

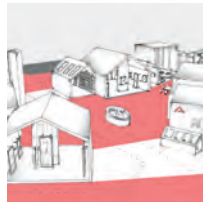
Roto Inside

Edição N.º 31

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



■ **Madeira**
Erich Schillinger,
Alemanha:
Protegido contra arrom-
bamentos com a Roto
NT Designo
Página 4



■ **Evento**
FENSTERBAU
FRONTALE 2016:
Estabilidade que une –
Bem vindo à Roto!
Página 7



■ **Alumínio**
Roto Object Business:
Cooperação para uma
ordem de serviço
Página 8



■ **PVC**
VEKA Plastics:
Com portas de correr
equipadas com vedação
extra novas no mercado
Página 12

Red Dot Award 2015

Boa sorte: A empresa WECO Windows ganhou o renomado prêmio de design!

■ **Evento** No âmbito de uma celebração festiva, os cobiçados prêmios Red Dot Awards foram concedidos aos designs mais atraentes e excepcionais na cidade alemã de Essen em 29 de junho. Entre os vencedores: a equipe da empresa WECO Windows foi premiada pela sua janela conceitual "WECO 2C" por um grupo de jurados especializados com 27 membros. A Roto Inside já publicou uma reportagem na edição de março sobre essa janela. A equipe da redação encontrou a fundadora da empresa Iciar de las Casas, vinda da Espanha, e Francesc Gimeno, diretor comercial da Roto para o sul da Europa, um pouco antes da premiação.

Já no fim de março, ela foi informada através de uma carta pessoal do Dr. Peter Zec, fundador e CEO do prêmio Red Dot Award, sobre a premiação que ocorreria em breve, relatou a fundadora da empresa WECO. "Sem dúvida alguma, o Prêmio Red Dot é a mais conhecida premiação de design em todo o mundo e também na Espanha é vista com muito prestígio. O fato de termos recebido um prêmio agora é muito especial e a comprovação de que colaboramos com uma contribuição muito importante no desenvolvimento da janela clássica de madeira e alumínio ao continuar desenvolvendo a janela 'WECO 2C'."

Uma entre milhares

Francesc Gimeno, diretor comercial da Roto para o sul da Europa, que desenvolveu ferragens especiais para a janela "WECO 2C" junto com sua equipe e também participou da premiação em Essen, mostrou-se igualmente entusiasmado. "Apenas para que possamos perceber um pouco o significado

e o prestígio internacional deste prêmio: Neste ano foram apresentados quase 5.000 produtos de 56 países para a premiação. Entre estes produtos, designs de conceito de marcas conhecidas como Apple, Samsung ou Audi. Estou feliz com a WECO e, claro, também pela nossa equipe de desenvolvimento na cidade espanhola de Montmeló. Talvez ainda possamos repetir esse sucesso mais uma vez com uma de nossas próximas ideias para produtos implementadas."

A programação festiva na noite da premiação também combinou com o bom ambiente dos premiados: Para chegar ao espaço da premiação, os convidados passaram pelo tapete vermelho do famoso teatro Aalto-Theater, da cidade alemã de Essen, onde cerca de 1.200 convidados celebraram com os ganhadores do prêmio Red Dot Award. Em seguida, todos se encontraram para festejar a "Designers' Night" informal no museu Red Dot Design e juntos fizeram a noite virar dia.



Alegaram-se juntos pelo prêmio Red Dot Design concedido à janela "WECO 2C": (a partir da esquerda) Francesc Gimeno, Iciar de las Casas, uma das fundadoras da empresa WECO Windows, e Antonio Dominguez, diretor de vendas da Roto e responsável pelos mercados da Espanha e Portugal. Foto: © Red Dot



A premiação do Red Dot Design Award foi realizada no famoso teatro Aalto-Theater da cidade alemã de Essen em 29 de junho. Foto: © Red Dot



A ideia da janela WECO consiste em transparência e leveza: Grandes áreas de vidro com até 6 metros de largura contínuas sem nenhum perfil. Por fora, é possível ver apenas vidro e o caixilho de madeira de castanheira. Os perfis de folha em alumínio e as ferragens são ocultos e unidos diretamente com o vidro por uma cola especial. As bordas cobertas dos vidros no lado do espaço podem ser revestidas por qualquer cor. Com um envidraçado triplo, a janela corresponde à padronização de casas passivas. Conforme a situação de montagem, é possível instalar modelos de giro, oscilobatentes ou modelos de correr, assegurando o máximo de conforto mesmo nos elementos de folhas muito grandes. Entre outros, as ferragens especiais são os elementos que propiciam isso, desenvolvidas pela equipe de arquitetos junto com os técnicos da Roto em Montmeló.

Como tudo começou

Prêmio de design alemão para janela espanhola

■ **Evento** Os prêmios Red Dot Award concedidos na Alemanha para design de produtos estão entre os prêmios de design mais renomados do mundo. Uma vez por ano, um júri especializado internacional seleciona produtos com excelência no desenvolvimento em 31 categorias de concorrência.

No fim de janeiro de 2015, uma janela pré-montada "WECO 2C" foi transportada de Madri para a cidade alemã de Mülheim à beira do rio Ruhr para ser avaliadas por 40 juízes.

Nos bastidores da empresa WECO Windows, com sede na cidade espanhola de Majadahonda, ao noroeste de Madri, há um grande grupo de arquitetos experientes. As duas fundadoras Iciar de las Casas e Rosario Chao já se

conheciam de outros projetos internacionais. "Projetamos casas particulares e prédios baixos tanto quanto edifícios públicos para o setor de educação e cultura. No decorrer dos anos, construímos nossa própria empresa a partir da qual a empresa WECO Windows surgiu", comenta Iciar de las Casas. Mais informações sobre o prêmio Red Dot Award estão em www.red-dot.de.



As duas fundadoras da empresa WECO Windows: (a partir da esquerda) Rosario Chao e Iciar de las Casas

Perguntas, perguntas



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

Roto Inside: Você teve de publicar dados desagradáveis para a imprensa, mesmo após muitos anos de crescimento comercial favorável contínuo. Segundo a sua estimativa, quando haverá motivo para que a direção da Roto espalhe otimismo?

Dr. Keill: Não perdemos nosso otimismo, apenas somos realistas na Roto. Estava muito claro que os problemas econômicos de um mercado tão grande quanto a Rússia também teriam efeito nas nossas vendas. De modo correspondente, a Roto trabalhou prestando atenção aos custos e, ainda assim, atingindo um resultado aceitável. Ao mesmo tempo, os funcionários na Rússia auxiliaram seus clientes a afirmarem-se em um segmento difícil, o que já é um desempenho notável.

Roto Inside: Ainda assim, a redução nas vendas na Rússia ainda são muito perceptíveis no resultado geral da Roto ...

Dr. Keill: Devido à posição de mercado atingida pela Roto na Rússia, isso não é nada surpreendente. Empresas líderes de mercado têm mais a perder do que as outras empresas ...

Mas visto que em vários outros países do mundo, empresas e segmentos de mercado da Roto Frank AG continuam a crescer, as perdas na Rússia podem ser compensadas parcialmente.

Roto Inside: Em quais circunstâncias a Roto sairia de um mercado?

Dr. Keill: Nem quero imaginar tais circunstâncias. Antes que a Roto entre em um mercado, pesquisamos e verificamos muitos aspectos. Quando abrimos uma subsidiária, então é porque decidimos que não vamos mais sair de um país ou de um mercado. A Roto sempre decide e investe com uma perspectiva de longo prazo. O nosso capital está representado pelas relações comerciais permanentes acima da média com fabricantes de janelas que também não entram ou saem de um mercado da noite para o dia. Fabricantes de portas e janelas precisam de parceiros fidedignos que não desapareçam sorrateiramente quando o vento sopra mais frio.

Roto Inside: Isso também é válido em períodos de economia difícil?

Dr. Keill: Para ser sincero, ainda não houve nenhum governo que se opusesse às exportações da Roto para um país. Mas existem mercados, por exemplo, na América do Sul, nos quais importar custa muito em taxas de alfândega, além dos esforços administrativos devido às condições comerciais legais. Às vezes a Roto não se deixa frustrar e é mais engajado do que outras empresas, essa é a minha impressão. Por isso, também estamos presentes com muito sucesso em países como a Argentina, países que

outros abandonaram rapidamente. A Roto respeita as situações e as convenções em todas as regiões do planeta e não achamos inaceitável quando temos de nos adaptar e trabalhar conforme as regras do mercado local.

Roto Inside: Tolerância made in Germany?

Dr. Keill: Tolerância e precisão made in Germany, se quiser entender assim. Sim, respeitar a opinião do próximo e o seu modo de trabalho também pertencem às regras básicas da auto-avaliação da Roto como estarmos preparados para entrar em um novo mercado. Mas o mais importante para os nossos clientes é que a nossa empresa não se ajoelhe. Não quando um mercado estiver atravessando situações desfavoráveis e não quando tivermos de ajudá-los a superar períodos turbulentos. Uma vez Roto, sempre Roto! Nos vemos como imigrantes aprovados nos países nos quais estamos presentes no mercado. E como um imigrante aprovado, respeitamos as leis da nossa nova terra natal.

Roto Inside: O seu prognóstico pessoal para o mercado russo?

Dr. Keill: Penso que o fundo do poço foi atingido, as empresas fortes da Rússia continuarão a ter sucesso, podendo reduzir consideravelmente a dependência do país em relação ao preço do petróleo a longo prazo. Em todo o caso, a Roto Rússia dará sua contribuição para esse aspecto e para que a estabilidade retorne ao continente europeu.

Roto NT Designo

Progresso em elevado nível

■ **Novo na Roto Com a introdução do sistema de ferragens Roto NT Designo em 2006, a Roto começou um trabalho pioneiro. Todos os componentes do sistema somem completamente no batente da janela. Desde então, a produção de visuais de perfil esteticamente exigentes com uma ferragem completamente oculta não tem mais limites. Neste meio tempo, a empresa já começou a entregar a segunda geração ainda mais aprimorada do sistema de ferragens para janelas de giro e oscilobatentes Roto NT Designo que oferece vantagens tanto na fabricação de portas de vidro e janelas quanto na montagem na obra.**

"A Roto foi a primeira empresa a oferecer um sistema de ferragens completamente oculto, por isso as nossas experiências atuais são respectivamente amplas", constata Thomas Steiert, chefe de desenvolvimento da tecnologia de portas e janelas da Roto na cidade alemã de Leinfelden. Por isso, as melhorias trazidas pela nova geração do programa são a melhor vantagem para os fabricantes de janelas.

Nos índices de desempenho, a nova geração da Roto NT Designo brilha com seus pontos fortes conhecidos: É possível suportar pesos de folha de até 150 kg, alturas de folha de até 2.600 mm e grandes ângulos de abertura de 100° podem ser instalados facilmente. "Por um lado, a montagem é facilitada para o fabricante de janelas: Se até agora o fabricante tinha de perfurar os perfis para posicionar pinos, esta etapa de

trabalho não desapareceu completamente mais com a nova geração da Roto NT Designo. Por outro lado, as janelas podem ser montadas no local de instalação mais facilmente, pois a etapa de montar as folhas é superada em poucas etapas. Em combinação com as confortáveis opções de ajuste 3D no braço, na dobradiça angular e no suporte angular, surge um sistema muito seguro e fácil de montar", comenta Thomas Steiert. A Roto NT Designo já pode ser fornecida para mais de 90 perfis de PVC e madeira. "Mas o portfólio de perfis que podem ser equipados com a Roto NT Designo, irá crescer nos próximos meses ainda mais. Nossa equipe de desenvolvimento trabalha continuamente nas respectivas modificações."

