

Roto Inside

Edição N.º 32

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



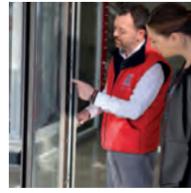
■ **Alumínio**
FEAL, Bósnia-Herzegovina:
Portas de correr Inowa para a Europa Central

Página 6



■ **Madeira**
Wolf Fenster AG, Itália:
Primeira porta de correr de madeira com a Roto Patio Inowa

Página 6



■ **Comércio**
A2 Aksesuar, Turquia:
Novo showroom para o aniversário

Página 10



■ **Novidades na Roto**
Roto Quadro Safe:
Início da campanha na Áustria

Página 12

FEIRA FENSTERBAU FRONTALE 2016

A estabilidade une

■ **Evento** "Em Nuremberg há muito para descobrir!" Esta afirmação do escritório de turismo dá ânimo a muitas pessoas que já visitaram a charmosa cidade no rio Pegnitz na Francônia alguma vez. Para dizer a verdade, a metrópole da Francônia deve agradecer à feira FENSTERBAU FRONTALE por ter se tomado uma verdadeira celebridade entre os fabricantes de portas e janelas em todo o mundo. Os visitantes que entraram no 1º pavilhão pela entrada principal puderam vivenciar o glamour dessa feira. Já que aqui os aguardava o maior estande da Roto já construído, com uma distribuição clara.

"A estabilidade que é a característica especial da nossa empresa está quase sempre presente nas conversas sobre a Roto", explicou o presidente da Roto Frank AG, Dr. Eckhard Keill, na manhã do dia 16 de março no seu discurso de abertura para cerca de 140 funcionários no estande da feira. Com isso ele esclareceu porque tomou a decisão de ter um lema para a feira com a qual a Roto posicionou-se nesse ano. "Estabilidade une" – Inspiração e reconhecimento estão presentes juntos neste lema que decorou muitas paredes do estande da feira, afirma Dr. Keill.

Tecnologia de ferragens Roto em cada casa

Aqueles que tomaram tempo para visitar as mais de 40 produtos expostos nos 1.100 metros quadrados do estande da Roto souberam porque vale a pena manter-se em uma relação com um parceiro estável como a Roto. O diretor de publicidade Udo Pauly levou a equipe da Roto Inside "de casa em casa". "Com os produtos da Roto, os fabricantes de portas e janelas fabricam elementos de construção para qualquer tipo de edifício. Não importa se é uma casa ou um galpão comercial, nós os colocamos aqui de modo simbólico", explicando primeiro a arquitetura do estande para 2016. O agrupamento por temas deu uma estrutura adicional já em 2014 à apresentação de novidades da Roto. Exemplo: o tema da feira Obstáculo Zero. "Em 2014 já

destacamos que futuramente as soluções livres de obstáculos ou com obstáculo zero terão maior demanda. E temos a confirmação disso cada vez mais pelos clientes", relata Udo Pauly. Por isso, a Roto mostrou muitas soluções para essa tendência na cidade alemã de Nuremberg.

Inovações em foco

A "Casa das Ideias" também recebeu uma nova edição neste ano, na qual a Roto debateu com parceiros de muitos anos sobre as novidades em produtos que brevemente já devem definir impulsos importantes. No entanto, Udo Pauly deixou claro que não se trata apenas de ideias: "Todos os produtos mostrados podem ser lançados brevemente no mercado, se os testes forem positivos. Os nossos clientes decidem qual novidade tem maior importância e qual oferece mais valor adicional. Assim, o esforço será pago mais rapidamente aos fabricantes de portas e janelas."



Todos os que entraram no estande da iniciativa Roto Quadro Safe na feira, puderam marcar a localização da sua própria empresa de parceiros com martelo e alfinete.



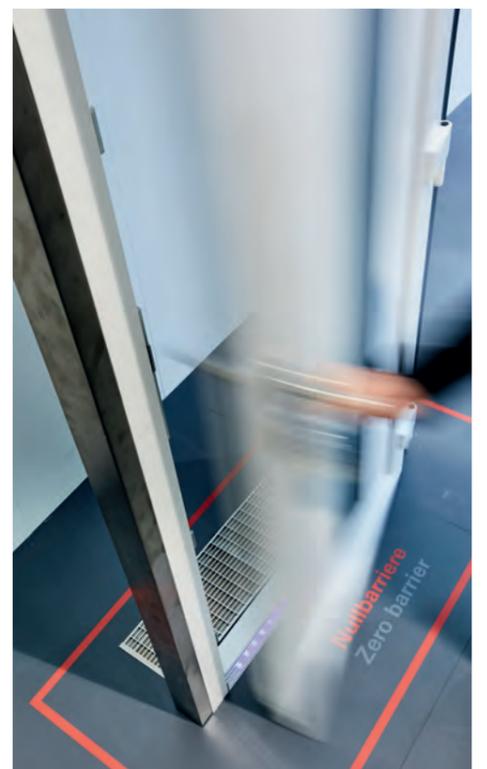
Todos os visitantes da feira FENSTERBAU FRONTALE 2016 que começaram seu passeio pelo pavilhão 1 sentiram-se bem-vindos pela Roto. O grupo de vários "edifícios" pequenos parecia uma pequena cidade, nos quais as novidades da feira eram apresentadas. Mais de 40 produtos expostos, todos acompanhados das informações disponíveis imediatamente em telas sensíveis ao toque ou por código QR, aguardavam os profissionais do setor neste ano em uma área de 1.100 metros quadrados.



O ambiente animado na tenda de festa da Roto nos lagos Dutzendteich em Nuremberg mostrou quanta alegria a "estabilidade" pode estimular na cultura da celebração em grupo. Fabricantes de portas e janelas de todos os países encontraram-se aqui por três noites para apreciarem especialidades bávaras e música ao vivo profissional. A grande tenda de festas da Roto oferece mais de 500 lugares para sentar-se. É considerada o "ponto de encontro" do setor há cada dois anos.



Na "Casa das Ideias", a Roto debateu novamente com clientes antigos sobre as oportunidades no mercado de vários novos produtos desenvolvidos. Todos esses produtos estão "prontos para a produção em série", afirma Udo Pauly.



Nos campos de competência "obstáculo zero" e "liberdade sem obstáculos", a Roto oferece "tudo da mesma fonte" em portas de sacadas, portas-janela e portas de entrada.

Ampliação da gama do sortimento

O grupo Roto integra outros especialistas do setor de portas e janelas

■ Perguntas, perguntas Em 1º de janeiro de 2016, o Grupo Roto adquiriu o setor industrial da empresa dinamarquesa A/S Peder Nielsen Beslagfabrik e também a empresa Deventer Profile GmbH & Co. KG. A Roto Inside conversou com o presidente Dr. Eckhard Keill sobre as oportunidades e riscos dessas novas aquisições.



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

As aquisições passadas foram bem sucedidas do mesmo modo. O Grupo Roto nunca esteve tão forte e amplo quanto hoje. Devido a essas duas aquisições estratégicas feitas recentemente, o grupo tornou-se o único fornecedor da Europa Central de portfólios de tecnologia de portas e janelas para a região da Escandinávia, um fornecedor cujo programa de acessórios e produtos aumenta continuamente.

Roto Inside: Não é nenhuma novidade! O Grupo Roto aposta em aquisições internacionais. A pauta deste ano é integrar já duas áreas de comércio novas, já que sua última aquisição foi há 3 anos. Essa velocidade não oculta riscos?

Dr. Keill: Não consigo ver um risco para o grupo, já que adquirimos e integramos apenas especialistas de sucesso, ou seja, agregamos volumes de venda e clientes. E para as empresas adquiridas, poderia haver apenas o risco de perda substancial, se o Grupo Roto retirar-lhes seus pontos fortes e força-las a aceitar estratégias inadequadas. É exatamente isso que nunca fazemos. A Roto adquire empresas exclusivamente muito saudáveis e negócios, cuja política de vendas e produtos seja de sucesso no momento da aquisição. Ou seja, não pressionamos nossos novos colegas, nem nós mesmos.

Roto Inside: As vendas do Grupo Roto não deveriam crescer muito mais do que nos dois anos anteriores?

Dr. Keill: Por sermos um dos fabricantes líderes de ferragens em todo o mundo, também temos de lidar com momentos difíceis do ponto de vista econômico e político em muitos mercados e isso afeta e afetará nossas vendas expressivamente. No entanto, a Roto é afetada menos do que a maioria dos concorrentes. O fato de que o Grupo Roto conseguiu compensar completamente há muitos anos essas perdas na área comercial de tecnologia de ferragens, deve-se às aquisições com as quais ampliamos nossa atividade comercial. E seguramente também com o fato de que melhoramos consideravelmente nossa posição em cada país onde adquirimos uma empresa.

"Pense global e atue no local", essa filosofia funciona comprovadamente bem em um país, onde se adquire uma empresa de sucesso junto com seu quadro de funcionários. O crescimento do know-how também é enorme para o Grupo Roto. Em muitos países, dispomos de um conhecimento de mercado absolutamente acima da média e também de um amplo portfólio de produtos que cresce com cada aquisição. A força econômica do Grupo Roto nos permite ganhar posições de mercado a nível internacional devido às aquisições estratégicas de negócios e empresas ideais, apesar das condições difíceis, e compensar as reduções nas vendas em cada área comercial.

Roto Inside: O que significa exatamente quando nos é informado que apenas o "setor industrial" da Peder Nielsen foi adquirido?

Dr. Keill: Nas negociações de uma aquisição de empresa, adquirimos as máquinas, as instalações, os produtos, as marcas e a carta de clientes da Peder Nielsen que estão relacionados estritamente com a fabricação e venda de ferragens. Ou seja, não compramos participações na empresa. A aquisição da empresa Peder Nielsen Beslagfabrik é um bom exemplo do que é estrategicamente importante para a Roto: Queremos fornecer aos clientes de um país produtos de uma única fonte necessários para eles para que fabriquem portas e janelas de primeira qualidade para o seu mercado. Desde de 1º de março de 2016, os clientes da empresa Peder Nielsen Beslagfabrik recebem

consultoria dos colegas do departamento de vendas da área comercial Europa Ocidental, tendo a oportunidade de conhecer melhor o Grupo Roto como uma unidade. No outono iniciaremos a integração da fabricação na união de produção Roto nas localidades de Lööv e Kalsdorf.

Roto Inside: A aquisição e fusão com o Grupo Deventer foram realizadas do modo comum?

Dr. Keill: Certo. Além da empresa alemã com sede no bairro berlinense de Berlin-Spandau, a Roto também adquiriu as empresas sob a sua própria responsabilidade na Holanda, Polônia e Rússia. Em todos os três países, a posição de mercado da Roto irá melhorar consideravelmente devido à integração do Grupo Deventer. Pela aquisição da empresa Gluske BKV em 2008, sabemos que a ampliação do sortimento do Grupo Roto para termos acessórios importantes abre o acesso a novos clientes, aumentando ainda mais a atratividade da Roto para as pessoas que já são clientes da empresa. Naquela época, dobradiças de portas e janelas, soleiras de portas de entrada e calços de envidraçados foram ampliadas devido à nossa oferta. Agora foram adicionados perfis vedantes de elevada qualidade reconhecida. A propósito, essa também é uma característica importante e unificante das aquisições da Roto: Sempre apostamos na liderança pela qualidade, no desenvolvimento de programas de ferragens, mas também na seleção de empresas que serão integradas no Grupo Roto.



Nas negociações de uma aquisição de empresa, a Roto adquiriu as respectivas máquinas, as instalações, os produtos e a carta de clientes da Peder Nielsen Beslagfabrik que estão relacionados estritamente com a fabricação e venda de ferragens.



Indiscutivelmente Roto. O Grupo Deventer surgiu pela primeira na feira FENSTERBAU FRONTALE com o claro sinal de participação no grupo.



A empresa A/S Peder Nielsen Beslagfabrik foi fundada em 1877. A empresa com sede na cidade dinamarquesa de Brønderslev, ao norte de Jutlândia, está entre os renomados fornecedores líderes de sistemas de ferragens para portas e janelas com abertura para fora, presentes amplamente na Escandinávia e na Grã-Bretanha.



