

# Roto Inside

Edição N.º 33

Informações para parceiros e profissionais de Tecnologia para portas e janelas da Roto



■ **Novidades na Roto**  
**Roto Eifel:**  
Régua de chuva para portas  
duas folhas.

Página 4



■ **Evento**  
**Achenbach Fensterbau,**  
**Alemanha:**  
Celebração do aniversário na  
cidade alemã de Leinfeldern

Página 9



■ **Alumínio**  
**Extralum, Costa Rica:**  
Ofensiva de mercado para  
a Patio Inowa

Página 10



■ **PVC**  
**BL Fenster AG, Suíça:**  
Portas sanfonadas com  
o Roto Patio Fold

Página 12

## Arejar confortavelmente com o Roto E-Tec Drive

### Acionamento elétrico oculto para folhas basculantes baixas em posição de montagem mais alta

■ **Novo na Roto** As janelas modernas atuais fecham quase vedando o ar por completo. A ventilação adequada e regular dos ambientes é cada vez mais importante, por exemplo, com auxílio de claraboias. A mais nova versão do acionamento elétrico para janelas Roto E-Tec Drive oferece o máximo em conforto, que já pode ser integrado a partir de uma altura da folha de apenas 290 mm, permanecendo completamente oculto em janelas de PVC e madeira.

Agora com o acionamento Roto E-Tec Drive mais desenvolvido, é possível abrir janelas e claraboias de difícil acesso até o peso de folha de 100 kg com grande facilidade apenas pressionando um botão. Graças à integração completa do acionamento no perfil do caixilho não há necessidade de perdas na estética das janelas. Com isso, o acionamento elétrico da janela é um complemento útil para a ferragem mecânica, que continua a permitir a abertura e o fechamento manual da janela.

#### Comandar claraboias com inteligência

O manuseio das claraboias é ainda mais confortável quando o Roto E-Tec Drive está integrado a sistemas Smart Home: Em combinação com o acionamento elétrico para janelas, os sensores e temporizadores inteligentes executam a troca

de ar de modo ideal. A claraboia fecha-se ou abre-se conforme a necessidade, sendo que os intervalos de ventilação regulares podem ser programados em qualquer momento. E mais um ponto importante: A janela fecha-se automaticamente se o vento ou a chuva estiverem fortes.

#### Vantagens para os construtores de janelas e revendedores especializados.

Adequado de modo ideal aos sistemas de ferragens da Roto, permite que o Roto E-Tec Drive ventile com o sistema basculante em modo de ajuste contínuo e de acordo com as necessidades, inclusive em claraboias muito baixas com altura da folha já a partir de 290 mm. Com isso, os fabricantes de janelas terão perspectivas interessantes tanto na construção de apartamentos como também na construção de imóveis comerciais e públicos. Inclusive as chamadas janelas "TiltFirst" que abrem diretamente na posição basculante combinam perfeitamente com o acionamento Roto E-Tec Drive.

O acessório otimizado permite a instalação fácil, bem como a entrada em funcionamento e uso confortáveis. Além disso, a Roto revisou a interface da eletrônica do acionamento, melhorando ainda mais a compatibilidade com os sistemas Smart Home.

#### Vídeo de montagem e teste de funcionamento

A facilidade com que o Roto E-Tec Drive pode ser instalado no método plug & play é mostrada em um vídeo de montagem no site da Roto nos idiomas alemão e inglês. O instalador testa

o funcionamento da janela imediatamente após a montagem do componente com o auxílio da placa de conexão que vem acompanhada na entrega. Graças ao teste de funcionamento imediato, o alvará de utilização pode ser emitido imediatamente após a montagem da janela.



O acionamento elétrico para janelas Roto E-Tec Drive oferece o máximo em conforto de ventilação com o emprego de claraboias, que já pode ser integrado a partir de uma altura da folha de apenas 290 mm, permanecendo completamente oculto em janelas de PVC e madeira.



Com o Roto E-Tec Drive também é possível utilizar janelas de difícil acesso em posição de montagem mais alta para assegurar a ventilação mais "inteligente" e natural. O peso máximo da folha é de 100 kg.



➤ Um vídeo explica a montagem do Roto E-Tec Drive em alemão:

[www.roto-frank.com/de/roto-e-tec-drive](http://www.roto-frank.com/de/roto-e-tec-drive)



➤ Um vídeo explica a montagem do Roto E-Tec Drive em inglês:

[www.roto-frank.com/en/roto-e-tec-drive](http://www.roto-frank.com/en/roto-e-tec-drive)

## Perguntas, perguntas



Bate-papo com o diretor-presidente da Roto Frank AG, **Dr. Eckhard Keill**

**Roto Inside: Dr. Keill, houveram alterações significativas na Roto, as quais não foram percebidas por ninguém até agora no mercado, mas que deverão influenciar positivamente esse mesmo mercado a médio prazo. Alterações que trarão estruturas de equipe completamente novas consigo, ao menos é o que se escuta por aí.**

**Dr. Keill:** As duas afirmações estão corretas. Realmente o mercado não percebeu a alteração na organização iniciada a mais de um ano, o que é um bom sinal. E sim, as alterações podem ser chamadas de significativas. No entanto, prefiro o termo "inovadoras". Organização por processo iniciada em 1º de julho na Roto nos tornará um parceiro ainda mais atrativo e eficiente para os fabricantes de portas e janelas, seguindo o nosso lema "Proximidade ao cliente". Estou certo disso.

**Roto Inside: Vamos simplificar: O que diferencia uma empresa que emprega uma organização por processos de outra que trabalha com base em uma organização estrutural clássica?**

**Dr. Keill:** Vou ser breve: Em uma organização por processos não são os especialistas que

mantêm suas especialidades em departamentos específicos, mas sim equipes completas interdisciplinares que respondem juntas por um resultado do processo definido que deve entusiasmar positivamente nossos clientes no final do processo. Por exemplo, veja o tema "inovação de produto": Com certeza você pode fechar os projetistas em uma sala, dando-lhes a tarefa de inventar pelo menos três inovações por ano. Mas qual é a probabilidade dessas inovações corresponderem exatamente às necessidades buscadas pelo mercado nesse momento? Qual é a probabilidade de uma das plantas da Roto ter a capacidade de produção tecnológica para fabricar rapidamente essas inovações em série sem haver investimentos altos? Quando é que o departamento de marketing começa a pensar sobre essas inovações e a anunciá-las oficialmente? Apenas quando a produção em série for iniciada? Nós testamos e comprovamos: Se você colocar a responsabilidade nas mãos de uma unidade organizacional interdisciplinar que tem especialistas em vendas, construção, marketing e produção, serão nossos clientes que aproveitarão muito mais rápido desse conceito pioneiro em relação ao que tem acontecido até agora, um conceito que tem pés e cabeça.

**Roto Inside: Uma inovação de produto visa o mercado e os clientes, como também o processo em torno do produto, sem dúvida. Mas quantos processos desse tipo foram definidos na Roto até agora?**

**Dr. Keill:** Um grande número que resulta de um processo lógico quando você analisa retrocedendo, pensando unicamente nos clientes. O que quer e recebe o cliente da Roto? Quais são

seus critérios relevantes para compras? O que é necessário para fornecer-lhe aquilo que ele busca? Definimos quatro processos de orientação na Roto, cujo funcionamento para cada cliente é uma condição básica para aceitar uma cooperação. Além desses quatro processos de orientação, descrevemos muitos dos chamados processos principais que também devem funcionar perfeitamente quando o foco for o cliente. Cada um desses processos é acompanhado por uma unidade organizacional, que se responsabiliza e continua a desenvolvê-lo constantemente.

**Roto Inside: Não parece que há menos organização do que no passado ...**

**Dr. Keill:** Cortar ou gerar empregos também não era o objetivo. A Roto é eficiente. O objetivo é atingir cada vez mais com as forças existentes para satisfazer os clientes. Basicamente, em muitos meses de preparo desta alteração concluída agora para cada processo na Roto, refletiu-se tudo a partir dos clientes e foi feita uma análise em retrocesso. Compreendemos quando e quais funcionários trouxeram suas especialidades para o processo até o momento e constatamos que as solicitações dos clientes e os objetivos da empresa Roto teriam sido alcançados com mais rapidez se eles tivessem sido integrados desde o início.

**Roto Inside: Isso significa que isso trará modificações significativas para quase todos os funcionários na organização da Roto ...**

**Dr. Keill:** Sem dúvida. Mas há um amplo consenso na empresa que constata a vantagem do cliente com a organização por processo.

Por isso, segundo minha percepção, todos estão lidando muito positivamente com os desafios resultantes da nova estruturação. No pensamento e ainda mais um modo de agir nos silos de especialistas, como gosto de chamar os departamentos especializados, que não são mais adequados à Roto, uma empresa que trabalha com o lema "proximidade ao cliente". Nossos clientes anseiam pela realização das suas solicitações e pela intervenção de uma unidade organizacional que possa superar todos os pontos fracos.

**Roto Inside: ... e uma administração que mantenha o foco ...**

**Dr. Keill:** Uma administração que domine a gestão e que saiba unir todas as forças e especialidades de modo que a solução de um problema seja alcançada com rapidez e atinja a melhoria contínua inclusive de processos já bem definidos. Com o sucesso da implementação da organização por processos, colocamos o telhado da casa, a qual foi construída com paredes robustas ao longo de muitos anos e em pequenas etapas. Pessoalmente vejo o telhado estilizado no logotipo da Roto atualmente com outros olhos e como uma expressão da identidade atingida pela empresa, ou seja, como um telhado sobre tudo aquilo que a empresa representa: a orientação absoluta dos clientes e a convivência respeitosa entre os funcionários com muitas características de qualificação.

### De casa a casa

## O showroom da Roto muda sua apresentação

O showroom de produtos da Roto forma a base para as consultorias com parceiros e clientes. Por isso é importante que a auto-compreensão e a compreensão dos produtos da Roto sejam transmitidas de modo claro e atrativo. O novo espaço de exposições criado na cidade húngara de

Lövd mostra como isso é possível. Aqui foi concebido pela primeira vez um espaço de exposições da divisão tecnologia de portas e janelas da Roto com base em um conceito de criação, que unirá facilmente os visitantes às apresentações da empresa na feira FENSTERBAU FRONTALE.



