

Roto Inside

Edição N.º 27

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



■ Pesquisa

Hitoshi Takeda no bate-papo com a Roto Inside:
Fator de sucesso Logística

Página 4



■ PVC

Italiana com ingredientes alemães:
10 anos da empresa Tecnoplast

Página 6



■ Alumínio

A revolução começou na Bélgica:
"Perfis all-in-one" da empresa blyweert aluminium

Página 7



■ Door

Start-up polonesa:
Empresa RK Aluminium – Portas de entrada para a Europa

Página 9

Operar sistemas de correr sanfonados para grandes áreas com conforto

Roto Patio Fold

■ **Novo na Roto** Janelas e portas de correr sanfonadas em grandes formatos e profundas no piso têm demanda em todos os lugares onde os espaços de convivência, comerciais ou entretenimento devam ser abertos para formar um espaço amplo ou um jardim. O programa de ferragens Roto Patio Fold ampliado e modificado assegura que a passagem tenha o mínimo de barreiras possível em "dimensão XXL" e uma o conforto junto com a eficiência de energia em alto nível.

Na feira fensterbau/frontale, ele mostrou-se com novos valores de desempenho: Agora, uma ferragem do programa Roto Patio Fold suporta peso de até 100 quilos na sua folha. A área de uso ampliada com elementos de altura máxima de 2.800 mm permite a instalação de folhas na altura do espaço, dando mais liberdade no planejamento. Além disso, uma nova soleira de porta confortável melhora a eficiência energética com um curso isotérmico otimizado. Ela dá uma contribuição concreta para assegurar a decoração sem barreiras da sala.

Silenciosa e robusta

O conforto de manejo e a durabilidade das soluções do programa Roto Patio Fold continuaram a ser aprimoradas com roldanas de rolamentos de esferas e movimentos suaves, além de deslizadores de PVC silenciosos e de pouco desgaste ao mesmo tempo. Elas cumprem até as exigências da classe de marcha permanente 4 que prescreve a aprovação perfeita

de 15.000 ciclos, conforme a norma europeia DIN EN 13126.

O programa Roto Patio Fold é adequado para perfis de madeira, madeira / alumínio, alumínio e PVC, além de elementos que abrem tanto para o lado externo quanto o interno. Ele tem dobradiças com revestimento pulverizado sem capas de PVC, assegura o descarregamento da carga de modo seguro e estável graças à nova suspensão e oferece excelente vedação. Além disso, existem vantagens especiais para os fabricantes de janelas e portas sanfonadas: Das sinergias entre o Roto Patio Fold e as soluções oscilobatentes, além dos sistemas de soleira Roto Eifel, resultam oportunidades para a fabricação mais rápida e a logística simplificada.



Na feira fensterbau/frontale, o excelente programa de ferragens Roto Patio Fold de sistemas sanfonados para grandes áreas atraiu o interesse de muitos visitantes.



➤ Saiba mais sobre o sistema sanfonado Roto Patio Fold clicando para ter informações rápidas em:

www.roto-frank.com/en/roto-patio-fold

Intuitivamente ao objetivo

Roto Con Orders "v3"

■ **Novo na Roto** O configurador de ferragens on-line Roto Con Orders ganha cada vez mais "fãs". Isso foi comprovado na feira fensterbau/frontale, onde as possibilidades do software foram apresentadas a um público interessante em um lounge de consultoria próprio. Desde junho deste ano, os fabricantes de portas e janelas, além dos revendedores podem usar as vantagens da nova versão 3.0.

Vantagens que Dirk Mertens, diretor de sistemas de publicidade da Roto, resume da seguinte forma: "Mais rápido, mais intuitivo e mais portátil." Se você analisar a mais nova geração do configurador de ferragens, vai perceber a alteração na interface gráfica. Ela está consideravelmente mais rápida e o manuseio é muito intuitivo. Ao mesmo tempo, foi possível simplificar o guia de usuário através da visualização mais clara. "Com isso, asseguramos a operação otimizada do Roto Con Orders, inclusive em aparelhos portáteis. E como em outros planos da vida, a importância dos tablets e smartphones também aumenta constantemente no planejamento de ferragens e na consultoria de clientes. Por isso, desenvolvemos um design de reação rápida para a nova versão, que adequa-se automaticamente ao respectivo aparelho. O cliente pode estar certo de que sempre terá a interface mais confortável

do Roto Con Orders, não importando se trabalha com um computador comum ou um tablet portátil", informa Dirk Mertens. Outra novidade importante: A partir de agora, existe a possibilidade de configuração de todo o grupo de produtos Roto Door, é claro que intuitivamente!

O que convenceu os usuários até agora

O fato que a Roto continua a desenvolver essa ferramenta importante e, com isso, a investir na otimização e avanço de processos de planejamento, contribui com a crescente popularidade do Roto Con Orders. Com esta potente ferramenta, a configuração individual de ferragens de janelas e portas é executada com grande facilidade e em pouco tempo. Em todos os tipos de aberturas e formatos comuns. Com poucos cliques, algumas digitações de números e a lista de peças está pronta, inclusive com ilustrações técnicas da resolução da ferragem.



Fácil de configurar também em qualquer lugar: Graças ao seu design de reação rápida, o Roto Con Orders v3 adequa-se automaticamente a qualquer aparelho. Deste modo, a operação intuitiva e confortável continua a funcionar em tablets e smartphones sem restrições.

A lista pode ser alterada, adequada ou personalizada quando necessário, sendo possível exportá-la em diversos formatos de arquivo. Deste modo, ela serve como base otimizada para orçamentos individuais ou pedidos.

Os interessados podem informar-se pelo

serviço externo da Roto ou ter uma ideia em <http://ftt.roto-frank.com/de/service/hersteller/roto-con-orders>.



➤ Ter as primeiras experiências com uma versão demo: Roto Con Orders v3 – A ferramenta para o profissional

www.roto-frank.com/en/roto-con-orders

Perguntas, perguntas



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

Roto Inside: Muitos fabricantes de portas e janelas terão boas lembranças do exercício comercial de 2014. Muitos países do mundo estão reformando, investindo e construindo, a Roto também lucra com isso?

Dr. Keill: A Roto lucra com os bons desenvolvimentos em muitos mercados e, além disso, com os próprios objetivos pré-determinados nos últimos anos. Atualmente conseguimos implementar a filosofia "proximidade ao cliente" até em países onde a Roto atua há apenas alguns anos. Estamos muito orgulhosos por isso. Em todo o mundo, os fabricantes de portas e janelas procuravam

por produtos de confiança e um parceiro que fornecesse dentro dos prazos. A Roto oferece mais do que os outros nestes dois aspectos e é recompensada por isso.

Roto Inside: Produtos confiáveis, que montamos e "esquecemos da sua existência", são artigos finos. Mas é possível que um único fabricante ofereça todos os tipos de janelas, perfis, tipos de abertura e soluções especiais?

Dr. Keill: Basicamente sim, e quanto maior for a riqueza de experiência na empresa, mais isso será possível. Mas o mais importante é querer ser o primeiro, quando se trata de confiança. Sempre que houver críticas de clientes, devemos tomar uma atitude. E este esforço, este engajamento mais toda a confiança que já conseguimos, motiva a confiança na Roto.

Roto Inside: E faz decidir de modo positivo pela Roto?

Dr. Keill: Nossa pesquisa de mercado mostra que os clientes decidem pela Roto, porque a Roto é líder em confiança, porque os produtos funcionam com facilidade devido à fabricação e reduzem o tempo de ciclo e porque a Roto atinge uma precisão de entrega acima da média. Confiança em todos os aspectos importantes. É isso que significa "german made".

Roto Inside: Confiança, é esse o critério de compra decisivo para a Roto?

Dr. Keill: Existem alguns outros, mas a confiança e a precisão de entrega são realmente muito importantes para a escolha por um fabricante de ferragens. Estamos exatamente no verão, um período de alta produção para muitos fabricantes de janelas. Agora a Roto deve garantir a provisão de entrega mais elevada possível. Por isso, o grupo investe todos os anos em tecnologias que estimulam estes aspectos. Nossos clientes querem um excelente desempenho de entrega e nós também queremos o mesmo, ou seja, existem pelo menos dois bons motivos para continuar a investir.

Roto Inside: E quando os colaboradores da Roto atingem seus objetivos?

Dr. Keill: Quando o número de clientes satisfeitos tiver crescido ainda mais e a pesquisa de satisfação de clientes realizada pela Roto regularmente, mostrar que já podemos melhorar novamente, então tomamos conhecimento deste resultado com satisfação para voltar imediatamente a planejar mais melhorias. Pois melhorar é sempre possível. E este conhecimento sempre nos estimula.

Bem apostado

Sorteio na feira fensterbau

■ **Evento "Adivinhe o número de calços de envidraçado."** Esse era o desafio do sorteio da Roto para os visitantes do estande durante a feira fensterbau/frontale. Um iPad chamava a atenção como prêmio principal. Após avaliar mais de 1.100 cartões participantes estava claro: O melhor apostador e ganhador vinha da Finlândia.

Quantos calços de vidro têm na caixa? A caixa transparente foi o "segredo" que atraiu um grande público na feira fensterbau/frontale. As estimativas eram de 1.200 a 750.000 calços. A resposta certa era 8.935 calços. Aki Lindgren, o diretor de vendas do fabricante de portas e janelas finlandês Klas1-Yhtiöt Ltd., deu a resposta mais aproximada. Ele apostou em 8.921 calços e, algumas semanas mais tarde, ficou contente em receber seu iPad novo.

"Neste ano, estive pela segunda vez na feira fensterbau em Nuremberg e também visitei o estande do nosso parceiro Roto. Estou feliz que a visita deste ano tenha sido duplamente gratificante", ressalta Aki Lindgren ao receber o prêmio dado pelo colaborador de vendas da Roto, Neeme Luik. A empresa Klas1 fabrica janelas e portas de madeira / alumínio de elevada qualidade para o mercado do norte da Europa desde 1994 na cidade finlandesa de Kuusamo. "Nossos clientes valorizam a qualidade e a funcionalidade dos produtos da Klas1. Duas qualidades que também são válidas para as ferragens Roto que usamos."



Sorteio de prêmios organizado pela Roto na feira fensterbau/frontale: Quantos calços de vidro têm na caixa? A caixa transparente atraiu um grande público na feira.



Aki Lindgren estava certo com a sua dica. Por isso, o diretor de vendas do fabricante de portas e janelas finlandês Klas1-Yhtiöt (lado esquerdo na foto) ficou contente por ganhar um iPad novo. Colaborador da área de vendas da Roto, Neeme Luik, entregou o prêmio principal.

Novo sistema de dobradiça para portas de PVC

Roto Solid S 117 NN

■ **Novo na Roto** O sortimento Roto Solid tem uma grande oferta de dobradiças de elevado desempenho. Com a nova dobradiça Roto Solid S 117 NN, a Roto oferece uma dobradiça completamente em alumínio prensado por extrusão pela primeira vez para portas de PVC até 160 quilos.

A nova linha Roto Solid S 117 NN une o elevado conforto e design elegante para portas de PVC pesadas. A área de dobradura deste sistema de dobradiça atinge de 15,5 a 26,5 mm sem calços e garante mais flexibilidade devido aos intervalos de altura da dobradura sobreposta. A dobradiça Roto Solid S 117 NN é adequada para portas com abertura para dentro e fora e tem certificação SKG** e CE conforme a norma DIN EN 1935 na classe 14, a mais alta.

Desenho claro e montagem fácil

Graças aos seus materiais revestíveis e anodizáveis, o novo sistema de dobradiça Roto Solid S 117 NN pode ser adquirido em grande variedade de cores. Seu visual notável também permanece após a regulagem: Não surgem fendas ou desalinhamentos. Além disso, a montagem do Roto Solid S 117 NN é muito fácil. A dobradiça pode ser regulada até quando está completamente montada. O pino do eixo pode ser removido por cima, uma vantagem em situações de montagem com pouco espaço, por exemplo, com lintel de porta baixo. Através do encaixe, o suporte da cobertura da dobradiça da folha está assegurado.