O Grupo Deventer está entre os especialistas líderes de perfis vedados em TPE (elastômero termoplástico) para portas, janelas, portões, aros e envidraçados, ou seja, para produtos que complementam o portfólio da Roto de modo ideal. Além da empresa alemã com sede no bairro berlinense de Berlin-Spandau (na imagem), a Roto também adquiriu as empresas sob a sua própria responsabilidade na Holanda, Polônia e Rússia.

Aquisições do Grupo Roto nos últimos 10 anos

Em 1º de agosto de 2008	Gluske BKV GmbH, Alemanha	Fabricante de dobradiças para portas e janelas, soleiras e calços de envidraçado
Em 1º de junho de 2012	Fasco Die Cast Inc., Canadá	Fabricante de ferragens para janelas, linguetas giratórias e maçanetas para as portas e janelas de correr
Em 1º de abril de 2013	Fermax Indústria de Componentes para Esquadrias Ltda, Brasil	Fabricante de ferragens de alumínio
Em 1º de janeiro de 2016	Grupo Deventer, Alemanha / Holanda / Polônia / Rússia	Fabricante de perfis vedantes em TPE para portas, janelas, portões, aros e envidraçados
Em 1º de janeiro de 2016	Área industrial da empresa A/S Peder Nielsen Beslagfabrik, Dinamarca (aquisição de empresa)	Fabricante de sistemas de ferragens para portas e janelas de abertura para fora

Roto Safe H | Fasteo

Solução de trava convincente para portas acionadas por botão

■ **Novo na Roto** Para a feira FENSTERBAU FRONTALE, a Roto apresentou especialmente para o mercado francês uma nova trava múltipla mecânico-automática para portas acionadas por botão, que é muito especial: A Roto Safe H | Fasteo assegura uma elevada durabilidade e oferece absoluta segurança de funcionamento. O sistema certificado é fácil de instalar e absorve elevadas tolerâncias de altura e laterais graças ao seu acionamento independente de posição.

Dos pinos E até os pinos V com cunha: diversos modelos fazem parte do programa Roto Safe H | Fasteo, com os quais os diferentes níveis de segurança podem ser postos em prática. "Graças ao intensivo trabalho de desenvolvimento, o programa Roto Safe H | Fasteo tem várias características próprias em comparação com os produtos da concorrência, tanto na montagem quando no conforto de manuseio", explica a gerente de produtos Ulrike Römer. Entre essas características estão um elemento de amortecimento de série integrado na fechadura básica, que trabalha para que a barra deslizante não colida com a caixa básica.

O objetivo do desenvolvimento da Roto Safe H | Fasteo era conceber um sistema com elevada durabilidade e o máximo de segurança de funcionamento, relata Römer, o que também transparece na certificação conforme a norma prEN 15685. Com isso, as travas suportam até 100.000 ciclos de fechamento com um peso de porta de 100 quilos sem afetar o funcionamento.

É possível absorver elevadas tolerâncias

O novo tipo de unidade de ativação com patente já registrada do programa Roto Safe H | Fasteo é acionada independentemente da posição, possibilitando a absorção de cargas muito elevadas na altura e na lateral entre o caixilho e a folha. Por isso, as pequenas

imprecisões durante a montagem do caixilho e da porta não causam danos à segurança da trava. O programa Roto Safe H | Fasteo também apresenta-se confortável na continuação da confecção: a alteração do trinco para a esquerda ou direita pode ser executada pela frente quando estiver montado, permitindo adequações rápidas e fáceis.

"Além disso, é possível alcançar alturas de batente da folha de 1.650 a 2.400 milímetros com apenas um prolongamento da engrenagem e, graças à pequena expansão da lingueta de apenas 10 milímetros, não é necessário fresar nessa área. Dado que a porta Roto Safe H | Fasteo possibilita posicionar a maçaneta a 90°, também é possível confeccionar portas com janelas integradas utilizando fechaduras padronizadas, reduzindo o número de modelos de trava estocados no depósito do fabricante de janelas ou do seu fornecedor", continua a explicar Ulrike Römer.

Conforto e segurança para os construtores de obras

Para construtores e usuários finais, as vantagens da nova porta Roto Safe H | Fasteo também podem ser vistas imediatamente: o sistema trava-se automaticamente, ou seja, a porta está sempre vedada, não existindo nenhum risco de empenamento com o tempo. Graças à posição de 90° da maçaneta, as folhas

de vidro na porta podem ser abertas para limpeza e arejamento sem problemas. O bloqueio da botão da porta pode ser acionado apenas girando a chave uma vez, facilitando muito seu

manuseio. Graças às opções possíveis de diversos pontos de travamento, é possível definir diversos níveis de segurança contra arrombamentos com as portas Roto Safe H | Fasteo.



Nova trava múltipla mecânico-automática para portas acionadas por botão: A Roto Safe H | Fasteo assegura uma elevada durabilidade e oferece absoluta segurança de funcionamento. O sistema é fácil de instalar e absorve elevadas tolerâncias de altura e laterais graças ao seu acionamento independente de posição.



➤ **Mais informações sobre a nova trava múltipla mecânico-automática Roto Safe H | Fasteo e sobre outros sistemas de trava, bem como sobre todo o sortimento Roto Door em francês, podem ser encontrados pelos interessados aqui:**

www.roto-frank.com/fr/roto-safe-h/fasteo

Roto Safe C | Tandeo

Desbloqueio diurno para instalação posterior

■ **Novo na Roto** A comprovada fechadura para porta Roto Safe C | Tandeo trava uma porta de entrada de modo mecânico-automático, assim que é fechada. Com isso, oferece a segurança certificada VdS (Alemanha) e a porta está travada sem acionamento de chave, desde o ponto de vista técnico da seguradora. Com um desbloqueio diurno de instalação posterior muito fácil para todas as fechaduras Tandeo, a Roto oferece uma opção adicional prática agora: Assim, a partir de agora, é possível controlar com rapidez e conforto quando a porta deve ser travada automaticamente ou quando ela deve ser aberta sem chaves.

Aquelas vantagens de outros sistemas que surgem apenas após a instalação completa de uma nova fechadura, são oferecidas pela Roto Safe C | Tandeo logo após ter sido

instalada com poucos movimentos das mãos e em segundos, movimentando o botão giratório na testa. O travamento automático da fechadura da porta pode ser ativado e desativado agora

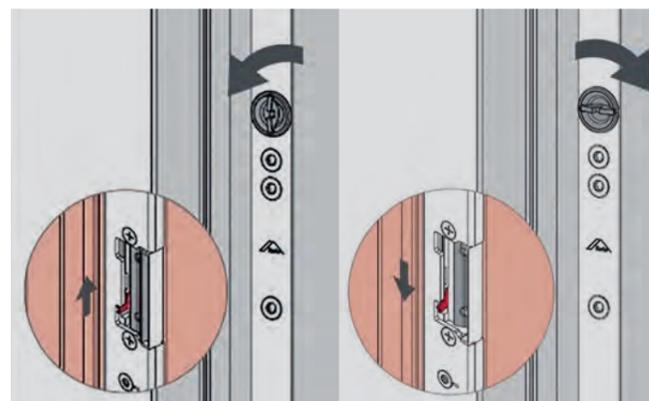
com facilidade e individualmente. Na função diurna, a porta está apenas em funcionamento simples e pode ser aberta com um dispositivo elétrico de abertura sem chave.

A instalação posterior do desbloqueio diurno é consideravelmente fácil e pode ser executado completamente sem ferramentas: Primeiro, a capa protetora da testa é removida e a fechadura é destravada. Em seguida, a maçaneta deve ser pressionada para baixo de modo que a posição da abertura esteja liberada

para a instalação do reversor. Se a maçaneta continuar sendo pressionada, o reversor será travado na posição vertical. Solte a maçaneta e pronto. A função diurna pode ser ativada, pressionando a maçaneta e girando o reversor em 90°. Ao voltar à posição vertical, o desbloqueio diurno será desativado novamente e a porta oferece a segurança certificada de uma trava automática de 3 pontos de acordo com a classe A VdS (Alemanha).



A comprovada fechadura para porta Roto Safe C | Tandeo trava uma porta de entrada de modo mecânico-automático, assim que é fechada. Com isso, oferece a segurança certificada VdS (Alemanha) e a porta está travada sem acionamento de chave, desde o ponto de vista técnico da seguradora.



Equipada com poucos movimentos da mão, sem ferramentas e ativada ainda com menos movimentos da mão: Devido ao seu botão giratório na testa, as portas com as fechaduras Roto Safe C | Tandeo oferecem um desbloqueio diurno flexível e personalizado para ativar a partir de agora.



➤ **Mais informações sobre a comprovada fechadura Roto Safe C | Tandeo para portas, instruções de montagem para a equipar o novo desbloqueio diurno e o programa Roto Door estão prontos para baixar aqui:**

www.roto-frank.com/en/roto-safe-c/tandeo

Teste de componente conforme a norma DIN EN 13126-5, aplicação 5/6

Limitador de abertura do programa Roto AL agora tem comprovante de teste do instituto ift Rosenheim

■ **Alumínio** Em um crescente número de cadernos de encargos, os fabricantes de janelas de alumínio têm atualmente a exigência de instalar um limitador de abertura que tenha sido testado conforme a norma DIN EN 13126-5, aplicação 5/6. Se não houver o respectivo comprovante de teste, o supervisor pode negar-se a aceitar as janelas fornecidas e exigir a eliminação onerosa dos erros. Por isso, a Roto trabalhou para obter o comprovante de teste de três limitadores de abertura do programa Roto AL e exigiu um teste de componente do ift Rosenheim.

Não é mais possível construir janelas modernas sem limitadores de abertura: eles evitam os movimentos descontrolados das folhas, por exemplo, por uma corrente de vento, mas também evitam o manuseio incorreto feito por inquilinos, que causam custos de reparos e manutenção onerosos. Uma folha equipada com limitador de abertura não colide com força contra o intradorso, protegendo seu sistema de dobradiça contra danos. O limitador de abertura também auxilia a abrir a folha até uma largura definida para o dia a dia, sem que a abertura completa da janela seja afetada para a limpeza, por exemplo. Então, os pedidos de projetistas e empreiteiros por janelas equipadas com limitadores não é nenhuma surpresa devido à abrangência da sua utilização. No entanto,

a instalação de um limitador torna-se um risco para os fabricantes quando este componente não corresponder às características de item exigidas no caderno de encargos e não tiver sido testado conforme a norma DIN EN 13126-5, aplicação 5/6, embora isso tenha sido exigido claramente na licitação.

Comprovante de teste para todos os três limitadores de abertura no programa Roto AL

Os fabricantes de janelas que trabalham com o programa Roto AL estão "no lado seguro" desde já, pois eles podem apresentar um comprovante de teste com classificação do limitador de abertura instalado pelas suas fábricas, se houver necessidade. Deste modo, estão protegidos contra o direito de regresso que pode afetá-los se não houver um comprovante de teste.

O instituto ift Rosenheim testou e classificou os seguintes limitadores do programa Roto AL:

- Modelo 1 com trava e batente
- Modelo 2 com função de batente de fechamento e
- Modelo 3 com função de batente de fechamento, mas que pode ser transposto e com fechamento automático

Todos os três limitadores de abertura são testados conforme a norma DIN EN 1670 com classe

de corrosão 4 e destacam-se pela sua durabilidade e suas várias opções de aplicação.

Modelo 1 – mais proteção para a folha

O modelo 1 do limitador de abertura com trava e batente de ajuste contínuo integrado oferece a função básica de um limitador e evita os movimentos descontrolados da folha da janela, por exemplo, devido ao vento. Assim, ele permite a distribuição de ar completa no ambiente com segurança. Mesmo se houver uma corrente de ar, a folha não colidirá com força contra o intradorso da janela. O sistema de dobradiça está protegido contra danos causados por essas cargas de peso extremas.

