**Comunicato stampa**

**Data:** 13-14 novembre 2018

“Roto-Door”: Successo grazie a componenti coordinati / I dati attuali riguardanti l’economia promettono una crescita del settore delle porte in tutto il mondo / Concetti completi da un unico fornitore / Know-how congiunto / Vicinanza pluriennale ai clienti su tutti i mercati / Importanza del valore per il cliente / Portfolio molteplice di sistemi di chiusura / Più che semplici complementi: soglie, cerniere e guarnizioni

**Tecniche integrate tra loro per porte da esterni**

***Kalsdorf/Graz/Leinfelden-Echterdingen – (rp)*** “Se le previsioni sono esatte, il settore vedrà un periodo di successo,” ha affermato rallegrandosi Dieter Manz in occasione della 13a Giornata di presentazione di Roto alla stampa specializzata internazionale tenutasi a metà novembre 2018. La ragione di tanta positività è che gli esperti di ricerche di mercato danno per scontato fino al 2024 un volume complessivo di 120 miliardi di euro per il mercato mondiale delle porte. Ciò corrisponde a una crescita pari a un “bel” 55%, se si considerano i 77,5 miliardi di euro accertati nel 2016, ha spiegato il direttore commerciale Door Europa ai rappresentanti dei media riunitisi a Kalsdorf bei Graz. La sede austriaca, con il reparto Sviluppo e costruzione, impianti produttivi e uno showroom per tutto ciò che riguarda la tecnologia delle porte, si è affermata come centro di competenza del gruppo aziendale per il settore “Door”. Per via della molteplicità dei sistemi e delle soluzioni di equipaggiamento tecnico, per esempio di portoncini di ingresso principale e secondario, uno sguardo agli indicatori attuali risulta particolarmente interessante.

E anche alla suddivisione globale per tipi di esecuzione. Prendendo come base i 190 milioni di unità di porte che si è calcolato siano state prodotte nel 2016, le porte scorrevoli si collocano in testa alla classifica. Al secondo posto si posizionano le versioni a battente con il 27,6%. Per quanto riguarda i materiali, il metallo è di poco al primo posto, con il 33%, seguito dal legno con il 30%. Con il 25%, il PVC si colloca in 3a posizione. Manz ritiene che il successo delle varianti in PVC sia da attribuire principalmente all’interessante rapporto qualità/prezzo, all’efficienza energetica e alla manutenzione ridotta. E non da ultimo perché questo materiale è molto amato in Germania, Austria e Svizzera. In particolare, l’alluminio sembra guadagnare terreno, e precisamente alle spese del legno. Il numero delle porte a battente vendute nelle regioni di lingua tedesca è stato calcolato da Manz in 9,8 milioni di unità, con un volume di fatturato di poco inferiore ai 3 miliardi di euro. Di questi, 1,35 miliardi di euro sono da attribuirsi ai portoncini d’ingresso.

**Aspettative soddisfatte**

Come più volte affermato, Roto ritiene di essere attualmente il fornitore più completo di tecnologie per porte. Con sistemi di chiusura o serrature, cerniere, maniglie, soglie e guarnizioni, sono disponibili concetti completi da un solo fornitore. A soddisfare completamente le esigenze dei professionisti di porte in termini di “componenti affidabili e perfettamente integrabili tra loro” contribuiscono, da un lato, la stretta collaborazione tra ricerca, sviluppo, produzione e marketing, e dall’altro la vicinanza pluriennale al cliente su tutti i mercati. Dopo di che, i partner commerciali possono contare innanzi tutto su fattori rilevanti per i prodotti, quali una tecnologia consolidata, funzionalità durevole e un elevato comfort di utilizzo. Sempre più importanti sono inoltre criteri quali la praticità di montaggio o la minore complessità degli assortimenti. Soprattutto quest’ultima esercita un influsso positivo sugli indicatori di economia aziendale per quanto riguarda la produzione e lo stoccaggio in magazzino.

Per il direttore commerciale Door Europa è soprattutto il portfolio di sistemi di chiusura a dimostrare “come componenti coordinati possano determinare un maggior valore per il cliente”. In tal modo, sono disponibili soluzioni sviluppate per i più diversi requisiti di sicurezza, e combinando insieme i loro svariati componenti è possibile ottenere sistemi adatti a ciascuna circostanza. Già solo questo determina per le aziende specializzate una serie di vantaggi. Tra questi, l’opzione di poter offrire, per le serrature multipunto meccaniche da RC1 fino a RC4, quattro classi di resistenza corrispondenti contro i tentativi di effrazione. Sono inoltre possibili segmentazioni dal portoncino d’ingresso secondario alla porta premium, e quindi un’ampia offerta da parte dei fabbricanti di porte. In più, il concetto di un telaio “snello” con componenti ridotti diminuisce i costi di stoccaggio in magazzino. Anche per quanto riguarda i sistemi di serrature multipunto “antipanico”, la dimensione di fresatura unificata riduce i costi di lavorazione. Per la serie “Safe P”, ulteriori caratteristiche di valore per il cliente sono la combinazione di diverse chiusure ausiliarie e i materiali di alta qualità: esse costituiscono la base per la stabilità del prodotto e l’affidabilità certificata ai sensi della norma DIN EN 179 e EN 1125.