O novo sistema de dobradiça é adequado para portas de PVC com abertura para dentro e fora e tem certificação SKG** e CE conforme a norma DIN EN 1935 na classe 14, a mais alta.



A nova linha Solid S 117 NN une o elevado conforto e design elegante para portas de PVC até 160 quilos.

Manuseio otimizado

Mecanismo sem poste no meio Roto NT Plus

■ **Novo na Roto** Com o mecanismo sem poste no meio Plus apresentado na feira fensterbau/frontale, as janelas com duas folhas estão mais fáceis de manusear, mais bonitas e seguras a partir de agora. Um item adicional inovador no amplo programa Roto NT.

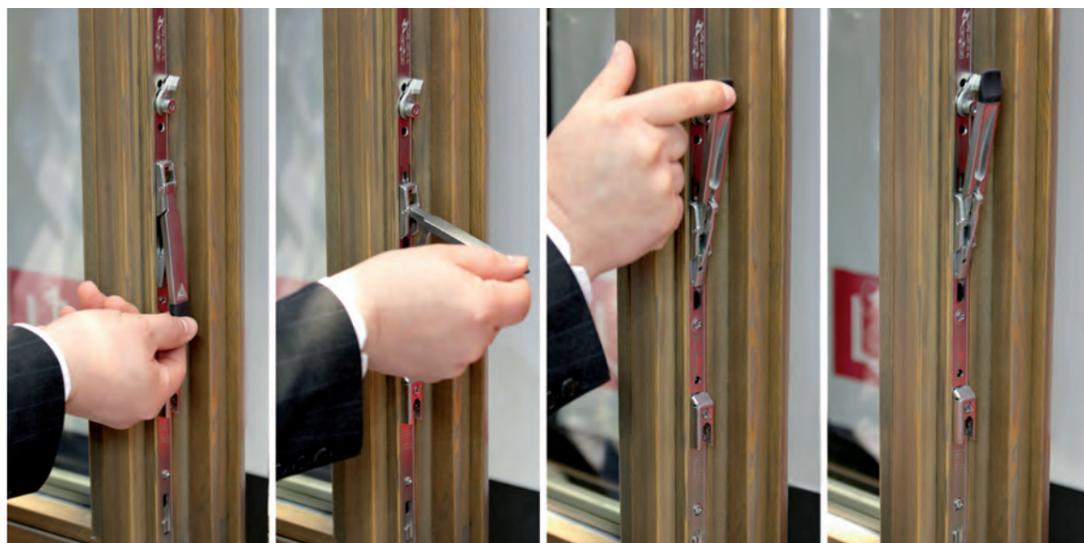
Atualmente, a Roto NT é o programa de ferragem oscilobatente para janelas e portas janelas mais vendido em todo o mundo. Seu desenvolvimento contínuo e a complementação com componentes importantes contribuiu muito para isso, sem dúvida alguma. A mais nova introdução no sortimento é o mecanismo sem poste no meio Plus: "Neste novo mecanismo para janelas com duas folhas, a alavanca pode ser manuseada com grande facilidade e conforto, pois é aberta na vertical, em relação ao poste. Devido à direção lógica do movimento, o manuseio é otimizado. A folha de janela passiva pode ser aberta com facilidade e pouco emprego de força", explica a diretora de produtos Christina Giese.

Visão livre

Além disso, a superfície emborrachada da nova alavanca oferece um contato agradável, função de

encaixe integrado em aberturas e fechar com mais segurança. Quando está aberta, a alavanca do novo mecanismo Roto NT Plus, graças ao seu grande ângulo de abertura de 170°, está quase no mesmo nível da dobradura. Vantagem: visão livre, pois a janela está aberta e um visual harmônico e linear da janela.

O mecanismo NT fabricado em série com um bloqueio de desativação de nível pré-montado pode ser fornecido em dois modelos, para suporte de maçaneta no centro ou constante, apropriado para perfis de alumínio, PVC e madeira com canal de 16 mm, perfeitamente adequado aos outros componentes do programa Roto NT. Por isso, o novo mecanismo sem poste no meio Plus também é ideal para combinar com todas as maçanetas do sortimento da Roto e os diversos mecanismos oscilobatentes com medida de espigão de 8 mm, 15 mm ou maior.



A solução confortável e estética para o lado passivo de janelas com duas folhas: o novo mecanismo sem poste no meio Roto NT Plus.



➤ **A marca Roto NT oferece a base para o conforto otimizado – aqui você encontra tudo que faz uma janela ser especial:**

www.roto-frank.com/en/roto-nt

O máximo em conforto encontra o máximo em segurança

Roto Safe E Eneo CC

■ **Novo na Roto** Modernos sistemas de multi-fechaduras como o Roto Safe E Eneo CC são o "horror" de qualquer arrombador, oferecendo o máximo em conforto: Graças aos componentes otimizados entre si, as visitas indesejadas, no verdadeiro sentido da palavra, ficarão para fora. A partir de agora, o novo acionamento de portas giratórias completamente oculto Roto E-Tec Door Drive possibilita a abertura e o fechamento de portas com mais conforto.

Existem situações nas quais não temos a mão livre ou que é muito confortável fechar ou abrir uma porta de entrada com a chave do modo mais comum. Melhor é quando a porta está equipada com a nova fechadura Roto Safe E: Pois este sistema de multi-fechaduras eletromecânico fecha uma porta sem chave apenas com o módulo eletrônico, com segurança e confortavelmente silencioso. A porta está sempre fechada e, assim, oferece mais segurança do ponto de vista técnico para seguros. Neste caso, a porta fechada pode ser aberta em qualquer momento por dentro pela maçaneta. O acesso por fora é feito por um teclado com código PIN programável individualmente e iluminado por LEDs, escaneamento digital, com controle remoto ou bluetooth.

A fechadura Roto Safe E é adequada para portas de entrada de apartamentos, casas, edifícios e grandes imóveis, como hotéis e edifícios comerciais. O equipamento pode ser instalado em todas as portas comuns de alumínio, PVC e madeira. Ele é constituído por um fecho principal de elevada performance, duas fechaduras combinadas de segurança, uma lingueta robusta e como acessório opcional, um acionamento oculto para portas de girar Roto E-Tec Door Drive para oferecer o máximo em conforto. A fechadura Roto Safe E Eneo CC é recomendada também para conceitos de moradia sem barreiras.



O sistema de multi-fechaduras eletromecânico Roto Safe E Eneo CC e o acionamento oculto para portas giratórias Roto E-Tec Door Drive garantem a segurança e o conforto desta classe especial de produtos.



➤ **Downloads úteis e mais informações podem ser acessados aqui:**

www.roto-frank.com/en/roto-safe-e

Friso vedante com isolamento térmico muito eficiente

Soleira Roto Eifel Texel

■ **Door** Portas de entrada, de entrada lateral e portas janelas são tidas como pontos fracos energéticos na envoltura do edifício. Para assegurar elevado isolamento térmico, acústico e anti-poeira, muitos fabricantes apostam em soleiras automáticas como a Roto Eifel Texel com ativação nos dois lados.

Esta junta inferior é a solução perfeita devido ao seu corpo de PVC, câmaras ocas integradas, um perfil isolante de silicone e uma vedação escovante intermediária na barra central. Ele é adequado para todos os perfis de folha comuns com canal Euro de 16 mm e 13° eixo. A sua construção especial torna a Roto Eifel Texel mais confiável e durável do que os frisos vedantes, especialmente no caso de elevadas oscilações de temperatura.

Comprimentos comuns de construção estão garantidos

Ele pode ser usado no lado esquerdo ou direito, conforme a DIN, e, além disso, no elemento da porta com a soleira da porta de entrada Roto Eifel T ensaiada pelo Instituto de Tecnologia para Janelas (ift - Alemanha).

Dado que a junta Roto Eifel Texel pode ser reduzida em até 125 mm nos dois lados, muitas áreas de aplicação podem ser cobertas com apenas dois comprimentos efetivos. Não há necessidade de trabalhos de fresagem para a montagem e o ajuste fino posterior da pressão funciona perfeitamente, mesmo que a porta esteja montada. A Roto oferece perfis de adaptação e placas de pressão como acessórios, que podem ser adaptados à junta inferior Roto Eifel Texel.



Junta anti-poeira, com isolamento térmico e acústico: A junta inferior Roto Eifel Texel convence pelo seu corpo de PVC de rápida absorção, câmaras ocas integradas, um perfil isolante de silicone e uma vedação escovante intermediária na barra central (não está na foto).



Portas de entrada estão entre os pontos fracos energéticos da envoltura do edifício. Cada vez mais fabricantes asseguram a proteção térmica, aplicando juntas inferiores automáticas como a Roto Eifel Texel com ativação nos dois lados.



➤ **Downloads úteis e mais informações podem ser acessados aqui:**

www.roto-frank.com/en/roto-eifel-texel

Hitoshi Takeda no bate-papo com a Roto Inside

Fator de sucesso Logística

■ **Pesquisa** Há muitos anos, o japonês Hitoshi Takeda apoia a Roto na otimização das produções de janelas de telhado para casas residenciais em Bad Mergentheim, na Alemanha, e na cidade polonesa de Lubartów, janelas com tecnologia proprietária do grupo e várias vezes premiadas. Takeda é um especialista de renome em estruturas e processos de produção enxutos. Ao longo das décadas, empresas no mundo inteiro procuraram seus conselhos e seu apoio. Hitoshi Takeda concedeu uma entrevista à Roto Inside pela terceira vez para esta edição.

Roto Inside: Sr. Takeda, já conversamos sobre os temas “fabricação no fluxo” e “produção com erro zero”. Se estiver de acordo, hoje queremos conversar sobre o tema “logística”. Segundo sua afirmação, por que a eficiência da logística é um fator cada vez mais importante para as empresas?

Takeda: Empresas de sucesso concentram-se na sua competência principal. A consequência disso é a tendência na redução da produção interna. Em contraposição, a aquisição e provisão de itens e componentes aumenta em relevância. O aumento na multiplicidade de variantes do sortimento da empresa influencia a logística. Atualmente, em muitos segmentos da indústria não é possível prover a produção com todas as peças de modelos ao mesmo tempo, pois a imobilização de capital seria muito alta. Por isso, o material deve ser provido pela logística com base na ordem de pedido para a produção. Conforme o produto e a produção interna, é possível que essa tarefa seja um grande desafio.

Roto Inside: O que o senhor entende por provisão de material com base na ordem de pedido?

Takeda: Na provisão de material com base na ordem de pedido, o material é fornecido na quantidade e no momento necessários para o processo de produção. Deste modo, os estoques e as áreas de provisão são reduzidas. É possível economizar as trajetórias e os tempos de busca. Na indústria automobilística, a provisão de material com base na ordem de pedido já é norma padronizada há muito tempo. Mas também em outros segmentos estamos muito avançados nesta área. Na produção de janelas de telhado da Roto, a provisão de vidros é executada hoje simultaneamente com as ordens de montagem, aumentando a produtividade consideravelmente.

Roto Inside: Para quais itens tem sentido uma provisão com base na ordem de pedido?

Takeda: A provisão com base na ordem de pedido tem sentido quando se trata de itens de elevado valor financeiro, que necessitam de muito espaço na produção ou não são usados com muita frequência. Os itens usados frequentemente e de baixo valor devem ser armazenados com um estoque definido. Para tais itens, recomenda-se o uso de controle por KANBAN. Isso significa que a aquisição ou a produção posterior do item de consumo é controlada. Deste modo, os gastos são reduzidos para a logística.

Roto Inside: Quais são as condições que devem ser criadas para uma provisão de material com base na ordem de pedido?