Estratégia de plataforma reforça a flexibilidade

Na opinião de Thomas Steiert, o amplo leque de aplicações da inovação de ferragens é facilitado principalmente pelo fato de que a Roto segue uma estratégia de plataforma de modo consequente. "Nosso objetivo é e será manter o menor número de peças individuais possível. A personalização da Roto NT Designo ocorre apenas no final do processo de valor adicionado, praticamente durante a montagem das janelas e portas de vidro. Por sermos fabricantes de ferragens, isso nos possibilita duas vantagens: Podemos reagir muito mais rápido à demanda do cliente e seus desejos, sendo que podemos fornecer para lotes de produção menores."

Com isso, a nova geração da Roto NT Designo é uma boa notícia para todos os parceiros da Roto: Os fabricantes de janelas que já produzem ferragens "ocultas", podem implementar a nova ferragem sem ter de reequipar-se. Os fabricantes que ainda usarem os lados de dobradiça apoiados, a Roto facilitará a modificação com o novo programa Roto NT Designo.

Mais informações sobre a Roto NT Designo para janelas e portas de vidro estão nas respectivas instruções de instalação, manutenção e operação.



"Todos os potenciais que reconhecemos durante o desenvolvimento contínuo do programa Roto NT Designo, podem ser esgotados de modo otimizado com a nova geração de ferragens", Thomas Steiert, chefe de desenvolvimento da tecnologia de portas e janelas da Roto, está convencido disso.



O sistema de ferragens Roto NT Designo era tido como uma inovação sensacional em funcionamento e design durante a sua introdução no mercado em 2006, pois seus componentes desaparecem completamente no batente da janela. Atualmente, muitos fabricantes de janelas oferecem janelas equipadas com o sistema de ferragens Roto NT Designo cujos visuais de perfil esteticamente exigentes agradam arquitetos e construtores.



Com a nova geração de ferragens completamente ocultas, a Roto cuida para que um conjunto de ferragens do programa Roto NT Designo seja adaptado em diferentes perfis. A troca na produção de janelas entre os diversos modelos é facilitada, acelerando-a.



➤ **Roto NT Designo para janelas de madeira e portas de vidro. Saiba mais sobre instalação, manutenção e operação aqui:**

www.roto-frank.com/en/roto-nt-designo/timber/imo



➤ **Roto NT Designo para janelas e portas de vidro de PVC. Saiba mais sobre instalação, manutenção e operação aqui:**

www.roto-frank.com/en/roto-nt-designo/pvc/imo

Okna Barinoff, Rússia

Um segundo pilar

■ **PVC** "O segmento econômico da construção civil da Rússia teve de superar um grande desafio na atualidade", relata o diretor geral Alexander Barinov, fundador e proprietário da empresa Okna Barinoff com sede em Moscou. "Devemos continuar a construir, mas todos os investidores e construtores foram obrigados a construir, prestando atenção absoluta aos custos. Um fabricante ou comerciante de janelas também deve ser integrado e estamos completamente convencidos de estarmos no caminho certo com a Roto e o programa Roto OK."

A demanda de construtores particulares por janelas caiu cerca de 35% no primeiro semestre de 2015 em comparação com o ano anterior. "Por isso, devemos assegurar a receita da nossa empresa que apresentou forte crescimento nos últimos anos, ampliando nosso sortimento moderno", está convencido o empresário de 41 anos que comercializa e desenvolve janelas há mais de 10 anos. Ele preferiu as janelas de alumínio e madeira por si mesmo, por exemplo, da marca Okna Hobbit, e ferragens dos programas Roto NT e Roto Patio. "Mas agora também devemos contribuir para que as pessoas de todas as classes de remuneração na Rússia possam ter uma oportunidade de viver em novos apartamentos com janelas de qualidade comprovada. São tempos difíceis e todos devemos economizar. Deste modo, não devemos nos ater a produtos que apenas alguns podem adquirir", opina Alexander Barinov e diz: "Esta percepção é favorável ao cliente para mim."

Qualidade por um preço baixo

O técnico em produtos e comerciante diplomado define a si mesmo como um espírito crítico quando se trata da qualidade de componentes e materiais. "Produtos com preços mais baixos não devem nem podem ser piores. Neste ponto, o programa Roto OK é o melhor argumento. Apenas 35 peças no estoque bastam

para equipar janelas oscilobatentes clássicas de PVC com peso de folha de até 80 kg", alegre-se e enfatiza: "Janelas de PVC que funcionam bem permanentemente e são vedadas, ou seja, que podemos vender tranquilamente."

A rede de serviços e vendas da empresa Okna Barinoff organizada em 10 anos oferece a assistência exata a investidores públicos e comerciais com base na construção atenta aos preços, visando bons resultados. "Nos engajamos exatamente com a mesma perseverança que temos na assistência a construtores particulares que querem equipar casas elegantes com as melhores janelas de PVC ou madeira. E como nós, a Roto comporta-se do mesmo modo. Agora não importa se falamos sobre usos do programa Roto Patio ou sobre projetos para os quais recomendamos o programa Roto OK. Nosso parceiro para ferragens está sempre atualizado no assunto e acompanhando tudo. Nas pessoas que trabalham na Roto encontramos a mesma mentalidade e filosofia características dos nossos funcionários atentamente selecionados", enfatiza Alexander Barinov.

Reconhecer e aceitar tarefas

Ele mira no futuro com otimismo, apesar dos problemas conjunturais atuais: "Cada época tem os seus desafios especiais

e quando se está com pressa, como nós, para ter as janelas certas em promoção no tempo certo, então uma empresa sempre terá demanda, independentemente das mudanças resultantes dos desenvolvimentos políticos ou econômicos."



O programa Roto OK convenceu Alexander Barinov: "Folhas com peso de até 80 kg tornam-se janelas oscilobatentes de longa durabilidade com esta ferragem, além de serem bem vedadas e oferecerem uma elevada segurança no funcionamento. E tudo isso por um preço baixo. Boas janelas para todos. Para mim, isso é a expressão da democracia. Mais ainda em tempos de economia turbulenta."

Aries, Polônia

Um coração voltado para a preservação de monumentos históricos

■ **Madeira** ■ **Alumínio** O destino do fabricante de portas e janelas Aries da Polônia orientam pai e filha juntos na atualidade: Edward Skal que fundou a empresa em 1992 e sua filha Iwona tornaram-se especialistas líderes de mercado com o passar dos anos. Com muito amor por detalhes e conhecimento mais especializado, eles desenvolveram portas e janelas para edifícios que são monumentos históricos por fora, correspondendo ao visual histórico, mas "por dentro" convencem pela técnica moderna. Por isso, não são apreciadas e procuradas apenas na Polônia.

O nome da empresa Aries refere-se à palavra "carneiro" em latim, o mesmo signo do proprietário Edward Skal e da sua filha Iwona. "Quando fundei a empresa em abril de 1992, pensei rapidamente neste nome. Por um lado, ele já tem uma relação pessoal entre mim e a minha filha, e por outro lado, é compreendido mundialmente", lembra-se Edward Skal. Antes, o engenheiro diplomado trabalhou muitos anos em uma empresa estatal. Em 1989, Edward Skal, com 42 anos nesta época, sentiu uma certa atmosfera de otimismo: "Para mim estava claro que ainda queria fazer algo completamente novo na minha vida profissional. Rapidamente encontrei um cargo como chefe de uma filial polonesa de uma empresa estrangeira que fabricava produtos de madeira para o setor da construção civil. No decorrer desta atividade, aprendi muito sobre administração empresarial e coloquei a base para o meu passo final rumo à minha independência."

Crescimento ano a ano

Com alguns funcionários, Edward Skal começou o desenvolvimento e a produção de portas e janelas de madeira na cidade polonesa de Łódź, ou seja, começou trabalhando com o material com o qual já conhecia muito bem. Sua experiência comercial e técnica de produção rendeu-lhe algo, pois a empresa cresceu ano após ano. A empresa Aries recebeu um impulso muito grande em 2004 com a entrada da Polónia na União Europeia. "De repente, tivemos acesso irrestrito aos mercados da Europa ocidental e pudemos acessar tecnologias que conhecíamos apenas em feiras de engenharia mecânica e feiras de janelas. Graças aos programas de fomento da UE, pudemos investir na tecnologia de máquinas, conseguindo dar o salto para uma nova era. Outros meios de fomento que recebemos com base em uma patente registrada, nos ajudaram no período

mais agitado da história da empresa", lembra-se Edward Skal.

Em 2012, a antiga planta de produção da Aries teve de ser deslocada devido a um grande projeto de construção de rodovia na região. Edward Skal e sua filha Iwona tiveram apenas cinco meses para colocar uma nova fábrica "de pé". Atualmente trabalham cerca de 20 funcionários especializados na moderna planta de produção na qual não são produzidas apenas portas e janelas de madeira, mas também elementos em alumínio e alumínio/madeira. "Esta diversificação foi estimulada pelos nossos clientes na Grã-Bretanha que tornou-se o nosso mercado exportador mais importantes desde então, além da Noruega e de Dubai. A Inglaterra e a Escócia são muito marcadas pelo uso do alumínio e, assim, as janelas da Aries são procuradas nestes países também neste modelo."

Soluções especiais para edifícios tombados como monumentos históricos

Nos mercados exportadores como também nos mercados locais, sobretudo na Polónia central, das cidades polonesas de Łódź e Varsóvia, a empresa Aries continua a ser muito estimada devido à sua competência em projetos de saneamento de acordo com as normas de proteção aos monumentos históricos. Assim, o sucesso da Aries também não se define por quantidades produzidas, mas sim pelo desenvolvimento de janelas e portas muito individuais de acordo com o desejo do cliente. "As soluções especiais para edifícios tombados como monumentos históricos representam nossa característica de singularidade com segurança. Sua fabricação ainda acarreta um grande esforço de trabalho em comparação a outros produtos, apesar das máquinas modernas. Por exemplo, produzimos soluções especiais com folga de 4 mm para que as larguras do caixilho da nova

janela sejam idênticas às larguras das construções antigas. Nossos anos de experiência em monumentos históricos nos trazem vantagens não somente aqui, mas também na execução de detalhes estilísticos como ornamentos históricos. Asseguramos que nossos produtos reproduzirão a estética e o caráter original das portas e janelas antigas. Deste modo, sempre recebemos a homologação oficial do órgão responsável pelos monumentos históricos da Polónia e com o qual é possível confirmar nossas capacidades técnicas."

Aqueles que quiserem conhecer o trabalho da equipe de Iwona e Edward Skal podem fazê-lo ao visitá-los em Varsóvia. Em Varsóvia, o castelo real e o monastério dominicano foram reformados com produtos da empresa Aries. Se fosse possível "olhar por dentro" das portas e janelas instaladas por lá, seria fácil de descobrir quanta tecnologia de Leinfelden na Alemanha, está integrada nestes elementos. "Desde a fundação da empresa trabalhamos junto com a Roto e praticamente todas as nossas portas e janelas são equipadas com ferragens e fechaduras da Roto. Além da cooperação fidedigna e da valiosa consultoria em relação à organização de produção, a boa reputação da marca Roto também nos auxilia na comercialização dos nossos produtos no exterior. Principalmente na Grã-Bretanha onde fornecemos para muitas redes de vendas, arquitetos e empresas de construção, a Roto é muito conhecida e é associada à qualidade e confiança", comenta Edward Skal.

