

Roto Inside

Edição N.º 28

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



■ **Pesquisa**
Erro no espaçamento com calços
Uma ampla "gama de erros"

Página 4



■ **PVC**
Agora também disponível para a Polônia:
Portas e janelas da Team-Plast

Página 6



■ **Madeira ■ PVC**
Thomas Rösler da FTR:
Com o Roto Lean seu progresso está garantido!

Página 9



■ **Evento**
430 cavalos para a marca:
Patrocínio em esportes motorizados

Página 11

Importante encontro do setor no mercado em crescimento

Fesqua em São Paulo

■ **Evento** De 10 a 13 de setembro deste ano foi realizada a Fesqua em São Paulo, a mais importante feira para fabricantes de portas e janelas, construtores de fachadas, arquitetos e investidores na América do Sul. Os colaboradores da nova parceria de sucesso, Fermax e Roto, não perderam a oportunidade de se apresentarem e o amplo sortimento de produtos desenvolvidos das duas empresas.

"A curiosidade que movia muitos visitantes rumo ao nosso estande foi a melhor experiência durante os quatro dias de exposição", sintetiza Jordi Nadal, diretor comercial da América Latina, logo após a Fesqua. "Muitos deles já tinham se informado muito bem sobre o trabalho em conjunto entre a Fermax e a Roto, mas não conseguiam concretizar quais seriam as vantagens deste trabalho para si mesmos. Em diversas conversas explicamos em detalhes o lema da fusão das empresas 'Expertises somadas, soluções multiplicadas' muito concretamente e especificamente para os clientes. A força local da Fermax na América do Sul combinada com o know-how de desenvolvimento e as capacidades técnicas da líder mundial de mercado Roto trazem muitas vantagens para os clientes locais."

Gerar produtos com valor agregado

A Fermax está convencida da utilidade dos contatos e das conversas na Feira desde o início: Não é sem motivos que o especialista em ferragens figura entre os assíduos expositores desde a primeira Fesqua em 2000. "Na América do Sul, o Brasil é o mercado que abre novas perspectivas, afirmando-se como o mercado com o melhor potencial de desenvolvimento", complementa Iván Torrents Pino, presidente da Roto e Fermax na América do Sul. O mercado de portas e janelas do Brasil é marcado tradicionalmente pela fabricação de peças em alumínio, mas ainda com produtos sem qualidade convincente. Ao mesmo tempo, o número de construtores que querem produtos de qualidade mais elevada cresce muito. "Neste contexto, surge uma lacuna de oferta



Para a Fermax, isso já é quase uma tradição, para a Roto, uma estréia: a apresentação na Fesqua. A equipe da feira com Jordi Nadal e Iván Torrents Pino deu aos visitantes especialistas em São Paulo uma visão geral do potencial de uma moderna linha de produção de janelas para cada segmento de preço nos mais de 200 metros quadrados do estande.

que podemos preencher junto com os nossos clientes", diz o consultor Iván Torrents Pino que está convencido disso. "Com os produtos e o know-how da Fermax e Roto, possibilitamos aos nossos parceiros gerar mais produtos com

valor agregado na sua produção e, com isso, assegurar uma clara vantagem sobre a concorrência, não concentrando-se apenas em um fornecedor. Esta conclusão esteve presente em quase todas as conversas na Fesqua."

O novo centro de testes foi inaugurado

Inauguração em Noginsk, Rússia

■ **Evento** Nos tempos de globalização cresce, a cada ano, a demanda por testes e certificações em reconhecidos institutos entre os fabricantes de portas e janelas. Por isso, o centro de testes da Roto em Leinfeld, Alemanha, o **International Technology Center (Roto ITC)** é utilizado frequentemente por clientes de toda a Europa e continua a ampliar sua oferta de serviços e testes. É o caminho mais curto para muitos clientes e a ampla "capacidade de testes" é o resultado da inauguração de outro centro de testes da Roto na planta de Noginsk, Rússia. A Roto Inside entrevistou Matthias Eberlein, diretor de espaço econômico, durante a festa de inauguração.

