Klaus Schmitz, dr Tim Nikolaou, Michael Lutscher, dr Robert Krisch, Harald Böhm, Mike Piqueur, Matthias Eberlein, Barbara Ahlers, Klaus Knops, Angelika Griesinger (protokół), Uwe Jakob, Dieter Kraft, Jörg Kösters i Jordi Nadal. Na zdjęciu nieobecny Leonhard Braig.

Prognozowanie i planowanie (SKF)	
dr Eckhard Keill	– prezes zarządu
Michael Stangier	– z-ca prezesa ds. finansów
Jörg Walter	– dyrektor kontrolingu na szczeblu koncernu
Leonhard Braig	– z-ca prezesa ds. produkcji i rozwoju
Barbara Ahlers	– dyrektor dystrybucji w regionie Europy Północno-Wschodniej
Martin Mertens	– dyrektor dystrybucji w regionie Azji/Dalekiego Wschodu
Klaus Engesser	– dyrektor dystrybucji eksportowej
Jordi Nadal	– dyrektor dystrybucji w regionie Europy Południowej i Ameryki Łacińskiej
dr Robert Krisch	– dyrektor dystrybucji w regionie Europy Południowo-Wschodniej
Klaus Knops	– dyrektor dystrybucji w regionie Europy Centralnej
Mike Piqueur	– dyrektor dystrybucji w regionie Europy Zachodniej
Matthias Eberlein	– dyrektor dystrybucji w regionie Rosji i Azji środkowej
Uwe Jakob	– dyrektor dystrybucji produktów kategorii AluVision
Ralf Dravits	– dyrektor ds. kontrolingu dystrybucji
Heiko Schneidewind	– dyrektor ds. kontrolingu produkcji
Angelika Halbmänn	– dyrektor kontrolingu na szczeblu Spółki Akcyjnej
Axel Bagge	– kierownik ds. kontrolingu regionów Europy Centralnej / Europy Południowej / dystrybucji eksportowej
Eckart Jaros	– kierownik ds. kontrolingu regionu Europy Południowo-Wschodniej
Christoph Ehret	– kierownik ds. kontrolingu regionu Europy Zachodniej

Rozwój produktów (SKP)	
dr Eckhard Keill	– prezes zarządu
Michael Stangier	– z-ca prezesa ds. finansów
Rainer Kohn	– z-ca prezesa ds. dystrybucji
Leonhard Braig	– z-ca prezesa ds. produkcji i rozwoju
Klaus Schmitz	– dyrektor ds. konstrukcji i rozwoju
Christoph Hugenberg	– dyrektor ds. zarządzania dystrybucją i planowania rynku
Michael Lutscher	– dyrektor marketingu
Harald Böhm	– dyrektor ds. zakupów strategicznych
(Przełomienie dyrektor dystrybucji jednego z regionów)	

Rozwój (SKW)	
dr Eckhard Keill	– prezes zarządu
Michael Stangier	– z-ca prezesa ds. finansów
Rainer Kohn	– z-ca prezesa ds. dystrybucji
Leonhard Braig	– z-ca prezesa ds. produkcji i rozwoju
Barbara Ahlers	– dyrektor dystrybucji w regionie Europy Północno-Wschodniej
Martin Mertens	– dyrektor dystrybucji w regionie Azji/Dalekiego Wschodu
Klaus Engesser	– dyrektor dystrybucji eksportowej
Jordi Nadal	– dyrektor dystrybucji w regionie Europy Południowej i Ameryki Łacińskiej
dr Robert Krisch	– dyrektor dystrybucji w regionie Europy Południowo-Wschodniej
Klaus Knops	– dyrektor dystrybucji w regionie Europy Centralnej
Mike Piqueur	– dyrektor dystrybucji w regionie Europy Zachodniej
Matthias Eberlein	– dyrektor dystrybucji w regionie Rosji i Azji środkowej
Uwe Jakob	– dyrektor dystrybucji produktów kategorii AluVision
Harald Böhm	– dyrektor ds. zakupów strategicznych
Michael Lutscher	– dyrektor marketingu
Christoph Hugenberg	– dyrektor ds. zarządzania dystrybucją i planowania rynku
Harald Schick	– dyrektor ds. zarządzania zasobami ludzkimi na szczeblu koncernu
dr Tim Nikolaou	– dyrektor ds. rozwoju koncernu
Jörg Walter	– dyrektor kontrolingu na szczeblu koncernu

świecie musi dać z siebie wszystko. Aby w każdej chwili wiedzieć, jaką drogę pokonaliśmy, przygotowujemy dla każdego uczestnika grupy roboczej najważniejsze parametry definiujące każdy region dystrybucji i analizujemy, czy możliwa jest realizacja wytyczonych celów. Jeśli miałyby być one w pewnym momencie zagrożone, podejmujemy z wyprzedzeniem odpowiednie działania, dając każdemu możliwość aktywnego przyczynienia się do osiągnięcia tych celów. Wszyscy oczekujemy sukcesu, w związku z czym przejrzystość danych podczas tych warsztatów leży u źródeł finalnego zadowolenia wszystkich ich uczestników.”