Modelo 2 – mais proteção para o usuário

Com o auxílio de um limitador do modelo 2, ou seja, com função de batente de fechamento, o ângulo de abertura máximo de uma folha pode ser ajustado e definido. Um folha só pode ser aberta completamente para a limpeza ao

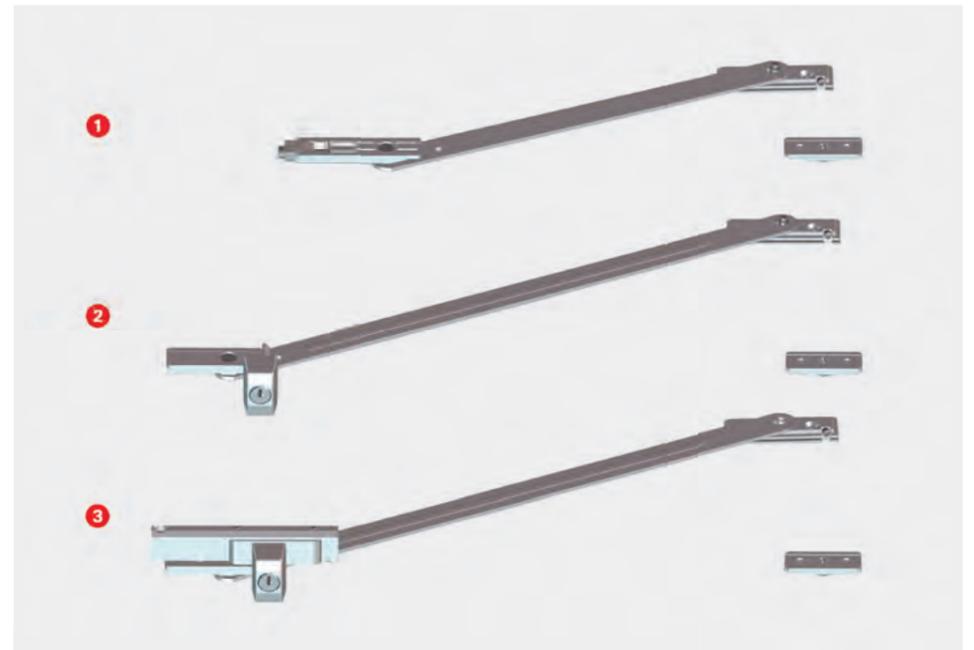
desbloquear a função de batente. Este modelo está presente frequentemente nas licitações de edifícios altos com vários andares, visando a redução de manuseios incorretos feitos pelos usuários.

Modelo 3 – mais conforto para a gestão Facility Management

A utilização do modelo de limitador 3 facilita o fechamento com chave novamente de uma folha que esteja completamente aberta. Ao transpor o batente, a área definida do limitador é reativada. Não é necessário fechar novamente com a chave. Essa é uma função muito vantajosa na gestão diária de um edifício: As folhas podem ser desbloqueadas apenas uma única vez pelo serviço de limpeza e podem ser fechadas com segurança pelos funcionários da limpeza, transpondo facilmente o batente, ou seja, fechando a folha após a execução do trabalho. Não é necessário uma nova inspeção da gestão Facility Management.



Não é mais possível construir janelas modernas sem limitadores de abertura, principalmente em edifícios de vários andares. Em um crescente número nos cadernos de encargos, os fabricantes de janelas de alumínio têm atualmente a exigência de instalar um limitador de abertura que tenha sido testado conforme a norma DIN EN 13126-5, aplicação 5/6.



Três modelos de limitadores de abertura do programa Roto AL foram testados pelo instituto ift Rosenheim conforme a norma DIN EN 13126-5, aplicação 5/6: Modelo 1 com trava e batente, modelo 2 com função de batente de fechamento e o modelo 3 função de batente de fechamento, mas que pode ser revertido e com fechamento automático.



➤ **Informações sobre os limitadores de abertura no programa Roto AL e downloads informativos sobre o programa completo estão aqui:**

www.rotot-frank.com/en/roto-al/comfort

Roto sobre a visita à PETECKI

Abordagem de sucesso a clientes graças aos workshops de publicidade em conjunto

■ **PVC** "O intercâmbio regular e pessoal entre os representantes das nossas empresas contribui expressivamente para a comercialização de sucesso dos nossos produtos na Polônia", Ignacy Petecki, profissional de janelas, está convencido disso durante o workshop de publicidade em conjunto com a Roto. A equipa de gestão da PETECKI encontra-se até cinco vezes ao ano com especialistas em publicidade e vendas da Roto Polónia. Barbara Ahlers, gerente da área comercial da Roto Polónia, explica à Roto Inside, qual é o objetivo.

"A abrangência do encontro em grupo vai do brain-storming aberto a resultados até o planejamento concreto de medidas para ações com outdoors, por exemplo, como a realizada em 2015. No momento, há uma campanha informativa na maior revista especializada polonesa 'Murator' com tudo sobre o tema da eficiência energética e segurança", explica Barbara Ahlers. São temas preparados especificamente antes por todos os parceiros de revenda da PETECKI em um curso de capacitação realizado com Roto.

Atenção total para construir portas e janelas seguras

"A proteção contra arrombamentos é um bom exemplo do qual global elaboramos um tema na nossa cooperação com a Roto", complementa Ignacy Petecki. "Paralelamente ao desenvolvimento e teste de portas de entrada certificadas RC2, o nosso departamento de vendas foi treinado e planejou a abordagem

adequada a diversos grupos-alvo. Desenvolvimento, treinamento e comunicação, esse é o segredo do trabalho de publicidade de sucesso, se quiser expressar assim."

Informar arquitetos com eficiência

"O outro objetivo dos nossos esforços foi definido em workshop anterior. Trata-se de reforçar a cooperação com arquitetos poloneses. Por isso, em breve iniciaremos um tipo de road-show especialmente criado para arquitetos", explica Barbara Ahlers. Esse evento apresentará várias opções e pontos de abordagem para um intercâmbio similar, inclusive com outros fabricantes de janelas. "Todos aqueles que mostram interesse e disposição de engajar-se em ações de publicidade em grupo, como Edyta e Ignacy Petecki, sempre terão as portas abertas na Roto. Sabemos que podemos fazer muito pelo mercado juntamente com os nossos clientes e não perdemos nenhuma oportunidade."



Seja para um brain-storming aberto a resultados, seja para o planejamento concreto de medidas: Os representantes das empresas PETECKI e Roto reúnem-se sempre para discutir juntos as ideias de comercialização. Na última vez, no final de 2015, Grzegorz Salek, Edyta Petecka e Ignacy Petecki (da esquerda para a direita) debateram com Barbara Ahlers e o funcionário de serviços externos da Roto Krzysztof Nowak.

A Roto também está presente na feira DACH+HOLZ International na cidade alemã de Stuttgart

"Ação!" – A força junto com a qualidade

■ **Evento** Durante a feira alemã mais importante para especialistas em telhados e carpinteiros, seguramente o ponto mais importante para a Roto foi a inovação do ano de 2015, a geração de janelas de telhado para apartamentos RotoQ. Além desse tema, duas surpresas deram muito o que falar no estande da feira na cidade alemã de Stuttgart. Os visitantes da feira puderam saber, pela primeira vez, o que significa quando fala-se de "qualidade especial", "excelente eficiência energética" e "montagem mais fácil" sobre as janelas de telhado Roto.

Por exemplo, com um martelo pesado, eles puderam bater com toda a sua força em uma janela normal saída da linha de produção. Alguns pensaram que se tratava de um teste de força com

martelo que alguns parques de diversão oferecem para meninos e meninas fortes. Alguns visitantes do estande da Roto em Stuttgart mostraram espontaneamente sua força, enquanto a janela de telhados comprovou mais uma vez que é impossível de ser destruída mecanicamente. Além disso, os funcionários da produção aprenderam na própria pele em competições de montagem contra as duas meninas Q-Ladies no palco de entretenimento do estande e perante os olhos atônitos do público, o quão rápido e seguro é possível montar a RotoQ.

"Proximidade ao cliente"

Com menos força do que esta apresentação de entretenimento da janela de telhado Roto, mas tão convincente quanto, foram os argumentos de alguns consultores-representantes presentes

pela primeira vez no estande da Roto em Stuttgart: Os especialistas em telhados e carpinteiros que tornaram-se clientes da Roto nos últimos doze meses, participaram da animação dos visitantes da feira DACH+HOLZ por algumas horas. "Uma experiência fascinante", opinou o presidente Christoph Hugenberg que mostrou-se muito satisfeito após visitar os quatro andares da feira. "Testamos muitos produtos novos e fomos premiados com o ânimo contagiante dos nossos clientes e daqueles que querem tornar-se. Em 2018, o setor irá encontrar-se na cidade alemã de Colônia e garantimos que no estande da Roto vocês irão ver surpresas e coisas extraordinárias. As ideias já surgem animadoras em nossas equipes, mas também em nossos clientes que nos apóiam demais e incentivam."

Lasse Kutzbach está entre os "recém-chegados" que tiveram suas primeiras experiências com as janelas de telhado Roto em 2015, recebendo apoio de quase todos os departamentos especializados na cidade alemã de Bad Mergentheim. "Recebemos uma consultoria global e nos auxiliaram em muitos projetos. Por exemplo, em desenvolver um catálogo de imagens próprio", assim, lembra-se Lasse Kutzbach do seu primeiro ano com a Roto. "Isso foi tão animador para mim que segui espontaneamente a sugestão de debater com colegas no estande da feira na Roto. Se você está satisfeito com algo, então você deve contar isso para os outros. Desse modo, surgem coisas boas das quais a empresa e todo o mercado se beneficiam ao final."

Michael Marien, gerente da área comercial da Roto Tecnologia de telhado e solar (Dach- und Solartechnologie GmbH) na Alemanha e responsável pelo projeto, gostou da animação dos sete "recém-chegados de 2015" que engajaram-se como consultores na feira em Stuttgart, tal qual Lasse Kutzbach: "Ver ao vivo como ele conseguiu animar todos os visitantes da feira tão facilmente atuando como praticante, para mim, foi mais do que fascinante. Nunca foi tão importante apenas escutar e se fascinar."



Dois janelas da produção em série da Roto destacaram-se pela fascinação causada na feira DACH+HOLZ: Atrás de uma das janelas, uma boca de fogão simulou um dia quente de verão, e atrás de outra janela, um compartimento de gelo simulou um dia muito frio de inverno. Ao tocar as partes externas da janela era possível perceber claramente que tanto temperaturas altas quanto baixas permanecem comprovadamente isoladas quando são utilizadas janelas de telhado Roto.



O diplomado carpinteiro e arquiteto Lasse Kutzbach chegou em 2011 à empresa fundada em 1992 pelo carpinteiro Frank Viellechner no bairro da cidade alemã de Berlim, Berlin-Schöneberg. Em 2012 ele recebeu a procuração e desde de 2015 ele é o gerente da empresa. Na feira DACH+HOLZ em Stuttgart, ele colocou-se perante um desafio incomum: No estande da feira da Roto, ele recebeu e prestou consultoria a 15 colegas de profissão em um dia, que se interessaram por janelas de telhado e pela empresa Roto. "Um momento breve e agradável" para o berlinense de coração de 35 anos: "Mais tardar, quando os profissionais começam a trabalhar com a Roto, eles valorizam a empresa e seus produtos rapidamente."



O presidente Christoph Hugenberg mostrou-se muito satisfeito após visitar os quatro andares da feira: "Durante a feira DACH+HOLZ, testamos muitos produtos novos e fomos premiados com o ânimo contagiante dos nossos clientes e daqueles que querem tornar-se. Em 2018, o setor irá encontrar-se na cidade alemã de Colônia e garantimos que no estande da Roto vocês irão ver surpresas e coisas extraordinárias. As ideias já surgem animadoras em nossas equipes, mas também em nossos clientes que nos apóiam demais e incentivam."



Por isso, alguns visitantes do estande da Roto durante a feira DACH+HOLZ em Stuttgart brincaram de testar sua força no martelo e mostraram espontaneamente sua força, enquanto a janela de telhados Roto comprovou mais uma vez que é impossível de ser destruída mecanicamente.