"Com o nosso novo centro de testes conseguimos testar portas e janelas dentro do prazo da ordem de serviço em conformidade com as normas e padrões nacionais atuais, por exemplo, com relação à estanqueidade da água de chuva", comemora Matthias Eberlein antes de destacar: "Com isso, a Roto é a primeira fabricante de ferragens na

Rússia com estas instalações de testes." O novo centro em Noginsk está preparado para testar as peças de acordo com os diferentes climas regionais da Rússia ou os perfis especiais usados no país. "O profissionalismo do setor russo de produtos de construção aumentou consideravelmente na última década, tanto quanto a concorrência

entre os produtos e fabricantes. Por isso, o teste de qualidade dos novos modelos toma dimensões cada vez maiores", explica Matthias Eberlein. "A Roto é muito conectada a este desenvolvimento e às empresas líderes do setor. Por isso, entendemos a consequência lógica da nossa exigência, 'proximidade ao cliente', se quisermos estabelecer mais um centro de testes aqui em Noginsk."

Pequeno e refinado

O novo centro de testes em Noginsk não tem as mesmas proporções do "irmão mais velho" em Leinfeld, mas o objetivo não é esse, informa Eberlein. No caso de testes que não puderem ser feitos no local, eles poderão contar com a experiência dos colegas de Leinfeld. No novo centro de Noginsk, trabalham dois especialistas que foram treinados na Alemanha. "Especialistas 'german made'," brinca Matthias Eberlein. Entre os vários serviços, eles executam testes de estanqueidade da água de chuva, resistência ao vento, à umidade e corrosão. Tudo para as faixas de temperatura entre +60° C e -45° C. Os testes de marcha permanente também podem ser feitos em Noginsk em conformidade com os padrões russos.

O grupo de especialistas estabeleceu a marca até 36 testes por ordem de serviço para o primeiro ano após a inauguração. "No momento ainda é difícil estimar qual a rapidez do boca-a-boca com relação ao crescimento da capacidade de testes da Roto e que agora temos um centro de testes próprio em Noginsk. Mas em breve começaremos a nos comunicar através de importantes portais de notícias na Rússia. A nossa experiência em Leinfeld nos ensinou que a Roto atinge cooperações mais frutíferas com fabricantes de portas e janelas através de testes em conjunto. Já nos alegamos com os resultados", conclui Matthias Eberlein.



É o caminho mais curto para muitos clientes e a ampla "capacidade de testes" é o resultado da inauguração de outro centro de testes da Roto na planta de Noginsk, Rússia.

Perguntas, perguntas



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

Roto Inside: Você já destacou várias vezes que a Roto está entre as empresas que indagam com críticas os chamados 'padrões do setor'. Neste ano, a Roto pediu ao instituto forsa que pesquisasse o papel da feira fensterbau/frontale. Do seu ponto de vista, a feira é um desses padrões do setor?

Dr. Keill: Como já existe há muitas décadas, sim. E segundo as pesquisas de opinião do instituto forsa, ela continuará a ter todos os atributos para permanecer um ponto de encontro do setor no futuro. Há pouco, a mais nova alteração junto aos expositores nos levou a observar isso com mais cuidado. E veja só: Os entrevistados de todo o mundo deram a opinião de que, em todo o mundo, não há um evento comparável e tão interessante para os fabricantes de portas e janelas. Com isso já está decidido na Roto que a feira para nossos clientes em 2016 continuará a ser ampliada.

Roto Inside: Em 2014, a Roto apresentou-se na feira fensterbau/frontale com um conceito completamente novo de estande. Pela primeira vez, trabalhamos a questão das inovações de produtos com relação às tendências relevantes para o setor no mercado. Além disso, montamos uma área de apresentação onde foram mostrados alguns projetos de desenvolvimentos aptos para o mercado. Como os visitantes da feira reagiram a estas modificações?