Os objetos expostos são apresentados em pequenas casas em miniatura ligadas entre si por uma faixa branca que passa sobre o piso, a parede e o teto. "Nós a batizamos de 'faixa para casas' e ela tem o significado simbólico que representa a nossa perspectiva para portas e janelas", explica o diretor de marketing Udo Pauly. "Compreendemos isso como uma parte relevante do revestimento e planejamento do edifício. Afinal de contas são os arquitetos e construtores de janelas que cuidam para que os componentes de construção sejam adequados ao uso do edifício e correspondam aos requisitos dos empreiteiros. Não há possibilidade de atingir uma arquitetura de sucesso sem as portas e janelas certas. Destacamos isso na concepção do nosso estande na feira e também no nosso novo conceito de espaço de exposições."



Além de todas os objetos expostos no novo espaço de exposições, também há uma tela touchscreen com a qual os visitantes podem acessar todas as informações sobre o programa de produtos apresentado. "Aqui não explicamos apenas a tecnologia da exposição, mas também mostramos vídeos de montagem e a configuração da ferragem como é fornecida no nosso programa Roto Con Orders", explica Udo Pauly. "Em tempos de tablets e afins, hoje temos finalmente a oportunidade de disponibilizar várias informações que cada visitante do espaço de exposições pode escolher individualmente, selecionando as mais relevantes."

Deventer, Alemanha

## Empresa líder em inovação em um mercado iniciante

■ **Novo na Roto** A ampliação de toda a competência na área de tecnologia de portas e janelas já está a vários anos no centro da estratégia de crescimento da Roto. Com a aquisição do grupo Deventer em 1º de janeiro de 2016, uma das empresas líderes na Europa entre os especialistas de perfis de vedação em elastômeros termoplásticos (TPE) entrou para o grupo empresarial. Em Berlim, a Roto Inside conversou com o diretor-presidente da Roto Frank AG, Dr. Eckhard Keill, e com Lüder Pflügner, gerente da empresa Deventer Profile GmbH & Co. KG, sobre as oportunidades relevantes para os fabricantes de janelas resultantes dessa aquisição.

"Os especialistas das equipes da Roto e da Deventer estão muito próximos aos clientes se fizermos uma comparação", explica o Dr. Eckhard Keill introduzindo o tema, "especificamente, já no processo de construção de novas portas e janelas." As duas empresas forneceram componentes decisivos para o funcionamento e a capacidade de desempenho de elementos de construção, explica o diretor-presidente, e as duas empresas têm condições de apoiar as inovações dos seus clientes com novos desenvolvimentos. "Por isso, as duas empresas cuidam para que suas relações sejam de confiança com seus clientes", Lüder Pflügner está convencido disso. "Ao mesmo tempo, tanto a empresa Roto quanto a Deventer são tidas como líderes em inovação e também em qualidade." Por isso, muitos clientes avaliaram a aquisição da Deventer pela Roto como uma união de dois parceiros ideais.

### Conclusão do sortimento Door

"A Roto quer oferecer o máximo de produtos de fabricação própria, que ofereçam uma contribuição ampla para um sistema de porta ou janela", continua a explicar o Dr. Keill antes de resumir: "Assim iniciamos a ampliação por etapas do segmento de negócios Door. Atualmente, o Grupo Roto oferece dobradiças, soleiras, fechaduras, travas e a partir de agora também oferece vedações de alto desempenho." Os produtos da Deventer têm grande demanda em fabricantes com produção completamente automatizada de portas internas, mas também em especialistas em portas com isolamento acústico. "Se uma porta interna oferecer

isolamento acústico de 50 dB, uma vedação da empresa Deventer irá contribuir consideravelmente para isso", relata Lüder Pflügner.

### Aquisição total

A aquisição da Deventer pela Roto englobou todas as sociedades do Grupo Deventer administrado de modo descentralizado, tanto as empresas alemãs na sede da fundação no bairro de Berlim-Spandau como também as empresas independentes na Holanda, Polônia e Rússia. Segundo o Dr. Keill, a organização descentralizada das localidades é tida pela Roto como a força da nova empresa afiliada, tanto quanto o reconhecimento já estabelecido da sua marca no segmento. Os parceiros comerciais da Deventer devem confiar na continuidade ilimitada e na confiabilidade. "Solidificação e ampliação das crescentes relações com clientes têm a mais absoluta prioridade", afirma o Dr. Keill.

Uma notícia que Thomas Rösler da empresa FTR Rösler da cidade alemã de Schirgiswalde no Estado da Saxônia também ouviu com muita satisfação. "Trabalhamos a muitos anos com a Roto e a Deventer juntos e, por isso, conhecemos as duas empresas muito bem", explica o empresário. "Do nosso ponto de vista, as duas empresas se encontraram para combinar culturas similares no modo de tratamento dos seus clientes e, para um fabricante como nós, podem e querem tornar-se verdadeiros parceiros no processo de inovação."

### Vedação sob medida

Sobretudo empresas que do ponto de vista do funcionamento, design, proteção térmica e isolamento acústico produzem janelas de madeira com alta qualidade, quiseram reunir-se com a Deventer hoje, comenta Lüder Pflügner. "Aqueles que constroem janelas inovadoras, também necessitam de vedações especialmente desenvolvidas que nem sempre estão no sortimento padrão. E necessitamos de apenas algumas semanas para o seu desenvolvimento e calculamos os custos com ferramentas apenas parcialmente", relata. "E ao mesmo tempo, a consultoria é muito séria. Quando constatamos problemas técnicos, abordamos os nossos projetistas abertamente nas conversas com os

clientes. Assim desenvolvemos uma janela perfeita em grupo." Cerca de 80% da demanda dos fabricantes de portas e janelas já pode ser coberta pela Deventer neste intervalo devido ao seu sortimento padrão muito amplo.

### Ideal para a produção completamente automática

Muitos clientes vêem que a principal força é o fato de que as vedações da Deventer executam uma alta compensação de tolerância, afirma Pflügner. "Vedações em termoplásticos oferecem excelentes propriedades de retorno. Elas são resistentes aos raios ultravioleta e ao meio ambiente. Nos cantos, elas podem ser soldadas e coladas, e na produção automatizada oferecem vantagens enormes", destaca antes de explicar sorridente o que ele está planejando para os próximos anos: "Trabalho de esclarecimento junto aos fabricantes de janelas de alumínio, pois nesse segmento ainda se emprega muitos materiais não tão eficientes para vedações." No entanto, a tendência à automação também levaria a uma forte demanda na empresa Deventer. "Pois as nossas vedações podem ser instaladas facilmente nos perfis em produção automatizada. Na produção de portas internas, as vedações são instaladas 95% automaticamente. Por isso temos muita experiência neste caso e somos um bom parceiro potencial para todos os fabricantes de janelas em alumínio e madeira, que querem automatizar suas produções."

### Não excluímos mais internacionalização

O fato de que essa é uma notícia interessante não apenas para os fabricantes dos mercados europeus do Grupo Deventer, destaca o Dr. Keill ao final da conversa: "A Roto não adquire para revender novamente após três anos. A partir de agora levantaremos as sinergias com os colegas e sobretudo em harmonia com os clientes da Deventer, além de também refletirmos sobre a ampliação do departamento de vendas da Deventer. Nas plantas da Holanda, Alemanha, Polônia e Rússia há muito know-how que tem a capacidade de tornar-se um grande exportador, isso é minha opinião pessoal."



Os perfis de vedação Variosoft em elastômeros termoplásticos com suas excelentes propriedades mecânicas asseguram a proteção térmica e o isolamento acústico em janelas e portas de vidro em madeira, alumínio e madeira/alumínio. "Atualmente, aqui em Berlim estamos fabricando vedações para quase todos os tipos de aplicações em folhas e caixilhos de janelas", relata o gerente de operações Michael Wache. "Sob pedido também fornecemos vedações pré-confeccionadas sob medida e componentes especiais individuais para fabricantes de janelas. A ferramenta necessária para isso custa entre 5.000 e 7.000 euros. Custos pagos apenas parcialmente pelos clientes."



Lüder Pflügner (à direita na imagem) nasceu no Estado Livre da Turíngia. Ele tem 62 anos e começou a trabalhar na empresa Deventer Profile GmbH & Co. KG em 1993, sendo que em 2007 ele foi promovido ao posto de gerente. Além da empresa alemã no local da fundação localizada no bairro de Berlim-Spandau, também pertencem ao grupo Deventer administrado de modo descentralizado três sociedades independentes no exterior localizadas na Holanda, Polônia e Rússia com um total de 120 funcionários. "Todas as quatro sociedades do grupo Deventer oferecem vedações em design excelente que convence fabricantes de janelas em toda a Europa com suas características de acabamento e longa durabilidade", constata o Dr. Eckhard Keill (à esquerda) em conversa com a Roto Inside.



"Para poder fornecer as vedações adequadas para todos os fabricantes de janelas utilizarem em suas aplicações, produzimos em PVC altamente modificado e também em elastômeros termoplásticos (TPE), espumas termoplásticas (TPS), vulcanizados termoplásticos (TPV) e em silicone", explica o gerente Lüder Pflügner. Atualmente, uma janela de alumínio e madeira de elevada qualidade é equipada com até seis vedações. "Não conseguimos imaginar que nos anos 1970 as vedações ainda não eram fabricadas nesse segmento." Em doze linhas de produção de diferentes tamanhos e quantidades de produção, a planta de Berlim executa a extrusão. 42 funcionários estão empregados nessa localidade.



A empresa Deventer Profile GmbH & Co. KG obteve cerca de 40% do seu volume de vendas em 2015 com vedações para portas internas e 60% com vedações para janelas. "Para que cada fabricante saiba com o quê está trabalhando, oferecemos fichas técnicas de dados com várias informações e alta segurança em relação aos seus valores de desempenho", explica Lüder Pflügner. "Todas as vedações da Deventer são testadas por institutos independentes de modo que temos declarações confiáveis sobre a vedação de ar e a estanqueidade à água de chuva de uma janela. Cerca de 40% de todos os fabricantes de janelas de madeira na Alemanha trabalham com a empresa Deventer atualmente, sobretudo porque fornecemos vedações filigranadas em qualquer cor desejada."