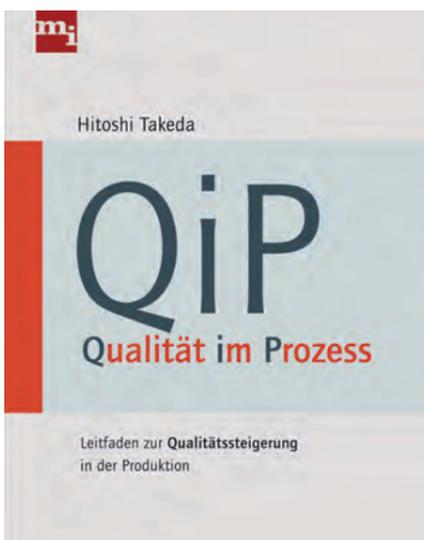
Takeda: Um ponto importante é o controle claro dos pedidos e que tenha regras específicas. A provisão de material com base em ordens de pedido funciona apenas se a sequência de pedidos planejada também for mantida. Se houver mudanças não planejadas na produção, a provisão de material estará fora de planejamento. Outra condição é um bom serviço de fornecimento. Somente se o fornecedor for confiável, a produção poderá ser planejada com segurança. Por isso, para muitas empresas, o serviço de fornecimento é um dos critérios de decisão mais importantes para avaliar um fornecedor, além da qualidade do produto.

Roto Inside: Que conselhos o senhor dá a seus clientes? Como é a melhor forma de começar a otimização da logística?

Takeda: No início, você observa o fluxo de valor, ou seja, o fluxo de material e informações. Neste caso, inicia-se a observação no final do processo, analisando o fluxo de mercadorias real de trás para frente. Assim é possível reconhecer a quais exigências e oscilações estão sujeitas as etapas intermediárias de linhas de montagem e o porquê disso. Assim, etapa por etapa, é possível orientar todas as linhas e os processos participantes em relação aos tipos de tarefas. O objetivo é gerar e manter uma disposição otimizada de todas as peças para os colaboradores na montagem. Isso é responsabilidade da logística interna. Na Roto da cidade de Bad Mergentheim, reboques abastecem as linhas de produção com material em ciclos de 15 minutos. Geralmente, na análise já encontramos inúmeros potenciais de melhoria que são fáceis de esgotar. Apenas com a otimização da disposição de material e a consolidação dos locais de armazenagem é possível reduzir os gastos com logística consideravelmente. Na próxima etapa, a estratégia de provisão de material pode ser determinada para cada item. Durante a implementação recomenda-se iniciar com cada grupo de itens.



Hitoshi Takeda nasceu na província de Akita no Japão. Depois de se formar como engenheiro mecânico na Universidade Meiji em Tóquio, ele começou a trabalhar em uma grande empresa fornecedora da indústria automobilística. Ali Takeda trabalhou muitos anos nas áreas controle da produção, tecnologia de produção, gerenciamento de fornecedores e na “secretaria de promoção” do processo Kaizen. Em seguida, virou consultor independente. Hitoshi Takeda serviu de consultor para empresas-líderes de diversos segmentos no Japão, na Coreia e na Europa, com um enfoque especial na Alemanha.



O livro “QiP – Qualidade no processo. Guia para o aumento da qualidade na produção” (em tradução livre) de Hitoshi Takeda será editado pela editora mi-Wirtschaftsbuch (em alemão).



➤ **No foco do desempenho do serviço de assistência da Roto Lean está a otimização da produção de janelas e portas. Os parceiros da Roto têm vantagens com a consultoria profissional e a competência adquirida em décadas:**

www.roto-frank.com/en/roto-lean

Roto e Fermax – a combinação correta para qualquer projeto

Consultoria em obras de construção estabelecida no Brasil

■ **Alumínio** Arquitetos, designers e investidores marcam o visual de edifícios modernos pela inovadora criação de janelas de alumínio e elementos de fachadas. No Brasil, desde o início do ano, uma equipe com três pessoas presta consultoria sobre a tecnologia de ferragem mais adequada, capaz de criar soluções perfeitas, funcionais e baratas com produtos da Roto e Fermax.

Na sua função de diretor de espaço econômico para a América do Sul, Jordi Nadal descreve o trio dirigido por Ivan Torrents como “equipe híbrida” que cuida das duas marcas: “Estamos orgulhosos por poder oferecer combinações de produtos testadas e especialmente interessantes das duas marcas e uma assistência perfeita aos nossos clientes brasileiros, apenas um ano após a aquisição da Fermax pelo grupo Roto. Com a AluVision Solution Center Emerging Markets, na cidade espanhola de Montmeló ou o Object Business Department, na cidade alemã de Velbert, a cooperação com os nossos três consultores no Brasil funciona perfeitamente hoje. Aqui foi possível assumir estruturas que se estabeleceram e são comprovadas há muito tempo na cooperação entre os especialistas de vendas de alumínio no continente europeu e a equipe na cidade de Leinfelden.”

Pioneiros em elevada qualidade de serviço de assistência

A opinião do planejador brasileiro sobre o novo trio de consultores é muito otimista, relata Nadal. “Parece realmente que a Roto e a Fermax conseguiram chegar a um nível de qualidade de serviço de assistência e competência em soluções de tal modo que nenhum fabricante de ferragens tinha chegado até agora.”

Cerca de 100 empresas produzem janelas e portas de alumínio para grandes obras de construção no Brasil. Essas empresas são preparadas por colaboradores da Roto para a produção de soluções de elevada qualidade, conforme os esboços de arquitetos e designers. “No treinamento dos colaboradores para a produção de ferragens selecionadas, os fabricantes são acompanhados por colegas atuantes na área de vendas regionais da Fermax e Roto”, informa Jordi Nadal. Assim, de acordo com suas estimativas, a transmissão de conhecimentos otimizada está assegurada entre todos os participantes envolvidos na produção, não apenas na fase de planejamento, mas também até à fase de montagem das janelas.



Da esquerda para a direita na foto estão os três consultores de obras brasileiros para alumínio: Márcia Giberni, Ivan Torrents e Patrícia Stefanini. Junto com um grupo de arquitetos e designers brasileiros, eles visitaram a feira fensterbau/frontale em Nuremberg. Ivan Torrents foi enviado ao Brasil pela equipe AluVision da cidade alemã de Velbert como Country Manager. No Brasil, ele administra a área de vendas para a Roto e Fermax, para as quais também trabalham os consultores.

Impressões do portal de vídeos

Convidados da Roto na feira fensterbau/frontale

■ **Evento** Quer mostrar aos seus clientes e colegas o que viu em Nuremberg e na Roto? Siga o código QR que o leva diretamente ao portal de vídeos da Roto e aos vídeos da feira fensterbau/frontale.



➤ **Aqui você encontra lembranças da feira fensterbau/frontale 2014:**

www.roto-frank.com/en/videos-fensterbaufrontale

Com a janela revo® em curso de crescimento

Construção em madeira Gegg

■ **Madeira** Desde 2004, o diplomado mestre em construção de janelas e vidros, Götz Gegg, engaja-se pelo desenvolvimento, pela fabricação e comercialização de uma janela pela qual ele recebeu vários prêmios empresariais e prêmios de inovação. “Em 2012, nosso volume de vendas já tinha atingido 73% de vendas das janelas revo® e portas de levantar e correr”, relata o inovador à Roto Inside. “É um desenvolvimento grandioso com o qual não contávamos no início da produção em 2006, mas também não podíamos confiar e que continua a nos entusiasmar até hoje.” Desde o início, o parceiro de muitos anos de Gegg, a empresa Roto, participou da história de sucesso da revo®.

Ao final de 2012, a empresa comemorou a entrada em funcionamento da nova sede da empresa com uma atraente exposição e uma nova linha de produção de janelas aumentada na região de Baden, na cidade de Haslach, ao norte de Friburgo em Brisgóvia. Com isso, a capacidade de produção para as janelas revo® aumentou muitas vezes. “Agora estamos equipados para um novo crescimento que queremos concretizar com alguns revendedores já cadastrados e também com alguns revendedores adicionais”, Götz Gegg comenta na feira fensterbau/frontale seu investimento, “pois agora somos capazes de fabricar mais de 3.000 janelas anualmente, tanto janelas revo® como as clássicas janelas de madeira.” Atualmente, Gegg já tem parceiros de vendas e montagem para as “revo”lucionárias janelas nas regiões de Frankfurt, Rostock, Londres e Budapeste. “E no Sul da Alemanha cuidamos nós mesmos da montagem correta de nossas janelas.” Neste meio tempo, a empresa busca em todo o país por novos parceiros para ampliar a rede.

Caixilho de madeira protegido pelo vidro

O que é especial nas janelas revo®: Por fora é possível ver apenas uma superfície de vidro sem rejuntas na envoltura do edifício, pois os caixilhos ocultos e os caixilhos das folhas no mesmo nível de superfície cobertos por vidros da janela desaparecem completamente atrás do isolamento e revestimento da fachada. A madeira do caixilho oculto e do caixilho da folha permanece visível na janela revo® apenas no interior da casa. “Pelo menos, isso é válido para a nossa janela revo® Classic”, restringe Götz Gegg. “Quando desenvolvemos este produto, queríamos criar uma janela de madeira

completamente protegida contra as intempéries e que não precisasse receber manutenção. Assim surgiu a ideia de ocultar completamente o vidro dos dois caixilhos de fora. Neste meio tempo, também oferecemos janelas com caixilhos decorativos em alumínio ou madeira, que podem ser desencaixados facilmente por fora, quando um cliente quiser mostrar madeira na parte externa. Se este caixilho decorativo estiver corroído pela ação do tempo, ele pode ser substituído com facilidade e baixo custo por uma nova peça.”

Em 2004, quando Götz Gegg começou a planejar um novo tipo de janela de madeira completamente diferente junto com seu pai Adolf, os dois buscavam uma solução que eliminasse os problemas com chuva, sol, calor e frio. “Uma janela durável e sólida de beleza atemporal e função perfeita era o produto que queríamos”, lembra-se Götz Gegg do nascimento do projeto tanto quanto das infindáveis horas de desenvolvimento e trabalho complexo que levaram ao primeiro registro de patente em 2006. No entanto, desde aquela época, a família proprietária da empresa não se acomodou porque o desenvolvimento foi concluído. Surgiram cada vez mais novos modelos da janela revo®.

Caixilhos estreitos – Ferragens ocultas

Com seus apenas 90 mm de caixilho oculto mais o caixilho da folha, a nova geração da janela revo® oferece uma superfície de envidraçado em média 20% maior do que as janelas de madeira comuns. “Assim, a superfície está no espírito do tempo”, está convencido Götz Gegg. Podemos fornecer janelas fabricadas com quase todas as madeiras, pois a dúvida

Uma janela de madeira causa sensação

revo®-lucionária sem fronteiras

O caixilho oculto e o caixilho da folha cobertos com vidro no mesmo nível da superfície de uma janela revo® podem ser completamente isolados. Com isso, a envoltura de um edifício equipado com janelas revo® oferece desde um excelente isolamento térmico até a padronização passiva para casas. Na empresa Fenster Gegg a produção é executada com economia de energia e proteção ao meio ambiente, gerando o excelente perfil ecológico de todas as janelas.

Uma janela revo® sempre cumpre os critérios de segurança da classe de resistência RC 3. As ferragens são completamente escondidas por trás da parede ou do sistema de união do isolamento térmico. Graças à tecnologia de colagem de vidros no mesmo

nível da superfície, os valores de isolamento térmico e acústico de uma janela revo® estão muito acima dos valores de uma janela de madeira comum. Dado que o lado externo do caixilho da janela é coberto pela alvenaria, ele está protegido das influências de intempéries de forma otimizada. Assim, os custos de conservação e manutenção comuns para janelas de madeira diminuem em até 80%. Para ter uma revalorização visível da janela revo®, a empresa Fenster Gegg oferece um revestimento da parede externa em madeira, alumínio ou um revestimento completamente em vidro. Grandes fachadas de janelas ou soluções de paredes externas produzem um visual moderno em fachadas.

sobre a resistência da madeira às intempéries já não tem relevância para um comprador de janelas revo®. “A arquitetura de interiores de elevada exigência aproveita-se consideravelmente da grande variedade de materiais”, está convencido Götz Gegg.