Troca de geração espontânea

O conceito empresarial da Aries tem êxito há mais de duas décadas e em 2014 foi reconhecido pela Associação dos fabricantes de portas e janelas da Polónia que concedeu-lhe o prêmio "Águia dos fabricantes de portas e janelas da Polónia". Mas o fundador alegre-se principalmente pelo futuro da empresa familiar, pois este já está assegurado: "Nos últimos anos minha filha tem assumido muitas tarefas administrativas e operacionais. Aos poucos ela assumirá toda a direção da empresa. Uma evolução que me acalma como empresário e me deixa cheio de orgulho como pai."



Edward Skal, fundador da empresa Aries, especialista em portas e janelas da Polónia



Edward Skal e sua filha Iwona tiveram apenas 5 meses em 2012 para construir uma nova planta, após estar claro que as plantas de produção atuais tinham de ser retiradas para uma grande obra de rodovia. Atualmente trabalham cerca de 20 funcionários especializados na moderna fábrica da cidade polonesa de Łódź.



Devido à especialização na produção de soluções especiais para projetos de construção em monumentos históricos, as duas vantagens são encontradas nos pavilhões de produção da Aries: máquinas modernas e sempre muito trabalho manual medido a olho.

Erich Schillinger GmbH, Alemanha

Onde a tradição e a modernidade se cruzam

■ **Madeira** Apenas 50 funcionários trabalham na empresa tradicional Erich Schillinger GmbH na cidade alemã de Oberwolfach, na região de Baden. Se forem observadas as dimensões dos projetos da empresa familiar para os quais são produzidas janelas, portas e soluções de fachadas em madeira e alumínio/madeira, é fácil supor que a família proprietária conseguiu organizar uma produção muito eficiente. Ao mesmo tempo, parece haver um contato de confiança entre a empresa e muitos arquitetos renomados, pois os elementos de construção da produção da empresa são vistos em muitas obras de prestígio, tanto no setor público como também em grandes investimentos no sul da Alemanha.

"A impressão é verdadeira. Nos adaptamos concretamente às necessidades de arquitetos inovadores quando estão trabalhando para construtores e o setor público", confirma Wilhelm Schillinger, gerente, que administra a empresa fundada pelo seu avô em 1911 junto com sua irmã Edith Chrobok. "Desde de 1980 nos especializamos completamente na fabricação de janelas, fachadas, jardins de inverno e portas externas em madeira e alumínio/madeira. E desde 1990 estabelecemos uma forma especial de fabricação de janelas que nos possibilita fornecer para grandes pedidos com muitas soluções especiais."

Uma viagem de estudos levou a uma alteração radical

A convite da Roto, ele visitou ao fabricante de janelas Anderson devido a uma viagem de estudos nos EUA no início dos anos 1990 e entusiasmou-se com a sua extensa produção automatizada. "Naquela época a empresa já produzia 8.000 janelas por dia porque não se envernizava o caixilho montado, mas as partes separadas por motivos de economia. Por termos pensado em uma economia dos equipamentos para tratamento de superfícies, isso foi uma inspiração enorme. Para construir uma instalação para envernizar conforme o exemplo da empresa Anderson necessitava-se de pouco espaço, no entanto, o novo modo de trabalho trouxe consigo uma completa modificação em todos os processos na produção. Mesmo assim: inclusive meu pai, uma pessoa muito crítica, entusiasmou-se e me apoiou para seguir neste caminho." Com todo esse apoio, Wilhelm Schillinger viajou um trimestre pela metade da Europa para ver e escolher os equipamentos mais adequados. Em 1992 estava tudo pronto: a produção completamente modernizada entrou em operação. "Desde o iní-

cio pudemos economizar entre 15% e 20% dos custos de produção de uma janela", lembra-se Wilhelm Schillinger.

Mais produtividade com mais investimentos

Em 2016 um novo centro de usinagem controlado por CNC deve nos levar ao próximo salto no aumento da produção. "Sobretudo com relação à construção de portas externas, portas de correr e soluções especiais queremos reduzir consideravelmente o tempo de ciclo", explica Wilhelm Schillinger, "pois estas áreas desenvolvem-se tão bem quanto a construção de jardins de inverno e fachadas, e queremos nos distanciar da concorrência um pouco mais nestes segmentos."

A empresa Schillinger também tornou-se a favorita entre os arquitetos devido à sua decisão de usar componentes e materiais de elevada qualidade. "Neste momento estamos trabalhando principalmente com abeto branco da Floresta Negra, um verniz de elevada qualidade e, mediante pedido, bronze ao invés de alumínio para no revestimento para condições climáticas. Isso vem para agradar àqueles que são favoráveis à construção sustentável e ao uso de materiais naturais da região. Ao mesmo tempo, entramos com os programas Roto NT Designo ou Roto Patio a pedidos que queriam perfis filigranados com ferragem oculta e manuseio muito fácil. Desde o início do ano trabalhamos na construção de janelas de alumínio e madeira da classe de segurança RC3, ou seja, uma janela de 123 x 150 cm que já passou nos testes no centro Roto ITC, um centro de tecnologia internacional em Leinfelden, Alemanha, com muito sucesso. Por isso, também instalaremos uma porta duas folhas com claraboia. Em breve estaremos em condições de oferecer um sortimento completo de janelas

oscilobatentes e portas de vidro oscilobatentes em madeira e alumínio com elevada proteção contra arrombamentos."

Com a Roto para obter uma janela de madeira e alumínio com classe de segurança RC3

O experiente construtor de janelas ficou muito surpreso com a possibilidade de realizar isso: "Eu estava presente quando o inspetor da Roto

ITC foi testar nossa janela na cidade alemã de Leinfelden. Nessa situação qualquer um fica em dúvida se sua janela irá suportar tais ataques. Mas nossa janela passou nos testes, também porque apostamos na técnica de colagem há dois anos, que se pagou claramente do ponto de vista da estática e também no caso da proteção contra arrombamento." Wilhelm Schillinger também quer usar os serviços da

Diocese Rottenburg-Stuttgart

Janelas de madeira Schillinger para conferir um ar imponente a edifícios novos

O edifício do ordinariado episcopal reformado e ampliado em 4 anos na cidade alemã de Rottenburg foi inaugurado e ocupado em julho de 2013. O novo edifício foi construído de acordo com os projetos do arquiteto Prof. Arno Lederer, que complementa o edifício histórico do ordinariado com muita harmonia.



360 janelas de madeira equipadas com as ferragens oscilobatentes Roto NT Designo foram instaladas na fachada do novo edifício de escritórios. Duas janelas posicionadas uma ao lado da outra foram contrapostas em um ângulo de 45° e, deste modo, criamos uma interessante "fachada em zigue-zague". Os elementos da janela são fabricados com uma combinação de carvalho e robinia, sendo que no lado externo foi utilizada a madeira de robinia por ser mais resistente às intempéries.



O portal de entrada para o novo edifício do ordinariado episcopal também foi fornecido pela empresa Erich Schillinger GmbH. Os elementos de porta são revestidos em cobre no lado externo.



Atualmente, Edith Chrobok e Wilhelm Schillinger administram a empresa fundada pelo avô em 1911 e na qual desde 1980 são fabricadas janelas, fachadas, portas de correr e portas externas, além de jardins de inverno em madeira e alumínio / madeira.

Roto ITC no futuro: "Aqui recebemos auxílio rapidamente quando queremos ou temos que apresentar um comprovante de testes para uma solução especial. Isso nos dá flexibilidade e credibilidade."

Wilhelm Schillinger, um apaixonado pela fotografia, faz ele mesmo as campanhas publicitárias dos serviços da empresa familiar,

sobretudo com álbuns fotográficos nos quais são mostrados as formas das fachadas, janelas ou portas externas. "Sobretudo arquitetos são atraídos claramente por esse material do que se fizéssemos uma campanha clássica para uma janela de série." Entre a Floresta Negra, Frankfurt e Munique, até mais para baixo até a fronteira com a Suíça, a empresa Schillinger forneceu elementos de construção de elevada

qualidade em madeira. Os próprios instaladores ou empresas de instalação selecionadas com as quais os Schillingers já cooperam há muito tempo montam seus produtos. "Estas empresas também devem entender bastante do seu trabalho, pois elas montam janelas padronizadas para nossa empresa raramente." Para economizar tempo no local e facilitar a montagem, a maior parte dos elementos de fachada são

pré-montados na fábrica na cidade alemã de Oberwolfach. No local da montagem, os instaladores trabalham muito com as gruas e muito apoio técnico.

O parceiro certo para personalizadores
Com tantos projetos grandes ainda resta algum tempo para os construtores próximos à Floresta Negra? "Com certeza!", alegra-se Wilhelm

Faculdade Offenburg

Janela de madeira para uma casa passiva

Em 1º de dezembro de 2014 foi inaugurado oficialmente um novo edifício do seminário da faculdade de Ciências Aplicadas na cidade alemã de Offenburg. O novo edifício de cinco andares tem cerca de 2.500 m² de área útil para salas e salões, além de escritórios e cumpre com as normas de casa passiva. Graças à qualidade energética do revestimento do edifício foi possível atingir esses valores. Devido às elevadas massas de armazenagem térmicas internas, a tecnologia de equipamentos moderna com equipamentos de ventilação de elevada eficiência e geração de refrigeração quase sem produção de CO₂ com um equipamento de tratamento de água de poço. Os modernos elementos da janela de madeira são originários da Erich Schillinger GmbH.



Para este novo edifício da faculdade da cidade alemã de Offenburg foram construídos 160 elementos de fachadas compatíveis com as normas de casa passiva com a madeira abeto branco da Floresta Negra, na oficina da empresa Erich Schillinger GmbH na cidade alemã localizada na região de Baden chamada de Oberwolfach. O caixilho oculto foi revestido por fora completamente com isolamento térmico. Todas as partes visíveis são revestidas com alumínio.

Escola em tempo integral da comunidade Salier-Gemeinschaftsschule da cidade alemã de Waiblingen

Janela de madeira e alumínio para ambientes claros e modernos

Muitos dos 390 alunos da escola comunitária "Salier" na cidade alemã de Waiblingen vão à escola de tempo integral após as aulas, que em 2013 foi integrada a um novo edifício construído por cerca de 2 milhões de euros. Os marcantes elementos de alumínio e madeira que formam o caráter da fachada foram produzidos pela empresa Erich Schillinger GmbH. Além de ter um visual muito bonito, o edifício também foi concebido da melhor forma para satisfazer as exigências dos alunos, comenta o responsável.



Para este novo edifício no terreno da escola comunitária "Salier" na cidade alemã de Waiblingen, a empresa Erich Schillinger GmbH fabricou modernos elementos de alumínio e madeira. As molduras anodizadas em verde amarelado acentuam os elementos de abertura da fachada. Elas são constituídas por portas giratórias e elementos basculantes posicionados na parte superior.