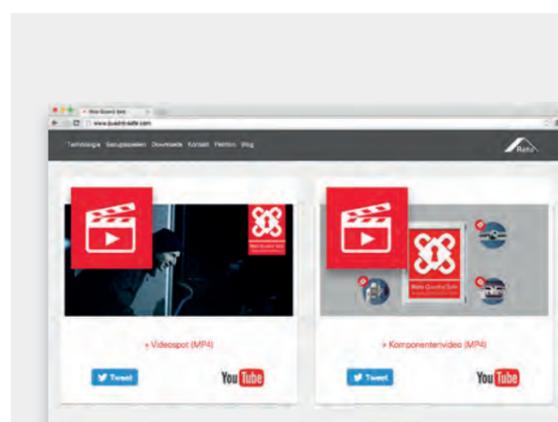
Chamar a atenção dos clientes no Point of Sale

Chamar a atenção de modo divertido para a segurança contra arrombamentos: Vídeos da Roto para baixar

■ **Novo na Roto** No início de 2015, a Roto iniciou uma campanha de segurança contra arrombamentos Roto Quadro Safe em rede sobre a tecnologia de segurança em janelas atual. Desde então, os fabricantes e comerciantes de janelas que se cadastraram como parceiros na campanha estão informando os proprietários de imóveis e empreiteiros, com apoio da Roto, sobre janelas de fachada e janelas de telhado que contribuem comensuravelmente com mais segurança. Dois filmes curtos que a Roto está disponibilizando imediatamente aos seus parceiros de comercialização para baixar, podem ser utilizados por todos os parceiros a partir de agora para abordar clientes no Point of Sale ou ser utilizados para conceber a sua própria apresentação na Internet.

Um crescente número de fabricantes e comerciantes na Alemanha e também na Áustria utilizam os meios publicitários, pacotes de relações públicas, pontos de publicidade por rádio e vídeos da campanha Roto Quadro Safe de modo ativo na captação de novos clientes. Assim, muitos deles contratam a produção profissional de uma publicidade em rádio, personalizando-a com um backgrounder para que possa ser conhecida na sua região como especialista em portas e janelas seguras através da rádio local. Neste momento, a atenção está voltada para os espaços de vendas, onde dois

filmes produzidos profissionalmente apresentam aos usuários janelas seguras e descrevem os componentes de ferragem Roto Quadro Safe, bem como sua verdadeira eficiência. Um apoio muito valioso para a consultoria dos clientes finais. Os parceiros da campanha Roto Quadro Safe podem ver os dois vídeos no próprio canal do YouTube, chamando a atenção dos visitantes de sua página web para o tema da segurança. Os vídeos e a publicidade em rádio, além de outros documentos de comercialização podem ser baixados gratuitamente por parceiros cadastrados em www.quadro-safe.com.



Novo na área de download da campanha Roto Quadro Safe: Dois filmes curtos produzidos profissionalmente mostram de modo divertido como os empreiteiros e proprietários de imóveis podem cuidar com o máximo de segurança contra arrombamentos. Os fabricantes e comerciantes que vendem janelas com a tecnologia de segurança Roto Quadro Safe podem mostrar os vídeos em suas salas de consultoria ou publicá-los no seu próprio canal no YouTube, por exemplo.



➤ **Estes vídeos explicam a tecnologia de segurança de um modo compreensível e divertido. Baixe facilmente e mostre no seu showroom:**

www.quadro-safe.com/videospot



➤ **Como dificultar a vida dos arrombadores? Com a ferragem certa para janelas como mostra esse vídeo:**

www.quadro-safe.com/komponentenvideo

FEAL, Bósnia-Herzegovina

A qualidade tem prioridade

■ **Alumínio** A fundação da empresa FEAL, primeiro uma empresa estatal, foi em 1976 e em 2000 passou a ser de Jozo Bogdan que a detém até hoje. O especialista em alumínio da Bósnia-Herzegovina já trabalha em cooperação com a Roto há muitos anos. Durante a feira FENSTERBAU FRONTALE em 2014 tomou-se a decisão de iniciar uma joint venture com a Roto para o desenvolvimento, a produção e a venda de uma porta de correr com elevada vedação, unindo a ferragem inovadora Roto Patio Inowa com um novo perfil FEAL. Na feira FENSTERBAU FRONTALE em 2016 isso tornou-se realidade: O produto FEAL Inowa foi apresentado ao público especializado pela primeira vez.

O engenheiro Ivo Barbarić de 61 anos trabalha na empresa FEAL há mais de 30 anos e atualmente é chefe do escritório de projetos. Em um intercâmbio com os 10 escritórios de vendas da empresa na Europa Central, ele definiu as exigências para o novo modelo Inowa que deve ser apresentado aos cerca de 1.500 clientes da FEAL nas próximas semanas. "Principalmente os nossos clientes da Europa Ocidental conhecem e sabem dar valor à tecnologia de

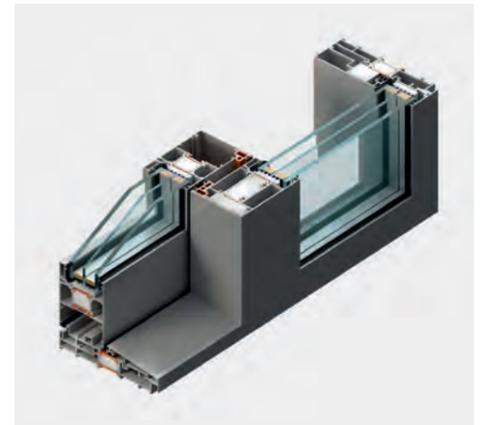
ferragens Roto, reagindo positivamente ao novo conceito que desenvolvemos em conjunto", explica Ivo Barbarić. "Em todos os lugares onde a qualidade de vida das pessoas seja afetada por ruídos, poluição do ar, chuvas fortes ou tempestades, esse sistema com elevada vedação é realmente uma solução 'inteligente'. Devido ao inovador movimento de fechamento da ferragem, transversal ao perfil do caixilho, a folha desse sistema de correr é muito fácil de manusear, utilizando apenas pouca força. Por isso, todos os clientes com os quais conversamos até agora estão completamente convencidos do sucesso desse produto", assim ele relata já no terceiro dia da feira. "Junto com a Roto conseguimos criar aqui uma inovação muito importante."

FEAL Inowa: o sistema com elevada vedação para assegurar mais qualidade de vida

Na empresa FEAL estamos seguros de que os empreiteiros e projetistas esperam, além de uma elevada eficiência energética dos elementos de construção, um design muito atraente também, no futuro ainda mais do que agora, afirma Ivo Barbarić. "Por isso, a Roto está absolutamente no caminho certo com os programas

Roto AL Designo e Roto Patio Inowa, e nós seguiremos juntos com ela. A sincronização perfeita de perfil e ferragem ganhará mais potencial no futuro." Por isso, ele mesmo e muitos dos seus colegas na empresa FEAL gostariam de viajar para a cidade alemã de Leinfelden para trocar informações com os especialistas de sistemas de alumínio.

"Conhecemos a qualidade dos programas de ferragem da Roto e a qualidade da relação. Em processos de desenvolvimento como os envolvidos na FEAL Inowa, estamos em um intercâmbio muito estreito e confiável com os funcionários da Roto. Por isso, os resultados da cooperação convencem nossos clientes." No entanto, com o projeto FEAL Inowa, entramos em um tipo de nova era da cooperação. "A marca Roto merece a confiança dos fabricantes de janelas de todo o mundo. Estamos convencidos disso mais do que nunca", destaca Ivo Barbarić. "E também estamos convencidos de que podemos nos estabelecer juntos com a Roto nos mercados internacionais rapidamente em transformação."



Em 2014, após uma conversa na feira FENSTERBAU FRONTALE, a administração da empresa FEAL decidiu iniciar uma joint-venture com a Roto para desenvolver, produzir e vender uma porta de correr de elevada vedação, unindo a ferragem "inteligente" Roto Patio Inowa com um novo perfil FEAL. Na feira FENSTERBAU FRONTALE em 2016 isso tornou-se realidade: O produto FEAL Inowa foi apresentado ao público especializado pela primeira vez.



Na feira FENSTERBAU FRONTALE desse ano, o novo sistema de porta de correr FEAL Inowa foi apresentado pela primeira vez. "Este produto irá satisfazer todos os clientes que queiram um sistema de correr bem vedado e principalmente fácil de manusear", Ivo Barbarić está convencido disso. "Todos aqueles que tem de lidar com ruídos, poluição do ar, fortes chuvas ou tempestades ganharam em qualidade de vida com a FEAL Inowa."



Já em 2004, a fábrica da empresa FEAL na cidade bósnia de Široki Brijeg foi certificada conforme a norma ISO 14001. "Valorizamos a produção mais ecológica possível, mas também, a qualidade testada. Por isso, somos auditados conforme as normas ISO 3834 e 15085-2", diz Ivo Barbarić. Frequentemente, os sistemas FEAL são testados no Instituto IGH em Zagreb, na Croácia, no Instituto ift Rosenheim, na Alemanha, e na empresa GBD, em Bregenz na Áustria. A FEAL emprega cerca de 560 funcionários, entre os quais estão 50 engenheiros, atuantes nas áreas de planejamento, consultoria e construção. São produzidos prensados em alumínio em quatro fábricas na cidade bósnia de Široki Brijeg (Bósnia) e na cidade bósnia de Mostar (Herzegovina). Cerca de 44.000 toneladas de alumínio são processadas aqui anualmente.



Ivo Barbarić, chefe do escritório de projetos, trabalha há 30 anos para a empresa FEAL e valoriza a cooperação com a Roto. "Na feira em 2014, fomos uma das poucas empresas que puderam conhecer a nova ferragem Roto Patio Inowa e comunicamos abertamente com qual perfil esta ferragem poderia criar uma integração perfeita. Isso passou uma boa aura aos dois lados, tornando-se fácil tomar a decisão de iniciar uma cooperação exclusiva."

Wolf Fenster AG, Itália

Primeira porta de correr de madeira com a Roto Patio Inowa

■ **Madeira** "Na Alemanha como na Itália também, os construtores são muito exigentes com relação ao revestimento do edifício", assim Walter Wolf, proprietário e gerente da Wolf Fenster AG, introduz sua explicação à mais nova geração da sua empresa. "Atualmente, um bom isolamento térmico já é quase uma pré-condição. Além disso, as portas de correr e janelas devem isolar completamente os ruídos. Por isso, desenvolvemos junto com a Roto uma porta de correr onde a ferragem Roto Patio Inowa pode mostrar todo seu potencial."

A elevada vedação da nova porta de correr Inowa fabricada pela Wolf Fenster oferece um elevado isolamento acústico e térmico por um preço atraente, informa o empresário. Equipar uma casa a preços razoáveis com janelas de madeira e portas de correr de madeira tornou-se mais fácil desde o lançamento da Inowa. "Para nós, a vantagem também é que

o número de componentes de ferragem que devem ser estocados especialmente para a porta de correr Inowa é baixo. Neste caso, podemos trabalhar com muitos componentes padronizados. Isso reduz nossos custos de estocagem. Além disso, a Inowa fará com que os intervalos de manutenção nas obras seja prolongado, reduzindo os custos."



"Tanto os nossos clientes quanto os nossos funcionários muito críticos estão muito animados com a Inowa. E já recebemos os primeiros pedidos", relata Walter Wolf. A nova porta de correr da empresa Wolf Fenster AG será entregue a partir do outono de 2016.



A primeira porta de correr em madeira apresentada na feira FENSTERBAU FRONTALE com a inovadora ferragem Roto Patio Inowa teve sua origem no departamento de desenvolvimento da empresa Wolf Fenster AG. Sua empresa apresentou-a "com grande sucesso" na feira Klimahouse pela primeira vez no fim de janeiro na cidade italiana de Bolzano, no sul do Tirol, relata o gerente Walter Wolf.

Um início perfeito

Reação positiva dos EUA e do México

■ **Evento** A feira FENSTERBAU FRONTALE abre oportunidades únicas, por exemplo, de falar com novos clientes ou fornecedores sobre mercados e perspectivas futuras em conjunto. É o que pensa também Chris Dimou, diretor geral da Roto, The Americas, que recebeu dois novos parceiros da Roto na cidade alemã de Nuremberg. A Roto Inside "colou nele".

