

Presse-Information

Datum: 13./14. November 2018

„Roto Door“: Erfolg durch abgestimmte Komponenten / Aktuelle Wirtschaftsdaten versprechen weltweites Türen-Wachstum / Komplett Konzepte aus einer Hand / Gebündeltes Know-how / Langjährige Kundennähe auf allen Märkten / Kundennutzen großgeschrieben / Vielfältiges Portfolio an Verriegelungssystemen / Mehr als Ergänzungen: Schwellen, Bänder und Dichtungen

Verzahnte Technik für Außentüren

Kalsdorf/Graz/Leinfelden-Echterdingen – (rp) „Stimmen die Prognosen, dann sieht die Branche erfolgreichen Zeiten entgegen“, freute sich Dieter Manz anlässlich des 13. Internationalen Roto Fachpresstages Mitte November 2018. Der Grund: Marktforscher gehen bis 2024 von einem Gesamtvolumen des Türen-Weltmarktes von 120 Mrd. Euro aus. Das entspricht einem Wachstum von „stolzen“ 55 %, wenn man die für 2016 ermittelten 77,5 Mrd. Euro betrachtet, erläuterte der Vertriebsleiter Door Europa den in Kalsdorf bei Graz versammelten Medienvertretern. Der österreichische Standort mit Entwicklungs- und Konstruktionsabteilung, Produktionsanlagen sowie einer Ausstellung rund um Türtechnologie habe sich als Kompetenzcenter „Door“ in der Firmengruppe etabliert. Gerade wegen der Vielfalt an Systemen und Lösungsideen zur technischen Ausstattung etwa von Haus- und Nebeneingangstüren sei der Blick auf aktuelle Kennzahlen von besonderem Interesse.

Das gelte auch für die globale Verteilung nach Ausführungsarten. Nehme man die für 2016 veranschlagten weltweit produzierten 190 Mio. Türeinheiten als Basis, dann bilden Schiebetüren die Spitze des Rankings. Auf Position zwei stehen danach Drehausführungen mit 27,6 %. Bei den Werkstoffen habe Metall mit 33 % knapp die Nase vorn. Dicht dahinter bringe es Holz auf 30 %. PVC komme mit 25 % auf den 3. Platz. Laut Manz liegt der Zuspruch bei Kunststoffvarianten primär im



attraktiven Preis-/Leistungsverhältnis, in der Energieeffizienz sowie im geringen Instandhaltungsaufwand begründet. Nicht zuletzt deshalb sei das Material in Deutschland, Österreich und der Schweiz so beliebt. Im Speziellen sehe man Aluminium klar auf dem Vormarsch und zwar zulasten von Holz. Die Anzahl der in der deutschsprachigen Region verkauften Drehtüren bezifferte Manz auf 9,8 Mio. Einheiten mit einem Umsatzvolumen von knapp 3 Mrd. Euro. Davon entfielen 1,35 Mrd. Euro auf Hauseingangstüren.

Erfüllte Erwartungen

Wie es weiter hieß, schätzt sich Roto als zurzeit komplettester Anbieter von Türtechnologie ein. Mit Verriegelungssystemen bzw. Schlössern, Bändern, Griffen, Schwellen sowie Dichtungen biete man vollständige Konzepte aus einer Hand. Dabei helfe die enge Verzahnung von Forschung, Entwicklung, Fertigung und Marketing einerseits sowie die langjährige Nähe zum Kunden auf allen Märkten andererseits, die Ansprüche der Türenprofis an „zuverlässige und aufeinander abgestimmte Komponenten“ voll zu erfüllen. Danach erwarten die Geschäftspartner zunächst produktrelevante Faktoren wie ausgereifte Technologie, dauerhafte Funktionalität und hohen Bedienkomfort. Zunehmend wichtig seien zudem Kriterien wie Montagefreundlichkeit oder die geringe Komplexität der Sortimente. Speziell letzteres übe einen positiven Einfluss auf betriebswirtschaftliche Kennzahlen bei Produktion und Lagerhaltung aus.

Für den Vertriebsleiter Door Europa beweist allen voran das Portfolio an Verriegelungssystemen, „wie koordinierte Komponenten zu mehr Kundennutzen führen“. So stelle es für die unterschiedlichsten Sicherheitsanforderungen bedarfsgerechte Lösungen zur Verfügung, aus deren diversen Bauteilen sich passende Systeme kombinieren ließen. Schon daraus resultiere für Fachbetriebe eine Reihe von Vorteilen. Dazu gehöre die Option, bei mechanischen Mehrfachverriegelungen mit RC1 bis RC4 gleich vier Widerstandsklassen gegen Einbruch offerieren zu können. Zudem seien

Segmentierungen von der Nebeneingangs- bis zur Premiümtür und damit ein breites Angebot des Türenherstellers möglich. Ferner senke das schlanke Rahmenteilekonzept Kosten in der Lagerhaltung. Auch bei „Panik“-Mehrfachverriegelungssystemen reduziere das einheitliche Fräsmaß den Verarbeitungsaufwand. Als weitere Kundennutzen-Merkmale der Serie „Safe P“ wurden die Kombination mit verschiedenen Zusatzverriegelungen sowie die hochwertigen Grundmaterialien als Basis für Produktstabilität und geprüfte Zuverlässigkeit nach DIN EN 179 bzw. EN 1125 genannt.