Os elementos são constituídos por envidraçados fixos protegidos contra quedas e um elemento rebatível de ventilação lateral que foi equipado com a ferragem Roto NT Designno.



Na construção destes elementos, a empresa Erich Schillinger GmbH também utilizou o abeto branco da Floresta Negra.

Schillinger. "Nos engajamos com muito prazer quando temos de fabricar janelas bonitas ou projetos de jardim de inverno para uma residência particular com prazo curto e projeto interessante. De qualquer modo, construímos cerca de 30 jardins de inverno anualmente que são instalados numa área que abrange cerca de 100 quilômetros. Sempre obtemos sucesso onde nossos especialistas em planejamento

conseguem mostrar do que são capazes. Isso acontece com os construtores particulares e com nossos clientes fixos entre os arquitetos. Os clientes que procuram a empresa Schillinger estão buscando algo especial."

Um centro para formação, congressos e cultura

O novo centro de formação Hospitalhof em Stuttgart

Por dez anos refletiu-se sobre diferentes conceitos para sua modernização e depois passaram-se dois anos até que o novo edifício do centro Hospitalhof em Stuttgart estivesse finalmente concluído. Em 27 de abril de 2014, o edifício foi entregue, unindo o antigo e o novo em estilo extraordinário. Janelas de madeira em diversas formas personalizadas foram fornecidas pela Erich Schillinger GmbH.

Na Internet é possível encontrar um livro interessante que foi publicado sobre a inauguração do centro Hospitalhof. Aqui o leitor encontra muitas informações sobre a ideia do projeto de construção e sua concepção, mas também sobre a história do Hospitalhof que começou em meados do século XV: <http://www.hospitalhof.de/ueber-uns/architekturkonzept/>.

Na Segunda Guerra Mundial, o monastério e quase todos os edifícios próximos foram destruídos completamente. O coro da igreja foi reconstruído, mas a parede sul da nave permaneceu como ruína, monumento e memorial. Nas fundações do monastério surgiu um centro administrativo e de convenções da igreja evangélica, para o qual foi construído um conjunto de edifícios desenhado pelo os arquitetos da Lederer Ragnarsdóttir Oei entre 2013 e 2014, cujo esboço e edifício lembram o monastério original da idade média.



As fachadas principais dos novos edifícios no centro Hospitalhof em Stuttgart foram equipadas com 290 elementos de janelas oscilobatentes com a ferragem Roto NT Designo. As janelas de alumínio e madeira são construídas em carvalho. Em um arco em formato de seção na parte externa está integrado à proteção contra o sol. Uma parede da igreja histórica com suas janelas de arco medievais é integrada diretamente ao novo edifício e protege o pátio interno atraente.



Milhares de pessoas visitam as 350 apresentações, seminários, exposições culturais, concertos e grupos de discussão pastorais no centro de formação. A empresa Erich Schillinger GmbH fabrica vários elementos de janelas em formatos especiais como estas janelas triangulares arredondadas na parte superior.



Um escurecimento extraordinário é gerado por estas janelas redondas: Duas venezianas de madeira rebatíveis são fixadas em uma barra girável no centro da janela.

Carpintaria Metzdorf, Alemanha

Quando o trabalho torna-se vocação

■ **Madeira "Vinho e cultura no local viticultor mais antigo da Alemanha", com esta propaganda, a pequena cidade alemã de Neumagen-Dhron faz propaganda para si mesma e sua área pitoresca no vale do rio Mosela, na extremidade sudoeste da Alemanha. Vinho, cultura "e janela de madeira" gostaria de substituir a contagem que a carpintaria Metzdorf conhece na localidade. Pois o trabalho com madeira feito pelo fundador da empresa há mais de 5 décadas é para ele sua vocação.**

Em 1952, Matthias Metzdorf fundou sua própria carpintaria que ele amplia parte a parte e aumentou-a, formando uma grande empresa de carpintaria. Atualmente, sob comando do seu filho Karl-Josef Metzdorf, 12 funcionários fabricam cerca de 4.000 janelas de madeira, alumínio e madeira, além de 800 portas externas por ano. Mas o dia de trabalho do fundador da empresa Matthias Metzdorf também começa sempre todas as manhãs pontualmente às 7:30 horas.

Em 13 de junho deste ano ele festejou seu aniversário de 93 anos, mas o carpinteiro mais antigo em atividade na Alemanha provavelmente não considera ser um aposentado sem trabalho. "Há mais de 50 anos que este trabalho assegura o sustento meu e da minha família, há mais de 50 anos que tenho prazer no meu trabalho. Por que parar?", pergunta-se o fabricante e dirige a pergunta também aos interessados visitantes da oficina.

93 anos de juventude

Uma idade alta na melhor forma! Muitos desejam estar nesta forma, mas poucos chegariam à ideia de continuar com sua vida profissional. Talvez os ingredientes para a saúde robusta e a mente lúcida de Matthias Metzdorf estejam no seu dia a dia habitual. Ele permanece minuciosamente fiel aos seus hábitos todos os dias da semana: Às 7:30 horas começa o trabalho, às 10 horas ele faz 15 minutos de intervalo para o café da manhã e saborear sua maçã diária, entre as 12 até exatamente as

13 horas é horário do almoço. Não há pessoa na empresa que se lembre de algum intervalo estendido, nunca. Às 17:30 horas, Matthias Metzdorf faz um pequeno intervalo sempre para cuidar dos legumes na horta antes de retornar à empresa até as 20:30 horas, conforme o volume de trabalho.

Para evitar confusões: Matthias Metzdorf não está presente apenas para dar sugestões inteligentes. O mestre carpinteiro também executa todos os trabalhos em máquinas por si mesmo, por exemplo, na pré-fabricação de janelas. Não é raro que vista uma camiseta pólo ou um boné com o logotipo da Roto. Não é para menos! Desde a fundação da empresa, a Roto pode identificar-se como parceira da carpintaria Metzdorf.

"Se houvesse um diploma de mestre nível diamante na Associação Profissional dos Artesãos, meu pai o teria", está completamente convencido o filho Karl-Josef Metzdorf. Nenhum broche comemorativo, mas um agradecimento sincero com profundo respeito pelas realizações de toda a vida de Matthias Metzdorf trouxe Christoph Wagner, funcionário no departamento de vendas regionais da Roto. Com um álbum de fotos criado especialmente para ele, a Roto erigiu um pequeno monumento ao ilustre artesão. Matthias Metzdorf apenas deu uma olhada no presente pessoal, não desviando sua atenção por muito tempo do trabalho ...



O mestre carpinteiro mais velho em atividade na Alemanha: Matthias Metzdorf fundou uma empresa para tratamento de madeira que também sempre fabricou janelas, em 1952 na pequena cidade à beira do rio Mosela chamada de Neumagen-Dhron, equipando-as com ferragens Roto desde o início. Até hoje ele trabalha como qualquer outro membro da equipe em todas as máquinas.



Nenhum broche comemorativo, mas um agradecimento sincero com profundo respeito pelas realizações de toda a vida de Matthias Metzdorf trouxe Christoph Wagner, funcionário no departamento de vendas regionais da Roto. Com um álbum de fotos criado especialmente para ele, a Roto erigiu um pequeno monumento ao ilustre artesão.



Pai e filho: Matthias Metzdorf e Karl-Josef Metzdorf trabalham diariamente juntos na oficina da família.

Estabilidade que une – Bem vindo à Roto!

■ **Evento** Em 2016, alguns aspectos continuaram a ser como sempre foram na Roto e na feira FENSTERBAU FRONTALE. Mas muitos aspectos também serão novos e inspiradores, enfatiza o diretor de publicidade Udo Pauly em entrevista à Roto Inside. "Nossos clientes estimam a estabilidade que é a principal característica da Roto. Nós também integraremos esse aspecto na feira de Nuremberg", explica. Ao mesmo tempo, com o lema "Estabilidade que une", a Roto mostrará que cada fabricante de janelas pode arriscar-se em novos projetos e ir de encontro a um futuro seguro, não importa em qual projeto ele se engajar. "Nossos clientes constroem para todos os tipos de edifícios com janelas e portas da Roto. Em Nuremberg isso já deve ser reconhecido pelo lado externo. Por isso, o estande da Roto na feira em 2016 reproduzirá o mundo dos clientes da Roto com um amplo conjunto de edifícios com caráter urbanístico", assim Udo Pauly explica o conceito do estande da feira na FENSTERBAU FRONTALE 2016.

Estabilidade que une – As inovações preparam o caminho para o sucesso no futuro. Mas qual é o rumo do mercado e quais tecnologias de ferragens serão necessárias amanhã? Em 2014, a Roto debateu em Nuremberg com os fabricantes de janelas sobre esse assunto de modo intenso. Uma ideia de produto apresentada naquela época, a ferragem Roto Patio Inowa para portas de correr com vedação elevada,

foi implementada em projetos em todo o mundo. Não importa se são fabricantes de janela em alumínio, PVC ou madeira, esta inovação da Roto chegou à prática e poderá ser vista na feira FENSTERBAU FRONTALE 2016 em combinação com todos os materiais de perfil.

Inovador em conjunto

"Foi uma experiência incrível, desde o estudo conceitual na cidade alemã de Nuremberg até a inovação procurada pelos mais diversos fabricantes de janelas em também diferentes mercados", diz Udo Pauly e enfatiza que também haverá estudos sobre as mais importantes tendências do setor na feira FENSTERBAU FRONTALE 2016 na "Casa das Ideias". "Estamos ansiosos pelo debate com nossos clientes", alegra-se. "Estabilidade que une" – Demos este lema para a próxima feira porque são as relações estáveis com fabricantes de janelas de elevada eficiência que formam a base para desenvolvimentos inovadores de produtos."

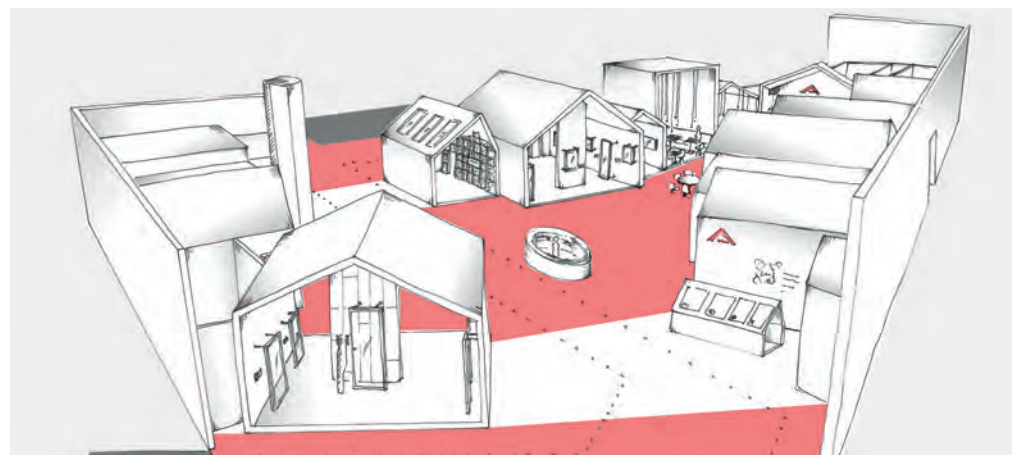
Juntos e unidos na publicidade

Relações estáveis foram o resultado atingido desde a última feira também com a ofensiva publicitária "Roto Quadro Safe". Por isso, os temas da feira FENSTERBAU FRONTALE 2016 serão as medidas de publicidade significativas de alguns fabricantes de janelas. "Na cidade alemã de Nuremberg mostraremos como os clientes utilizaram na prática a campanha que iniciamos sobre janelas protegidas contra arrombamento para abordar proprietários de residências e

construtores. E porque os exemplos práticos mostrados inspiraram os clientes a tomar as próprias rédeas, oferecemos aos interessados a possibilidade de registrarem-se como parceiros da Roto na "Roto Quadro Safe". Deste modo, é possível atingir clientes finais que serão mobilizados pela nossa campanha", anuncia Udo Pauly que tem mais informações para relatar sobre a boa repercussão da campanha "Roto Quadro Safe" lançada no início de 2015.