Da cidade norte-americana da Chicopee em Massachusetts, Bodo Liesenfeld viajou para o encontro internacional do setor na cidade alemã de Nuremberg. O cidadão alemão que vive nos EUA desde 2009 é o fundador e gerente da área industrial da empresa Menck Windows, uma empresa fabricante de portas e janelas ainda jovem, que ainda pôde ampliar suas vendas relativamente rápido pelo nordeste dos EUA e também em regiões do Canadá, bem como sul e oeste dos EUA. "Fundamos a empresa em 2013 junto com a nossa parceira de joint-venture Menck Fenster da cidade alemã de Hamburgo. Desde então estamos construindo uma reputação nos EUA e cada vez mais também no Canadá com portas e janelas em design europeu e com elevados valores de desempenho de acordo com os padrões e as especificações europeias", relata Bodo Liesenfeld.

A empresa Menck Windows: Design europeu para os EUA

Cerca de 20 funcionários estão empregados na cidade norte-americana de Chicopee, onde as janelas e portas de madeira e madeira/alumínio são produzidas. Os empreiteiros particulares e arquitetos são a maior parte dos grupos de clientes da empresa. Eles recebem sistemas prontos com produtos da empresa Menck Windows dos EUA, que cumprem também as normas e padrões europeus nos aspectos de vedação e qualidade. "Oferecemos portas

e janelas em nossa produção com valores de desempenho nos pontos de isolamento térmico e acústico, que antes eram importadas pelos clientes. Graças às nossas modernas linhas de produção CNC e funcionários qualificados podemos oferecer esses produtos com rapidez e também por um preço acessível", explica Bodo Liesenfeld.

Com a Roto desde o início

Por isso, o trabalho de cooperação com a Roto começou já na fundação da empresa. "Com certeza", diz Bodo Liesenfeld. "A tradicional empresa alemã Menck Fenster fazer uma retrospectiva da longa parceria de sucesso com a Roto. Nosso objetivo era em visto disso, construir estruturas comparáveis, estabelecendo um estreito trabalho de cooperação com os representantes da Roto Frank of America." De fato, tudo isso já estava funcionando após pouco tempo e isso mostra, comenta Liesenfeld, a flexibilidade e o engajamento dos funcionários da Roto. "Desde o início, aproveitamos as ofertas de treinamento e inspeção e o suporte técnico dados pelos parceiros na cidade norte-americana vizinha de Connecticut, que sempre foi realizado de modo profissional e muita atencioso."

E quais planos (em conjunto) vocês têm para 2016/2017? "A feira FENSTERBAU FRONTALE é um deles no âmbito para falar com Chris Dimou e sua equipe sobre os próximos projetos. Estamos permanentemente em trabalho de

inspeção e desenvolvimento. Atualmente estamos trabalhando com componentes e sistemas para portas de entrada. Neste caso, queremos atingir o sucesso em 2016 com uma nova linha de produtos no mercado norte-americano", diz Bodo Liesenfeld.

Grupo Herralum: Know-how para o México

Os treinamentos e cursos organizados pela sua empresa com a Roto são a base deste sucesso em conjunto ainda jovem, pensa Eddie Macias. Com seu pai, ele administra os rumos do Grupo Herralum com sede na cidade mexicana de Guadalajara, atuando como gerente e proprietário. Junto com alguns colegas, ele visitou a feira FENSTERBAU FRONTALE e animou-se especialmente com as novidades em produtos do novo parceiro Roto. "O Grupo Herralum atua há mais de 43 anos no mercado de portas e janelas mexicano e na América Central, empregando mais de 300 funcionários", relata à Roto Inside. A empresa fabrica e vende componentes, além de um variado sortimento de acessórios para a produção de janelas e também para a construção de fachadas, bem como para o acabamento de alumínio e vidro. Há um ano, os produtos da Roto também estão presentes no sortimento de entrega da Grupo Herralum, que contém mais de 4.000 artigos. "Entre outros, trabalhamos com arquitetos e grandes empresas, bem como projetistas que desenvolvem e oferecem pacotes completos para seus clientes", explica Eddie Macias. "Neste caso, estão portas e janelas com todos os tipos de abertura, aplicações em alumínio e soluções completas para fachadas de casas, bem como para edifícios de escritórios, grandes complexos de hotelaria ou centros de compras.

Mesmo grandes projetos como a construção de um aeroporto estão na nossa mira e para isso precisamos de parceiros fortes e inovadores ao nosso lado como a Roto."

Treinamentos em conjunto revelam as oportunidades no futuro

Crescimento em conjunto, administração e aquisição de clientes, concepção do portfólio de produtos. Eddie Macias tem ideias muito concretas sobre o trabalho de cooperação com a Roto e tem sua comprovação afirmada agora após um ano. "Já os primeiros treinamentos do produto que oferecemos para fabricantes de portas e janelas mexicanos, tivemos reações muito positivas. Para nós isso é uma ferramenta muito importante para poder ganhar projetos novos e interessantes. Paralelamente, buscaremos soluções específicas para o mercado junto com a Roto, soluções que possam criar mais vantagens aos nossos clientes perante a concorrência."

No momento, Herralum está preparando a introdução e a comercialização da série de produtos Roto Patio Lift. "Apresentamos essa solução pela primeira vez na feira Ferretera na cidade mexicana de Guadalajara e na feira Expo Cihac/Amevec na cidade do México. As reações positivamente consistentes dos clientes e pedidos concretos querendo saber a partir de quando poderíamos fornecer, nos facilitou a decisão sobre o próximo passo", diz Eddie Macias. O que pode ser aplicado na feira FENSTERBAU FRONTALE, também pode ser aplicado em outras feiras especializadas em todo o mundo: elas sempre oferecem oportunidades únicas.



Os empreiteiros e arquitetos norte-americanos recebem sistemas prontos com produtos da empresa Menck Windows dos EUA, que cumprem com as exigentes normas e padrões europeus.



Bodo Liesenfeld, fundador e gerente da área industrial da empresa Menck Windows, veio de Massachusetts para a feira FENSTERBAU FRONTALE.



Eddie Macias tem ideias concretas sobre o trabalho de cooperação com a Roto. Com seu pai ele administra os rumos do Grupo Herralum.



Da cidade mexicana de Guadalajara, o Grupo Herralum apóia projetistas, fabricantes de portas e janelas e construtores de fachadas com componentes e know-how. Há um ano a empresa vende não apenas ferragens Roto, mas também aposta na oferta de treinamentos junto com a Roto.

Roto Patio Inowa

A ferragem inteligente para portas de correr com elevada vedação

A ferragem Roto Patio Inowa completamente oculta significa conforto e operação fácil. Através de sua construção completamente baseada em rolamentos, as folhas são fáceis de correr. Isso é simplesmente inteligente. O movimento de fechamento que corre transversalmente ao perfil do caixilho possibilita ao mesmo tempo um sistema circular de vedação que beneficia o coeficiente de transmissão térmica (U_w) do sistema completo. A Roto Patio Inowa também oferece a proteção ideal contra correntes de ar, ruídos e perdas de energia. Mesmo em áreas e alturas onde estão expostas, a ferragem inovadora possibilita a montagem de sistemas de correr.

Wolf Fenster AG

Pela individualidade e qualidade de vida

Mais de 130 colaboradores com emprego fixo, cerca de 30 representantes autônomos e até 25 montadores autônomos são empregados pela empresa Wolf Fenster AG no sul do Tirol e norte da Itália. Cerca de 20.000 portas e janelas são fabricadas pela empresa na fábrica na cidade tirolesa de Naz-Sciaves anualmente, das quais 700 são portas de correr. Esse número deve aumentar ainda mais com a introdução do

modelo Inowa. "Trabalhamos para clientes exigentes, os quais nos enviam pedidos para residências familiares onde sempre estão inclusas uma ou duas portas de correr", explica o empresário Walter Wolf. "Assim, desenvolvemos aqui um know-how global e conceitos de produtos para cada exigência."



Em julho de 1963, Klaus Wolf, carpinteiro formado e construtor de janelas, colocou o marco para a fundação da empresa Wolf Fenster na sua cidade escolhida no sul do Tirol. Hoje, esta empresa com sua matriz fundada em 1971 na cidade de Naz-Sciaves no sul do Tirol está entre os fabricantes de portas e janelas mais conhecidos.

Proteja seus investimentos com a estratégia certa e gestão profissional

Diretos de patente, direitos de produto e marcas

■ **Pesquisa A Roto registra 50 patentes por ano em média. Peter Kienle coordena as medidas necessárias para tal, há 13 anos trabalhando na Roto e atualmente ocupa o cargo de chefe do departamento jurídico e de patentes. A Roto Inside conversou com ele, perguntando em quais pontos um fabricante de janelas deve prestar atenção quando tratar do refinanciamento exitoso dos seus investimentos no desenvolvimento e na publicidade de produtos.**

"Trata-se sempre de oferecer ao cliente um serviço definido e protegê-lo de imitações de baixa qualidade, ou seja, de produtos de baixa qualidade semelhantes externamente, mas de baixa qualidade com relação ao material, fabricação e design", nas palavras introdutórias de Peter Kienle. "Por isso, o melhor que cada fabricante pode fazer é observar atentamente se há imitações dos próprios produtos em circulação. Se isso acontecer e essas imitações ameaçarem a própria reputação ou apenas as próprias vendas e, com isso, postos de trabalho na empresa, apenas aqueles que tiverem registrado seus direitos autorais terão alguma chance de se prevenir contra isso."

Sedutor: Marcas fortes com as quais é possível navegar com a sua bandeira

Já ao "roubar" de uma marca que tem boa reputação junto aos clientes e a venda dos produtos desta marca que não veio da produção do proprietário da marca, pode ter consequências fatais que ameaçam sua existência. "Se houver danos causados pela baixa qualidade de produtos de um falsificador, o cliente acusará imediatamente o proprietário da marca. Em seguida, o proprietário deve comprovar que se trata de uma imitação e não de um produto da sua fabricação. Se a sua marca não estiver protegida, será muito difícil para ele processar o falsificador da marca e pedir o pagamento de danos morais e leniência."

Na prática é muito comum que os falsificadores de marcas e designs façam poucas modificações e tentem livrar-se do processo de leniência de um fabricante com marca ou design protegidos. "Por isso recomendamos que o fabricante contrate um advogado de patentes para consultorias já durante o desenvolvimento de uma marca, se você quiser se o único a beneficiar-se desta marca e dos próprios desenvolvimentos de produtos", diz

Peter Kienle. No entanto, a questão mais importante é em quais países os clientes potenciais conhecem uma marca e aprenderam a valorizá-la de modo que se torne um objetivo valioso para falsificadores e aproveitadores. "No âmbito da solicitação de proteção da marca devemos indicar quais países e quais mercadorias e serviços a proteção abrange. Um fabricante deve refletir detalhadamente sobre isso."

Marca e marca do produto – dois aspectos que merecem proteção

Do ponto de vista de Peter Kienle, frequentemente se subestima o significado das chamadas marcas de produto. "Quando você leva um conceito de produto muito inovador ao mercado, muitos fabricantes os nomeiam com um nome de produto de destaque que tem um papel muito importante em toda a publicidade. Se essa marca de produto não for protegida, ela poderá ser violada por terceiros, visando lucros por um longo período porque é muito mais difícil exigir a leniência se não houver proteção dos direitos autorais da marca registrada." Além disso, é muito fácil registrar uma marca de produto, enquanto que registrar uma patente de produto é muito mais difícil e nem sempre possível.

Enganados: Os clientes da Roto compraram imitações

A própria Roto mantém cerca de 1.700 patentes em 30 países atualmente e aproximadamente 400 direitos sobre marcas em 60 países do mundo. Graças a Deus, disse Kienle, pois a Roto também já foi vítima várias vezes de imitações audaciosas: "De repente surgiram dobradiças para portas de casa muito parecidas com as nossas", lembra-se. "Mesmo que tenhamos recebido todo o apoio necessário dos tribunais e o falsificador tivesse de parar de comercializar a peça, nossos colegas do serviço externo tiveram de receber clientes que acreditaram estar comprando peças com a qualidade da Roto e ficaram sabendo que foram enganados."