## Roto Eifel

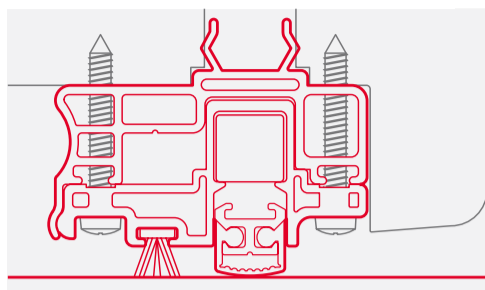
# Nova régua de chuva para portas duas folhas

■ **Novo na Roto Visual nobre combinado com estanqueidade ideal à água de chuva até para soluções sem obstáculos. Isso é obra da nova régua de chuva Roto Eifel Design desenvolvida para portas de duas folhas e apresentada pela primeira vez na feira FENSTERBAU FRONTALE 2016 na cidade alemã de Nuremberg. Processar com facilidade e segurança pode ser combinado tanto com produtos do programa Roto Door como também com produtos do programa Roto NT Designo. Principalmente a combinação entre os programas de soleira Roto NT Designo e o Roto Eifel oferecem um exemplo impressionante de estanqueidade à água de chuva para portas janelas sem obstáculos e estabelece os padrões no tema do conforto.**

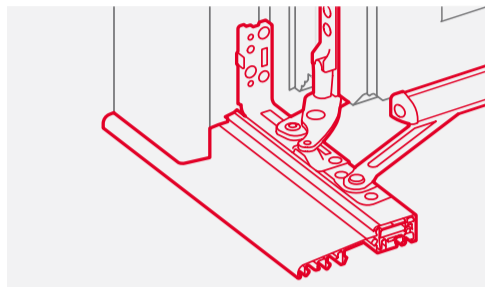
As características mais marcantes no visual da nova régua de chuva são o visual esbelto e a superfície escovada de alumínio que auxilia a sua integração harmônica em todas as portas comuns. Em uma segunda vista, o profissional reconhece os "valores internos" expressivos. A posição da escova voltada para fora assegura uma elevada vedação contra a água de chuva.

A régua de chuva Roto Eifel Design é construída em duas partes e constituída por um perfil de grampo e um perfil de inserção. As coberturas universais apropriadas para qualquer sistema

de perfil excluem qualquer ambiguidade no processo de produção com a maior confiabilidade. Além disso, não é necessário qualquer outro componente acessório para a montagem em portas de duas folhas, ou seja, não há custos complementares para guardar em depósitos. Devido à baixa necessidade de espaço, a régua de chuva também pode ser instalada facilmente em portas janelas com persianas integradas retráteis. No total estão disponíveis para escolha quatro modelos de régua de chuva conforme o perfil.



Uma porta de entrada sem obstáculos pode ser montada combinando a nova régua de chuva Roto Eifel Design com a soleira Roto Eifel TB e a vedação automática para porta Texel. As portas equipadas com o trio sem obstáculos da Roto de fácil montagem foram aprovadas sem dificuldades no teste baseado na norma DIN EN 1027/12208 e oferecem estanqueidade segura à água de chuva.



Para assegurar portas janelas sem obstáculos, vedadas contra água de chuva há outro sistema eficiente: Fazem parte desse sistema, a régua de chuva Roto Eifel Design, a soleira Roto Eifel TB com adaptador e o sistema de dobradiça oculta Roto NT Designo indicado para folhas com peso até 150 kg. Um calço de montagem separado para suportes angulares e limitadores giratórios assegura a montagem simples.



Visual nobre combinado com uma estanqueidade ideal à água de chuva para soluções sem obstáculos. Isso é obra da nova régua de chuva Roto Eifel Design desenvolvida para portas de duas folhas. Devido à baixa necessidade de espaço, a régua de chuva também pode ser instalada sem problemas em portas janelas com persianas integradas retráteis.



➤ **Mais informações sobre a nova régua de chuva Roto Eifel Design estão em:**

[www.roto-frank.com/en/roto-eifel/weather-profile-strips](http://www.roto-frank.com/en/roto-eifel/weather-profile-strips)

## Convivência harmônica entre o perfil de alumínio e a ferragem

# Revestimentos de superfície em mais de 200 cores RAL

■ **Alumínio** Para que a janela e a ferragem combinem-se perfeitamente entre si e as exigências dos empreiteiros sejam cumpridas, cada vez mais projetistas e investidores decidem igualar as cores do perfil e dos componentes visíveis da ferragem. Não importa se é uma engrenagem de trava ou um sistema de dobradiça, a Roto os reveste mediante pedido em qualquer uma das 200 cores RAL. Com isso, a gama ultrapassa o paleta de cores padronizado para fornecimento. É possível adquirir componentes anodizados, revestidos e envernizados no prazo de sete dias após a entrada da ordem de trabalho.

Não importa se é uma engrenagem de trava colorida e um sistema de dobradiça na cor do perfil, uma trava giratória em cor de luz de semáforo ou engrenagens de trava, dobradiças e perfis ajustados ao Corporate Design do empreiteiro. A Roto amplia a gama de composições para projetistas, empreiteiros e fabricantes de janelas com a oferta de revestimento individual colorido para componentes de ferragem. Engrenagens de trava, acessórios e sistemas

de dobradiças do programa Roto AL, bem como as engrenagens de trava e acessórios do programa da ferragem completamente oculta Roto AL Designo podem ser fornecidos em cores especiais. A encomenda das ferragens em cores especiais é feita com facilidade e rapidez de acordo com a "lista de verificação das cores especiais" que pode ser obtida na assistência ao cliente da Roto na cidade alemã de Velbert.



Os componentes visíveis para portas e janelas de alumínio dos programas Roto AL e Roto AL Designo podem ser revestidos em mais de 200 cores RAL mediante pedido.



Graças à grande variedade de cores RAL para fornecimento é possível revestir perfis de janela e ferragens da Roto cor a cor.

## GROSS S.à.r.l.

# Da madeira ao PVC

■ **PVC** Quatro irmãos que têm tudo sob controle: Pascal, Christine, Alain e André Gross. Juntas elas são as responsáveis pelo êxito da empresa GROSS S.à.r.l. na cidade francesa de Oberhoffen-lès-Wissembourg próxima à Estrasburgo. Sua história tem início no mesmo local no ano de 1955 com a fundação de uma carpintaria pelo pai Albert Gross, cuja arte de artesanô espalhou-se rapidamente pela região.

"Atualmente, a relação com a região e os contatos pessoais com os nossos clientes são os fatores de sucesso como também foram há 60 anos para a pequena carpintaria da nossa família", explica Pascal Gross em conversa com a Roto Inside. Junto com a sua irmã Christine Fuss, ele assumiu a administração da empresa familiar. O irmão Alain é o responsável pela administração da fábrica para a produção e o irmão André cuida dos departamentos de vendas e serviços, assumindo o posto de

diretor de serviços aos clientes. Uma equipe bem entrosada que satisfaz os desejos e as ideias de proprietários particulares de imóveis e dos arquitetos atuantes na região com o apoio de 23 colaboradores no momento. Na cidade francesa de Oberhoffen-lès-Wissembourg são produzidas janelas, portas de entrada e portas janelas de elevada qualidade, bem como persianas integradas retráteis em PVC. "A passagem da manufatura em madeira para o trabalho com sistemas em PVC e finalmente a concentração na produção de portas e janelas tomaram contorno nos anos 1980 a 1985", afirma Pascal Gross. O segundo avanço em inovação aconteceu nos anos 2000 a 2004 quando a produção foi constantemente modernizada e automatizada.

### 60% para as novas construções de apartamentos

Atualmente a empresa GROSS S.à.r.l. produz cerca de 5.500 janelas por ano em média, montadas em quase todas as construções que

não estejam a mais de 100 quilômetros de distância da cidade francesa de Oberhoffen-lès-Wissembourg. "Cerca de 60% dos nosso volume de produção atual é destinado às novas construções de casas para uma família ou várias famílias. 30% das portas e janelas são utilizadas

em reformas e 10% são fabricadas para imóveis municipais e estatais como escolas e também uma ou outra prefeitura."

### O melhor dos dois países

Todas as peças de acessórios fabricadas na



Atualmente a empresa GROSS S.à.r.l. produz cerca de 5.500 janelas por ano em média, quase todas montadas nas construções que não estejam a mais de 100 quilômetros de distância das fábricas na cidade francesa de Oberhoffen-lès-Wissembourg. Cerca de 60% dos nosso volume de produção atual é destinado às novas construções de casas para uma família ou várias famílias.

## ARLANGA pvc, Lituânia

# Consciente em relação à qualidade e voltado à exportação

■ **PVC** Quando Arūnas Mažonis fundou a empresa ARLANGA pvc em 1999, ele tinha o objetivo de fabricar portas e janelas em PVC na cidade de Gargždai localizada no oeste da Lituânia, que orienta-se com base no design e na qualidade voltados para os padrões escandinavos e da Europa Ocidental. Por isso, os produtos da ARLANGA pvc são interessantes não apenas para os construtores lituanos. "Nossa cota de exportações tem crescido continuamente nos últimos quinze anos e um fator fundamental do nosso sucesso constante", explica o gerente Algimantas Intas que trabalha para a empresa desde 2003.

Cerca de 15% das portas e janelas fabricadas na cidade lituana de Gargždai permanecem na Lituânia, indo para as construções dos empreiteiros nacionais diretamente ou por parceiros comerciais, bem como para proprietários de imóveis que querem reformar. Os 85% dos produtos restantes da empresa ARLANGA pvc são destinados à exportação principalmente para a Noruega, Suécia, Dinamarca e França. Mas mesmo os clientes de mercados distantes mantêm bons contatos com seus fabricantes de janelas na Lituânia. "O cliente mais distante da nossa empresa está localizado na Coreia do Sul. Isso é mais um sinal de que a nossa qualidade satisfaz as exigências em todo o mundo", afirma Algimantas Intas.

Isso não é um acaso, está certo o fundador e atual diretor-presidente da empresa Arūnas Mažonis. Desde o início ele apostou em componentes da melhor qualidade. Essa também é uma decisão mantida por Algimantas Intas. "Os melhores perfis, as melhores ferragens, vidros da mais alta qualidade, montados em uma linha de produção sempre moderna por colaboradores

bem treinados. Com essa 'receita' angariamos clientes em etapa por etapa. Clientes que sabem exatamente qual o tipo de qualidade que estão comprando com as nossas portas e janelas. Por isso não desistimos. Nem dos clientes lituanos, ou franceses, ou suecos ou mesmo os sul-coreanos", enfatiza Intas.