Dr. Keill: Durante a feira sentimos que as modificações mostradas foram bem aceitas. Desde o momento que estamos trabalhando com o estudo do instituto forsa, sabemos que conseguimos muito mais do que simplesmente agradar. A Roto é tida como uma empresa de orientação claramente voltada para o futuro, mas sem perder a realidade de vista. É fato que sempre existem inovações no sistema modular NT, e isso é confirmado pelos clientes em compras, pois eles decidiram-se pelo melhor parceiro. As inovações como a Roto OK ou as demais inovações nos programas Roto Door e Roto AluVision convencem a todos os fabricantes de portas e janelas que descobriram na Roto o seu fornecedor completo de produtos. A Roto é aceita como uma empresa que compreende e analisa os mercados internacionais muito melhor do que a maioria das outras empresas. "German made", consciente, consequente, profissional e próxima ao cliente, essa é a Roto do ponto de vista dos visitantes da feira.

Roto Inside: No entanto, isso não é apenas o resultado de uma única apresentação de quatro dias na feira ...

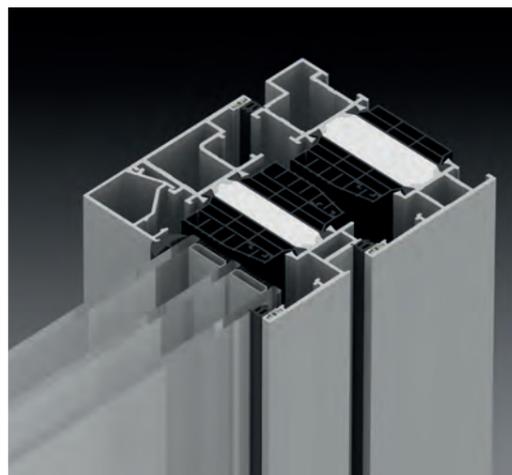
Dr. Keill: Claro que não, mas o que a Roto apresentou durante a feira fensterbau/frontale reforça o argumento.

"Perfis all-in-one" da empresa blyweert aluminium

Não fornecemos para a Polônia

■ **Alumínio** Na edição 27 da Roto Inside, a redação pede desculpas por uma informação incorreta e que será corrigida.

Os novos tipos de "perfis b-Quick" da empresa blyweert aluminium estão disponíveis atualmente na Bélgica, França e Holanda. A Roto Inside informou incorretamente na edição de julho que era possível entregar pedidos na Polônia.



Nos damos ao luxo de poder trazer para Nuremberg todos os consultores ativos em serviço externo em todo o mundo. Os fabricantes de portas e janelas que vêm para Nuremberg, não importa de qual continente, encontram seu parceiro conhecido da Roto na feira. Com frequência eles viajam juntos. Além disso, durante a feira, tentamos repassar nossos conhecimentos sobre pesquisa de mercado e desenvolvimento de produtos internacionais para os visitantes. A Roto na feira fensterbau/frontale! Não é apenas uma simples apresentação de produtos, mas uma inspiração! E não sou eu que digo isso, mas todos aqueles que estiverem no estande da feira em 2014 e foram entrevistados pelo instituto forsa. No geral, o visitante do nosso estande permanece 43 minutos conosco, embora não ofereçamos quaisquer petiscos, um aspecto que recebeu duras críticas.

Roto Inside: Na feira fensterbau/frontale deste ano, a Roto apresentou novamente a gama de serviços como a Roto Lean ou a Roto Con. Por que investir em serviços que não geram lucros à empresa?