Com relação à questão sobre o quanto os fabricantes de janelas se beneficiam dos vários direitos autorais registrados pela Roto, Peter Kienle explica brevemente, mas com firmeza: "Onde a Roto estiver, a Roto também estará envolvida. Isso dá segurança, pois garantimos todas as afirmações que indicamos sobre a qualidade e as características dos nossos produtos. Veja o caso da

proteção contra arrombamentos. Se a peça de segurança de uma imitação não corresponder àquilo que prometemos, as consequências podem ser fatais. Sempre que soubermos onde e quando nossos produtos tiverem sido copiados ou que o bom nome da Roto tiver sido violado, tomamos as medidas para protegermos nossos clientes e nossos investimentos em produtos e serviços."

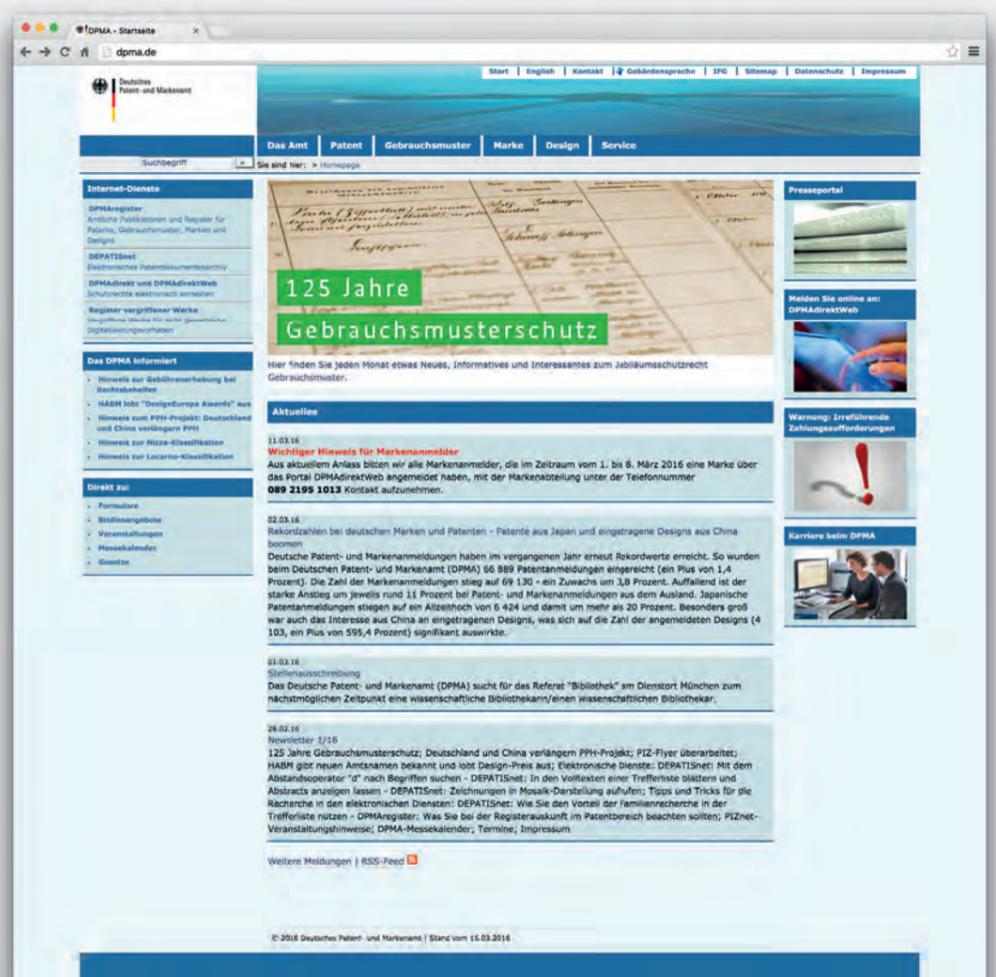


Peter Kienle, há 13 anos na Roto e atualmente chefe do departamento jurídico e de patentes, conversou com a Roto Inside sobre o porquê dos fabricantes de janelas terem de garantir seus investimentos no desenvolvimento de produtos, publicidade e vendas com auxílio dos direitos autorais comerciais.

Três dicas do especialista

Fabricantes de janelas investem muito no desenvolvimento de novos produtos e sua comercialização. Neste caso, apenas o fabricante se beneficia dos investimentos e não o oportunista, onde a proteção profissional dos direitos autorais gera essas condições necessárias, informa o especialista da Roto em direitos autorais comerciais, Peter Kienle. Aqui estão suas recomendações mais urgentes em resumo.

- 1º O fabricante sempre deve dar um nome marcante a um produto inovador que, além disso, possa ser combinado com características visuais especiais: Estilo de escrita do nome, cor da fonte, tipografia, imagens anexadas ou similares. Essa marca mencionada pode ser protegida em muitos países, se cumprir as condições para o registro de uma marca, ou seja, deve ser marcante na distinção do produto e não deve ser descritiva.
- 2º Se uma inovação também apresentar detalhes técnicos que distingam-se da atualidade da tecnologia, recomenda-se o registro de uma patente e no caso de produtos especialmente bem concebidos no projeto, o registro de um design. Apenas aqueles que protegerem suficientemente seus desenvolvimentos através de direitos autorais comerciais, pode defender-se com sucesso dos produtos e marcas piratas. Neste caso, recomenda-se contratar um advogado de patentes. Neste contexto, é muito importante que o registro seja feito antes do lançamento no mercado do respectivo produto, pelo menos quando tratar-se de patentes e design.
- 3º Um fabricante de janelas que exporta seus produtos deve verificar o registro dos direitos autorais comerciais no país de exportação. Visto que o registro de patentes, marcas e designs demanda muitos custos, deve-se considerar a viabilidade econômica destes investimentos. Neste caso, também é necessário o apoio urgente de um advogado de patentes bem informado.



➤ **O órgão de marcas e patentes da Alemanha informa sobre os tipos de registro de patentes, marcas e designs.**

www.dpma.de/english/

Muitas informações úteis também estão na Internet. O órgão de marcas e patentes da Alemanha, por exemplo, informa em www.dpma.de/english/ inclusive sobre as modalidades de um registro internacional. Além disso, na Alemanha existem inúmeros centros de informação sobre patentes disponíveis para consultoria aos fabricantes de janelas interessados e parcialmente gratuitos <http://www.patente-stuttgart.de> e <http://www.piznet.de>. Visto que a elaboração da documentação para registro de direitos autorais comerciais demanda muito tempo, deve-se iniciar muito antes o desenvolvimento de uma estratégia.

Van de Vin, Holanda

Atinja o sucesso com bons serviços e uma marca bem protegida

■ **Madeira** "Pensamos em soluções de modo consequente e do ponto de vista dos clientes. Assim, surgem produtos e padrões para serviços dos quais estamos orgulhosos e que colocamos marcas e as protegemos." Assim relata Mathee van de Vin, 55 anos, com relação aos princípios da estratégia seguida há muitos anos pela empresa da sua família. Junto com seu irmão Anton van de Vin e mais dois profissionais de janelas, ele transformou a carpintaria fundada pelo pai em 1960 na cidade holandesa de Heeze em um fabricante de janelas de madeira líder de mercado no seu país.

"É todo o processo da construção que decide se é vantajoso produzir o revestimento de um edifício com elementos de fachada e janelas de madeira", acredita o empresário e complementa: "Por isso, auxiliamos nossos clientes a evitar as paradas no trabalho e a baixar os custos de construção. Nossos projetistas integram-se na concepção e construção da fachada desde o início e discutem previamente todos os aspectos com os outros especialistas e fornecedores. Assim encontramos e evitamos problemas já desde o início."

Marca comercial para ter um serviço definido

Em todos os casos, isso soa à muita experiência e com grande conhecimento, mas o que motiva a empresa Van de Vin a oferecer serviços como o planejamento de uma marca própria como o vinOptimum® ou a dar a um serviço de entrega especial, vinExtra®, e a proteger essa marca juridicamente? "Todas as coisas boas que desenvolvemos têm um valor permanente para a empresa, se pudermos padronizá-las. E se as padronizarmos, então poderemos defini-las e nomeá-las. Então após termos concebido, otimizado e definido o processo de planejamento das fachadas e construção, o nomeamos como vinOptimum®. Se quiser entender da seguinte forma, ao darmos um nome para um determinado serviço ou produto, chegamos ao ponto que nós mesmos dizemos: Agora sim está bom. Terá um existência contínua e queremos oferecê-lo permanentemente."

Com os parceiros certos rumo ao sucesso

Os serviços de planejamento global extraordinários que a empresa Van de Vin

oferece aos seus clientes, representam apenas uma coluna do sucesso empresarial, assim informou Mathee em entrevista à Roto Inside. "Simultaneamente estamos apostando em materiais e componentes modernos, bem como no desenvolvimento permanente de novos modelos, por exemplo, junto com a Roto. E também em sistemas de montagem especiais para novas construções e reformas. Com produtos como o nosso vinD90® ou vinEcofit®, estamos seguindo completamente a tendência e com os sistemas de montagem como o vinEasyfit® ou o vinProtec® cuidamos para que essas tendências possam ser implementadas o mais rápido possível, sem erros e com pouca manutenção."

Van de Vin trabalha com as ferragens Roto desde 1990. "Junto com os nossos parceiros, desenvolvemos janelas com elevada vedação e pouca manutenção que têm elevada durabilidade e funcionamento seguro", afirma Mathee van de Vin. Com isso, ele permaneceu fiel à ideia da fundação de sua família. Sempre foi um desejo seu possibilitar ao maior número possível de pessoas viver com a madeira, esse material natural. "Fachadas, janelas e portas em madeira tem uma grande influência na arquitetura e no bem-estar", diz entusiasmado o empresário que entrou para a empresa após um curso de economia em madeira e móveis na cidade holandesa de Rotterdam em 1982. "Apostando na automação da produção e nos materiais, fatores que oferecem uma relação custo-benefício ideal a longo prazo, os aplicamos em edifícios de quase todas as classes de preços."



vinEasyfit® é um sistema de montagem desenvolvido para a reforma, que possibilita entregar e montar caixilhos de madeira pré-montados já pintados ou envernizados. "Isso reduz o desconforto para os moradores, pois a montagem de todas as janelas de um apartamento não leva mais do que um dia e, em seguida, não há necessidade de retoques nos caixilhos e folhas pelo pintor. As janelas foram envidraçadas na nossa produção em condições controladas e, deste modo, serão montadas com garantia de uma qualidade perfeita", assim descreve Mathee van de Vin a utilidade do sistema.



Na cidade holandesa de 's-Hertogenbosch foram reformadas 325 casas entre 2013 e 2015 e equipadas com novas portas e janelas da empresa de Van de Vin. Elas foram instaladas com segurança e muito rapidamente por um parceiro comercial com auxílio do sistema de montagem vinEasyfit®. Para isso, todas as portas e janelas vieram completamente pré-montadas e pintadas até a obra. "Este projeto mostrou o quão eficiente, barato e com elevada qualidade é possível reformar, quando todas as empreiteiras participantes e especialistas são integradas no processo de planejamento desde o início. Assim foi possível executar uma reforma completa eficiente, muito estética e econômica em pouco tempo de construção", relata Mathee van de Vin. "Fornecemos cerca de 1.600 caixilhos aqui com 2.100 folhas, todas equipadas com ferragens Roto, pois há 25 anos temos apenas a tecnologia de ferragens Roto em nossa fábrica."



Mike Piqueur (lado esquerdo na foto) e Mathee van de Vin estão satisfeitos com o trabalho de cooperação cheio de êxito nestes 25 anos. "As pessoas na Roto são parceiros de negócios completamente confiáveis, que repensam frequentemente por si próprios em como eles podem nos facilitar a vida ainda mais", diz Mathee van de Vin. Ele ainda tem momentos vivos na lembrança sobre o apoio dado pela Roto durante a implementação da produção enxuta: "Nos beneficiamos aqui de muita experiência da organização Roto." O especialista em janelas também mostra-se animado com a qualidade do produto: "As ferragens Roto são muito eficientes para trabalhar e dão pouca manutenção. O que mais queremos?"