Desde meados de 2012, as janelas revo® são equipadas com ferragens completamente ocultas do programa Roto NT Designo para janelas de madeira e as portas de levantar e correr, com ferragens do programa Roto Patio Life. Como já feito nos protótipos, os vidros e os caixilhos de todas as janelas revo® são colados um ao outro. “Com certeza, em 2007 estávamos entre os primeiros fabricantes de janelas na Alemanha, que haviam tornado própria a tecnologia de colagem e, provavelmente, éramos os únicos que desenvolveram um novo tipo de janela

com base nesta tecnologia”, supõe Götz Gegg que já expôs na feira fensterbau/frontale pela quinta vez neste ano. “Nesta feira entramos em contato com possíveis revendedores. Estamos ansiosos em saber qual será o resultado destes novos contatos de Nuremberg. Está claro que: uma janela revo® é incomparável e é o resultado de uma filosofia com a qual um revendedor deve identificar-se completamente para poder passar seu entusiasmo para proprietários de obras e arquitetos.”

A prova de que este entusiasmo se alastra são os números de vendas em crescente aumento das janelas revo®. O inventor está mais do que satisfeito: “Desde seu lançamento no mercado em 2006, os números de unidades aumentaram anualmente e não temos motivo para acreditar que este movimento irá parar.”



Em 1874, o tataravô de Götz Gegg, Fidel Falk, fundou uma empresa onde era mestre de manufatura de carpintaria e vidros e até hoje está nas mãos dos seus descendentes. Vinte colaboradores são empregados na sede da empresa na cidade de Haslach.



Na feira especializada em Nuremberg foi apresentada a janela completa de vidro revo® cujo caixilho é completamente coberto com vidro no lado externo e interno. “Um modelo muito moderno que entusiasma os seguidores da arquitetura purista”, relata Götz Gegg.



Arquitetura moderna aplicada em janelas de madeira: Por fora, uma janela revo® se parece quase como uma janela de alumínio. No entanto, são muito mais fáceis e rápidas de limpar, pois não têm caixilhos e rejuntas.



O novo edifício da empresa Fenster Gegg GmbH entrou em funcionamento no fim de 2012. Aqui, o gerente Götz Gegg construiu a galeria revo® com o centro de consultoria e a área de exposição, além dos pavilhões de produção.



Devido ao aumento do pavilhão de produção, a empresa Fenster Gegg GmbH é capaz de produzir mais de 3.000 janelas anualmente. Em 2012, 73% de todas as janelas fornecidas já eram da família de produtos revo®.

10 anos da empresa Tecnoplast

Italiana com ingredientes alemães

■ **PVC** Em 2013, o empresário Enzo Cammillini, de 41 anos, celebrou o décimo jubileu de fundação da sua empresa Tecnoplast. No entanto, não havia muito tempo para as comemorações na cidade italiana de Gallo di Petriano. “O ano começou com a produção diária de 50 a 60 janelas”, lembra-se o gerente Lorenzo Martelli. “Até o fim do ano, a produção diária aumentou sucessivamente para até 150 janelas.”

A triplicação da capacidade de produção foi possível em apenas um ano devido à introdução do trabalho em vários turnos e aumento no número de colaboradores, mas também devido ao grande investimento em equipamentos. “Devido às sólidas finanças da Tecnoplast, pudemos sustentar este impulso de crescimento sem problemas”, alegre-se Enzo Cammillini, fundador da empresa. Em 2008, Enzo decidiu passar de fabricante regional de janelas para fornecedor nacional atuante de janelas de PVC. Seguiram-se anos agitados com crescimento rápido e cada vez mais novos desafios.

Manufatura sólida foi a base

Para poder começar com seus parceiros comerciais como um parceiro sólido e muita experiência própria em vendas e publicidade em ponto de vendas, Enzo Cammillini fundou a própria empresa de exposição de produtos para janelas de PVC na cidade próxima de Pesaro, na qual os proprietários de obras da região recebem consultoria. Aqui são testadas as inovações, mas a publicidade em relação ao lançamento prático no mercado também é testada. “Parcerias não são sustentadas apenas no relacionamento com nossos fornecedores, mas também no contato com nossos clientes. Por isso, investimos em boa publicidade, mas também em inovações e produtos que geram demanda. Por exemplo, quando a Roto apresenta uma solução, somos um dos primeiros fabricantes de janelas na Europa que a aplica e apresenta”, ressalta Enzo Cammillini. “Queremos que se fale sobre a empresa Tecnoplast e seus fornecedores, sobre nossas janelas, sobre nossas ideias e nossas inovações. Isso mantém o mercado em movimento e ativa a demanda.”

Movimentar o mercado com inovações

Em 2014, a empresa Tecnoplast engajou-se pela divulgação da nova janela confortável AstaLevaPlus, equipada com o Roto NT e o

sistema de dobradiça K, pelas novidades da família de perfis Geneo e pelo novo revestimento tridimensional em madeira Total Look para janelas e portas internas. “São três temas com os quais nossos revendedores podem pontuar. Estamos convencidos disso, pois sabemos exatamente aquilo que é estimado pelos proprietários de obras italianos e quais expectativas eles têm em relação ao design das suas janelas. E no melhor sentido da palavra, somos especialistas italianos em janelas que, no entanto, trabalhamos exclusivamente com componentes da Alemanha”, descreve Lorenzo Martelli o modo das pessoas na empresa Tecnoplast de verem a si mesmas. “Essa trajetória de sucesso da janela de PVC começou na Alemanha e, segundo nossa opinião, lá ainda continuam a ser fabricados os melhores perfis e ferragens. Mas os nossos fornecedores podem ter sucesso na Itália apenas se empresas flexíveis como a Tecnoplast desenvolverem seus produtos exatamente de acordo com as exigências do mercado nacional.”

Desenvolver e comercializar juntos

“A estreita cooperação com os fornecedores foi uma constante na empresa Tecnoplast durante todo o crescimento e toda a diversidade, ressaltam os dois interlocutores ao final da entrevista. “Ao menos uma vez a cada 14 dias a nossa pessoa de contato da Roto está aqui na empresa para trabalharmos em novos produtos, na continuação da otimização dos processos de produção e em ideias para a venda de janelas na Itália, concentrados e voltados para o futuro”, assim Lorenzo Martelli descreve a cooperação. “Isso faz sentido, é divertido e estabelece as bases para uma história de sucesso que nós, aqui da Tecnoplast, queremos continuar a ter por muito tempo.”



A empresa Tecnoplast, na cidade italiana de Gallo di Petriano perto de Pesaro, é visitada constantemente por colaboradores da Roto Itália. Os processos de alteração na produção tanto quanto os desenvolvimentos de produtos são executados em estreita cooperação.



Dez anos após a sua fundação, a capacidade de produção da Tecnoplast foi triplicada em apenas 12 meses. 2014 é o ano em que todos os novos processos estabelecidos devem ser consolidados.



Lorenzo Martelli chegou em 2011 à Tecnoplast e trouxe consigo um amplo conhecimento sobre a produção de janelas de PVC. Ele mostrou à Roto Inside as modernas salas de treinamento da Tecnoplast e os equipamentos auxiliares de elevada qualidade para a área de vendas, como este estojo de amostra.



Apenas 40% das janelas de PVC vendidas na Itália são brancas. Pelo menos no interior das casas, os proprietários italianos querem ter revestimentos de madeira que combina com sua decoração e suas portas internas. Com o novo revestimento de madeira tridimensional Total Look, os revendedores da Tecnoplast atuam neste ano com exclusividade no mercado italiano.



A capacidade de produção da sua empresa também é destacada por Enzo Cammillini nas feiras na Itália como também na feira SAIE 3 em Bolonha. Com sua visão de fabricante de janelas de PVC de sucesso em todo o país, Enzo também entusiasma sua jovem equipe. “A nossa nova janela confortável AstaLevaPlus é um símbolo da estreita cooperação entre as empresas Tecnoplast e Roto. Fomos o primeiro fabricante de janelas na Itália a instalar o sistema de dobradiças K no sistema de ferragem Roto NT.”



Enzo Cammillini, fundador da empresa, está engajado na mudança de sistema dentro do mercado de janelas italiano: “Nos últimos dez anos, o mercado italiano desenvolveu-se muito positivamente com relação às janelas de PVC. Isso também tem a ver com o lançamento de produtos de alta qualidade no mercado produzidos por fabricantes como a Tecnoplast. Convencemos a todos através da qualidade e dos serviços, mas também através da flexibilidade e superfícies atraentes.”



“Sempre treinamos os colaboradores dos nossos parceiros no comércio. Por isso, são capazes de explicar detalhadamente aos seus clientes, onde nós e nossos fornecedores nos diferenciamos de outros fornecedores”, está convencido Lorenzo Martelli.

“Perfis all-in-one” da empresa blyweert aluminium

Uma revolução na fabricação de janelas de alumínio?

■ **Alumínio** Desde maio deste ano chegam da Bélgica os novos “perfis all-in-one”, com os quais o trabalho dos fabricantes de janelas de alumínio deve ser revolucionado. Com a marca “b-Quick”, o empresário Peter Blijweert apresenta seu novo conceito na Bélgica, França, Polônia e Holanda. “E cada fabricante de janelas ao qual mostramos nosso sistema inovador tem apenas uma dúvida: Por que ninguém tinha pensado nisso antes?” A Roto Inside conversou com Peter Blijweert e o diretor técnico da blyweert aluminium, Stefaan De Kegel, junto à feira fensterbau/frontale.

“Nunca foi possível fabricar janelas de alumínio com tanta rapidez, melhor e mais barato do que com o perfil ‘b-Quick’,” explicou Peter Blijweert em março e já entregou a prova para a nossa redação: “No modo de construir clássico, um fabricante de janelas necessita de doze etapas de trabalho para fabricar um perfil de alumínio bem isolado e prepará-lo de tal modo que o vidro possa ser instalado. Nós eliminamos completamente essa etapa do trabalho para o fabricante. O perfil ‘b-Quick’ deve ser apenas cortado na medida e montado com um caixilho.”

Trío competente

A competência dos três parceiros Roto, Recticel e blyweert aluminium foi canalizada para um sistema que causou entusiasmo na feira belga Polyclose em janeiro deste ano. “Na feira, a notícia se alastrou como fogo. Quase nada do ponto de vista tecnológico aconteceu no segmento por dez anos e agora isso ...” A Roto traz a ferragem completamente oculta Roto AL Designo com perfil ‘b-Quick’, a Recticel, um material de isolamento de elevado desempenho completamente novo para aplicá-lo na separação térmica e a empresa blyweert aluminium fornece os perfis e o revestimento. “Com isso, combinamos a tecnologia

disponível e atual com inteligência para criar uma janela única que seguramente está entre as melhores e mais bonitas janelas de alumínio em todo o mundo, e também entre as mais baratas”, alegrou-se Peter Blijweert em Nuremberg.

O melhor desempenho na metade do tempo de produção

Uma janela “Ventà” é mais barata especialmente pela economia de tempo na fabricação, eis o porquê do nome da marca do novo sistema. Peter Blijweert convidou seus clientes e todos os interessados a terem uma ideia do processo por eles mesmos: “Mostramos a cerca de 300 clientes na França e no Benelux como é o trabalho com o perfil ‘b-Quick’ no programa Open House. 46 minutos de tempo de produção para uma janela de 100 x 120 cm executado por apenas um instalador. Uma janela fabricada no modo tradicional é produzida no dobro desse tempo. Eles podem estar seguros de que isso anima todos os fabricantes que trabalham em países nos quais deve-se calcular altos gastos por hora trabalhada. Mais eficiência e tempos de produção consideravelmente reduzidos, essas são as vantagens dos fabricantes de janelas que trabalham com o perfil ‘b-Quick’.”