### Novo pavilhão de produção, novas linhas de produção

Atualmente, 40 colaboradores estão empregados na empresa ARLANGA pvc na cidade lituana de Gargždai e quase a metade deles atuam na produção automatizada em grande parte. Ano passado cerca de 17.000 janelas foram produzidas na planta. O mais recente grande projeto para Algimantas Intas e sua equipe foi o investimento em um novo pavilhão de produção inaugurado no final de 2015 com cerca de 5.000 metros quadrados de área útil e com uma tecnologia de instalações completamente nova. "Continuamos a acreditar no crescimento contínuo que queremos concretizar com nossos parceiros fortes. A cooperação que já dura 17 anos com a Roto nos mostrou o que é possível concretizar aqui. Desempenho de fornecimento de primeira classe, suporte técnico rápido, um amplo sortimento de ferragens e acessórios. Giedrė Stankevičiūtė e sua equipe são parceiros confiáveis que estão sempre ao nosso lado auxiliando-nos em qualquer desafio. Se quiser ver desse modo, a Roto definiu novos padrões nas nossas expectativas em um bom fornecedor."

Mesmo Giedrė Stankevičiūtė que administra a filial da Roto na Lituânia, vê a parceria com a empresa ARLANGA como um trabalho objetivo voltado ao desempenho: "Essa empresa está fabricando quase todo o sortimento da Roto

para sistemas em PVC", afirma Stankevičiūtė. "Desde as soluções oscilobatentes, os sistemas de dobradiças ocultos Roto NT Designo até maçanetas do programa Roto Line, bem como fechaduras e soleiras para portas de entrada. Os sistemas de correr baseados em sistemas Roto Patio também contribuem com o crescimento do volume de vendas. Com tantos resultados positivos nessa cooperação, só poderia satisfazer ambas as partes, fazendo-nos havendo um forte engajamento para o sucesso em grupo."

2016 também aguarda com muitas tarefas interessantes para os gerentes ambiciosos, como revela Algimantas Intas ao final da conversa. "Estamos trabalhando com grande intensidade nesse momento para desenvolver um sortimento de janelas de alumínio. Um campo de atuação completamente novo para nós, no qual nos atrevemos a trabalhar porque temos a Roto ao nosso lado, uma experiente especialista em alumínio."



Celebraram no final de 2015 juntos a fundação do novo pavilhão de produção da empresa ARLANGA pvc: (a partir da esquerda) Arūnas Mažonis, fundador da empresa ARLANGA pvc, Giedrė Stankevičiūtė, diretora da filial Roto Lituânia, Rafal Kožlik, colaborador da Roto Lean, Audronė Intienė, gerente interina da empresa ARLANGA pvc, Evaldas Survilas, diretor de produção em PVC da empresa ARLANGA pvc, e Algimantas Intas, gerente da empresa ARLANGA pvc.



Cerca de 3,5 milhões de euros foram investidos pela empresa ARLANGA pvc em um ano e meio para continuar a ampliar a capacidade de produção na cidade de Gargždai localizada no oeste da Lituânia. Em 2016 a empresa trabalhou na organização de uma produção de janelas de alumínio, acompanhada, entre outros, pela Roto.



A sede da empresa ARLANGA pvc na cidade lituana de Gargždai: Cerca de 85% das janelas e portas fabricadas aqui são destinadas aos mercados de exportação. Da Noruega até a Coreia do Sul: Os clientes da empresa confiam na qualidade da fabricação do seu parceiro da Lituânia.

empresa GROSS S.à.r.l, vêm das regiões próximas dos dois lados da fronteira franco-alemã: de Lorena e do Estado Federado Alemão de Baden-Württemberg. "Processamos vidro francês de elevada qualidade, perfis em PVC da Alemanha e há cerca de dez anos, ferragens NT

da Roto", relata Pascal Gross. "Tanto Saint-Avold, sede da filial da Roto na França, como também a cidade alemã de Leinfelden não estão muito distantes da nossa empresa, expressando-se na forma de uma cooperação plena em confiança e estreita." Uma cooperação que forma uma boa

base para os desafios dos próximos anos. "Os tempos difíceis do ponto de vista econômico que perduram desde 2012 no setor francês da construção parecem pertencer ao passado. Após uma fase de estabilização, podemos constatar uma tendência progressiva já no primeiro

semestre de 2016, reforçada mais uma vez no segundo semestre. Isso nos deixa verdadeiramente otimistas para o ano de 2017", anima-se o empresário.



A sede da empresa GROSS S.à.r.l. com boa localização estratégica na comuna francesa de Oberhoffen-lès-Wissembourg próxima à Estrasburgo.



Pascal Gross administra junto com sua irmã Christine e os irmãos Alain e André os rumos da empresa GROSS S.à.r.l. Ele relata à Roto Inside os sinais encorajadores vindos do mercado francês.

O centro das atenções na feira FENSTERBAU FRONTALE 2016

## Solução para imóveis com a Roto AL Designo

■ **Novo na Roto** Grandes portas de vidro e janelas em alumínio com perfis estreitos e ferragens mais ocultos quanto for possível têm grande demanda na construção de imóveis. Para o projeto de construção de um imóvel novo na cidade alemã de Bona, a Roto procurou e encontrou a solução perfeita em ferragem para uma folha giratória com a grande altura de 3.772 mm. Um modelo deste componente foi apresentado na feira FENSTERBAU FRONTALE 2016, para o qual a Roto concedeu uma autorização especial após vários testes. A atraente peça em exposição rapidamente tornou-se o verdadeiro centro das atenções do público.

A Roto AL Designo continua a permanecer invisível por ser uma ferragem completamente oculta no perfil da janela, podendo ser instalada em janelas de todas as formas e dimensões. E os sistemas de dobradiça de série do programa suportam pesos de folhas com até 180 kg. Os fabricantes de janelas podem combiná-los com todos os perfis cuja compatibilidade para a instalação de folhas pesadas tiver sido comprovada pela Roto.

### Estética moderna, conforto de manuseio e segurança

Na mesma medida da pureza da estética é a simplicidade da montagem da Roto AL Designo. Por isso, o moderno programa de ferragens está em oferta em todo o mundo em muitos fabricantes renomados de janelas de alumínio como a empresa Hueck GmbH & Co. KG que recebeu uma autorização especial para fabricar a folha apresentada. Os componentes da Roto AL Designo complementam-se com base no comprovado princípio de elementos desmontáveis da Roto e estão disponíveis para todos os tipos de abertura padronizados e todos os perfis do sistema Euro-chamber. Com a Roto AL Designo é possível montar janelas com classes de resistência de RC 1 a RC 3.

O diagrama de aplicação e as instruções de montagem estão em [www.roto-frank.com/de/RotoALDesigno](http://www.roto-frank.com/de/RotoALDesigno) prontos para baixar.



Graças ao sistema de dobradiça oculta, o programa Roto AL Designo confere a janelas de alumínio de todas as formas e dimensões uma estética purista, assegurando um alto grau de conforto de manuseio ao mesmo tempo. Os sistemas de dobradiça em série fazem parte do programa. Esses sistemas cobrem diversos pesos de folhas com até 180 kg. Esse componente apresentado na feira FENSTERBAU FRONTALE 2016 com autorização especial pesa 170 kg.

Planeta Svet, Rússia

## Avançar com uma eficiente assistência aos clientes em um mercado disputado

■ **PVC** ■ **Alumínio** A extensão da área territorial da Rússia é enorme: O maior país do mundo não está apenas em dois continentes (Europa e Ásia), mas também é tão extenso como dois continentes juntos (Europa e Austrália). Aqueles que atravessam todo o país viajam do norte para o sul por quase todas as zonas climáticas e do oeste para o leste, por onze fusos horários. Uma empresa que queira organizar um departamento de vendas eficiente aqui deve concentrar-se em algumas regiões e, ainda assim, necessita de uma grande equipe. Wiktor Woroschilow também relata sobre as grandes distâncias em relação aos clientes em uma breve conversa durante a feira FENSTERBAU FRONTALE 2016 na cidade alemã de Nuremberg.

Faz nove anos que Wiktor Woroschilow é o gerente da empresa Planeta Svet, fabricante russa de portas e janelas fundada em 2000 com sede na cidade de Perm, localizada a 1.150 quilômetros a nordeste de Moscou aos pés do Ural. O engenheiro diplomado administra uma empresa com mais de 400 colaboradores e com um volume de produção de 120.000 janelas por ano medido na última vez. Em toda a Rússia até o Ural, cerca de 1.000 quilômetros a leste da capital Moscou, ele conhece tudo. As regiões Udmúrtia, Bascortostão, Krai de Perm, Oblast de Kirov, Oblast de Sverdlovsk e Tataristão, nas quais a empresa Planeta Svet vende a maior parte das suas janelas de alumínio e PVC e monta parcialmente com as próprias equipes, somam-se a uma área com mais de 730.000 quilômetros quadrados. "Atualmente empregamos cerca de oitenta colaboradores no serviço externo", relata Wiktor Woroschilow. "Para organizar o contato pessoal com os clientes e as consultorias eficientemente, esses colaboradores devem dominar um planejamento profissional de rotas e horários marcados apesar do tamanho para poder recorrer a essa equipe bem organizada do serviço interno."

### Grandes equipes nos serviços interno e externo

Por isso, na sede da empresa, na cidade russa de Perm, cerca de 40 pessoas atuam na consultoria técnica e no desenvolvimento. E o mesmo número de colaboradores dá suporte à equipe de serviços externos no serviço interno e na assistência ao cliente. Na produção, a empresa Planeta Svet emprega cerca de 160 colaboradores apesar do elevado grau de automação. "Com certeza a nossa força está em nossos colaboradores bem motivados e qualificados empregados em todos os postos de trabalho da empresa. Nossos clientes também percebem isso. Eles dão muito valor ao engajamento da nossa equipe como também à qualidade das nossas portas e janelas", destaca Wiktor Woroschilow.

### Qualidade contra a pressão para baixar os preços

Há onze anos as ferragens e soluções da Roto são aplicadas na produção da empresa Planeta Svet. Na atualidade são montados principalmente componentes Roto NT e travas múltiplas. Isso também é um argumento de vendas do ponto de vista de Wiktor Woroschilow: "A economia russa e o setor da construção civil estão vivendo seu momento mais grave. Mas uma marca como Roto tem excelente reputação perante os empreiteiros russos e também é símbolo de qualidade, tal qual as nossas janelas. Também utilizamos a marca para nos defendermos da pressão cada vez maior para baixar os preços." Desse modo também poderemos nos realocar em fatias de mercado no futuro, assim o empresário está convencido.



Faz nove anos que Wiktor Woroschilow é o gerente da empresa Planeta Svet fundada em 2000.



Na produção do fabricante russo de portas e janelas Planeta Svet na cidade russa de Perm foram fabricadas cerca de 120.000 janelas em 2015.



Mesmo que um showroom na cidade russa de Perm convide alguém a se convencer da qualidade das janelas em PVC e alumínio da empresa Planeta Svet, a maior parte dos clientes atuantes mais distantes da empresa continuam a ser informados pela equipe de serviços externos.