Juntos no caminho rumo a um novo sucesso

"Os colegas do departamento de vendas da Roto em todo o mundo estão muito alegres pela feira em Nuremberg, pois aguardamos opiniões muito valiosas sobre os temas centrais do nosso setor", resume o diretor de publicidade. "Para nós, a feira FENSTERBAU FRONTALE 2016 será o início. Um início que durará mais dois anos nos quais relações e prestações de serviço estáveis prepararão o solo para inovações."



A tecnologia de ferragens da Roto em janelas para qualquer tipo de edifícios. O estande na feira FENSTERBAU FRONTALE 2016 irá representar o mundo dos clientes da Roto com um variado complexo de edifícios de caráter urbanístico. Com o lema da feira "Estabilidade que une", os visitantes poderão ver os desenvolvimentos de produtos concretizados por fabricantes de portas e janelas em cooperação com a Roto, mas também excelentes exemplos práticos para o trabalho com ferramentas de publicidade da campanha "Roto Quadro Safe".

Ventex, Argentina

Janelas europeias para conquistar um mercado dinâmico

■ **PVC** "Na Argentina, nos destacamos como fabricante de janelas de PVC em elevada qualidade segundo o padrão europeu. E isso com um grande sucesso." Pablo Zaratiegui responsável por levar a posição da empresa Ventex a um denominador comum, administra uma pequena fábrica de janelas muito moderna nas proximidades da cidade argentina de Buenos Aires junto com seus irmãos Diego e Andrés Em 1993, eles e seu pai fundaram a empresa Metales La Plata SRL que começou com a produção de janelas de PVC em 1998. Desde 2008, a empresa familiar mantém contato intenso com a Roto. "Desde então, organizamos uma excelente cooperação de todos os pontos de vista de modo que podemos agradecer a isso o fato de termos atualmente uma produção muito moderna e amplamente automatizada", diz Pablo Zaratiegui.

A Roto prestou consultoria ao Grupo MLP SRL que começou como empresa sucessora da Metales La Plata SRL, quando tratou-se de estruturar a produção de janelas de PVC da marca Ventex. "A Roto nos ajudou a conectar máquinas alemãs da mais nova geração a um eficiente processo de produção", recorda-se Pablo Zaratiegui. O resultado: Com apenas 13 funcionários na produção, o Grupo MLP SRL produz 10.000 janelas e portas de vidro atualmente por ano, entre os quais 60% são janelas e portas de correr e 40% são janelas e portas de vidro com folhas giratórias.

Crescimento rápido com vendas reforçadas

A equipe de vendas da Ventex cuida ela mesma das vendas na região argentina de La Plata e nas proximidades da metrópole Buenos Aires. 3 novos escritórios de vendas nas cidades argentinas de Buenos Aires, Neuquén e Mendoza e uma rede de representantes comerciais sem vínculo empregatício trabalham

para conseguir vendas adicionais. "A demanda por janelas de PVC aumenta na Argentina continuamente e, apesar de existirem cerca de 200 fabricantes no país, não é suficiente para cobrir a demanda atual", explica Pablo Zaratiegui, quando perguntamos porque a família de empresários está preparando-se agora para realizar investimentos tão altos.

"Atualmente, apenas 5% de todas as janelas vendidas são janelas em PVC, mas todos os especialistas concordam que: não levará 10 anos para que essa participação chegue a 15% ou 20%. Por isso, construiremos o segundo centro de usinagem na nossa fábrica que nos permitirá aumentar a capacidade para 120 itens em 8 horas de trabalho. Ao mesmo tempo, a nova máquina nos permitirá produzir também portas de correr sanfonadas e portas eleváveis segundo o padrão europeu. Com esta expansão do nosso sortimento, nos tornaremos parceiros comerciais atraentes para designers e comerciantes no país. Segundo a

nossa percepção, a empresa Ventex também se destacará no futuro por sua oferta no sortimento extremamente amplo e em muitas cores com a melhor qualidade europeia de produtos. Os excelentes serviços de fornecimento da Ventex nos trarão um sucesso permanente. Temos a capacidade de fornecer qualquer janela em seis semanas, não importa o quão incomum ela seja, ou qual cor tenha, com qual ferragem Roto deva ser equipada e em qual lugar da Argentina deva ser entregue."

Uma nova fábrica para assegurar ainda mais a qualidade da Ventex

Em 2016, mais tardar em 2017, o Grupo MLP SRL irá construir a segunda linha de produção para janelas da marca Ventex a cerca de 20 quilômetros de distância da cidade argentina de La Plata com área construída de 7.000 m² em seu terreno. A fábrica terá a melhor ligação logística com um dos mais importantes eixos rodoviários da Argentina e ainda poderá oferecer mais 5.000 m² de área livre. "Acreditamos no desenvolvimento dinâmico da nossa empresa e no setor de construção na Argentina", enfatiza Pablo Zaratiegui. "Por isso investimos agora e todos na família engajam-se para que a Ventex atinja o sucesso. E se o governo da Argentina também puder envolver-se para facilitar as complicadas regras de importação de componentes muito necessários à nossa indústria, então os caminhos para reforçar a economia em todo o país estão sendo positivamente influenciados."



Desde 1998, a atual empresa Grupo MLP SLR produz janelas de PVC que são vendidas com a marca Ventex na Argentina.



Os irmãos Diego, Pablo e Andrés Zaratiegui (a partir da esquerda) administram juntos uma pequena fábrica de janelas muito moderna próxima à cidade argentina de Buenos Aires. Em 1993, eles fundaram a empresa Metales La Plata SRL junto com seu pai.

Roto na Argentina

Mais do que oscilobatente

■ **PVC** ■ **Alumínio** "No início, a Roto era vista na Argentina apenas como um fabricante de ferragens oscilobatentes de elevada qualidade para janelas de PVC", recorda-se Ariel Ferrari, diretor responsável no país, em entrevista à Roto Inside, "mas passo a passo conseguimos levar a ampla competência do Grupo Roto para, por exemplo, o setor de itens de alumínio. Isso também causa um crescimento satisfatório da Roto na Argentina tanto quanto o crescente interesse por janelas de PVC."

A tecnologia de ferragens da Roto já é comercializada na Argentina desde 2007. A Roto é uma das poucas empresas que conseguiu permanecer e crescer exponencialmente no país, apesar dos desafios burocráticos de importação resultantes da legislação argentina. Por isso, a equipe de Ariel Ferrari, responsável pelo mercado argentino desde 2009, já conta com 10 colegas de trabalho. "Eu mesmo só vim a conhecer a Roto pela primeira vez em 2007 e devo admitir que a empresa e sua filosofia me conquistaram imediatamente", resume o comerciante de 40 anos de idade. "Em março de 2008, quando recebi a proposta de organizar uma empresa de vendas para a Roto no México, aproveitei a oportunidade imediatamente. Desde então consegui me desenvolver profissionalmente e pessoalmente em ampla escala no grupo."

Concretizar parcerias

Ferrari comenta que o ano de 2016 significará a consolidação dos negócios na Argentina: "Crescemos muito nos últimos anos e queremos estabilizar as ainda recentes relações comerciais e desenvolvê-las qualitativamente. Nos designamos como parceiros de longo prazo de fabricantes de janelas argentinos e não nos retiraremos do mercado tão facilmente. A Roto Argentina designa-se como uma empresa nacional, engajada no país nos maus e nos bons momentos econômicos. Essa filosofia é apoiada e fomentada pela matriz alemã enfaticamente."

Ferrari comenta que a principal força do Grupo Roto vista individualmente por outros fabricantes de janelas na Argentina são os mais variados serviços: "Dependendo da capacidade do fabricante e das suas necessidades, prestamos sempre os serviços exatos necessários ao desenvolvimento positivo da empresa. Não importa se tratamos do desenvolvimento do produto ou da organização do centro de usinagem, na nossa empresa temos especialistas para todas as tarefas."

Impulsos para novos conceitos

No futuro, Ariel Ferrari quer desenvolver sistematicamente o conhecimento dos seus clientes para conhecerem diferentes tipos de abertura de janelas. "A Roto era vista na Argentina como fabricante de ferragens oscilobatentes de elevada qualidade. No entanto, cada vez mais clientes estão motivados com as nossas ferragens de correr eleváveis. Queremos compartilhar ainda mais o amplo conhecimento do Grupo Roto sobre diferentes tipos de abertura, perfis e meios de produção com fabricantes de janelas e fornecedores de itens de construção, pois esta é a base para os desenvolvimentos em conjunto de produtos com os quais um mercado pode desenvolver-se. A serviço de nossos clientes, mas também a serviço da arquitetura e da cultura habitacional."

No entanto, o papel do legislador na Argentina é um fator que não deve ser subestimado para o desenvolvimento dinâmico do mercado de janelas, informa Ariel Ferrari. "Necessitamos de uma abertura mais resolvida da Argentina em relação às empresas multinacionais que podem disponibilizar o know-how e os componentes para construções de elevado nível, realizando investimentos no país. Ao mesmo tempo, em nosso país, o legislador deve reforçar a sensibilidade em relação a construções mais eco-conscientes e com eficiência energética. Somente então a demanda por janelas modernas atingirá um desenvolvimento positivo."



No bairro nobre de Palermo, Buenos Aires, no edifício "Pampa Building" podem ser vistas janelas oscilobatentes e portas eleváveis da marca Ventex equipadas com ferragens Roto. Até o fim deste ano, 40 apartamentos amplos devem estar prontos.



Os trabalhos de construção no complexo "Azure Towers" com 50 unidades habitacionais também devem estar concluídos até o fim deste ano. O Grupo MLP SRL também forneceu janelas oscilobatentes e portas eleváveis da marca Ventex equipadas com ferragens Roto para esta obra de prestígio em Punta del Este, no Uruguai.



Na província Santa Cruz na Argentina, foi construído o novo hospital de El Calafate. O Grupo MLP SRL forneceu as janelas oscilobatentes Ventex equipadas com ferragens Roto NT.

Roto Object Business oferece amplos serviços de assistência

Cooperação para uma ordem de serviço

■ **Alumínio** Já faz dois anos desde que uma nova equipe de especialistas foi organizada na Roto, trabalhando a nível internacional. A "Roto Object Business" é o cartão de visitas daqueles que estão envolvidos no planejamento e desenvolvimento de configurações de ferragens, projetando janelas de alumínio para tornarem-se a solução perfeita em todos os projetos de construção. A Roto Inside entrevistou o gerente de vendas Stefano Gianfreda para saber qual é a vantagem dos fabricantes de janelas em relação à cooperação com ele e seus colegas da Roto Object Business.