Rápido e barato para atingir a melhor qualidade

Enquanto os novos tipos de perfis all-in-one “b-Quick” não custam muito mais do que um perfil de janela de alumínio comum, graças às vantagens na produção, os fabricantes podem oferecer uma janela “Ventà” 45% mais barato do que um modelo comparável em qualidade e design. Uma janela “Ventà” tem um coeficiente de transferência térmica (U-value) de 0,89 W/m²K e dispõe de estanqueidade à chuva impetuosa de 1.500 Pa. “Junto a isso soma-se um design extra-plano e na mesma superfície dos perfis de folha e perfis de caixilho. Deste modo, é possível entusiasmar proprietários de obras e arquitetos nos aspectos técnicos e estéticos”, está convencido Peter Blijweert.

Simplesmente genial? Difícil de encontrar.

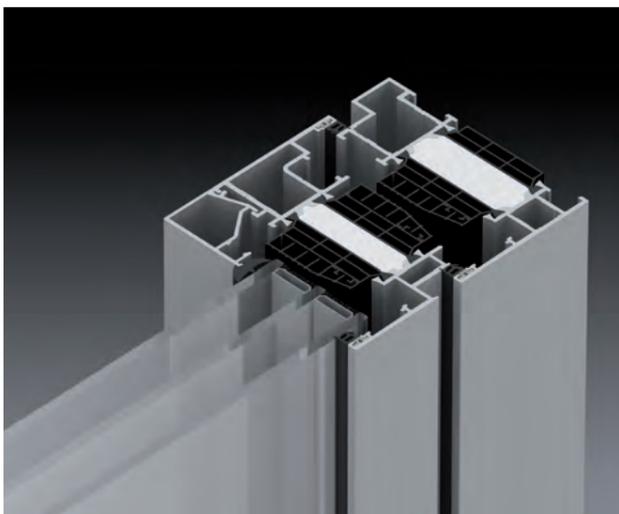
É impossível não perceber que o empresário está muito à vontade no mundo da fabricação de janelas e fachadas de alumínio. Ele atua no segmento há mais de 20 anos. “Mesmo após muitos anos de negócios de sucesso, tratei a dúvida de uma nova maneira: Qual deve ser o desempenho de um perfil, com o qual posso construir a janela perfeita mais rápido do que imaginava até agora e, além disso, com baixos custos? Neste caso, distanciei-me completamente dos costumes do segmento, comparei-me como alguém que quer inventar o primeiro perfil de janela do mundo, e aprendi: É fácil desenhar algo complexo, mas é muito complicado inventar algo muito simples e que funcione.”

Proximidade ao cliente, não importa se é clássica ou inovadora

A empresa blyweert aluminium fornece perfis de alumínio clássicos a fabricantes na Bélgica, na Holanda, França, Polônia e Inglaterra. A empresa mantém linhas de produção próprias em todos os países, nas quais os perfis de alumínio recebem uma separação térmica, são lacados ou anodizados. “Fornecemos em até 200 cores e superfícies”, assim descreve Peter Blijweert seu negócio clássico e que agora será complementado com a produção e venda do novo sistema “b-Quick”. Isso surgiu por um motivo: a ansiedade da empresa em conquistar novas oportunidades e mercados: “Admito que não tinha mais vontade de dedicar tempo em um mercado completamente saturado, apenas para a seguinte dúvida – por que um concorrente consegue vender um perfil idêntico ao meu por um centavo mais barato? Queria desenvolver e oferecer um produto que fosse único. Único do ponto de vista dos meus clientes. Sempre admirei as empresas que se distanciaram dos costumes do seu segmento e encontraram um novo foco na opinião própria de que ‘tudo é possível’. Agora pertencemos a este grupo de empresas e estou orgulhoso disso.”



“No programa Open House mostramos a cerca de 300 clientes na França e nos países do Benelux como produzimos com o perfil ‘b-Quick’ e os fabricantes de janelas estavam entusiasmados”, relata Peter Blijweert, presidente da empresa blyweert aluminium NV, à Roto Inside junto à feira fensterbau/frontale.



Desde maio deste ano, os “perfis b-Quick” são vendidos na Bélgica, França, Polônia e Holanda.



“Quería criar um produto único, simples e genial. Isso exige muita criatividade, mas também custa muita energia e dinheiro. Durante os anos de desenvolvimento, registramos 16 patentes para o sistema ‘b-Quick’”, lembra-se Peter Blijweert, não esquecendo-se de complementar que “este sistema vale realmente qualquer esforço e investimento”.



“Talvez, com o ‘b-Quick’ esteja surgindo a melhor e mais bonita janela de alumínio do mercado europeu. E com um preço muito baixo. Chamamos esta janela de ‘Ventà’: ela é fabricada com perfis ‘b-Quick’ separados termicamente, isolamento Recticel e um vidro de escolha do nosso cliente. Para assegurar a estética e o funcionamento perfeitos, a ‘Ventà’ é equipada com a ferragem oculta Roto AL Designo”, explica Stefaan De Kegel, diretor técnico da empresa blyweert aluminium.



Na feira belga Polyclose, em janeiro de 2014, a notícia se alastrou como fogo: a empresa blyweert aluminium quer revolucionar a fabricação de janelas com o perfil all-in-one “b-Quick”.

Convencer por persuasão

Empresa Metallbau Pesch

■ **Alumínio** Janelas e portas, jardins de inverno e escadas. O mestre serralheiro Achim Pötz e agora também o seu filho, mestre metalúrgico Dennis Pötz, administram a oficina com muito entusiasmo. Seus parceiros industriais conhecem e valorizam os dois empresários e a equipe da empresa Metallbau Pesch por serem parceiros especialmente críticos, com os quais algumas novidades em produtos já foram ensaiadas na prática e aperfeiçoadas até estarem prontas para a produção em série.

“A empresa Metallbau Pesch foi fundada há exatamente 30 anos e eu mesmo comecei a trabalhar como mestre nesta empresa, que depois assumi da família fundadora Pesch etapa por etapa”, assim Achim Pötz resume em poucas palavras a história da empresa que ele mesmo construiu. Atualmente, 15 colaboradores produzem componentes para grandes indústrias e também para investidores e proprietários de obras da região junto com o empresário e seu filho. Apesar do excelente volume de pedidos, “Ano passado recusamos mais pedidos do que aceitamos”, pai e filho apostam no crescimento moderado. Flutuação é um fenômeno quase desconhecido para os dois: “Percebemos rapidamente quando um novo colega ou estagiário nos é útil ou não e, de imediato, determinamos previamente os objetivos. Neste caso, a formação escolar e técnica não tem grande relevância, mas sim o entusiasmo pelo nosso trabalho. Aqueles que começam a trabalhar aqui, na maioria das vezes, também continuam a trabalhar conosco.”

Com convencimento: O antigo transforma-se em novo

Componentes que funcionam há décadas fascinam pai e filho. Eles relatam entusiasmos sobre as oportunidades em que puderam ajudar facilmente proprietários de imóveis com as peças de reposição certas: “Com frequência, nossos clientes já se convenciam de que realmente tinham de adquirir novas janelas ou uma nova porta. Se ainda tivermos a peça de reposição necessária ou resolvermos o problema simplesmente substituindo a guarnição de ferragem revestida incorretamente ou de baixa qualidade por uma ferragem atual da Roto, causamos grande entusiasmo.”

Manutenção, reparos e conservação, do ponto de vista de Achim e Dennis Pötz, o tempo investido aqui representa a base para um relacionamento de confiança de muitas décadas com os clientes. “Queremos que janelas e portas funcionem com segurança e muito bem, não importa se é velha ou nova. Por isso, nossos clientes e fornecedores confiam em nós.”

Parceiro de luta sparring da indústria

Pai e filho reservam tempo para seus clientes e parceiros comerciais da indústria. Devido às críticas construtivas sobre produtos e ao ensaio de novos desenvolvimentos para ferragens e perfis, eles recomendam sua empresa como um precioso parceiro de luta sparring. O seu fornecedor de sistemas Akotherm e, sobretudo,

a empresa Roto sabem valorizar esses aspectos. Por isso, a Roto Inside encontrou-se com dois representantes de duas empresas de vendas: Matthias Nagat, diretor de tecnologia de aplicação da empresa Roto AluVision International, e Andreas Braun, da área de vendas da empresa Roto Door West. Eles também já tinham reunido-se com Achim e Dennis Pötz, assim como Frank Mindermann, diretor de vendas da empresa Akotherm GmbH para discutir sobre novos desenvolvimentos de produtos ou modificações na produção.

Está convencido de que: A empresa Metallbau Pesch aposta nas dobradiças de portas da Roto

Desta vez, eles discutiram sobre a introdução de dobradiças de portas ATB, da empresa Roto, na produção de portas de entrada, cuja implementação foi executada com a empresa de software Orgadata em dois meses e acaba de ser concluída. “A partir de agora, nosso centro de processamento de perfis pode acessar todos os dados e estamos contentes com a montagem rápida e a boa qualidade das dobradiças de portas de entrada”, resume positivamente Dennis Pötz. Ele e seu pai discutiram a reestruturação por muito tempo, mas então resolveram implementá-la devido aos pontos positivos decisivos da oferta da Roto.

“Não processamos nenhum produto do qual não estejamos convencidos. Nem os produtos que sejam de parceiros comerciais de muitos anos”, esclarece Achim Pötz. “Mas as dobradiças da Roto têm muitas vantagens: Elas são fornecidas como um jogo manufaturado pré-fabricado e o mais surpreendente é que são muito fáceis de montar. Nossos próprios instaladores dizem isso, além dos instaladores dos comerciantes de materiais de construção que encomendam frequentemente na nossa empresa. A pressão pela mudança veio destes instaladores. Além disso, as dobradiças têm um visual muito bom ...”

Pré-fabricação economiza tempo

Matthias Nagat está contente com a opinião positiva do seu cliente: “Os colegas da área de desenvolvimento de produtos da Roto Door discutiram internamente por muito tempo se a pré-fabricação das dobradiças faz algum sentido para o fabricante e como facilitar a instalação de modo que funcione quase de maneira auto-explicativa. A adoção de dobradiças pela empresa Pesch nos confirma que tomamos o caminho certo na empresa.”



Na cidade de Hürth, próxima à cidade de Colônia, a empresa Metallbau Pesch já está estabelecida há 30 anos. Em 2010, a sede da empresa mudou-se para a rua Winterstraße.



Achim Pötz é proprietário da empresa Metallbau Pesch GmbH há 27 anos.



Reunião de conclusão após a reestruturação de sucesso na instalação do sistema de dobradiça para portas ATB da Roto, a partir da esquerda na foto: Achim e Dennis Pötz com Matthias Nagat e Andreas Braun da Roto.



Nos próximos anos, Dennis Pötz assumirá a responsabilidade pela administração da empresa Metallbau Pesch das mãos do seu pai. Quando era estudante, trabalhava na empresa do pai durante as férias.



A ferragem certa para janelas e portas novas ou antigas: entre os proprietários de imóveis e técnicos de manutenção da indústria, a empresa Metallbau Pesch não ganhou o título de “solucionador de problemas” apenas devido ao seu depósito com todas as peças de reposição.



Robert Friese, gerente da empresa EUROPVC Africa, melhora o desempenho de fornecimento e o suporte da Roto em Joanesburgo com a ampliação da sua capacidade de logística e armazenagem.