## Janelas em PVC JURA, Alemanha

# Do jardim de inverno para o sortimento completo

■ **PVC** ■ **Alumínio** Como construtor de jardins de inverno, Dieter Recht, técnico em comércio, tornou-se autônomo nos anos 1970. Sua empresa e seu grupo de clientes cresceram rapidamente na cidade alemã de Neumarkt na região bávara de Oberpfalz (Alto Palatinado). Quando a janela em PVC começou a triunfar, Dieter Recht já conhecia a confecção de perfis em PVC muito bem, além da confecção de vidro e várias ferragens e fechaduras. "E porque muitos clientes também queriam comprar janelas novas na sua loja, ele resolveu construir em 1994 com muita relutância um grande pavilhão de 1.800 metros quadrados no qual ele queria instalar uma pequena produção de janelas", lembra-se o filho Christian que administra atualmente os negócios da empresa JURA Kunststoff-Fenster GmbH.

O pai não esperava que a produção de janelas e, posteriormente, a produção de portas de entrada em PVC continuasse a progredir sempre desde a fundação, mas ele tornou isso possível. Pois desde o início ele passou as vendas dos seus novos produtos a comerciantes experientes de componentes para construção, apostando na qualidade e força inovadora da seleção dos seus fornecedores. "Trabalhamos com a Roto desde o fim dos anos 1990 e seguramente estamos entre os fabricantes que lançam as inovações desse parceiro industrial no mercado com rapidez e determinação até hoje", afirma Christian Recht. "E porque continuamos a investir na nossa empresa simultaneamente, estamos muito mais avançados nos temas da automatização e prontidão de entrega do que a concorrência. Ajudar um cliente a sair dos seus problemas uma vez no espaço de dez dias, não representa uma dificuldade para nós e nos torna um parceiro procurado, pois apenas alguns concorrentes conseguem isso."

### Lançamento da pedra fundamental para a própria fábrica de portas de entrada

Pai e filho investirão ainda esse ano: Acabamos de lançar a pedra fundamental para o terceiro pavilhão de produção da empresa na área

de 500 metros. "Conseguimos comprar um terreno quase em frente à produção de janelas, onde iremos construir um novo pavilhão após demolirmos o edifício antigo, e iremos instalar a produção de portas de alumínio e PVC a partir do fim do ano. Os nossos comerciantes estão tendo uma demanda tão grande principalmente de portas de entrada em alumínio que a capacidade de produção atual não é mais suficiente. Quando o novo pavilhão estiver pronto, teremos à disposição pavilhões com uma área total de cerca de 15.000 metros quadrados. Vamos ver quanto tempo isso nos bastará", sorri Christian Recht.

### Portas e janelas de alumínio em demanda

O material alumínio na porta de entrada tanto quanto na produção de janelas está sendo muito procurado na região de Oberpfalz. "Aqui estamos registrando atualmente as maiores taxas de crescimento, enquanto a venda de portas de PVC está estagnada e as vendas de janelas de PVC está crescendo lentamente", relata o jovem gerente. "Além disso, com a terceirização da produção de portas para o outro lado da rua, conseguiremos mais espaço para a produção de janelas em PVC e, principalmente, para a construção especial e o depósito de consignado. Por isso, poderemos planejar os processos na

produção de janelas com mais eficiência ainda para poder atingir ainda mais com a mão de obra especializada que já temos. Pois esse é o novo gargalo: mão de obra especializada com a qual é possível operar uma produção de janelas moderna com sucesso. Até termos ensinado e formado a nova mão de obra, vai levar tempo e queremos continuar a crescer."

### Concentração em poucos fornecedores

Os novos formandos também irão aproveitar das relações profissionais claras: "eles devem conhecer muito bem apenas alguns poucos sortimentos, pois apostamos em um pequeno grupo de fornecedores de bom desempenho que nos auxiliam a progredir com inovação. A Roto é atualmente a nossa parceira em portas e janelas de PVC. Aqui utilizamos o sortimento completo." Mas a Roto também participa na produção de janelas de alumínio da empresa JURA. "As empresas Roto e Wicona são os parceiros da nossa escolha e esperamos que em um tempo previsível todas as ferragens, fechaduras e acessórios para as portas de

alumínio também possam ser adquiridas completamente da Roto. Pois é assim que confiamos na Roto. A Roto funciona sempre. A nossa confiança é recompensada e por isso compensa para nós." Não importa se são os testes de sistemas realizados no centro de tecnologia internacional da Roto ITC na cidade alemã de Leinfelden ou a campanha do Roto Quadro Safe, a empresa JURA utiliza várias opções oferecidas pelo parceiro de ferragens. "Fazemos isso porque levamos a sério os desejos e respostas dos nossos parceiros comerciais. Então você quer chamar a atenção para o tema da segurança contra arrombamentos mais intensivamente do que no passado. Por isso, muitas pessoas vêem a iniciativa da Roto com a campanha como algo fantástico. Estamos trabalhando decididamente para que a oferta de portas e janelas com proteção contra arrombamentos da empresa JURA seja expandida. Tendências crescentes no mercado são tratadas por nós imediatamente e com intensidade. Exatamente como na Roto."



Para poder satisfazer os mais diferentes desejos dos clientes, a área do pavilhão, o quadro de colaboradores e o sortimento de produção da empresa JURA Kunststoff-Fenster GmbH será ampliado novamente em 2016. Da empresa com 5 funcionários fundada em 1994, criamos uma empresa de médio porte com uma produção moderna e completamente automatizada. A empresa JURA produz atualmente por ano cerca de 65.000 janelas e 2.500 portas de entrada.



Processos eficientes, colaboradores experientes e um parque de máquinas moderno formam a confecção rápida e flexível inclusive de pedidos complexos com janelas de PVC em diversas medidas e modelos.



Na produção de janelas de alumínio, a ferragem ainda é montada manualmente hoje. "Mas com certeza também iremos avançar com a automatização aqui", assim esclarece o gerente Christian Recht.



Satisfeito com o resultado comercial de 2015: o comando administrativo da empresa JURA Kunststoff-Fenster GmbH, a partir da esquerda na foto está o gerente de produção Werner Müller, proprietário e gerente Christian Recht e o gerente comercial Sascha Lentini. "Até hoje nos vemos como uma empresa de produção especializada e concentramos nossa atenção no desenvolvimento de produtos e em uma produção eficiente", explica Christian Recht. "A venda das nossas portas e janelas é executada por comerciantes qualificados."



Qualidade da matéria prima até a entrega. Mediante pedido, a empresa JURA fornece componentes para construção completamente pré-montados com protetor solar integrado entregues pelo próprio motorista da empresa em seu caminhão e na obra de construção. "Mesmo no transporte é necessário ter experiência devido ao caráter heterogêneo das nossas mercadorias, se quisermos que os nossos produtos cheguem com segurança aos seus destinos", afirma Christian Recht.



Um serviço eficiente faz a diferença. "Entretanto, alguns clientes aprenderam dolorosamente que o preço de compra surpreendentemente barato oferecido nos fornecedores estrangeiros é pago com perda de imagem e todo o tipo de dores de cabeça quando não há o serviço de pós-venda", relata Christian Recht e complementa com satisfação: "Já podemos nos alegrar com a volta de alguns clientes que vêem os nossos preços como absolutamente justos porque eles pagam por um pacote completo de produto e serviços."

## Termika, Itália

### Uma nova fundação com solidez

■ **Alumínio** O sul da Europa Central conta agora com mais um novo e muito experiente fornecedor de sistemas de alumínio de elevada qualidade desde esse ano. A empresa recém fundada Termika quer fornecer aos serralheiros tudo aquilo que necessitam para fabricar portas e janelas na Itália, Croácia, Áustria, Eslovênia e Suíça. O que essa empresa recém fundada tem de melhor: Um diretor de vendas experiente no setor desenvolveu um novo sistema de perfil de alumínio que deve ser apropriado para a fabricação de soluções particularmente exigentes, bem como de portas e janelas da linha luxo. "Não se trata de linha popular, mas de uma cooperação muito estreita com serralheiros selecionados que querem destacar-se do mercado tal qual nós queremos", explica Silvano Pasetto, de 58 anos, na feira FENSTERBAU FRONTALE 2016. Ele foi nomeado presidente da empresa Termika.

"Do meu ponto de vista, a fundação de uma empresa no nosso setor e no nosso mercado alvo tem a chance de atingir o sucesso apenas se ela surgir com alta qualidade de produtos e fornecimento excelentes desde o início. E entre outros é por esse motivo que decidimos entrar nessa parceria com a Roto", destaca o diretor durante a sua visita na feira em Nuremberg. "Com os nossos novos perfis construídos queremos atuar como um fornecedor de soluções completas. Um dos nossos serviços prestados aos serralheiros é o fornecimento de componentes prontos equipados com os produtos Roto AL 540 ou Roto AL Designo. No entanto, fornecemos esses componentes apenas a serralheiros com os quais temos uma parceria mais estreita do que nos demais mercados. Não queremos sobrecarregar as nossas prensadoras de alumínio e queremos convencer nossos clientes apenas com a qualidade."

#### Luxo em produtos e serviços

Principalmente com o sistema "Warmes Herz" TK85WH que permite fabricar portas e janelas com isolamento térmico de primeira classe é possível que a empresa Termika possa distanciar-se positivamente da concorrência. "Estou a mais de 25 anos trabalhando no setor e conheço as crescentes exigências do mercado com muita exatidão", assim Silvano Pasetto explica o grande sucesso da jovem empresa desde o seu início. Já no início do ano a empresa começou a equipar o imóvel "Agorà" no cantão suíço de Ticino, um edifício com 58 apartamentos e 3 unidades comerciais para os quais a empresa Termika forneceu cerca de 1.000 janelas produzidas com o sistema "Warmes Herz" TK85WH.

A empresa Termika deseja não apenas ser recomendada aos serralheiros pelos seus produtos

de elevado desempenho, mas também pelos seus amplos serviços em consultoria. "Junto com eles queremos desenvolver produtos e sortimentos com os quais eles possam diferenciar-se realmente da concorrência nas suas regiões", assim Silvano Pasetto descreve o planejamento para o futuro. "Por isso temos 10 colegas que estão trabalhando sempre para contatar serralheiros selecionados, estruturando a cooperação e cuidando da consultoria constantemente. Essa grande equipe de consultores representa um grande investimento para uma empresa tão jovem, mas a nossa matriz, o Tender Group, acredita no sucesso da nossa empreitada."