Roto Inside: Senhor Gianfreda, a Roto Object Business está direcionada exatamente para qual grupo destinatário?

Stefano Gianfreda: Prestamos consultoria a fabricantes de itens de alumínio, mas também a arquitetos, designers, empresas e serralheiros em todo o mundo. O objetivo é prestar assistência no planejamento e construção de janelas e portas de vidro de tal modo que estes valores máximos tenham efeito mais tarde para o construtor e os moradores da obra. Por isso, a equipe Roto Object Business lista detalhadamente os desafios e elabora soluções padronizadas e também soluções especiais para criar a ferragem ideal.

Roto Inside: Quais são os serviços oferecidos pela Roto Object Business?

Stefano Gianfreda: Além da consultoria técnica e da concepção de soluções, oferecemos a construção e o ensaio de protótipos. Ao fim, apresentamos uma solução certificada para a qual a Roto também oferece ampla garantia individual. Além disso, oferecemos assistência a serralheiros durante a montagem de ferragens na produção de amostras com soluções especiais ou padronizadas de ferragens que, em seguida, podem ser inspecionadas pelo mandante do trabalho. Frequentemente também acompanhamos a produção e a instalação das janelas. Finalmente, se houver necessidade, criamos as documentações próprias da obra para os nossos parceiros.

Roto Inside: Você recomenda empresas atuantes?

Stefano Gianfreda: Na maioria das vezes, o fabricante de janelas vem por si próprio até nós porque gostaria de participar da licitação de um projeto com uma janela especial e uma solução de ferragem da Roto. Trabalhamos em todo o mundo junto com renomados fabricantes de janelas de alumínio para desenvolver janelas e portas de vidro otimizadas junto com serralheiros. E como não existe nada mais convincente do que uma solução de primeira classe, auxiliamos fabricantes de janelas a superar a concorrência com sucesso, utilizando esta forma de consultoria muito próxima da prática e com acompanhamento intensivo de projetos de acordo com as nossas observações.

Roto Inside: De quantas obras a Roto Object Business já participou?

Stefano Gianfreda: Desde que a Roto Object Business foi criada há cerca de dois anos, acompanhamos mais de 100 projetos em todo o mundo, do planejamento até a conclusão. Por falar nisso, adequamos o fluxo de material e as mercadorias às exigências do respectivo projeto durante o trabalho junto com os serralheiros. Quando a produção de janelas começa, damos assistência no local durante as primeiras etapas da produção.



Stefano Gianfreda, gerente de vendas da Roto Object Business, faz parte da equipe de especialistas da Roto para consultoria de fabricantes de janelas de alumínio desde 2007. Ele e seus colegas podem ser consultados diretamente pelo endereço de e-mail object.business@roto-frank.com.

FenêtréA, França

Automatizar, qualificar e comunicar

■ **PVC** ■ **Alumínio** O fabricante de portas e janelas francês FenêtréA com sede na cidade francesa de Beignon, próxima à Rennes no noroeste da França, está entre os fabricantes de janelas líderes de mercado no país. Uma estratégia de crescimento concreta com mais de duas décadas permitiu que a empresa se tornasse um dos maiores e mais fidedignos fornecedores. A Roto Inside conversou com o presidente Dominique Lamballe que administra os rumos da empresa FenêtréA desde 2006.

As raízes da empresa FenêtréA remontam ao ano de 1993. Naquela época, Roland Desnoyer fundou a empresa FMPB que era basicamente um fabricante regional de portas e janelas. Em 2006, o casal Dominique e Christelle Lamballe assumiu o comando da empresa e a alteração do nome da empresa para um nome muito conhecido atualmente entre os artesãos franceses, a FenêtréA, foi feito dois anos mais tarde. "Passamos por um grande desenvolvimento. No primeiro exercício fiscal, em 1993, a empresa FMPB empregava 18 funcionários. Atualmente são 340 funcionários empregados na FenêtréA, entre os quais 280 trabalham na produção e no serviço de assistência ao cliente. O departamento de vendas foi organizado com uma equipe bem entrosada formada por funcionários de serviços externos e técnicos de elevada qualidade", explica Dominique Lamballe.

Com esta equipe de vendas, a empresa FenêtréA atua hoje em toda a França e na ilha mediterrânea da Córsega. No futuro, a França continuará a ser o principal mercado da empresa, informa Dominique Lamballe, embora há pouco tempo tenhamos começado a trabalhar no relacionamento profissional com clientes nas regiões fronteiriças da Bélgica, Luxemburgo e Suíça. Por ser cliente dentro do seu país e no exterior, Dominique Lamballe entende os

especialistas: Instaladores, construtores de janelas, construtores de fachadas de alumínio e outros especialistas em construção. "Todos têm o mesmo ponto de vista quando esperam construir produtos em alumínio e PVC de primeira classe com a mesma elevada qualidade, não importando se tem pequenas dimensões para uma casa de família ou para um grande pedido de um grande projeto comercial."

O elevado grau de automatização assegura a elevada qualidade

Para poder fornecer a todos os projetos de construção, independentemente das suas dimensões, a empresa FenêtréA investiu tanto em flexibilidade quanto na capacidade de produção nestes últimos anos. Em 2010, as linhas de produção para portas e janelas de PVC foram agrupadas em um pavilhão de produção moderno. Hoje, neste pavilhão é possível fabricar até 220.000 janelas por ano. Em 2014, seguiu-se

o aumento e a completa reorganização dos pavilhões de produção para itens de alumínio, tornando possível o aumento da capacidade de produção para cerca de 50.000 unidades por ano. E isso, do ponto de vista de Dominique Lamballe, indica um dos fatores de sucesso mais decisivos da empresa FenêtréA: "Nos últimos anos, trabalhamos intensivamente para aumentar o grau de automatização na produção. Na combinação para atingir o desenvolvimento e a qualificação sustentável de funcionários, criamos a base para a elevada qualidade tão estimada pelos nossos clientes."

Eco-consciência

Queremos manter a atividade econômica sustentável, informa o empresário, e engajar-se a longo prazo apenas para os próprios funcionários e as organizações externas apoiadas pela empresa FenêtréA. Há quase 20 anos, a empresa FMPB, mais conhecida como FenêtréA, apoia o iatismo na França, desde 2007 estamos presentes com um trimarã próprio. Ele sempre larga em diversas regatas e competições, financiado pela FenêtréA e por outra empresa da Bretanha que age como copatrocinador. "Com certeza, navegar é uma das modalidades de esportes mais sustentáveis,

pois você depende apenas da força natural do vento, no sentido literal da palavra. O trimarã da classe 'Multi 50' com um casco de 50 pés de comprimento já participou de renomados eventos esportivos como o Trophée des villes, uma regata que vai da ilha espanhola de Gran Canaria até a cidade francesa de Saint-Quay-Portrieux. Em 2014, celebramos uma vitória e um novo recorde de velocidade na rota 'Route du Rhum', uma regata solo renomada através do Oceano Atlântico. E com certeza podemos utilizar nosso engajamento no iatismo sempre que quisermos abordar e fidelizar clientes. Sempre convidamos nossos parceiros para determinados eventos e para passar um dia em nosso barco", comenta Dominique Lamballe.

Desde 2006, a empresa FenêtréA "navega" na rotina de produção junto com a Roto. Do ponto de vista de Dominique Lamballe, especialmente o programa Roto NT oferece assistência à automatização na produção. "A tecnologia de ferragem da Roto é fácil de integrar em nossos processos de produção, oferece maior flexibilidade e assegura exatamente a qualidade que queremos oferecer aos nossos clientes. Por isso, a Roto é o 'parceiro de vela' perfeito para nós."



Na empresa FenêtréA na cidade francesa de Beignon, próxima à cidade de Rennes, no noroeste da França, são produzidas cerca de 220.000 janelas e portas em PVC e 50.000 itens em alumínio anualmente.



Uma produção moderna, com otimização de processos e altamente automatizada forma a base para a elevada qualidade permanente da empresa FenêtréA muito estimada por especialistas.



A empresa FenêtréA emprega cerca de 340 funcionários atualmente, sendo um empregador importante na bretanha francesa.



Desde 2006, a empresa FenêtréA trabalha com a tecnologia de ferragens da Roto. Do ponto de vista do proprietário Dominique Lamballe, a Roto NT oferece assistência na automatização da produção, adequando-se perfeitamente à estratégia de desenvolvimento da empresa FenêtréA.

My Window, Omã

Esperto através da experiência

■ **PVC** "Já faz 10 anos que montamos janelas de PVC em uma casa da nossa família pela primeira vez", recorda-se Ahmed al Fahdi, gerente que administra a empresa Almakassab Altyib em Omã, fundada pelo seu pai em 2005. "Naquela época trazíamos as janelas de Dubai e estávamos tão entusiasmados que começamos a ter a ideia de construir uma fábrica própria de janelas de PVC. Estávamos convencidos do sucesso do produto, janelas de PVC, mas mesmo assim nos informamos detalhadamente e escolhemos nossos fornecedores criteriosamente."

Desde o início, a Roto fazia parte do grupo de fornecedores. Há seis anos a empresa Almakassab Altyib e a marca "My Window" recebem fornecimento diretamente da cidade alemã de Leinfelden e recebem consultoria da equipe de exportação. "Desde então a boa co-operação ficou ainda melhor", alegre-se Ahmed al Fahdi, "porque sempre nos reunimos com nossos parceiros de Leinfelden aqui na empresa para esclarecer questões técnicas ou planejar medidas de publicidade em grupo."

No entanto, o motivo da publicidade não ter procura em Omã não é devido à baixa demanda por janelas de PVC, mas para assegurar o mercado a longo prazo. Ahmed al Fahdi está preocupado: "Infelizmente neste momento há muitos fornecedores vendendo janelas com perfis ou ferragens baratos em Omã, entre os quais os clientes normais não conseguem reconhecer que esses materiais não são adequados ao uso em nosso país, um local com temperaturas em ambientes internos climatizados e temperaturas externas muito altas. Nossa parceira, a empresa Rehau, executa extrusões em perfis com determinados compósitos para que os perfis das janelas não percam a coloração ou deformem após a instalação. A Roto fornece ferragens com a superfície Roto Sil Nano que resiste ao ar salgado e à área muito mais tempo do que outra superfície. Em Omã é possível construir janelas de PVC apenas utilizando tais componentes. Isso justifica a confiança dos nossos clientes em nossa empresa."

Esclarecer e informar

Junto com representantes das empresas

Rehau e Roto, Ahmed al Fahdi explica estas associações em junho de 2015, inclusive para uma delegação do ministério da defesa e alguns representantes do governo que, devido a um novo projeto de construção, estavam debatendo se janelas de PVC são tão duradouras para serem aplicadas em imóveis públicos. "Neste evento, pudemos esclarecer que nossas janelas quase não necessitam de manutenção e são absolutamente duradouras, mas também que temos condição de suportar um projeto destas dimensões junto com nossos parceiros porque temos um intercâmbio de dados rápido e seguro", mostra-se Ahmed al Fahdi muito satisfeito e complementa: "Temos satisfação em informar, mas temo que brevemente tenhamos de nos afrontar com uma imagem cada vez pior da janela de PVC quanto mais clientes insatisfeitos surgirem devido a produtos baratos." A causa desta tendência voltada a produtos baratos é a concorrência acirrada entre os vários fornecedores.