Caminho curto para a tecnologia de ferragens da Roto

EUROPVC Africa

■ **Comércio** Para os fabricantes de janelas do sul da África, os caminhos que levam ao sortimento de ferragens da Roto e ao seu suporte competente serão reduzidos consideravelmente no futuro. O responsável por isso é o engajamento de Robert Friese, gerente do novo parceiro comercial da Roto, a empresa EUROPVC África.

Atualmente, a empresa EUROPVC África está construindo um novo pavilhão de armazenagem na África do Sul, mais exatamente em Joanesburgo. “Nosso objetivo para 2014 está claramente definido: Poderemos fornecer um desempenho de entrega consideravelmente melhor e um suporte mais rápido aos fabricantes de janelas na África do Sul, Namíbia, Botswana, Moçambique e Zimbábwe graças às novas capacidades de logística e armazenagem”, relata o empresário Robert Friese, de 38 anos, que traz sua experiência do setor da construção civil, da indústria de processamento de madeira e do segmento de fabricação de janelas. “A médio prazo, com os serviços melhorados, aumentaremos a popularidade da marca Roto e dos seus padrões de qualidade excepcionalmente elevados.”



Proximidade ao cliente – graças à empresa EUROPVC, a Roto também estará presente no sul da África a partir de agora.

Gérard & Peysson aposta em trabalhar o mercado junto com a Roto Esclarecer e informar

■ **Comércio** “Devemos mostrar aos proprietários de obras qual a importância de uma janela confortável e entusiasmar os fabricantes de janelas da nossa região para que implementem mais tecnologias avançadas”, Vincent Gérard está convencido disso na sua entrevista à Roto Inside. Atualmente, ele administra um comércio na cidade de Échirolles, aos pés dos Alpes franceses, e que está nas mãos da terceira geração da família. Seu avô ajudou a fundar a empresa em 1930.

Há cerca de um ano, o empresário de 28 anos decidiu trabalhar em cooperação com a Roto e tomar novos caminhos. “Os especialistas em ferragens da nossa empresa visitaram muitos clientes nossos junto com colaboradores da área de vendas da Roto e responderam constantemente todas as dúvidas que surgiram em relação à fabricação de ferragens da Roto”, relata Vincent Gérard. “Foi absolutamente a melhor estratégia, pois temos a mesma opinião da Roto: o mercado de janelas francês, sobretudo do sul do país, precisa de impulso.”

Mais tecnologia para cada janela

Os fabricantes industriais de janelas de PVC até começaram a trabalhar com ferragens oscilobatentes e um ou outro acessório, informa Vincent Gérard, mas no segmento de reformas, o mercado é dominado pelos pequenos fabricantes e pequenas manufaturas que oferecem janelas de madeira tradicionais, mas geralmente sem o conforto atual. “Queremos mostrar-lhes, junto com a Roto, como diferenciarem-se da concorrência, apostando em mais e melhores funções. Isso é um modo de proceder. Ao

mesmo tempo, usamos a competência da Roto no segmento de alumínio para divulgar as ferragens e sistemas de elevada qualidade entre os fabricantes de janelas de alumínio.”

Aumentar a popularidade da marca

Um trabalho de esclarecimento no sul da França também deve ser feito para popularizar a marca Roto. “Quando começamos a nossa cooperação, a maioria dos nossos clientes sabia apenas que a Roto fabricava ferragens”, lembra-se Vincent Gérard. “Ninguém aqui sabia que a Roto era um ator global, no melhor sentido da palavra, com enorme riqueza de experiência e sortimento.” Até agora, o sul da França era puramente um mercado de janelas de girar, onde foi necessário prestar muito trabalho de esclarecimento somente para transmitir a utilidade de uma janela oscilobatente.

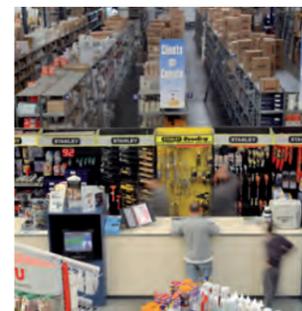
“Até agora, a qualidade de uma janela era discutida apenas analisando-se os perfis e o vidro. Agora, contribuiremos explicando qual é a importância da ferragem para a fabricação de janelas contemporâneas.”



“No depósito da cidade de Échirolles estocamos cerca de 35.000 itens. Com o nosso estacionamento asseguramos o fornecimento em 24 horas entre as cidades de Mâcon, no norte, e Marselha, no sul, Perpilhã, no leste, e o Principado de Mônaco, no oeste”, relata o gerente Vincent Gérard.



Vincent Gérard valoriza o novo parceiro: “A força de inovação da Roto e sua enorme competência na área de vendas me convenceram. Nossos clientes não tinham nenhuma ideia do tamanho da empresa e do seu desempenho, até que começamos a nossa campanha para lhes informar.”



Atualmente, o comércio Gérard & Peysson fundado em 1930 emprega mais de 100 colaboradores. Mais de 4.000 fabricantes confiam na sua capacidade para vender seus produtos.

RK Aluminium – um início de sucesso com objetivos ambiciosos

Portas de entrada para a Europa

■ **Door** Após vinte anos na diretoria internacional de uma empresa de comércio de ferragens, Robert Karasek queria levar uma vida de empresário autônomo. No fim de 2010, fundou uma sociedade de produção e vendas de portas de entrada de alumínio de elevada qualidade na cidade polonesa de Bielsko-Biala, a oeste de Cracóvia. Em 2011, a nova linha de produção completamente planejada e construída iniciou seu trabalho. Em 2013, a empresa RK Aluminium já exportava 2.000 portas para 7 países da Europa. “Nossos concorrentes não são os metalúrgicos poloneses, mas os fabricantes de portas de entrada já estabelecidos no mercado da Europa”, assim descreve Robert Karasek o posicionamento da sua jovem empresa.

“Morei muitos anos na Alemanha, fiz meu curso técnico de comerciante em varejo e atacado no comércio de ferragens e trabalhei a nível internacional para meu empregador por 20 anos”, explica o enérgico empresário em entrevista à Roto Inside. “Por isso, já conhecia muito bem o trabalho dos fabricantes de portas e janelas. E também os desejos de proprietários de obras exigentes e comerciantes engajados que pretendiam conquistar estes proprietários como clientes.” Com toda essa experiência foi fácil desenvolver uma estratégia empresarial que convencia e era capaz de motivar os colaboradores e os novos parceiros de vendas. “Desde o início disse: Queremos somente os melhores colaboradores, materiais e fornecedores. Cada colaborador deve mostrar sua paixão pelo trabalho na nossa empresa, pois queremos convencer com 100% de desempenho. É só assim que conseguiremos um lugar entre os melhores fabricantes da Europa.”

Somente o melhor material

Roto sempre esteve entre os parceiros comerciais preferidos de Robert Karasek. “Conhecia muito bem as pessoas atuantes na Polônia da minha época de trabalho no comércio de ferragens e sabia que nos entendíamos. Também penso que os serralheiros e os componentes eletrônicos do sortimento Roto Door são excelentes.” Robert Karasek decidiu conscientemente pela produção de portas de entrada ao invés de produzir janelas: “Meu objetivo era fabricar um produto que oferecesse espaço para individualidade e tivesse muita tecnologia moderna. E também tivesse crescente demanda no mercado de reforma europeia. Hoje, a capacidade de produção de janelas é completamente suficiente em toda a Europa. Segundo minhas estimativas, no caso de portas de entrada de elevada qualidade, a situação é diferente neste momento.”

Início de vendas dinâmico

Em apenas dois anos, a empresa conseguiu entusiasmar mais de 100 revendedores em 7 países com suas portas de entrada. Ela o auxilia com um software de planejamento moderno, prospectos inteligentes e, sobretudo, política de preços e fornecimento muito clara: “Envidraçado tripla, fechadura automática, maçaneta em aço inoxidável, 14 cores e tudo isso pelo preço padrão. Apenas os componentes eletrônicos têm custo adicional. Assim é possível argumentar a qualidade de modo convincente em reuniões de vendas. E mais um ponto importante: Fornecemos sem cobrar a entrega em 4 semanas para toda a Europa. Assim o comerciante sabe que pode contar conosco. Desde o início, organizamos a cooperação conosco da maneira mais fácil e compreensível para todos os parceiros.”

Engajamento para se ter conforto eletrônico

Robert Karasek quer prestar um trabalho de convencimento no círculo dos seus revendedores visando a eletrônica: “Tentamos provar aos nossos revendedores que, hoje em dia, não é mais complicado instalar conforto eletrônico nas casas de proprietários. Por isso, é muito mais fácil que os clientes se entusiasmem com um abridor de portas por leitura digital. Isso é o futuro.” Você percebe que Robert Karasek é um entusiasta do seu trabalho e sabe transmitir sua paixão por qualidade e sucesso. “Não importa de onde venham os clientes da Europa até nós: podemos iniciar a entrega imediatamente. Barreiras linguísticas ou desafios logísticos a superar, nada disso é um problema para a minha equipe. Estamos bem preparados. Ao crescimento e ao sucesso dos nossos parceiros no comércio.”



Na feira fensterbau/frontale, a empresa RK Aluminium apresenta o novo modelo RK 720 Exklusive Piano com o sistema de multi-fechadura eletromecânico Roto Safe Eneo CC e acionamento oculto da porta de girar. “O sistema da Roto abre e fecha portas de entrada automaticamente através da digital do proprietário, de código PIN, de um botão, do clássico controle remoto e até pelo bluetooth do seu smartphone. Isso é atual e confortável”, o fundador da empresa, Robert Karasek, está convencido disso.



Não é apenas a equipe de feiras da empresa RK Aluminium de Nuremberg que está bem preparada para os novos clientes de toda a Europa. “Nossos concorrentes não são os metalúrgicos poloneses, mas os fabricantes de portas de entrada da Europa estabelecidos há anos no mercado”, diz Robert Karasek. “Com base nesta afirmação investimos na publicidade em vários idiomas e na logística de confiança para toda a Europa.”

Montagem correta “monta fácil”

Novos vídeos de treinamento

■ **Novidades na Roto Ver e aprender:** Para dar mais segurança na montagem de ferragens na produção de janelas, a Roto filmou vídeos interativos de montagem. Eles mostram o procedimento correto de montagem ao usar peças de alumínio Roto AL 300, Roto AL 540 e Roto AL Designo, dando dicas práticas preciosas.

Os novos vídeos são voltados à todos aqueles que trabalham com produtos Roto para janelas e portas janelas de alumínio. Instaladores, colaboradores de comércios de equipamentos e comerciantes podem usar os vídeos gratuitamente, acessando-os em www.roto-frank.com. Os vídeos estão nas páginas detalhadas do respectivo produto no tópico “Montagem de ferragens”.

“Cada pessoa sabe disso por experiência própria: Imagens de vídeos são mais compreensíveis do que um manual de montagem impresso e teórico”, explica Matthias Nagat, diretor de tecnologia de aplicação AluVision International. “Os vídeos aumentam a segurança na montagem de ferragens e reduzem a porcentagem de erros. Em fontes de erros típicas como o posicionamento incorreto de componentes, torque de aperto incorreto em parafusos, a profundidade incorreta de parafusos ou o uso de ferramentas inadequadas, esperamos que, em breve, sejam erros do passado. Outra vantagem dos vídeos: Você tem uma ideia do tempo gasto na montagem.

Além disso, eles podem ser usados pelos próprios colaboradores e em treinamentos de clientes, independentemente do local e horário. E são auto-explicativos sem ‘preferir qualquer palavra’, podendo ser usados em qualquer lugar do mundo sem custos.” O que diferencia os vídeos de montagem dos vídeos comuns, destaca Matthias Nagat, também é o seu caráter interativo. O usuário pode assistir aos vídeos do início ao fim, mas também pode saltar para determinadas passagens onde estiver com dúvidas no processo de montagem. Isso é facilitado por um diretório vinculado.