#### Qualidade em relações profissionais ao invés de sistemas fechados

"Aqui na empresa Termika apostamos na cooperação, na paixão pelo trabalho e na igualdade sem dependência", assim Silvano Pasetto afirma no bate-papo com a Roto Inside. "Por isso, em relação aos nossos produtos, abordamos prioritariamente serralheiros que sabem estimar a liberdade e a flexibilidade dos nossos sistemas. Adquirimos os nossos componentes dos melhores fornecedores e nos concentramos em oferecer um serviço de entrega perfeito dos nossos produtos. Mas não queremos que ninguém esteja preso a um pacote de produtos fechado." No entanto, isso também exige uma grande porção de boa vontade dos fornecedores. "Mas somos otimistas, pois estamos certos de termos escolhido o melhor parceiro neste ponto de vista", assim Silvano Pasetto sorri com um olhar de canto para o seu parceiro da Roto, Umberto Santimaria.

## Tender Group, Itália

### De um sistema de correr sanfonado para o sortimento completo

A empresa Termika Srl. é a mais recém afiliada do Tender Group fundada em 1969 na cidade italiana de San Giovanni in Marignano e que tem sua sede na cidade italiana de Cattolica na região da Emilia-Romanha a poucos quilômetros ao sul da província de Rimini. A empresa Tender foi o primeiro fabricante no mercado europeu a apresentar uma porta de correr sanfonada que rapidamente tornou-se um produto muito procurado na Itália e nos países vizinhos. A marca "Sunroom" ficou conhecida além das fronteiras do país graças à essa porta. No decorrer dos anos, o avançado "know-how" técnico e o crescente conhecimento de mercado da empresa permitiram às equipes responsáveis ampliar o portfólio de produtos no segmento de componentes de correr e sanfonados, entre outros, componentes completamente envidraçados e, depois, com outros produtos inovadores como jardins de

inverno, sistemas de proteção solar, sistemas de correr, pergolados e sistemas de grades dobráveis de segurança, com os quais o grupo atua com muito sucesso no setor de construções especiais. Atualmente, o Tender Group emprega cerca de 50 colaboradores, gerando um volume de vendas de 7,5 milhões de euros no ano de 2015. Agregando a produção de janelas iniciada em 2016, a empresa atingirá um volume de vendas na casa dos sete dígitos neste ano.



TK85WH – com o sistema "Warmes Herz" a empresa Termika permite a produção de janelas de alumínio que fascinam pelo seu alto isolamento térmico. Como opção, elas podem ser equipadas com ferragens dos programas Roto AL ou Roto AL Designo. O caixilho tem uma profundidade de construção de 85 mm, o caixilho de folhas de 95 mm. É possível instalar vidros com espessura de até 58 mm, permitindo inclusive a instalação de envidraçados triplos. Uma janela de uma folha com dimensão de 1.230 x 1.480 mm atinge o coeficiente de transmissão térmica  $U_i$  de 0,97 W/(m<sup>2</sup>·K), um coeficiente  $U_g$  de 0,5 W/(m<sup>2</sup>·K) (coeficiente de  $\Psi_g$ : 0,036) e um coeficiente  $U_w$  de 0,72 W/(m<sup>2</sup>·K).



Já no início do ano a empresa começou a equipar o imóvel "Agorà" no cantão suíço de Ticino, para o qual foi utilizado cerca de 1.000 janelas produzidas com o sistema "Warmes Herz" TK85WH. "O escritório de arquitetura ARCHITEAM s.a. e o investidor, a empresa ZETT AG, deram muito valor aos perfis de longa durabilidade com excelente isolamento térmico comprovado, por isso recebemos a ordem de serviço", relata Silvano Pasetto na feira FENSTERBAU FRONTALE 2016. Até o fim do ano a montagem das janelas estará concluída.



A empresa Termika Srl. pertence ao Tender Group como também as empresas Tender e Tesiflex. A empresa Tender produz jardins de inverno, pergolados, sistemas de correr e sistemas de correr sanfonados da marca "Sunroom", bem como sistemas de grades sanfonadas de segurança Tesiflex da marca "Praesidium".



Silvano Pasetto, de 58 anos, foi nomeado presidente da empresa Termika Srl. Ele já atua a mais de 25 anos no setor da construção e está trabalhando com muito ânimo na criação da nova empresa de soluções completas.



Achenbach Fensterbau, Alemanha

## As circunstâncias devem ser positivas

■ **Evento** Sessenta anos de parceria foram celebrados em 8 de abril na cidade alemã de Leinfeld. A cooperação entre as empresas Achenbach Fensterbau, da cidade alemã de Zell na Alta Francônia, e a empresa Roto já dura todos esses anos. Todos os colaboradores da empresa familiar vieram juntos com o gerente Alexander Achenbach e os procuradores Jürgen e Brunhilde Ehrhardt para a cidade alemã de Leinfeld para passar um dia especial.

Alexander Achenbach assumiu a responsabilidade pela administração da empresa familiar em 2008. Tanto ele quanto Brunhilde Ehrhardt, nascida com o sobrenome Achenbach, e seu esposo, Jürgen Ehrhardt, representam a quarta geração da família de empresários. Desde as suas infâncias, Brunhilde Ehrhardt e Alexander Achenbach passavam muito tempo na fábrica de janelas fundada pelo seu avô, além da carpintaria do bisavô. Mesmo que Alexander Achenbach tenha estudado primeiramente direito, já nos primeiros semestres ele decidiu entrar na empresa familiar onde ele passou por todos os departamentos. "Isso era muito importante para meu pai", lembra-se em um bate-papo com a Roto Inside. Brunhilde Ehrhardt é procuradora desde 1984 e fez um curso técnico comercial na empresa da família. Alguns colaboradores dizem que ela é "o dicionário ambulante da empresa". Após o curso, ele trabalhou no preparo de trabalhos, e atualmente está atuando no departamento de publicidade e vendas. O seu esposo Jürgen atua no departamento técnico e de produção.

### Ampla gama de clientes

A empresa Achenbach Fensterbau tem em seu sortimento janelas, persianas e protetores solares, bem como portas de entrada em madeira, alumínio e PVC. Esses produtos são vendidos para clientes finais, revendedores, projetistas e arquitetos em uma região de 300 quilômetros.

"Sempre ao longo da rodovia A 9", localiza sorrindo Alexander Achenbach. Cerca de 70% dos componentes para construção são produzidos em PVC, 20% em madeira e alumínio/madeira, bem como 10% em alumínio.

A própria equipe de vendas da empresa nos serviços internos e externos cuida do acompanhamento de empreiteiros particulares pertencentes às regiões próximas a cerca de 30 quilômetros ao redor da cidade alemã de Zell. "Conseguimos atingir um reconhecimento do mercado na região com trabalhos de imprensa, anúncios e feiras de construção regionais", relata Brunhilde Ehrhardt. "Todos os grupos de clientes são igualmente importantes para nós. Cuidamos dos empreiteiros de casas particulares, dos investidores e dos municípios por igual com o mesmo engajamento."

### Variedade de materiais vai de encontro à experiência

Atualmente, cerca de 60 colaboradores estão empregados na empresa familiar Achenbach. A maior parte deles a muitas décadas. Eles fabricam de 25.000 a 30.000 janelas por ano, bem como cerca de 700 portas em média. "Oferecemos componentes para construção em todos os tipos de materiais e essa é uma das nossas vantagens vista sem sombra de dúvidas pelos nossos clientes", assim Alexander Achenbach mostra-se convencido. "Junte-se a isso a experiência de muitas décadas da nossa família, mas também dos colaboradores, representada pela qualidade da consultoria. Graças às vendas nossos revendedores têm a vantagem de podermos saber quais características de produtos convencem quais tipos de clientes, graças às vendas. Mas também sabemos o que é importante na montagem e como otimizar os procedimentos nas obras de construção." Em todos os cantos da empresa é possível perceber uma profunda confiança entre os colaboradores da Achenbach

e os clientes da empresa, anima-se também Brunhilde Ehrhardt. "Isso é uma mercadoria muito valiosa."

### Convincente do ponto de vista pessoal e técnico

E por falar em confiança: Nunca ouviu motivos para reclamação nos 60 anos de parceria com a Roto, que começou com a fundação da empresa Achenbach Fensterbau? "Talvez algumas pequenas reclamações, mas tratavam-se de assuntos corriqueiros discutidos também em qualquer bom casamento", sorri Alexander Achenbach. "Após dar uma olhada geral, devemos constatar que: A Roto compreende aquilo que é importante para nós. A relação entre as nossas empresas é marcada pela estabilidade e confiança."Primeiramente o suporte oferecido pelo serviço externo e pela equipe técnica são de primeira classe. "Quando algo trava, imediatamente a Roto entra em ação. Isso funciona sempre. Convincente do ponto de vista pessoal e técnico."

A empresa Achenbach Fensterbau contrata com muita satisfação os serviços do centro de tecnologia internacional da Roto ITC para testes em sistemas. "Em comparação com outros institutos de testes, esse instituto nos dá menos trabalho no acompanhamento, pois os processos no Roto ITC são muito bem organizados e, além disso, aqui também recebemos assistência do serviço externo da nossa parceira Roto", relata Brunhilde Ehrhardt. A empresa Achenbach Fensterbau sempre participou desde o início, quando iniciou-se a campanha Roto Quadro Safe. "É totalmente sensato aplicar o orçamento publicitário em grupo no caso de fabricantes de componentes e janelas. Assim podemos conseguir muito mais", elogia a procuradora.

### Atuar em grupo no mercado e na política

O fato de que no futuro também há muito o que

discutir mesmo em uma parceria tão sólida como entre as empresas Achenbach Fensterbau e Roto, do ponto de vista de Alexander Achenbach principalmente três temas devem ocupar as discussões: "Qual efeito terá sobre nós o aumento da digitalização dos processos de compra na vida da maioria das pessoas? A corrida pela redução de perdas térmicas cada vez menores no revestimento de edifícios irá realmente continuar ou esse tema já excedeu seu ápice? E também devemos nos questionar quais são os efeitos da concorrência entre os vários fornecedores estrangeiros em território alemão sobre aqueles que, como nós, produzimos aqui na Alemanha. Penso que o nosso setor deve discutir com os políticos quais rumos a construção deve tomar na Alemanha. Os edifícios estão tornando-se cada vez mais exorbitantes para muitas pessoas devido às condições. Do nosso ponto de vista, isso não pode continuar assim. As circunstâncias devem ser positivas. Aqui também é necessário que a indústria de componentes faça sua parte."