Mal tinha completado seus 27 anos em 1960 e o carpinteiro Frans van de Vin tornou-se autônomo. Atualmente, 85 funcionários trabalham em uma produção altamente moderna e extremamente automatizada sob a direção de uma equipe administrativa de quatro pessoas. Em 1985 decidiu-se que a produção iria concentrar-se em fachadas, janelas e portas de madeira. Desde então, a empresa vem crescendo continuamente. Em 2001, a atual sede da empresa mudou-se para um novo pavilhão de produção maior e recém-construído. Em 2015, Van de Vin produziu e vendeu cerca de 20.000 elementos de fachada e 10.000 folhas de madeira para janelas. Neste ano, a empresa está diante de um grande processo de modificação: Toda a produção de folhas deve ser alterada de uma ranhura de 9 mm para 13 mm e do programa de ferragens Roto NT para o programa Roto NT Designo para continuar a otimizar o design das janelas de Van de Vin.



"Futuramente, além de uma demanda permanentemente elevada por reformas e apartamentos de elevado custo, esperamos uma demanda forte e crescente por casas mais baratas. Janelas de custo acessível têm demanda. Isso significa que as nossas janelas de madeira devem vencer a disputa em todos os aspectos contra as janelas de PVC e alumínio, se quisermos nos beneficiar dessa demanda. Por isso, estamos trabalhando para oferecer uma janela em estágio avançado de pré-montagem por um preço atrativo, onde um empresário pode economizar dinheiro e tempo conosco devido à cooperação eficiente." Van de Vin também irá engajar-se futuramente pelas economias de custos em toda a cadeia de valor. "Do nosso ponto de vista, a demanda futura na Holanda será de processos de construção eficientes, bem como de produtos fabricados com sustentabilidade, mas também de elementos de construção acessíveis nos custos e com entrega rápida. Para nós, esse é um obstáculo desafiante."

A2 Aksesuar, Turquia

Novo showroom para o 10º aniversário da empresa

■ **Comércio** Em 2006, quando Ömer Mete Alli decidiu dar o primeiro passo rumo à sua autonomia e abrir um comércio especializado em ferragens da Roto, ele ainda trabalhava na Roto. "Eu conhecia todo o sortimento e estava certo de que os volumes de vendas com as ferragens da Roto iriam aumentar muito na área asiática de Istambul, se um revendedor forte iniciasse os negócios por lá", lembra-se. E porque Ömer Mete Alli já tinha uma ideia concreta de como esse comerciante deveria atuar, ele próprio fundou a empresa A2 Aksesuar.

Neste ano, a empresa A2 Aksesuar celebra seu 10º aniversário de fundação, e Ömer Mete Alli e sua equipe já se deram o melhor presente: um novo edifício para a sede da empresa, para onde mudaram-se em abril de 2015. No ano do aniversário, a empresa dispõe agora de 1.000 metros quadrados para depósito, 300 metros quadrados para escritórios e um showroom de 200 metros quadrados. "Certamente estamos orgulhosos de poder mudar para um edifício tão perfeito", explica Ömer Mete Alli. "Mas o mais importante é que já estamos movimentando e desenvolvendo o mercado, crescendo continuamente todos os anos. Não é preciso dizer que o novo edifício foi construído de tal modo que poderemos progredir também nos próximos anos. Com a nossa oferta que também inclui produtos da Dorma, Soudal e Somfy, inspiramos muitos de nossos clientes e desenvolvemos novos produtos junto com eles. Somos parte de um setor variado e vital, dentro do qual somos responsáveis pela consultoria para arquitetos, empreiteiras, empreiteiros e fabricantes de janelas."

Continuar a crescer internamente

No momento, 13 funcionários trabalham para a A2 Aksesuar. No novo edifício, a equipe deve crescer para até vinte colegas. "Crescimento interno e contínuo junto com os nossos clientes. Esse foi o caminho tomado nos últimos 10 anos

e assim deve continuar", afirma Ömer Mete Alli. "Aqui o que nos auxilia é a política comercial direcionada para a continuidade e a qualidade dos produtos da Roto mantida no mesmo nível elevado, e por outro lado, o excelente entrosamento da nossa equipe com meus ex-colegas da Roto Turquia." O serviço valorizado pelo cliente e a confiança acima da média da empresa A2 Aksesuar podem ser asseguradas permanentemente apenas por um trabalho de cooperação baseado na confiança e no bom entrosamento. "Agrupamos todo o material para portas e janelas das fábricas da Roto e também os produtos complementares de outros fabricantes, formando um pacote completo para os fabricantes de elementos de construção", resume Ömer Mete Alli ao final, "e isso é uma oferta única no mercado, com a qual queremos e podemos ter sucesso futuramente também."

Demanda por qualidade contínua

O empresário está seguro de que: "Os fabricantes de janelas turcos estão tornando-se cada vez mais conscientes da qualidade durante a compra de componentes. Eles querem um parceiro como nós, que pode oferecer todo o material necessário para fazer com que suas ideias tornem-se realidade. Pois é apenas com inovações que um fabricante de janelas pode diferenciar-se dos seus concorrentes e para estas inovações, ele necessita de nós e da Roto."

Por isso, Ömer Mete Alli quer apresentar as novidades em produtos do ano de 2016 o mais rápido possível aos seus clientes.

Ele está preocupado com o andar da situação nos países vizinhos asiáticos da Turquia. "Além das tragédias humanas recorrentes diariamente na região, os conflitos militares levaram a uma queda na economia dos países envolvidos, mas também na economia dos países fora dos

conflitos." As exportações dos fabricantes de janelas turcos para a Líbia ou o Líbano, que iam bem antes do início desses conflitos, praticamente cessaram. "Mas quando a paz retornar, os fabricantes de janela turcos estarão aptos a fabricar elementos de construção de qualquer tipo e na qualidade desejada. E aí, as empresas turcas, seus conhecimentos e suas capacidades de produção serão muito requisitadas ..."



Qual programa Roto me oferece que tipo de vantagens? A nova exposição da A2 Aksesuar na área asiática de Istambul dá uma resposta a essa questão para arquitetos, empreiteiras e fabricantes de janelas. Quase 90% de todos os produtos Roto podem ser encontrados aqui.



"O novo edifício está equipado de tal modo que faremos progresso nos próximos anos", alegre-se Ömer Mete Alli. "Com a nossa oferta, inspiramos muitos dos nossos clientes e desenvolvemos novos produtos em cooperação com eles."



Ömer Mete Alli e sua esposa Ceyda Alli dedicam seu tempo livre às duas filhas e ao esporte do filho mais jovem que representa a Turquia nas competições de natação internacionais.



Sobre o 10º aniversário da cooperação, Artuğ Özeren, diretor comercial da Roto Turquia, parabeniza com muito carinho.



A equipe bem entrosada do fundador da empresa Ömer Mete Alli deve aumentar para até 20 colegas.

Vanguarda SMU-1, Rússia

Janelas de carvalho exclusivas para o edifício Hovard Palace

■ **Madeira** Em 2002 após seu curso, Maxim Khaniev fundou uma carpintaria em São Petersburgo, que já é famosa por fornecer janelas, portas, escadas e móveis de elevada qualidade para o noroeste da Rússia. Um escritório de arquitetura de interiores, o AVANGARGE, também faz parte da empresa. O escritório projeta móveis e móveis planejados em madeira maciça em qualquer estilo desejado. Os móveis e os espaços são completamente elaborados, projetos e fabricados nos mínimos detalhes nas oficinas da Vanguarda SMU-1. "Por isso, podem fabricar e fornecer respeitando com precisão os prazos de entrega", afirma Maxim Khaniev.

Apresentando janelas de madeira com pinázios sob medida em carvalho com largura de dois metros e altura de três metros, por exemplo, Maxim Khaniev fez sua própria publicidade perante os construtores do renomado edifício de apartamentos Hovard Palace. Visto que são capazes de enfrentar o inverno russo com um envidraçado triplo, cada folha de janela pesa cerca de 60 quilos. E isso não é um problema para a Roto NT Designo, utilizada preferencialmente por Maxim Khaniev desde 2012.

"Esta ferragem completamente oculta é moderna, tem alto desempenho, mas é invisível, ou seja, é ideal para as janelas panorâmicas francesas projetadas com base em modelos históricos que fornecemos para o edifício Hovard Palace." A equipe montou 800 janelas de duas folhas da própria fábrica da Vanguarda SMU-1 nos 75 apartamentos exclusivos pertencentes ao imóvel.

Hovard Palace

O edifício Hovard Palace no centro de São Petersburgo oferece apartamentos luxuosos e coberturas nos seus nove andares. Os apartamentos de 2 a 5 ambientes têm entre 124 e 602 metros quadrados e aguardam seus novos moradores em um imóvel bem protegido com garagem no subsolo, piscina e academia de ginástica. O suntuoso edifício não foi ambientado ao estilo de construção histórico da metrópole russa apenas no seu lado externo. Todos os apartamentos oferecem o conforto mais moderno, mas foram decorados no estilo Art déco, do imperialismo russo ou no estilo neoclássico.



No edifício de apartamentos Hovard Palace, no centro de São Petersburgo, são oferecidos apartamentos e coberturas luxuosas com dois a cinco ambientes.



800 janelas panorâmicas com duas folhas projetadas com base em modelos históricos franceses na própria fábrica foram montadas pela equipe da Vanguarda SMU-1 nos 75 apartamentos exclusivos pertencentes ao imóvel.



Em 2002, Maxim Khaniev fundou uma empresa em São Petersburgo que é conhecida no noroeste da Rússia desde sua fundação como fornecedora de janelas, portas, escadas e móveis de elevada qualidade e atualmente oferece 60 vagas de trabalho.



"Minha empresa oferece móveis planejados exclusivos para apartamentos de qualquer tipo", relata Maxim Khaniev, cuja empresa, a Vanguarda SMU-1, ficou conhecida em São Petersburgo e no restante do país como fornecedora de janelas, portas, escadas e móveis de elevada qualidade. "As janelas ambientadas e projetadas ao estilo certamente também fazem parte deste imóvel. Elas são parte da decoração do ambiente."

A arte mestra do artesão e projetos baseados no Design

"As janelas fazem parte da concepção do espaço"

Desde a sua fundação, a empresa Vanguarda SMU-1 cresce continuamente. Também cresceram os projetos que a empresa pode apresentar hoje. Um organização bem desenvolvida permite à Vanguarda SMU-1 produzir móveis planejados sofisticados para clientes particulares como também elementos de construção para grandes projetos como o Hovard Palace estritamente dentro dos prazos.

Neste meio tempo, especialistas fazem parte da equipe do departamento de planejamento da própria empresa AVANGARGE, responsáveis pela decoração de apartamentos, casas de campo, escritórios, hotéis e edifícios públicos. Todos os planejamentos podem ser visualizados em filmes 3D sobre o imóvel projetado, se o cliente desejar. Além da produção de móveis, a empresa tem uma produção de janelas de madeira e alumínio-madeira. Entre os 60 funcionários da Vanguarda SMU-1, 20 especialistas produziram cerca de 2.700 janelas em 2015. O empresário Maxim Khaniev aposta na Roto atualmente por dois motivos: "A qualidade das ferragens é indiscutível e a qualidade da consultoria prestada pelos funcionários da Roto é muito agradável e prestativa. Realmente nos sentimos bem preparados para qualquer tipo de trabalho com a Roto ao nosso lado."

Rotofer, Portugal

Um especialista apesar da crise

■ **Comércio** Eduardo Jorge Gomes Cacho ainda consegue lembrar-se muito bem da data de 9 de maio de 2005. Neste dia, ele iniciou as atividades empresariais na sua recém-fundada empresa Rotofer. Ele deu seu primeiro passo rumo à autonomia. O diplomado economista tornou-se especialista em janelas quando trabalhava como gerente de comércio da empresa Imporjan, a revendedora portuguesa para janelas de telhado da Roto. Ele não quis perder esse tempo, relata o comerciante de 41 anos, que não se arrepende até hoje do passo dado rumo à sua autonomia, apesar da forte crise econômica sofrida por Portugal alguns anos após a fundação da empresa.