Rozwój produktów

Nawet raz na miesiąc spotykają się członkowie roboczo-decyzyjnego zespołu „Rozwój produktów” (SKP) pod kierownictwem dr Eckharda Keilla. Michael Lutscher, który jako dyrektor marketingu odpowiada również za wdrażanie nowych produktów w dywizji technologia okien i drzwi, odczuwa ze strony tego gremium doskonałe wsparcie w tych zadaniach: „Dzięki temu, że menedżerowie odpowiedzialni za produkcję, zakupy, rozwój i dystrybucję od samego początku włączeni są w procesy decyzyjne, kierownicy projektów nowych wdrożeń otrzymują tu cenne impulsy, dotyczące niemal każdego aspektu swojej pracy. Każdy projekt dotyczący nowego produktu przechodzi proces obejmujący sześć faz, a na jego zakończenie grupa robocza sprawdza i ocenia na podstawie danych liczbowych i niezbędnych parametrów projekt, decyduje o jego przerwaniu lub przejściu do kolejnego stadium prac. Dzięki temu możliwe jest wczesne wykrycie pułapek kosztowych i wyeliminowanie niewiele obiecujących projektów zanim staną się pożeraczami czasu i pieniędzy.”

Otwarci na pomysły

Wspólnym zadaniem wszystkich zespołów roboczo-decyzyjnych jest unikanie w miarę możliwości zdublowanych lub niejasnych procesów w całym koncernie oraz prowadzenie organizacji dzięki otwartej komunikacji w kierunku szczupłych, wydajnych procesów, zorientowanych przede wszystkim na oczekiwania klientów. Oczywiście najchętniej od razu na całym świecie na jednakowo wysokim poziomie. Prezes zarządu Roto dr Eckhard Keill zaprasza w związku z tym serdecznie do współpracy: „Publikując na łamach Roto Inside nazwiska członków wszystkich grup roboczo-decyzyjnych, chcemy przede wszystkim wskazać na nich jako na tych, do których zgłaszać można pomysły. Wszyscy pracownicy mający konkretne sugestie w zakresie prac danego zespołu roboczej, powinni zgłosić je przed kolejnym spotkaniem temu spośród uczestników danego gremium, którego najlepiej znają. W ten sposób nadal możemy podnosić wartość pracy tych zespołów. Praca najwyższego szczebla zarządzającego ma taką wartość, na ile mocne jest jego powiązanie z załogą koncernu.”





## Roto Rumunia

## Nowe centrum logistyczne w Bukareszcie

Dwucyfrowe wzrosty na rumuńskim rynku wymagają ustawicznych inwestycji w serwis i infrastrukturę Roto w tym kraju. „Liczba producentów, którzy chcą wyposażać produkowane przez siebie okna w okucia Roto, odczuwalnie wzrosła. Nasza rola teraz to położenie nacisku na dobry serwis i punktualność dostaw”, mówi Richard Binder, prezes Roto Romania SRL. Od połowy roku 2007 pomocny jest w tym nowoczesny magazyn wysokiego składowania, z którego zaopatrywana jest cała Rumunia.

„Powierzchnia użytkowa magazynu wysokiego składowania wynosi 1.870 m<sup>2</sup>. Dysponuje on ponad 1.500 miejscami paletowymi”, relacjonuje Richard Binder w rozmowie z Roto Inside. Zgodnie z napływającymi zamówieniami przygotowywane są tu do wysyłki przede wszystkim produkty z modułowego programu Roto NT i asortymentu Patio oraz Door. Kierownik magazynu wraz z czterema zatrudnionymi oraz znakomite wyposażenie techniczne są podstawą bezawaryjności dostaw. „Odpowiednio duża i dobrze zorganizowana powierzchnia użytkowa umożliwia nam oddzielenie towaru w ilościach paletowych od okuć kompletowanych pod zamówienia klientów, a to z kolei

pozwala na szybszą i wydajniejszą realizację zamówień. Średnio wysyłamy do klientów ok. trzech ton towaru dziennie, a w szczycie sezonu robi się z tego osiem do dziesięciu ton dziennie.”

Stany magazynowe pokrywają zapotrzebowanie ok. sześciu do ośmiu tygodni. W sezonie strumień przepływu towaru znacznie wzrasta. „Wtedy pełny magazyn wystarcza maksymalnie na pokrycie czterotygodniowego zapotrzebowania”, mówi Richard Binder.



Gabriel Goliac (z lewej) i Marius Popescu kompletujący towar pod zamówienia klientów przygotowują dziennie średnio po trzy tony okuć do wysyłki



Od połowy 2007 roku Roto Rumunia obsługuje zapotrzebowanie klientów z całego kraju z nowego magazynu wysokiego składowania



Pod koniec maja przy okazji targów Construct Expo w Bukareszcie klienci Roto mogli po raz pierwszy osobiście wyrobić sobie zdanie o „swoim” centrum logistycznym. Richard Binder oprowadzał zainteresowanych gości po halach i pomieszczeniach prezentując mocne strony nowego magazynu.

## Zespół sprzedaży z Rumunii

## Liderzy 2007



Od roku 2006 Roto wyłania „Liderów”, a tym samym zespół sprzedaży, który w danym kraju odniósł największy sukces. Za rok 2007 w imieniu rumuńskiego zespołu sprzedaży dyplom odebrał Richard Binder. Podczas konferencji grupy roboczej 25 lutego 2008 prezes zarządu dr Eckhard Keill (z lewej) i Michael Stangier, z-ca prezesa do spraw finansowych (z prawej), wręczyli wraz z dyplomem odznakę honorową Roto.



Stany magazynowe wystarczają w szczycie produkcyjnym na pokrycie zapotrzebowania rumuńskich producentów okien przez maksymalnie cztery tygodnie