Gute Kundennutzen-Argumente

Elektronische Mehrfachverriegelungssysteme warteten mit einem „extrem schnellen“, leisen und zugleich kraftvollen „Eneo“-Motor als wesentliches Unterscheidungsmerkmal auf. Bereits ab Werk integrierte Funkempfänger und der Verzicht auf Sonderbauteile trügen außerdem zur Senkung der Komplexitätskosten bei. Die intelligente und zuverlässige Konstruktion reduziere Serviceeinsätze und mache dank der eingebauten Notentriegelung von außen fehlerhaftes Handling nahezu unmöglich. Ohnehin werde Bedienkomfort großgeschrieben. Die Varianten „Eneo A“ und „Eneo CC“ arbeiteten daher gleichermaßen mit Zutrittskontrollsystemen wie Funkhandsender, Fingerscan, Bluetooth oder PIN-Code-Tastatur.

Eine Reihe von Kundennutzen-Argumenten biete Roto auch beim Spektrum an „Solid“-Türbändern. Exemplarisches Beispiel: die Neuheit „Solid C7.140“ aus der Klasse „verdeckt liegend“. Patentiertes „FixClick“ garantiere rasches und sicheres Einhängen des Flügels. Das zentrale Höhenverstell-Modul Sorge für einfache Justierung, ein Montage-Video und ein unterstützendes Montagehilfeset beschleunigten noch dazu den Einbau. Unter dem Strich verbesserten sich so Produktivität und Wirtschaftlichkeit. Weitere Pluspunkte sammle die Entwicklung beim Design und durch Wartungsfreiheit dank selbstschmierender Buchse. Besonders hervorzuheben sei außerdem die Möglichkeit, mit dem verdeckt liegenden Band RC2-geprüfte Haustüren zu realisieren.

Zuverlässige Funktionalität und mehr

Einen erheblichen Anteil am „Door“-Erfolg hat darüber hinaus das Schwellenprogramm „Roto Eifel“, erklärte Manz zum Abschluss seines Referates. Das beruhe u. a. auf der zuverlässigen Funktionalität mit Merkmalen wie „barrierefrei nach DIN 18040“, „Individualität“ und „Angebotsbreite“. Hinzu komme eine „geprüfte Wärmeisolierung“ zugunsten von Türen mit hochwirksamer Wärmedämmung. Last but not least trügen eine verdeckte Verschraubung und die Schlagregendichtigkeit nach DIN zum Kundennutzen „Design & Sicherheit“ konkret bei.

Bildtexte

Laut Dieter Manz beweist gerade das Portfolio an Verriegelungssystemen von Roto, wie koordinierte Komponenten zu mehr Kundennutzen führen. Allein aus der Möglichkeit, für unterschiedlichste Sicherheitsanforderungen bedarfsgerechte Lösungen zur Verfügung stellen zu können, resultieren zahlreiche Vorteile für die Geschäftspartner, betonte der Vertriebsleiter Door Europa anlässlich des 13. Internationalen Fachpresstages des Bauzulieferers.

Foto: Roto

Dieter_Manz.jpg

Bei mechanischen Mehrfachverriegelungssystemen aus dem „Door“-Sortiment wird Kundennutzen großgeschrieben. So minimiere beim „Panik“-Sortiment das einheitliche Fräsmaß den Verarbeitungsaufwand. Als weitere Stärken nennt Roto u. a. die Kombination mit verschiedenen Zusatzverriegelungen sowie die hochwertigen Grundmaterialien als Basis für Produktstabilität und geprüfte Zuverlässigkeit nach DIN EN 179 bzw. EN 1125.

Foto: Roto

KV_Roto Safe P_Aluminium.jpg

Elektronische Mehrfachverriegelungssysteme aus dem „Door“-Programm warten mit einem „extrem schnellen“, leisen und zugleich kraftvollen „Eneo“-Motor als wesentliches Unterscheidungsmerkmal auf. Wie es Mitte November 2018 in Kalsdorf bei Graz weiter hieß, tragen der bereits ab Werk integrierte Funkempfänger und der Verzicht auf Sonderbauteile zur nachhaltigen Senkung der Komplexitätskosten bei.

Foto: Roto **KV_Roto Safe E_Aluminium.jpg**

Konkrete Kundennutzen-Argumente listet Roto bei Türbändern auf. Aktuelles Beispiel: „Solid C7.140“ aus der Klasse „verdeckt liegend“. Patentiertes „FixClick“ etwa garantiere rasches und sicheres Einhängen des Flügels. Ein klares Differenzierungsmerkmal sei die Möglichkeit, mit dem Band RC2-geprüfte Haustüren zu realisieren. Das zentrale Höhenverstell-Modul Sorge für einfache Justierung, ein Montage-Video und ein unterstützendes Montagehilfeset beschleunigten noch dazu den Einbau. Unter dem Strich verbesserten sich so Produktivität und Wirtschaftlichkeit.

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

Das Schwellenprogramm „Roto Eifel“ hat nach Aussage des Herstellers einen erheblichen Anteil am gesamten „Door“-Erfolg. Ein Grund dafür sei die zuverlässige Funktionalität mit Merkmalen wie „barrierefrei nach DIN 18040“, „Individualität“ und „Angebotsbreite“.

Foto: Roto **KV_Door_Roto Eifel.jpg**

Abdruck frei - Beleg erbeten

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

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