### Aprendizagem mútua

Em relação ao parceiro industrial Roto, Alexander Achenbach e Brunhilde Ehrhardt querem principalmente que haja uma continuação dessa forte parceria, pois: "Aqui as circunstâncias são positivas!" Em 60 anos de história empresarial ainda não havíamos feito uma visita a uma fábrica como aquela feita na Roto e assim pudemos ver uma série de detalhes na cidade alemã de Leinfeld cuja implementação podemos discutir realmente na empresa Achenbach na cidade alemã de Zell. "Vimos uma produção altamente moderna e trouxemos interessantes inspirações conosco", assim Alexander Achenbach encerrou o bate-papo com a Roto Inside, "e penso que as empresas Achenbach Fensterbau e Roto são muito parecidas em relação à sua filosofia empresarial e de produção."



Em 8 de abril, todos os colaboradores da empresa Achenbach Fensterbau da cidade alemã de Zell, na Alta Francônia, celebraram as décadas de cooperação com a Roto localizada na cidade alemã de Leinfeld. O gerente Alexander Achenbach e a procuradora Brunhilde Ehrhardt estão segurando os documentos entregues de 60 anos de aniversário da parceria nas mãos.



A Roto Inside teve a oportunidade de conversar com o gerente Alexander Achenbach (1º a partir da esquerda), a procuradora Brunhilde Ehrhardt, nascida com o sobrenome Achenbach, e seu esposo Jürgen Ehrhardt, procurador e diretor da área técnica e de produção (3º a partir da esquerda). Klaus Schunke entregou a cada um deles a aprovação no teste do sistema RC2 prestada recentemente no centro de tecnologia da Roto ITC para Achenbach e a parceria de 60 anos das duas empresas.



A visita feita pelos colaboradores da empresa Achenbach Fensterbau ao museu da Porsche na cidade alemã de Stuttgart foi fascinante. O museu da Porsche apresenta mais de 80 veículos em uma área de exposição com cerca de 5.600 metros quadrados.



A administração passou inspirações interessantes para a melhoria contínua dos processos de produção com produção da Roto na cidade alemã de Leinfeld.

Extralum, Costa Rica

# Ofensiva de mercado para o sistema de correr com elevada vedação Patio Inowa

**■ Alumínio** Em 1998 o fabricante de perfis de alumínio "Extrusiones de Aluminio" e o fabricante de janelas "Vitroaluminio Esvimar" da Costa Rica reuniram-se formando uma fusão que criou a empresa "Extralum – Extrusiones de Aluminio S.A.". Desde essa etapa, os proprietários seguem seu objetivo em comum de solidificar uma empresa líder de mercado na região voltada para componentes de vidro e alumínio, e isso está sendo atingido com grande sucesso. Passado algum tempo, a empresa Extralum opera fábricas tanto na Costa Rica como também no Panamá e em Honduras. Cerca de 680 colaboradores trabalham na empresa que atua com transparência. "Queremos aproveitar a diversidade cultural dos nossos colaboradores, por isso o respeito mútuo é o pilar central das relações entre os colaboradores, clientes e parceiros comerciais", explica Davis Esquivel, diretor de vendas nacional, no bate-papo com a Roto Inside.

"Lado a lado com um objetivo em comum, assim queremos trabalhar e crescer na Extralum", continua a relatar. "E assim elaboramos também a nossa ofensiva de comercialização para o novo sistema de correr com a ferragem Roto Patio Inowa." Atualmente, a empresa Extralum está produzindo por mês cerca de 20.000 componentes para sistemas de correr, portas e janelas, bem como vidros laminados e vidros isolantes endurecidos para fábricas de montagem. Cerca de 550 clientes na América Central e Caribe recebem regularmente os produtos. As inovações como o novo sistema de correr devem continuar a fomentar o crescimento da empresa. "O nosso ponto forte assegura que arquitetos, investidores, empreiteiros, fabricantes e construtores particulares encontrem tudo aquilo que necessitam na nossa empresa para integrar vidros no revestimento do edifício", assim comenta convencido o diretor de exportação, Randy Alvarez.

"O novo sistema de correr com sua elevada vedação, mesmo em tempestades muito fortes típicas na nossa região, nos auxiliará a destacar-nos também como fornecedor no alto padrão."

A gestão de qualidade confiável, a qualificação de colaboradores permanentemente em expansão e uma produção moderna em conformidade com o meio ambiente cresceram nas décadas anteriores, afirma Manuel Alfaro Herrera, diretor de compras, e agora queremos expandir e continuar a desenvolver a gama de produtos. "Aqui a Roto é um parceiro relevante para nós. A prontidão para o desenvolvimento e a modificação contínua estão entre os pilares estratégicos da nossa empresa e a Roto é um parceiro flexível e constante que quer cuidar do desenvolvimento a longo prazo do setor na região."

**Na estrada com o Patio Inowa**

Desde o início desse ano, a empresa Extralum está apresentando o sistema de correr com elevada vedação Patio Inowa aos seus clientes em feiras regionais e com uma exposição itinerante própria apoiada pela Roto. Em um caminhão modificado especialmente para isso, até 8 pessoas aprendem a instalar uma porta de correr Patio Inowa em um workshop. Assim são transmitidas informações técnicas e inclusive sugestões para ter sucesso nas vendas. Cerca de 40 participantes foram treinados apenas entre os meses de junho e agosto, mas outros eventos foram planejados.

"Os nossos mercados comportam-se de modo conservador, ou seja, há projetos de construção apenas quando todos os indicadores estiverem em ordem, e então aqueles que podem construir o fazem com elevada qualidade. Com certeza conseguimos atender com satisfação construtoras e investidores que tem solicitações especiais para portas e janelas de correr com a Roto Patio Inowa. Elevada vedação e manuseio confortável, isso agrada", assim relata Davis Esquivel

sobre a opinião recebida pelo mercado e seus colegas de departamento de vendas. "Mesmo que nem todos possam se dar ao luxo de ter uma porta de correr dessas, a empresa Extralum destaca-se com esse produto no sortimento, posicionando-se entre os fabricantes que podem equipar imóveis de qualquer linha."

**Investimentos consideráveis na pré-venda**

Randy Alvarez mostra-se otimista devido às reações da clientela com a apresentação das novidades: "Tínhamos de ter um cenário das possibilidades de vendas do sistema, por isso tivemos todo esse trabalho em comparação com o resto. Em paralelo, estamos trabalhando na publicidade para que a inovação Patio Inowa também seja conhecida entre os clientes finais e arquitetos, ou seja, estamos prestando um serviço de pré-venda para os nossos clientes.

Estamos investindo uma soma respeitável em publicidade." Estamos oferecendo portas de correr Patio Inowa da empresa Extralum em diversos modelos com largura de 600 a 1.500 mm e altura de 1.000 a 2.500 mm. "É divertido mostrar essas soluções completamente novas aos clientes. Roto e Extralum – é como o drink perfeito à noite: puro relaxamento para os nossos clientes e uma pontinha de frescor para o planejamento do edifício e sua concepção. Admito: Aqui na Extralum temos muitas expectativas em relação aos nossos fornecedores, mas a Roto não nos decepcionou até agora. A empresa responde com rapidez e movimentando-se com superioridade na região. A assistência técnica muito qualificada nos auxilia a atingir os nossos objetivos. Por isso, é uma grande satisfação ter a Roto ao nosso lado."



Cerca de 680 colaboradores trabalham para a Extralum. Com isso eles atuam para uma empresa que movimentase com transparência. "Queremos aproveitar a diversidade cultural dos nossos colaboradores, por isso o respeito mútuo é o pilar central das relações entre os colaboradores, clientes e parceiros comerciais", explica Davis Esquivel, diretor de vendas nacional, no bate-papo com a Roto Inside.



A empresa Extralum produz cerca de 20.000 sistemas de correr, portas e janelas por mês, bem como vidros laminados e vidros isolados endurecidos para fábricas de montagem. Cerca de 550 clientes na América Central e Caribe recebem regularmente os produtos.



Em 1998 o fabricante de perfis de alumínio "Extrusiones de Aluminio" e o fabricante de janelas "Vitroaluminio Esvimar" da Costa Rica reuniram-se formando uma fusão que criou a empresa "Extralum – Extrusiones de Aluminio S.A.". Passado algum tempo, a empresa opera fábricas tanto na Costa Rica como também no Panamá e em Honduras.



Desde o início desse ano, a Extralum está apresentando o sistema de correr com elevada vedação Patio Inowa em feiras regionais e com uma exposição itinerante própria.



"Elevada vedação e manuseio confortável, isso agrada", assim relata Davis Esquivel sobre a opinião recebida pelo mercado. As portas de correr Patio Inowa estão disponíveis com largura de 600 a 1.500 mm e altura de 1.000 a 2.500 mm.



Randy Alvarez, diretor de exportação, está convencido: "O novo sistema de correr Patio Inowa com sua elevada vedação, mesmo em tempestades muito fortes típicas na nossa região, nos auxiliará a destacar-nos também como fornecedor na linha de alto padrão."

SkyLoop – ambiente adaptável de modo flexível para fomentar o trabalho inovador

## Novo "acesso" ao Stuttgart Airport City

■ **Alumínio** A Stuttgart Airport City cresce e toma forma. Há pouco tempo, a sua maior e mais recente expansão ficou pronta dentro do prazo, o novo edifício comercial SkyLoop. Esse complexo projetado de acordo com os planos do escritório de arquitetura Hascher Jehle da cidade alemã de Berlim estabelece os padrões nas questões de eficiência, sustentabilidade e conforto, criando também um marco visual relevante no acesso à Stuttgart Airport City com sua arquitetura energética. O visual moderno da fachada e o design purista em todos os ambientes são o resultado da instalação de janelas com ferragens ocultas do programa Roto AL Designo.

O complexo de edifícios SkyLoop foi construído em um terreno onde antes estava localizado o estacionamento P10 na rua Flughafenstraße na cidade alemã de Stuttgart. O complexo tem uma superfície bruta aérea de 38.100 metros quadrados em três edifícios ligados entre si com diferentes alturas e dimensões. 33.100 metros quadrados de escritórios já estão disponíveis, além de 4.000 metros quadrados de depósitos e 1.000 metros quadrados para áreas de serviço. Além disso, também têm 400 vagas de estacionamento que estão principalmente na garagem subterrânea do edifício.