**Buoni argomentazioni a supporto del valore per il cliente**

I sistemi di serrature multipunto elettroniche offrono, quale principale caratteristica distintiva, un motore “Eneo” “estremamente rapido”, silenzioso e potente al tempo stesso. Ricevitori radio già integrati in fase di produzione e l’assenza di componenti speciali contribuiscono ulteriormente a ridurre i costi di complessità. La struttura intelligente e affidabile riduce gli interventi di assistenza e grazie al sistema di sblocco di emergenza dall’esterno rende praticamente impossibile l’utilizzo non corretto. Un ruolo centrale ha il comfort di utilizzo. Le varianti “Eneo A” ed “Eneo CC” lavorano quindi nella stessa misura con sistemi di controllo dell’accesso quali trasmettitori radio manuali, Fingerscan, Bluetooth o tastiera per codice PIN.

Roto offre una serie di argomentazioni a supporto del valore per il cliente anche per la gamma di cerniere “Solid”. Un tipico esempio: la novità “Solid C.7.140” della classe “a incasso”. Il sistema brevettato “FixClick” garantisce l’aggancio rapido e sicuro dell’anta. Il modulo centrale di regolazione in altezza consente di adattare facilmente l’anta, un video sul montaggio e un set di accessori per il montaggio accelerano ulteriormente l’installazione. In sintesi, in questo modo si migliora la produttività e la redditività. Ulteriori vantaggi sono offerti dallo sviluppo del design e dall’assenza di manutenzione grazie alle bussole autolubrificanti. Particolare risalto merita inoltre la possibilità di realizzare, con la cerniera a incasso, portoncini d’ingresso certificati RC2.

**Affidabilità di funzionamento e molto altro**

Un considerevole contributo al successo “Door” è fornito inoltre dalla gamma di soglie “Roto Eifel”, ha dichiarato Manz in chiusura al suo intervento. A tale riguardo occorre ringraziare soprattutto la loro affidabilità di funzionamento, con caratteristiche quali “assenza di barriere ai sensi della DIN 18040”, “personalizzazione” e “ampia gamma di offerte”. In più, un “isolamento termico collaudato” va a favore delle porte che richiedono un termoisolamento altamente efficace. Non da ultimo, un sistema di avvitamento a scomparsa e la tenuta alla pioggia battente ai sensi delle norme DIN offrono un contributo concreto al valore per il cliente in termini di “design e sicurezza”.

***Testi immagini***

Per Dieter Manz il portfolio di sistemi di chiusura di Roto dimostra come componenti coordinati possano determinare un maggior valore per il cliente. La sola possibilità di mettere a disposizione soluzioni sviluppate appositamente per i requisiti di sicurezza più diversi determina numerosi vantaggi per i partner commerciali: questo è quanto ha sottolineato il direttore commerciale di Door Europa in occasione della 13a Giornata di presentazione alla stampa specializzata internazionale del fornitore per l’edilizia.

**Foto:** Roto **Dieter\_Manz.jpg**

I sistemi di serrature multipunto meccaniche della gamma “Door” hanno un ruolo centrale nel valore per il cliente. Nella gamma “antipanico”, per esempio, la dimensione di fresatura unificata riduce i costi di lavorazione. Come ulteriori punti di forza, Roto indica, tra gli altri, la combinazione di diverse chiusure ausiliarie, nonché i materiali di alta qualità quali base per la stabilità del prodotto e l’affidabilità certificata ai sensi della norma DIN EN 179 e EN 1125.

**Foto:** Roto **KV\_Roto Safe P\_Aluminium.jpg**

I sistemi di serrature multipunto elettroniche della gamma “Door” offrono, quale principale caratteristica distintiva, un motore “Eneo” “estremamente rapido”, silenzioso e potente al tempo stesso. Come affermato a metà novembre 2018 a Kalsdorf bei Graz, i ricevitori radio già integrati in fase di produzione e l’assenza di componenti speciali contribuiscono ulteriormente a ridurre i costi di complessità.

**Foto:** Roto **KV\_Roto Safe E\_Aluminium.jpg**

Per quanto riguarda le cerniere per porte, Roto elenca argomentazioni concrete a supporto del valore per il cliente. Un esempio: “Solid C.7.140” della classe “a incasso”. Il sistema brevettato “FixClick”, per esempio, garantisce l’aggancio rapido e sicuro dell’anta. Una chiara caratteristica distintiva è la possibilità di realizzare portoncini d’ingresso certificati RC2. Il modulo centrale di regolazione in altezza consente di adattare facilmente l’anta, un video sul montaggio e un set di accessori per il montaggio accelerano ulteriormente l’installazione. In sintesi, in questo modo si migliora la produttività e la redditività.

**Foto:** Roto **Roto Solid C Rahmen- und Fluegelband schwarz.jpg**

Secondo il produttore, la gamma di soglie “Eifel” fornisce un considerevole contributo al successo complessivo del settore “Door”. Uno dei motivi è la loro affidabilità di funzionamento, con caratteristiche quali “assenza di barriere ai sensi della DIN 18040”, “personalizzazione” e “ampia gamma di offerte”.

**Foto:** Roto **KV\_Door\_Roto Eifel.jpg**

Riproduzione libera - Inviare copia giustificativa

**Editore:** Roto Frank AG • Wilhelm-Frank-Platz 1 • 70771 Leinfelden-Echterdingen • Tel. +49 711 7598 0 • Fax +49 711 7598 253 • info@roto-frank.com

**Redazione:** Linnigpublic Agentur für Öffentlichkeitsarbeit GmbH • Ufficio di Coblenza • Fritz-von-Unruh-Straße 1 • 56077 Koblenz • Tel. +49 261 303839 0 • Fax +49 261 303839 1 • koblenz@linnigpublic.de; Ufficio di Amburgo • Flottbeker Drift 4 • 22607 Hamburg • Tel. +49 40 82278216 • hamburg@linnigpublic.de