Com uma participação de 35% em janelas de PVC em todo o mercado, Omã é um dos mercados mais desenvolvidos para janelas de PVC na região do Golfo Pérsico. Eberhard Mammel, diretor de exportação na Roto, lembra-se do início do desenvolvimento há mais de 10 anos: "No início, apenas escritórios de vendas turcos dos fabricantes de componentes forneciam para Omã. Quando a demanda cresceu rapidamente, alguns fabricantes como a Rehau e a Roto decidiram investir na consultoria direta dos seus parceiros no sultanato, com sucesso arrasador e podem dizer hoje que apenas deste modo a empresa 'My Window' recebeu o apoio como qual foi possível estruturar a base para uma marca de qualidade."

Uma nova fábrica para uma equipe experiente

Apesar da preocupação em relação à imagem da janela de PVC, a família al Fahdi decidiu construir uma nova fábrica para janelas de PVC em um terreno adquirido recentemente de 8.000 metros quadrados. O grau de popularidade da marca "My Window" aumenta continuamente e a produção no local atual não tem mais a capacidade de suportar as taxas de crescimento anuais, explica Sulaiman al

Fahdi em entrevista à Roto Inside. O volume de vendas da empresa cresceu quase 10 vezes desde a sua fundação. "Também devemos agradecer ao fato de que temos funcionários trabalhando em nossa empresa há muitos anos, alguns desde a sua fundação", está convencido Ahmed al Fahdi. "Juntos com eles e nossos parceiros da indústria queremos continuar a expandir nosso sucesso. Isso justifica também este novo investimento."

No geral, o Sultanato de Omã oferece um bom clima para o verdadeiro empreendedorismo, complementa seu pai Sulaiman al Fahdi que investe há muitos anos na fundação de empresas para assegurar o futuro da sua grande

família. "O valor da terra, mas também de imóveis cresce continuamente e isso causa uma demanda permanente para as empresas de construção civil."

Bons motivos para um planejamento otimista

Ahmed al Fahdi acena positivamente com a cabeça. Ele também acredita que a política direcionada à estabilidade do Sultanato é visionária. "Estamos construindo muito em Omã porque o bem-estar cresce continuamente devido à política visionária do país", alegre-se Ahmed al Fahdi. "Grandes eventos como a Copa do Mundo no Catar também fomentam o interesse na região que, de qualquer modo, já



O construtor Khalid Alharshi está contente: "Não posso dizer o quanto fiquei entusiasmado quando encontrei a empresa 'My Window' e, pagando um preço justo, recebi exatamente os produtos que estava imaginando. Antes já tinha até pensado em importar as janelas da Europa. Mas teria custado uma fortuna."



Khalid Alharshi pilota aviões de passageiros para a empresa aérea Oman Air em metrópoles europeias. Nestas cidades ele conheceu diversas janelas e tipos de abertura. Quando ele começou a construção de uma nova casa para si mesmo e sua jovem família em 2014, ele buscou um fabricante que deveria construir janelas "alemãs" e uma porta de correr sanfonada para a área habitacional.



Sulaiman al Fahdi (à esquerda na imagem) fundou uma fábrica de janelas de PVC em Omã em 2005 após ele mesmo ter conhecido a qualidade habitacional do produto. Naquela época ele fez com que seu filho Ahmed (à direita na imagem) assumisse responsabilidades. Assim, ele assumiu rapidamente muitas responsabilidades. A paixão secreta de Ahmed são as viagens. "Gostaria de visitar 50 países nesta vida. Já viajei para 36 deles", alegre-se o pai de três filhos. China e os EUA foram os países que mais gostou. Entre as grandes cidades europeias, encantou-se especialmente por Londres.



As casas em Omã também poderão ter uma construção sustentável e eficiência energética em um futuro próximo. O engenheiro formado Nikolaus Knebel (à direita na imagem), vivendo desde 2010 em Omã e professor de arquitetura e desenvolvimento urbanístico na GUTech na cidade de Mascate, coordena um projeto no qual estudantes e profissionais formados construíram uma casa de baixo consumo energético. A GUTech (German University of Technology in Oman) é uma cooperação entre o Sultanato de Omã e a universidade técnica da cidade alemã de Aachen, a RWTH Aachen.

Sunview Patio Doors, Canadá

Toronto explode, o mercado da construção civil "urra"

pode dar-se por satisfeita com os números crescentes de turistas. Por isso, acreditamos que as boas janelas de PVC tem um futuro se conseguirmos prestar o serviço de esclarecimento necessário."

O pai de família conhecedor de países interessa-se pela Copa do Mundo também por outro motivo: em seu tempo livre, Ahmed al Fahdi comenta partidas internacionais de futebol em uma emissora de rádio. Ele é conhecido como um profundo conhecedor do esporte, patrocina um time de futebol nacional e já alegra-se pelos desafios que uma Copa do Mundo no Catar trará inclusive para si próprio.



Arquitetos e construtores em Omã gostam muito de criar com formatos de janelas e vidros sombreados. O construtor Ali Aldugashi (à esquerda na imagem) alegra-se em poder entrar em sua nova casa.

■ PVC ■ Alumínio Toronto, a cidade mágica na parte oriental do Canadá, desenvolveu-se nos últimos anos mais no sentido de um crescimento avantajado, ou seja, de uma metrópole próspera que atrai cada vez mais pessoas. A consequência: Muitas empresas do setor da construção civil canadense como a Sunview Patio Doors podem alegrar-se devido aos projetos e pedidos interessantes. Tanto os produtos inovadores quanto os produtos de elevada qualidade são procurados agora.

"Quando você passa pelo centro da cidade canadense de Toronto, precisa apenas olhar para a esquerda, a direita ou para cima para ver uma verdadeira quantidade de novas construções", explica Chris Dimou que está sempre de passagem pela cidade canadense de Ontário e na grande Toronto como gerente para a América do Norte e Central e presidente da Roto Fasco Canada. "Neste momento estão sendo construídos muitos apartamentos em edifícios vertiginosos."

A demanda por qualidade continua a crescer

Uma empresa que desenvolveu e produziu muitas portas de vidro para muitos desses apartamentos, é a empresa Sunview Patio Doors. Em suas grandes linhas de produção na cidade canadense de Woodbridge, muito próxima de Toronto, a empresa Sunview Patio Doors fabrica portas de vidro em alumínio e PVC que não tem nenhum concorrente ao nível de qualidade, conforto e, sobretudo, eficiência energética. A série "Sunview 2900" foi premiada como a primeira e até o momento, única porta de vidro do Canadá com o predicação "Energy Star" para a zona 2 para indicar sua eficiência energética. E a demanda cresce. "Estamos produzindo quase no modo 'just-in-time'. Os produtos prontos são entregues diretamente nas construções",

relata Tony Margiotta, gerente da Sunview Patio Doors. "Aproveitamos a boa situação econômica em toda a região de Toronto e Ontário, mas não estaríamos na posição que estamos se também não tivéssemos continuado investindo. Funcionários muito bem qualificados, cortadoras e recortadoras de bom desempenho, uma linha completamente automatizada para vidros isolantes, esses são nossos fatores de sucesso. E também a afinidade com uma linha completa do grupo empresarial direcionado a clientes, mas mesmo assim movido a tecnologia, o grupo Vision Group."

Dois valiosos apoiadores: Vision Group e Roto Fasco

No grupo Vision Group estão reunidas apenas empresas do setor da construção civil líderes nos seus segmentos no Canadá, informa Tony Margiotta. Os rumos do grupo Vision Group são administrados por Vic de Zen, uma dos mais conhecidos empresários do Canadá e presidente da empresa Sunview Patio Doors. Entre outros fatores, o processo de extrusão de perfil altamente desenvolvido e os equipamentos modernos permitem que a Sunview Patio Doors mantenha sua elevada qualidade atual para entregar nas quantidades pedidas, informa Tony Margiotta. Neste caso, a Sunview



Tony Margiotta (à esquerda), gerente da Sunview Patio Doors, e Vic de Zen, proprietário do Grupo Vision Group e presidente da Sunview Patio Doors, estimam a cooperação com a Roto Fasco que já dura mais de 35 anos.



No bairro histórico de Corktown District de Toronto foi construído este complexo de duas torres que juntas abrigam quase 350 unidades habitacionais. As duas torres do edifício dispõem de um Lobby e estão ligadas entre si por uma ponte envidraçada de três andares (na imagem à esquerda).



O arranha-céu de 42 andares RCMI abriga 315 apartamentos de padrão luxuoso e é um bom exemplo de espaço habitacional recriado no coração da cidade canadense de Toronto. Com seu desenho de fachada dinâmico, a torre é integrada com harmonia no centro da cidade canadense de Toronto.



A casa de baixo consumo energético da GUtech foi construída exclusivamente com produtos e materiais fabricados em Omã, inclusive com janelas da "My Window". Equipadas com a tecnologia de ferragens da Roto, estas janelas fazem a ventilação e a refrigeração com economia de energia.



Metrópole prosperando: Toronto atrai pessoas de todo o mundo como nenhuma outra grande cidade no Canadá. Novos imóveis habitacionais no "Downtown" (centro) são muito procurados. Por isso, em pouco tempo Toronto tornou-se um dos mercados imobiliários "mais quentes" em todo o mundo também devido aos satisfatórios juros baixos para construção e empréstimos para aquisição de bens.

Roto Fasco Canada e Roto Frank of America

Parceiras da indústria de janelas canadense

A fundação da empresa Fasco na cidade canadense de Mississauga, no estado de Ontário, remonta ao ano de 1956. Em 2012, a empresa foi assumida pela Roto Frank AG e integrada à Roto Frank of America. Desde esse dia, a empresa tem o nome Roto Fasco Canada e trabalha na fabricação de ferragens e maçanetas para portas de vidro giratórias e portas de correr, além de peças de fundição sobre pressão de zinco para diversas indústrias. As ferragens da Roto Fasco Canada estão em janelas e portas de

muitos edifícios habitacionais no Canadá e na América do Norte.

A empresa Roto Frank of America fundada em 1979 está localizada na cidade norte-americana de Connecticut e fornece um amplo leque de produtos, entre os quais está a ferragem para folhas e persianas X-DRIVE™, o programa Roto NT, as ferragens TITAN para portas de correr e as ferragens do programa Patio Life, a ferragem confortável para grandes portas de correr.

VEKA Plastics Xangai, China

Com portas de correr equipadas com vedação extra novas no mercado

■ **PVC Renomados fornecedores de perfis de PVC engajam-se há muitos anos no Sul Asiático e na China para aproximar construtores e fabricantes de janelas das vantagens dos seus sortimentos em um mercado direcionado tradicionalmente para janelas de alumínio. Com sucesso crescente, pois ao menos na construção de apartamentos existe uma demanda por janelas de PVC com bom isolamento e padrão europeu. Em cooperação com a Roto, a empresa VEKA Plastics de Xangai desenvolveu um novo sistema para portas de correr de elevada vedação que pode eliminar uma falha do passado. "Estamos convencidos de que faremos muito pela imagem das janelas de PVC na região com esta inovação e oferecemos um sistema absolutamente de sucesso aos nossos clientes", mostra-se convencido Kay Puppe, diretor administrativo da VEKA Plastics Co. Ltd., em entrevista à Roto Inside.**

Os perfis VEKA já são produzidos desde 1994 na China. Por isso, a empresa está entre os fornecedores de sistemas da região mais especializados em mercado e experientes. "Estamos presentes em quase todos os países do sudeste asiático tanto quanto na área do Pacífico, em partes da Índia e na China. E em quase todos os países há demanda por outras janelas com diferentes tipos de abertura e envidraçados simples, duplos e triplos", relata Kay Puppe e complementa: "Até mesmo na China já há preferência por diferentes sistemas conforme a região. Isso leva a que as empresas VEKA Shangai e VEKA Singapore basicamente necessitem e produzam todos os perfis aqui, que têm um papel importante em todo o grupo no mundo. Com nossos perfis, estimamos que na região sejam fabricados entre 800.000 e um milhão de metros quadrados de janelas por ano."