Estamos planejando outros vídeos

A filmagem de outros vídeos está a todo o vapor. Em breve será lançado um vídeo para auxiliar a montagem do programa de ferragens Roto Patio Lift para grandes portas de levantar e correr. A montagem dos acessórios do segmento oscilobatentes também deve ser filmada. “E seguramente ainda filmaremos um ou outro vídeo, pois estamos abertos à sugestões de temas dos nossos clientes. Féis ao lema da Roto, aqui também praticamos a proximidade ao cliente”, afirma Matthias Nagat.



Os novos vídeos esclarecem como evitar as típicas fontes de erros e economizar tempo precioso com os truques certos.



➤ **Roto AL 540 – a ferragem universal para janelas de alumínio até 300 kg: É assim que funciona a montagem.**

www.roto-frank.com/en/roto-al-540-video



➤ **Estes dois vídeos interativos também dão mais segurança na montagem de ferragens:**

www.roto-frank.com/en/roto-al-300-video

www.roto-frank.com/en/roto-al-designo-video

A Roto cumprimenta os especialistas brasileiros em janelas

Visitas da América do Sul

■ **Evento A feira fensterbau/frontale é um bom motivo para profissionais da construção civil viajarem à Alemanha. Neste ano, atores importantes da construção civil no Brasil aproveitam a oportunidade para visitar as fábricas da Roto nas cidades de Leinfelden e Bad Mergentheim antes e depois da feira.**

Sua visita à Alemanha foi impulsionada pela diretoria da Roto no Brasil que quer aproximar-se do maior número possível de atores da construção civil brasileira, principalmente após a aquisição do fabricante brasileiro de ferragens Fermox pelo grupo Roto há um ano. Para essa visita, a feira fensterbau/frontale foi a oportunidade perfeita. “Convidamos os principais consultores de grandes empreiteiras do Brasil a informarem-se sobre os novos desenvolvimentos na feira fensterbau e a conhecer melhor a Roto na Alemanha. Eles estavam acompanhados de uma equipe de colaboradores da Roto e suas pessoas de contato conhecidas na Fermox”, relata Sonia Ramírez, diretora de marketing para a América do Sul. “Aqui unimos o conhecimento técnico com o relacionamento pessoal. Através da visita à produção de ferragens na cidade de Leinfelden e da produção de tecnologia de telhado e solar na cidade de Bad Mergentheim explicamos aos nossos

convidados como a Roto se destaca. Muitos contatos surgiram aqui e foram aprofundados no estande da feira na cidade de Nuremberg diante dos bastidores dos novos desenvolvimentos de produtos. A cereja do bolo foi um interessante programa de esquadrias. Os participantes impressionaram-se com a “Roto Oktoberfest” e com a visita ao museu da Porsche. Juntando tudo, a viagem ao outro lado do Atlântico foi um evento especial para todos os participantes.”

E é um desejo continuar a intensificar a troca pessoal de experiências? “Com certeza! A nossa visita à Alemanha foi a base perfeita para a feira Fesqua no outono. Esse evento é a mais importante feira de portas e janelas na América do Sul. A Fermox e a Roto irão apresentar-se em São Paulo entre os dias 10 e 13 de setembro”, informa Sonia Ramírez.



Eles tiveram um programa cheio de visitas na Alemanha: (a partir da esquerda) Mário Newton Leme, José Eduardo Faria, Carlos Lorenzo, Vincenzo Marozzi, Márcia Giberni, Crescencio Pretucci, Márcia Barbosa, André Mehes, Patricia Stefanini, Paulo Duarte, Ivan Torrents, Éder Cordon, Sergio Ciampi, Fernando de Souza, Glauco Piza, Sonia Ramírez.

Impressões dos convidados brasileiros

“Quando recebi o convite da Fermox para visitar as duas fábricas da Roto e a feira fensterbau/frontale, aceitei imediatamente, pois estava convencido de que era uma oportunidade única de aumentar meu know-how adquirido em 45 anos de profissão na área de janelas e fachadas de alumínio. E não me decepcionei. Não apenas por poder conhecer duas fábricas de produção muito modernas, mas sobretudo porque senti um entusiasmo no ar sempre relacionado ao trabalho contínuo do desenvolvimento, tanto nos próprios processos de produção quanto nas soluções de produtos para clientes. Tudo isso me impressionou muito. Agradeço à Fermox e à Roto igualmente pelas experiências que tive e estou convencido, de que o mercado brasileiro de janelas pode tirar muitas vantagens da fusão destas duas empresas.” – Engenheiro Mário Newton Leme, gerente da Mário Newton Leme Consultoria de Esquadrias

“Uma viagem muito interessante e da qual sempre teremos boas lembranças. Por um lado, devido ao tamanho e à organização impressionantes das fábricas da Roto e, por outro lado, devido à atenção dada pelos colaboradores da Roto e Fermox.” – André Mehes da Dinaflex de São Paulo

“A variedade de soluções desenvolvidas pela Roto me impressionou muito. Muitas dessas soluções eram completamente desconhecidas por mim, embora possa imaginar muito bem seus usos em projetos de construção no Brasil. Para mim foi uma das visitas mais enriquecedoras à uma empresa europeia do segmento da construção civil.” – Paulo Duarte, arquiteto e consultor

“As janelas de telhado que vi na cidade de Bad Mergentheim me despertaram o desejo de viver em um apartamento de cobertura com grandes janelas. E a produção da linha NT, na

cidade de Leinfelden, me impressionou muito em cada etapa, reforçando minha confiança nos produtos da Roto. Todos aqueles que trabalham na fabricação de perfis e fachadas como nós, devem dedicar-se a este universo de produtos, esta é a minha opinião.” – José Eduardo Faria da empresa de consultoria Arqmate de Tatuapé

“A visita à feira fensterbau/frontale foi muito informativa e retornei ao Brasil com várias impressões e ideias novas. Além dos vários detalhes técnicos que me impressionaram, quero agradecer mais uma vez pela ótima recepção. Se a Roto der uma ‘Oktoberfest’ na Fesqua em São Paulo, serei um dos primeiros convidados.” – Arquiteta Márcia Barbosa, gerente da MB Serviços de Esquadrias

“Trabalhamos com nossos parceiros da Fermox há muitos anos juntos e com a melhor confiança. Fiquei muito satisfeito em conhecer pessoalmente algumas das pessoas que estão por trás do eficiente grupo empresarial Roto. Estou certo de que nós, da Fermox e Roto, podemos esperar futuramente elevada qualidade e grande competência no desenvolvimento, pois são aspectos que irão elevar a um novo nível as soluções para fachadas e janelas de edifícios no Brasil.” – Sergio Ciampi, diretor técnico da empresa Selta Metais

“Quero deixar um ‘muito obrigado’ aos organizadores: Desde o início nossa visita na Alemanha foi marcada pela grande atenção dada a nós e pela cordialidade dos nossos anfitriões e acompanhantes. Eles criaram o ambiente perfeito para que conhecêssemos o leque de produtos Roto, novo para nós, e pudéssemos conversar com os responsáveis.” – engenheiro Crescencio Pretucci



Chegando do ensolarado e quente Brasil na fresca, mas também ensolarada Alemanha, viajou um grupo de experientes construtores de janelas para conhecer o mundo da Roto mais detalhadamente. Imagem: © kasto

Qualidade para o mercado russo

SpezRemStroy

■ **PVC** Atrás da empresa SpezRemStroy estão muitos anos de investimentos e modificações, um dos mais importantes fabricantes de janelas e portas de PVC da Rússia, e seguramente um dos maiores fabricantes de janelas no mundo. Fundada em 1995 na cidade de Ecaterimburgo, atualmente a empresa produz em três fábricas. A fábrica na cidade de Kirovo-Chepetsk, no centro da Rússia, começou a produzir em junho de 2011 e a fábrica da cidade de Togliatti, um ano depois. Junto com a fábrica modernizada neste ano em Ecaterimburgo, o grupo de fábricas atinge a capacidade de produzir mais de 400.000 janelas por ano.

Inna Stetciuk, gerente substituta de marketing e interlocutora da Roto Inside, chegou à SpezRemStroy em 2002 e atualmente dirige a grande rede de vendas e franquias da empresa. “Desde 2007 somos uma empresa business-to-business e fornecemos para cerca de 1.000 comerciantes em toda a Rússia, entre os quais seiscentos são parceiros comerciais porque compram com frequência da nossa empresa. Com estes parceiros também trabalhamos estreitamente na área de vendas e marketing, parcialmente organizados por uma rede de franquias.”



Inna Stetciuk, gerente substituta de marketing, chegou à SpezRemStroy em 2002 e atualmente dirige a grande rede de vendas e franquias da empresa.

Em parceria para atingir a melhor qualidade

O desenvolvimento e a manutenção da rede de revendedores tem um grande significado para o sucesso constante da SpezRemStroy. Esse é o ponto de vista de Inna Stetciuk. Por fim, são os parceiros na área de vendas que, por um lado, são responsáveis pela logística em todo o país e, por outro lado, carregam a responsabilidade pelo marketing regional. “Apostamos claramente em portas e janelas de elevada qualidade. E os revendedores que oferecem nossos produtos, definem-se igualmente como fornecedores de qualidade. As janelas da empresa SpezRemStroy nunca definem-se pelo preço mais baixo. Buscamos novos revendedores do modo correspondente, ou seja, não oferecemos ofertas baratas ou preços especiais. Mas com garantia de 5 anos, amplo suporte de marketing e treinamentos frequentes para seus colaboradores.”

Áreas de produção das mais modernas em três cidades

Os treinamentos são executados nas três fábricas onde tudo aconteceu nos últimos anos. Cerca de 110 colaboradores estão empregados nas cidades de Kirovo-Tschepezk e Togliatti, além de trezentos colaboradores empregados na central da empresa



A história de sucesso da empresa SpezRemStroy começou em Ecaterimburgo. Junto com as fábricas nas cidades de Kirovo-Chepetsk e Togliatti são fabricadas mais de 400.000 janelas por ano.



Cerca de 110 pessoas estão empregadas nas respectivas fábricas da SpezRemStroy nas cidades de Kirovo-Chepetsk e Togliatti, além de trezentos colaboradores na central da empresa em Ecaterimburgo.

em Ecaterimburgo. Lá, aos pés dos Montes Urais, são fabricadas a maior parte das janelas e portas. Produzindo ainda mais após as recentes modernizações. “Apenas em Ecaterimburgo são produzidas 300.000 unidades anualmente. Mas todas as três fábricas dispõem de modernas instalações e linhas de produção. Por ser a fábrica mais antiga, as instalações para os processos de produção de Ecaterimburgo foram modernizadas amplamente em 2014. Concluímos as reformas faz apenas algumas semanas e estamos começando a funcionar em plena capacidade. Assim, uma nova instalação para a produção de vidros temperados foi construída. Nas áreas que ficaram livres, construímos uma área de produção própria para tipos de portas e janelas não padronizadas. Em breve colocaremos em funcionamento uma dobradeira de perfil de última geração.” Com o novo pavilhão de produção, as áreas de produção e armazenagem da empresa SpezRemStroy somam no total 18.000 metros quadrados.