Eduardo Jorge Gomes Cacho e sua equipe são fornecedores dos fabricantes de portas e janelas portuguesas para quase todos os programas de produtos da Roto. A sede da empresa Rotofer está estrategicamente localizada na cidade portuguesa de Pelariga perto de Pombal. Exatamente entre Lisboa e o Porto, os dois grandes centros econômicos do país, é possível encontrar nos depósitos da Rotofer todo o material necessário para agrandar o coração de um fabricante de janelas: todos os componentes Roto NT para janelas de PVC, madeira e alumínio, sistemas de dobradiças Roto Designo, ferragens do sortimento Roto Door para portas de madeira e PVC, inúmeras soluções especiais para sistemas oscilo-paralelos e muito mais.

Embaixador convicto da marca

"A marca Roto é sinônimo de confiança e boa qualidade para os empreiteiros portugueses, como também para os projetistas e arquitetos. É uma impressão que gosto de dividir e da qual já estava convicto muito antes da fundação da Rotofer", afirma Eduardo Cacho. "Não apenas porque já trabalhei com produtos da Roto, mas sabia já em 2005 das demandas e necessidades dos fabricantes de portas e janelas. Com isso, as principais condições para a fundação com sucesso de uma

empresa de comercialização já existiam, do meu ponto de vista: Reconhecimento do mercado e um produto top de linha."

Em comparação com a concorrência, ele tenta vender a Rotofer principalmente através da sua credibilidade nos prazos de entrega, além da rapidez, e uma relação de parceria com os clientes. Os serviços de consultoria prestados pelos funcionários da Rotofer são muito apreciados por revendedores e fabricantes de janelas, como também por arquitetos. "Nossos clientes confiam que podemos oferecer uma solução adequada e eficiente para cada elemento de construção e cada desafio."

Juntos em uma publicidade agressiva

Com medidas publicitárias e treinamentos de clientes em conjunto, as empresas Rotofer e Roto também trabalharam nos anos anteriores marcados por recessões econômicas para manter as relações com fabricantes de portas e janelas no interior do país. Um engajamento que está mostrando seu retorno desde o último ano. "Em 2015, o setor de construções português está presenciando uma virada satisfatória nas tendências. Em comparação com 2014, o mercado cresceu cerca de 1,5%. E mais importante ainda: Nos investimentos em construções, pudemos registrar novamente um crescimento pela primeira vez desde 2007. Muitos dos nossos clientes têm uma visão otimista em relação ao futuro agora. No segmento de novas construções, bem como no segmento de reformas, há muito a ser recuperado", assim descreve Eduardo Cacho sobre os desenvolvimentos positivos no país.

Junto com os parceiros na Roto da cidade espanhola de Montmeló, queremos apostar todas as cartas no apoio à revigoração do setor empreiteiro. "Foram planejadas várias ações em conjunto. Traremos novos produtos principalmente ao conhecimento dos fabricantes de janelas e arquitetos com mais intensidade e pessoalmente. A proximidade ao cliente foi e será a receita de sucesso da Rotofer."



Eles se conhecem e se apreciam na cidade espanhola de Montmeló e na cidade portuguesa de Pelariga: Antonio Domínguez (1º da esquerda), gerente de vendas da Roto para Espanha e Portugal, Francesc Gimeno (2º da esquerda), diretor comercial da Roto para o sul da Europa, e Jens Busse (3º da esquerda), Roto Director Business West, visitam frequentemente Eduardo Cacho (5º da esquerda) e a equipe da Rotofer.



Juntas, as empresas Rotofer e Roto treinam os fabricantes de janelas portuguesas para instalarem ferragens de elevada qualidade e modernas técnicas de produção.

Campanha publicitária Roto Quadro Safe teve início na Áustria

Quatro fabricantes de janelas tomaram a iniciativa

■ **Novo na Roto** Na Áustria, o número de arrombamentos de imóveis vem aumentando continuamente há muitos anos: Em 2014, segundo a estatística criminalística da polícia, foram prestadas queixas de 17.000 arrombamentos, 3,6% a mais do que no ano anterior e 11% a mais do que em 2012. Deste modo, ocorre um arrombamento a cada seis minutos na Áustria. Por isso, quatro prestigiados fabricantes de janelas aumentaram seus esforços na Áustria atualmente. De acordo com o modelo dos seus colegas na Alemanha, eles utilizarão futuramente a reconhecida campanha Roto Quadro Safe para apresentar a si mesmos e a seus parceiros de vendas como a melhor opção para mais segurança em janelas.

Segundo estimativas, cerca de 90% dos criminosos invadem os imóveis através de janelas e portas desprotegidas. Antes, raramente era fácil para um fabricante de janelas atestar sua competência e entusiasmar seus clientes, gerando demanda e vendendo valor agregado. Agora será ainda mais fácil quando os fabricantes de janelas apostarem na campanha publicitária da Roto Quadro Safe. Com o lema "Aqui é possível resistir", as empresas Rieder GmbH & Co. KG da cidade de Ried no vale Zillertal, Josko Fenster & Türen GmbH da cidade de Kopfing, Bruckner Fenster & Türen GmbH da cidade de Groß Gerungs e Farkalux Fenster- und Elementbau GmbH da cidade de Kematen, todas na Áustria apresentarão futuramente seus sortimentos de janelas de fachada com o pacote de segurança Roto Quadro Safe. Estes modelos são equipados com pinos cogumelo para fechamento de segurança, fechados de

segurança robustos com muitos parafusos, uma maçaneta de janela para fechar e um protetor contra furadeira instalado na parte externa de modo oculto. As janelas com Roto Quadro Safe recebem publicidade através de pontos de publicidade por rádio, anúncios e relatórios do departamento de relações públicas nos jornais diários e também na Internet.

Direcionar a demanda – Entusiasmar os proprietários de imóveis

A micro-página www.quadro-safe.com também age como "mídia central de ancoragem" na Áustria. Os fabricantes de janelas que fazem parte da campanha registram-se no site. A página serve como fonte de informações para os proprietários de imóveis e empreiteiros, utilizando-o para a busca por fabricantes ou comerciantes de janelas qualificados na sua região. Para a implementação profissional da

campanha, meios publicitários especialmente adaptados ao seu mercado estão disponíveis para os fabricantes de janelas austríacos, cuja eficiência não se discute na Alemanha. "Na Alemanha já estamos ativos desde o início de 2015 com muitos fabricantes de janelas no âmbito da campanha Roto Quadro Safe", relata Volker Fitschen, diretor comercial para a Europa Central, "e, por isso, sabemos quais medidas de comunicação tomar e como tomá-las para que nossos parceiros chamem a atenção de novos clientes e ganhem mais atenção para a questão da proteção contra arrombamento em janelas."

Junto com as quatro empresas austríacas que começaram a campanha, foram elaboradas estratégias e planos de medidas individualmente com as quais poderão tirar o máximo de proveito dos módulos da campanha Roto Quadro Safe. "Visto que a Roto se envolveu com a publicidade sobre a questão da segurança em janelas em proporções nunca antes vistas, dispomos agora de uma enorme experiência que transmitimos sem questionar aos nossos quatro parceiros austríacos iniciantes", afirma Volker Fitschen. "Já que a Roto também é uma pioneira tecnológica neste segmento, convidamos a todos para aproveitarmos as vantagens do Roto Quadro Safe."



Roland Farka,
gerente da empresa Farkalux Fenster- und Elementbau GmbH na cidade austríaca de Kematen



Matthias Steinberger,
chefe de preparação técnica de trabalho na empresa Rieder GmbH & Co. KG na cidade austríaca de Ried no vale Zillertal

"Trabalhamos há mais de 40 anos com as ferragens Roto e, seguramente, a pedido de algum cliente, já instalamos tecnologias contra arrombamentos em nossas janelas. Mas finalmente chegou o momento onde os fabricantes de janelas podem estabelecer-se como especialistas em segurança de um modo mais agressivo. E a Roto facilita bastante a tomada desse caminho. Os módulos da campanha Roto Quadro Safe podem ser integrados facilmente na própria publicidade e nos auxiliam a mostrar toda a nossa capacidade. O ponto de publicidade por rádio está tendo boa aceitação e nossos revendedores estão animados com a oportunidade de poderem ser acessados por novos clientes através da função de busca de comerciantes na página web central da campanha."

"As margens de vendas de ferragens de segurança ao nível de 2% no passado não são um resultado satisfatório. Por isso, futuramente a Roto Quadro Safe será mais elogiada e destacada no nosso material publicitário, sendo indicada como 'especial'. Desde janeiro de 2016 nos comunicamos on-line e em nosso catálogo de janelas, como também em treinamentos de vendas e consultorias cada vez mais sobre o sistema Roto Quadro Safe para atingir números maiores de vendas. Também preparamos nossos comerciantes em treinamentos de vendas e consultorias, além de posicionarmos a publicidade da campanha objetivamente na nossa página web e em nossa área de exposições da melhor forma possível. A nossa equipe de vendas está equipada com os materiais da Roto Quadro Safe para poder oferecer consultoria ao clientes finais de modo ideal."



Wolfgang Bruckner,
gerente júnior da empresa Bruckner Fenster & Türen GmbH da cidade austríaca de Groß Gerungs



Jürgen Jungmair,
diretor de publicidade da empresa Josko Fenster & Türen GmbH da cidade austríaca de Kopfing

"A campanha Roto Quadro Safe é muito boa na nossa opinião. Ela está no caminho certo e é profissional. Podemos destacar a qualidade de nossas portas e janelas de modo intensivo com a sua ajuda. Cada vez mais a questão sobre janelas seguras ganha atenção. No momento, a demanda é muito maior nas regiões metropolitanas do que nas regiões rurais. Mas no geral, a tendência é de aumento. Queremos sensibilizar nossos clientes através da campanha Roto Quadro Safe e mostrar-lhes como é fácil proteger-se. Por isso, Bruckner utiliza as ferramentas publicitárias disponibilizadas desde o início do ano, principalmente o ponto de publicidade por rádio e a Internet. Na nossa própria feira no início do ano, queremos direcionar todas as atenções também para essa questão."

"Estamos realmente animados com a iniciativa da Roto e seu sucesso na Alemanha. Por isso estamos engajados no seguinte lema 'Quadro Safe – segurança acima de tudo'. Desde então estamos presenciando um tipo de parceria congenial: Junto com os especialistas em segurança líderes da Roto definimos o conceito do Quadro Safe para ser o padrão de segurança na Josko. Para informar a todos, montamos uma micro-página e adaptamos o vídeo e os catálogos à nossa publicidade. Com certeza, os nossos parceiros comerciais também estão presentes na página quadro-safe.com e seguramente o assunto está no centro das discussões diárias sobre os nossos pisos de madeira natural, janelas e portas. No catálogo atual de produtos da Josko, é impossível passar despercebido o modo como integramos a campanha aqui também."

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

Cerca de 200 fabricantes de portas e janelas se beneficiam da campanha Roto Quadro Safe na Áustria

Sucesso interconectado devido à grande variedade de medidas

Para abordar diretamente proprietários de imóveis e empreiteiros, os parceiros de cooperação na campanha Roto Quadro Safe têm à sua disposição, por exemplo, um catálogo de quatro páginas, um caderno informativo sobre proteção contra arrombamentos de oito páginas, modelos de informativos à imprensa e fotos, modelos de anúncios e adesivos, além de um ponto de publicidade por rádio pré-produzido. Os quatro fabricantes de janelas tidos como os pioneiros, além dos seus clientes, integraram ao programa no total cerca de 200 revendedores de janelas em toda a Áustria. A Roto acompanha suas atividades por um trabalho de imprensa ultra-regional em mídias especializadas e mídias voltadas a empreiteiros para assegurar a cobertura de área necessária e desejada da comunicação. "Queremos deixar a Áustria um pouco mais segura junto com nossos parceiros. Esse é o nosso objetivo", afirma Volker Fitschen.



Uma iniciativa que encontrou apoio forte desde 2014 na Alemanha e agora também na Áustria