Os dois edifícios principais do SkyLoop têm seis e sete andares superiores, vista aérea, um oito desenhado no piso com dois grandes pátios internos. Nessas partes marcantes do edifício foi integrada uma pequena construção com quatro andares, que também abriga uma cantina e um bar com terraço no teto, além de salas para conferências e um auditório. Essa parte do edifício e dois terços dos edifícios maiores são utilizados pelo principal locatário do SkyLoop para uma empresa de consultoria empresarial

e auditoria econômica, cuja central na Alemanha será localizada no edifício.

### Ferragem oculta em janelas para ambientes com pé direito alto

O edifício SkyLoop é incomum e moderno ao mesmo tempo com sua fachada de componentes curvos e o emprego de adornos em alumínio com diferentes tonalidades de azul e verde. A fachada de vidro e alumínio com 20.000 metros quadrados com suas janelas modernas foi concebida em um trabalho conjunto de planejamento e desenvolvimento na empresa Ed. Züblin AG com o grupo empresarial FKN responsável pela construção da fachada, com o desenvolvedor de perfis HUECK e o fabricante de ferragens Roto. "No total foram montados cerca de 1.300 componentes de fachada em alumínio", explica Tobias Miederhoff, chefe responsável pelo projeto da empresa Ed. Züblin AG na cidade alemã de Stuttgart. "Os menores componentes da janela integrados têm 365 mm de largura e 2.700 mm de altura. O peso de sua folha é cerca de 75 kg. As janelas maiores têm a mesma largura, no entanto, têm quase 3.500 mm de altura e, por isso, as folhas pesam 100 kg."

### Roto AL Designo em configuração individual

Para assegurar o visual moderno e purista da janela, os projetistas planejaram a instalação de ferragens ocultas em todas as janelas. No entanto, junto com o tamanho e o peso das folhas foi necessário empregar verdadeiros equipamentos de içamento. Por isso, foi aplicado o sistema de ferragens Roto AL Designo testado e certificado conforme a norma QM 328 combinado com um braço dobrado especial para a trava da dobradiça e um limitador especial de abertura. "A especificação exata dos componentes da ferragem

elaboramos no pré-desenvolvimento", afirma Joachim Kübler, chefe da equipe de planejamento no departamento central de tecnologia da empresa Ed. Züblin AG. "A trajetória com ciclo bem curto desse projeto, especialmente em relação à montagem dos componentes da fachada, exigiu um bom entrosamento de todos os participantes. Um entrosamento que já pudemos exercer de modo ideal com a Roto em outros imóveis de projetos anteriores."

### Consultoria nos mínimos detalhes do uso posterior

Para poder assegurar o isolamento contra fuga permanente nos componentes, os consultores técnicos do departamento Roto Object Business recomendaram uma opção de trava especial na dobradiça das folhas dada seus longos anos de experiência. Neste caso, a maior dificuldade apresentou-se em relação à pequena largura das folhas da janela. Os componentes da ferragem tiveram de ser adaptados de tal forma que todos pudessem ser instalados em apenas 365 mm. Aqui, o braço dobrado superior foi concebido de tal modo que foi possível instalar uma transmissão angular e suportar as folhas com peso elevado. Além disso, todos os elementos receberam um limitador especial de abertura que também foi adaptado à pequena largura das folhas. Ele limita o raio de abertura da folha com profundidade de piso de acordo com as exigências estruturais. Para permitir a montagem e os testes de funcionamento antes da produção, foram fabricadas amostras dos dois modelos de folhas, que davam uma impressão real aos projetistas e construtores de fachadas sobre o funcionamento da configuração oferecida da ferragem. Segundo essa amostra foi comprovado na bancada para testes do centro Pfb (centro de testes de componentes para construção) na cidade alemã de Stephanskirchen próxima a Rosenheim, que as folhas satisfazem as elevadas exigências de isolamento contra fuga.



A fachada de vidro e alumínio com 20.000 metros quadrados do edifício SkyLoop com seus adornos de alumínio em diversos tons de azul e verde e as janelas modernas foi concebida em um trabalho conjunto de planejamento e desenvolvimento na empresa Ed. Züblin AG com o grupo empresarial FKN responsável pela construção da fachada, com o desenvolvedor de perfis HUECK e o fabricante de ferragens Roto. Mediante pedido, os clientes podem ventilar os seus ambientes naturalmente com folhas de janelas giráveis com largura de 365 mm.



Para assegurar o visual moderno e purista de janela, os projetistas planejaram a instalação de ferragens ocultas em todas as folhas de janelas. No entanto, junto com o tamanho e o peso das folhas com até 100 kg foi necessário empregar verdadeiros equipamentos de içamento. Por isso, foi aplicado o sistema de ferragens Roto AL Designo combinado com um braço dobrado especial para a trava da dobradiça e um limitador especial de abertura. Ele limita o raio de abertura da folha com profundidade de piso de acordo com as exigências estruturais.



A Stuttgart Airport City cresce e toma forma. Um atraente complexo de edifícios chamado de SkyLoop terminou de ser construído a pouco tempo dentro do prazo. A área de imóveis de aluguel tem 33.100 metros quadrados em três edifícios ligados entre si com diferentes alturas e tamanhos.



Roto AL Designo é testado e certificado em conformidade com a norma QM 328. Para o edifício SkyLoop, os componentes tiveram de ser adaptados de tal modo que eles pudessem ser instalados em apenas 365 mm devido à baixa largura das folhas das janelas. Para permitir a montagem e os testes de funcionamento antes da produção, foram fabricadas amostras que davam uma impressão real aos projetistas e construtores de fachadas sobre o funcionamento da configuração oferecida da ferragem. Segundo essa amostra foi comprovado na bancada para testes do centro Pfb (centro de testes de componentes para construção) na cidade alemã de Stephanskirchen próxima a Rosenheim, que as folhas satisfazem as elevadas exigências de isolamento contra fuga.

BL Fenster AG, Suíça

## Muita luz e pouca perda térmica – Componentes de correr sanfonados para construir uma quadra residencial moderna

■ **PVC** Em um antigo distrito industrial da cidade suíça de Olten foi construída uma quadra residencial moderna voltada para famílias na qual os modernos apartamentos com boa iluminação natural receberam 580 componentes sanfonados fabricados pela empresa BL Fenster AG em sua fábrica na cidade suíça de Brugg. Desde outubro de 2015, os novos locatários estão mudando-se para os seus apartamentos modernos. Graças à elevada facilidade de entrega da Roto, a empresa BL Fenster AG conseguiu entregar esse trabalho gigantesco em poucas semanas.

Na cidade suíça de Olten foram construídos 420 apartamentos com até 4 cômodos e meio em uma área total de 140.000 metros quadrados. O centro dos apartamentos forma uma área de sala de estar e jantar com cozinha americana. Essa área é construída em L, cercando o ambiente das quatro estações oferecido em quase todos os apartamentos, um espaço aquecido separado apenas por paredes de vidro do ambiente interno e por paredes sanfonadas da sacada.

### Confortável e segura mesmo com 280 kg de peso total

Visto que os apartamentos são padronizados com baixo uso de energia e o edifício foi construído com acesso para cadeirantes do porão até o ático, a empresa BL Fenster AG ofereceu ao seu mandatário a montagem dos seus componentes de correr com envidraçado triplo "ViewFalt" que utilizam o perfil Energeto 5000 da empresa Aluplast e a ferragem Roto Patio Fold. Os componentes sanfonados mais pesados pesam

cerca de 280 kg. Com três ou quatro segmentos de 80 cm de largura cada um e fáceis de manusear graças à ferragem Roto Patio Fold, os componentes oferecem a largura de abertura máxima. Quando abertos, os segmentos de correr sanfonados podem ser instalados com grande economia de espaço. O gerente Samuel Lüscher também quer continuar a apostar na moderna ferragem do seu parceiro comercial Roto: "Damos preferência à ferragem Roto Patio Fold para os nossos componentes sanfonados porque ela nos permite construir modelos em PVC com diversos tipos de abertura. A Roto funciona sempre. Os deslizadores em PVC e as guias laterais deixam os componentes muito fáceis de mover. O ajuste de altura pode ser feito facilmente com uma chave Allen tamanho 4. As dobradiças visíveis são fornecidas com revestimento pulverizado pela Roto. Para o projeto na cidade suíça de Olten, a Roto também conseguiu fornecer a suspensão com pontas centralizadas de 41 mm de profundidade."



Foram construídos modelos com três e quatro folhas do sistema de correr sanfonado "ViewFalt", com abertura para direita ou esquerda, bem como várias janelas oscilobatentes.



A empresa BL Fenster AG forneceu 580 portas de correr sanfonadas "ViewFalt" para a quadra residencial Olten Südwest. Os componentes pesam até 280 kg que tem seu funcionamento permanentemente assegurado pelas confortáveis ferragens de correr sanfonadas Roto Patio Fold.

## Institucional

### Editor

Roto Frank AG  
Wilhelm-Frank-Platz 1  
D-70771 Leinfelden-Echterdingen

### Conselho redacional

Sabine Barbie,  
Udo Pauly

### Redação

Comm'n Sense GmbH  
Lenschbachstraße 10  
D-52159 Roetgen  
Telefone: +49 (0)2471 9212865  
Telefax: +49 (0)2471 9212867  
[roto.inside@commn-sense.de](mailto:roto.inside@commn-sense.de)

### Layout e produção

avency GmbH  
Kiebitzpohl 77  
D-48291 Telgte  
Telefone: +49 (0)2504 888-0  
Telefax: +49 (0)2504 888-199  
[info@avency.de](mailto:info@avency.de)

### Gráfica

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

### Tiragem total

12.500 exemplares



Samuel Lüscher (46) trabalha na empresa BL Fenster AG desde 1990. Por ser o proprietário e o gerente da empresa, a produção e o desenvolvimento contínuo de portas, janelas e telhados perfolados estão entre as suas responsabilidades.



Marcel Beglinger (34) também é proprietário e membro da administração da empresa como Samuel Lüscher. O departamento de vendas e a coordenação de implementação das solicitações dos clientes, bem como de novas ideias estão entre as suas responsabilidades.



Na fábrica de janelas em PVC da empresa BL Fenster AG na cidade suíça de Brugg foram produzidas também 580 portas de correr sanfonados para a quadra residencial Olten Südwest em 2015.



A empresa BL Fenster, a imagem mostra a fábrica na cidade suíça de Brugg, foi fundada em 1987. Atualmente, a sociedade anônima emprega cerca de 100 colaboradores que produziram e montaram 1.000 portas de alumínio, 200 janelas de alumínio, bem como 1.200 portas de correr eleváveis, 50.000 folhas e 30.000 caixilhos em PVC em duas fábricas no ano de 2015.