Atingir o sucesso com a ferragem Roto Patio Inowa na construção de apartamentos

O novo desenvolvimento realizado com a Roto está tendo muito interesse como foi mostrado por um teste de mercado na Coreia. "O nosso perfil VEKA ISS 190 que foi adaptado perfeitamente para a Roto Patio Inowa pode ser utilizado por fabricantes de janelas para produzir soluções atrativas de elevada qualidade, mas de baixo custo." Pela primeira vez é possível trabalhar com um envidraçado triplo com excelente isolamento até uma espessura de 52 mm em uma porta de correr de PVC. "Já temos à mão

resultados de testes de um instituto independente, segundo os quais esta porta de correr atinge um coeficiente de transmissão térmica de U_w 1,1. Com um pouco de ajuste fino, atingiremos até U_w 1,0, estou seguro disso," alegra-se Kay Puppe e complementa: "Em breve, nossos clientes poderão oferecer uma porta de correr com os melhores valores de isolamento disponíveis atualmente no mercado asiático." Nos locais, onde forem construídos apartamentos em edifícios de vários andares, este produto inovador é uma solução ideal também por outro motivo: "Elevada vedação contra vento e chuva mesmo em condições de taifun. Os mercados na China e no sul da Ásia estavam aguardando um produto desses."

Mais qualidade vende mais

Sobretudo na China, a qualidade de construção tem um papel crescente para a comercialização de sucesso de um imóvel devido à enorme vagância especialmente em unidades habitacionais, relata Kay Puppe. "Quem quiser comprar um apartamento na China, tem muitas opções em muitas cidades e pode considerar a qualidade. Isso significa que existem 65 milhões de unidades habitacionais prontas para serem vendidas, embora apenas 8 a 10 milhões de unidades adicionais sejam necessárias por ano. Os habitantes de cidades europeias podem apenas sonhar com tais condições ..."

À procura de eficiência energética na reforma

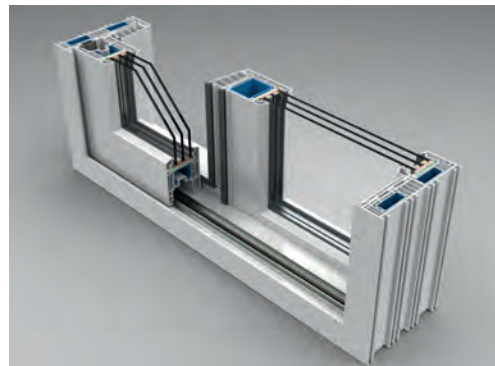
Impulsos interessantes para o setor da construção civil na região também vêm da Coreia atualmente, informa Kay Puppe. "Aqui estão reformando muito ou demolindo e construindo novos edifícios. Neste caso, a eficiência energética do edifício tem um papel importante."

Por isso, a empresa VEKA está registrando um número crescente de fabricantes de janelas que querem firmar-se no mercado com qualidade elevada e certificada. "Isso é bom para a VEKA, pois não vendemos toneladas de perfis, mas um sistema no qual instruímos detalhadamente nossos parceiros e seus funcionários para que a usinagem seja executada corretamente."

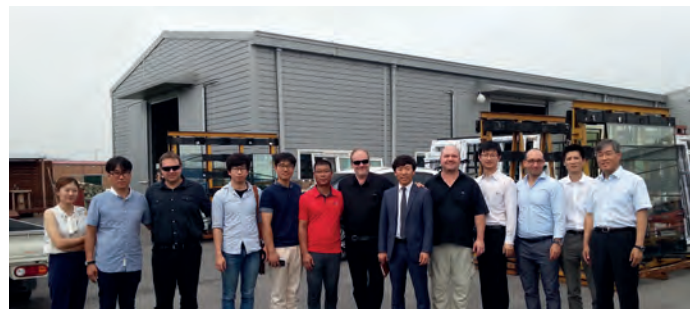
Sobretudo no mercado coreano surgiu a demanda por uma porta de correr com envidraçado triplo que possa ser instalada em prédios de vários andares e seja altamente vedada. "Para isso, pudemos criar a solução ideal com a utilização da Roto Patio Inowa e seus cinco pontos de fechamento e o perfil ISS 190 que permite a instalação de uma vedação completa", alegra-se Kay Puppe. "Calculamos que o interesse por portas de correr até aumente consideravelmente a partir de agora, pois eliminamos a maior fraqueza das antigas portas, ou seja, a falta de vedação, aplicando a Roto Patio Inowa."

Apoio da publicidade e tempo de fornecimento curto

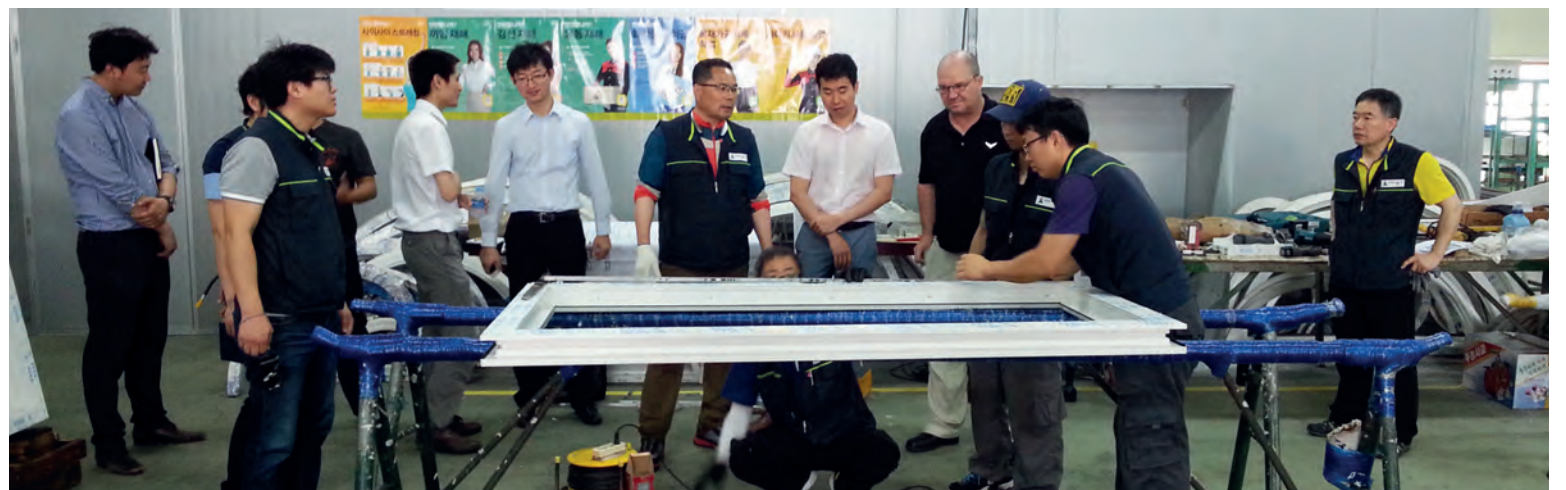
As empresas VEKA e Roto querem oferecer apoio juntas aos fabricantes do sistema inclusive na comercialização das suas novas portas de correr no futuro. "Cuidaremos para que haja meios publicitários atrativos disponíveis adequados a uma inovação tão interessante quanto essa", promete Kay Puppe. "Com a Roto Patio Inowa a nossa empresa e os nossos clientes somos únicos no mercado. Não podemos perder esta oportunidade e não a perderemos. Pois a grande disponibilidade das empresas VEKA e Roto na região criam as melhores condições para isso."



O novo perfil VEKA ISS 190 com a ranhura Euro aloja um envidraçado triplo com espessura de até 52 mm. Um instituto independente confirma que a porta de correr com este perfil e a ferragem Roto Patio Inowa atinge um coeficiente de transmissão térmica de U_w 1,1. "Com um pouco de ajuste fino, atingimos até o valor U_w 1,0, estou seguro disso", alegra-se Kay Puppe. Os clientes VEKA já poderão oferecer uma porta de correr com os melhores valores de isolamento disponíveis atualmente no mercado asiático.



Animar os clientes com o sistema de porta de correr altamente vedado Roto Patio Inowa: A equipe da fábrica de janelas Hajum não quer perder essa oportunidade e aposta na parceria com as empresas VEKA e Roto.



O teste de mercado com fabricantes de janelas selecionados, como indicado aqui na cidade coreana de Yungki próxima à Seul, também mostrou claramente que os clientes da empresa VEKA podem produzir portas de correr de modo eficiente e seguro por um preço atrativo com este sistema.

Institucional

Editor

Roto Frank AG
Wilhelm-Frank-Platz 1
70771 Leinfelden-Echterdingen,
Alemanha

Conselho redacional

Ingrid Lenz,
Udo Pauly

Redação

Comm'n Sense GmbH
Lensbachstraße 10
52159 Roetgen, Alemanha
Telefone: +49 (0)2471 9212865
Telefax: +49 (0)2471 9212867
roto.inside@commn-sense.de

Layout e produção

avency GmbH
Kiebitzpohl 77
48291 Telgte, Alemanha
Telefone: +49 (0)2504 888-0
Telefax: +49 (0)2504 888-199
info@avency.de

Gráfica

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

Tiragem total

12.500 exemplares



Kay Puppe, diretor administrativo da empresa VEKA Plastics (Xangai) Co. Ltd., (à direita na imagem) alegra-se pelo sucesso do novo tipo de sistema: "Juntos com a Roto oferecemos um único sistema com o qual os fabricantes de janelas podem produzir portas de correr altamente vedadas para edifícios altos e muito altos. Devido à essa característica única e com base na grande disponibilidade das empresas VEKA e Roto na região, escreveremos uma nova história de sucesso para nós e nossos clientes com o auxílio de publicidade profissional." À esquerda na imagem: Bécher Jelajla, diretor de projetos da Roto Frank AG.

Roto Patio Inowa

Para portas de correr altamente vedadas

A ferragem completamente oculta Roto Patio Inowa é sinônimo de manuseio seguro e fácil. Através da construção completamente baseada em deslizadores, as folhas são movimentadas facilmente. O movimento de fechamento transversal que percorre o perfil do caixilho possibilita o sistema de vedação ao redor de todo o elemento que melhora consideravelmente o coeficiente de transmissão térmica U_w de todo o elemento e, ao mesmo tempo, também possibilita a montagem de portas de correr em posições e alturas de apresentação. A Roto Patio Inowa foi aprovada no teste de tufão e oferece proteção otimizada contra correntes de ar, ruídos e perdas térmicas.