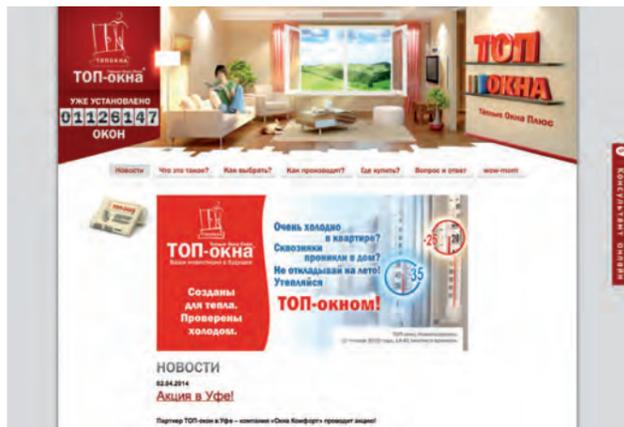
“Marca TOP”

As melhorias contínuas em processos e tecnologia são rotina para os colaboradores da empresa SpezRemStroy em suas três fábricas como também para os parceiros de revenda. As “Janelas TOP” têm um papel muito importante na percepção da empresa por proprietários de imóveis e investidores russos “ da empresa SpezRemStroy. “TOP” são as três letras iniciais das palavras em russo ,tjoplye okna plus” – que pode ser traduzido como Janela Quente Plus”. Com esta marca, oferecemos 15 modelos de janelas agrupados em diferentes perfis e tipos de envidraçamento. Cada modelo de janela têm seus aspectos positivos, sendo que a janela TOP “Winter” está claramente entre os nossos produtos “bestseller”. Sobretudo porque, pela primeira vez, estamos oferecendo uma janela com isolamento térmico e eficiência energética, cujo preço está apenas um pouco acima de preços praticados com janelas simples.”

O tema “economia de energia” está ganhando importância cada vez maior entre os proprietários de obras na Rússia, destaca Inna Stetciuk, sobretudo nas cidades. Nas áreas rurais, o material de construção em si tem eficiência energética tão baixa, que janelas com isolamento térmico não têm nenhum sentido para os proprietários. Mas a longo prazo, esse aspecto também irá mudar, a especialista em marketing está convencida disso.

Função e design são procurados

A economia de energia não é o único tema para o futuro. Os aspectos “função e design” também assumiram um importante papel para proprietários de obras na Rússia. “Atualmente estamos desenvolvendo uma nova janela com a Roto NT Designo. Dobradiças escondidas para janelas e portas janela estão cada vez mais em moda na Rússia. O nosso próximo passo é planejar a integração da solução Roto Patio em nossas portas de correr.” Tanto os revendedores como os clientes podem estar certos de que: No futuro, a empresa SpezRemStroy também terá janelas de qualidade para atender à todas as tendências do mercado.



Especialmente na comercialização das “Janelas TOP”, a SpezRemStroy e 600 revendedores entre os mais engajados da empresa trabalham em cooperação estreita. Com várias medidas de marketing e informação, como um site próprio da marca, eles atraem a atenção dos clientes.

Encontro dos responsáveis

Yapi Turkeybuild em Istambul

■ **Evento** Após uma longa ausência, a Roto da Turquia voltou a participar neste ano da Yapi Turkeybuild em Istambul. A feira especializada realizada pela primeira vez em 1978 cresceu como um dos mais importantes encontros informativos no país entre arquitetos, representantes de órgãos públicos e empresários não apenas da Turquia.

“Nestes anos, a feira Yapi Turkeybuild ganhou uma expressividade que atrai visitantes dos Balcãs, Oriente Médio, África Setentrional, Rússia e países da Comunidade de Estados Independentes,



Após uma longa ausência, a Roto da Turquia voltou a participar neste ano da Yapi Turkeybuild em Istambul.

como a Bielorrússia ou Geórgia, e também da própria Turquia. É difícil ter uma possibilidade melhor de conversar com tantas pessoas relevantes em tão pouco tempo”, comenta Artuğ Özeren, gerente da Roto Turquia, que tomou a decisão de estar novamente presente com um estande próprio na feira de Istambul após sete anos de “abstinência”.

Alumínio continua seu avanço

Cerca de 120.000 visitantes aproveitaram a oportunidade entre os dias 6 e 10 de maio de 2014 e informaram-se sobre as novas tendências e desenvolvimentos no setor da construção civil. E a Roto selecionou as melhores companhias: No pavilhão 2 no centro dos mais importantes fabricantes de janelas, portas e fachadas, Artuğ Özeren e sua equipe apresentaram os novos desenvolvimentos da Roto. Atualmente a marca Roto NT já tem muitos admiradores no círculo dos fabricantes turcos de janelas. Além das inovações em ferragens para janelas de madeira e PVC, também foram mostradas ferragens da Roto para janelas e portas janelas de alumínio. “O segmento de alumínio na construção de fachadas e janelas cresce atualmente mais rápido do que todo o mercado. Esta tendência é facilitada pelo planejamento e construção de muitos edifícios na Turquia, não apenas novas construções de escritórios, mas também edifícios para moradia e hotelaria. Ao mesmo tempo, a qualidade das peças de alumínio melhorou muito. Por isso, os arquitetos apostam novamente com tranquilidade no alumínio e nas suas várias possibilidades de aplicação. A Roto também possibilita a variedade de design com inovações como a Roto AL 540 ou a Roto Patio Lift como solução de ferragem para grandes portas de levantar e correr até 300 quilogramas. E por falar nisso, ambos os produtos são grandes ‘ímãs de público’ no estande da feira Yapi Turkeybuild em Istambul, na Turquia.”

Vinte anos da empresa Németh Kft.

A garantia de qualidade em fabricação e montagem

■ **PVC O carpinteiro e fabricante de móveis autônomo Dezső Németh foi o primeiro fabricante de janelas de PVC na região de Szarvas, no sudeste da Hungria, em 1993. Por que? Porque não conseguiu esquecer uma conversa interessante com um cliente. Ele veio como vendedor de móveis particular, mas em breve tornou-se um dos principais parceiros em discussões e negócios do jovem empresário, pois o Dr. Robert Krisch também era gerente da Roto na Hungria. “Discutimos a possibilidade de desenvolvimento da tecnologia de janelas de PVC e o futuro econômico da construção civil na Hungria. A partir daí, amadureceu a ideia de não buscar o sucesso na fabricação de móveis, mas sim na carpintaria”, lembra-se o empresário que aposta na Qualidade da Roto e Rehau há mais de vinte anos.**

“Desde então, os negócios estão muito mais difíceis”, lamenta Dezső Németh. Sobretudo nos últimos cinco anos, o preço foi o único aspecto considerado na Hungria abatida pela crise econômica. “Mercadorias padrão baratas com defeitos encobertos invadiram o mercado e exigiram grandes sacrifícios de nós, sobretudo nas áreas de vendas e marketing.” A empresa Németh Kft. participa de todas as licitações de obras públicas que estejam no raio de 100 quilômetros de distância.

Investimentos na infraestrutura dos municípios

“Por isso, pelo menos 50% do nosso volume de vendas são feitos com obras federais e municipais, e não com investidores particulares. Temos uma boa reputação e somos o único fabricante de janelas de PVC estabelecidos aqui na região”, cita o empresário como triunfo em concorrências por ordens de trabalho. “Junto a isso, temos elevada flexibilidade, boa capacidade de fornecimento e a montagem executada pelos nossos próprios colaboradores.” Esses aspectos tornam sua empresa o fornecedor

preferido de muitos investidores no sudeste da Hungria e, às vezes, o único fornecedor possível, destaca Németh.

“Quando uma escola tem de ser reformada completamente durante as férias, é considerado um aspecto muito importante que nós possamos fornecer o material em três semanas e executar a montagem em poucos dias com nossos próprios colaboradores”, explica sem esconder que ainda tem grande apreço pelo trabalho de manufatura de elevada qualidade. “Fabricamos qualquer janela que exija elevada qualidade, nossos perfis com as 16 cores de maior preferência são laminados em nossa fábrica própria e tudo isso porque queremos fornecer aos nossos investidores particulares todos os componentes da construção desde a porta de entrada e as janelas até o jardim de inverno, tudo de uma única fonte. A carpintaria é um trabalho criativo quando não se trata apenas de preço.”

Má qualidade prejudica o setor

Ele se aborrece, relata Németh, quando janelas e portas de baixa qualidade, cujos defeitos de qualidade não podem ser detectados à primeira vista, prejudicam toda a imagem do setor com uma baixa durabilidade. “Sempre apostamos em material de elevada qualidade e sólidos parceiros industriais como a Roto. Nossos produtos são testados e certificados. Mesmo assim, frequentemente eles não conseguem argumentar com os leigos sobre a causa dos elevados preços.” Enquanto municípios e arquitetos têm o conhecimento sobre as diferenças de qualidade e, entre esses clientes, há a preferência por fabricantes que trabalham com qualidade, os investidores particulares deixam-se levar pelos preços mais baixos no último momento. Por isso, atualmente na Hungria as ordens de trabalho de origem pública foram as responsáveis pelo crescente volume de vendas no setor da construção civil após a constante crise econômica e a crise

na construção civil entre 2008 e 2012. Por exemplo, em parte, os edifícios das áreas de ensino e saúde foram reformados com apoio da União Europeia.

Administrar com sustentabilidade e consciente dos custos

“Com certeza, os municípios estão atentos à relação custo-benefício das empresas que recebem as ordens de trabalho”, explica Dezső Németh, “mas também estão atentos se podem confiar nos fornecedores quando se trata de conservação e condições de garantia. Bom para nós, pois em mais de vinte anos trabalhamos para construir uma imagem impecável.” A empresa Németh Kft. também monta todas as suas próprias janelas porque a família proprietária quer garantir a qualidade. Na região, isso é tão conhecido como a flexibilidade da produção. “No último ano, trabalhamos na reforma de uma escola, que deveria estar concluída durante as férias. Isso não foi uma dificuldade para nós: Elevada fabricação interna, com colaboradores experientes na produção e instaladores próprios, aceitamos o trabalho sem hesitar.”

A Németh Kft. emprega vinte colaboradores atualmente, sendo que 15 destes estão na produção. Dois engenheiros prestam consultoria ao fundador da empresa Dezső Németh junto aos vários clientes fixos da região. Sua esposa e sua filha cuidam da contabilidade e das finanças. “Estamos estruturados como uma clássica empresa de manufatura e por isso somos um sucesso”, diz Dezső Németh, “Nunca quis me tornar o maior fabricante de janelas da Hungria, arriscando me distanciar dos clientes e da arquitetura.” Ele também espera que no futuro possa continuar a servir-se dos aspectos positivos da sua empresa. “Penso que a atualidade está novamente pronta para produtos com qualidade e espero muito que tenhamos uma grande demanda no futuro com nosso grande leque de serviços.”

Institucional

Editor

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

Conselho redacional

Monique Gnuschke,
Udo Pauly

Redação

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

Leiaute e Produção

avency GmbH
Kiebitzpohl 77
48291 Telgte, DE
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, DE
Telefone: +49 (0)2385 931-0
info@grd.de

Tiragem total

12.500 exemplares



Em 1997, Dezső Németh adquiriu o terreno e os pavilhões de produção de uma antiga fábrica de sapatos. Em um dos pavilhões, ele ampliou a produção de janelas de PVC, que tinha sido iniciada em 1993. Em outro pavilhão, ele construiu um restaurante tão apreciado na região como por seus fornecedores e colegas de fabricação de janelas.



Dezső Németh está convencido: Graças à grande flexibilidade de produção, a sua empresa superou a crise econômica e a crise na construção civil da Hungria melhor do que as outras empresas. Uma das bases desta flexibilidade é a laminadora adquirida pela família proprietária que investiu cerca de 130.000 euros. “Fornecemos janelas com 16 superfícies diferentes três semanas após a entrada do pedido.”



Nikola Németh, 35 anos, trabalha há 15 anos na empresa dos pais. Há 11 anos ela tornou-se proprietária parcial e gerente. Ela vai organizar o futuro da fábrica de janelas Németh junto com os técnicos na equipe.



“Pequenos fabricantes de janelas que apostam na qualidade e se vêem como artesãos e não como empresários industriais, são mais requisitados hoje do que antigamente”, constata Dezső Németh retrospectivamente. “Mas aproveitamos a nossa boa reputação como parceiros de confiança com produtos que convencem qualitativamente.”



Há vinte anos, a Németh Kft. confecciona ferragens Roto. Experiência é riqueza: “É quase possível excluir erros na produção ou na montagem”, diz Dezső Németh.