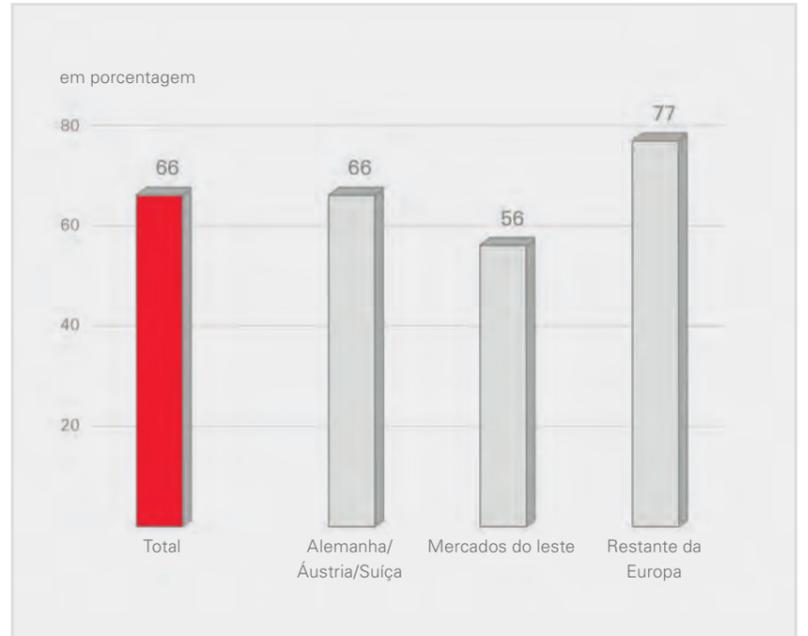
Dr. Keill: Porque a Roto não vende apenas produtos, mas também gera parcerias. Aqueles que apoiam com um "sim" a gama de serviços, segundo a filosofia "proximidade ao cliente", é lógico ter um espaço no estande para as experientes ofertas de serviços da empresa. Aqui também fomos instruídos pelo instituto forsa que há muito o que fazer. Existem poucos clientes que conhecem todo o paleta de serviços que a Roto oferece para seus produtos. Poucos clientes sabem o que podem alcançar com o Roto Lean!

Roto Inside: O senhor tem muito a agradecer ao instituto forsa com relação as ideias sobre melhorias?

Dr. Keill: Se não tivesse, me questionaria se investiríamos mais recursos em pesquisa de mercado no futuro. Também nos foi informado onde a Roto e o setor ainda podem crescer. Sobretudo com relação ao papel das principais tendências no setor da construção civil, como o aumento do conforto e da eficiência energética, não devem ser pesquisados apenas pela Roto, mas por todas as empresas, do setor comercial e industrial, além de trabalhar a questão e apoiá-la. A pesquisa mostrou claramente isso. Os fabricantes de portas e janelas querem receber nossa consultoria sobre o futuro e as tendências no setor. E para isso é necessário que todo o setor pesquise e reflita como um todo. Os padrões atuais do setor podem não significar nada amanhã se o consumidor define novas prioridades. Se e quando isso acontecerá, devemos estar atentos e, em todos os casos, discutir o assunto com nossos clientes a tempo, por exemplo, na feira fensterbau/frontale 2016 ...

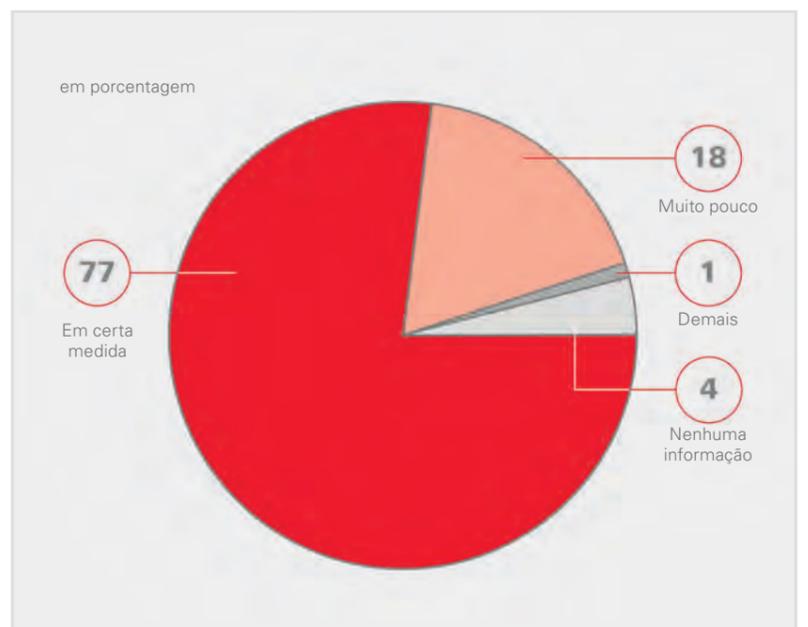
Roto Inside: ... deseja algo de especial pessoalmente?

Dr. Keill: Especialmente boas inovações de produtos da Roto. E no geral, mais ideias sobre as tendências principais na construção de janelas do maior número de participantes do setor, mas também podem vir dos nossos concorrentes.



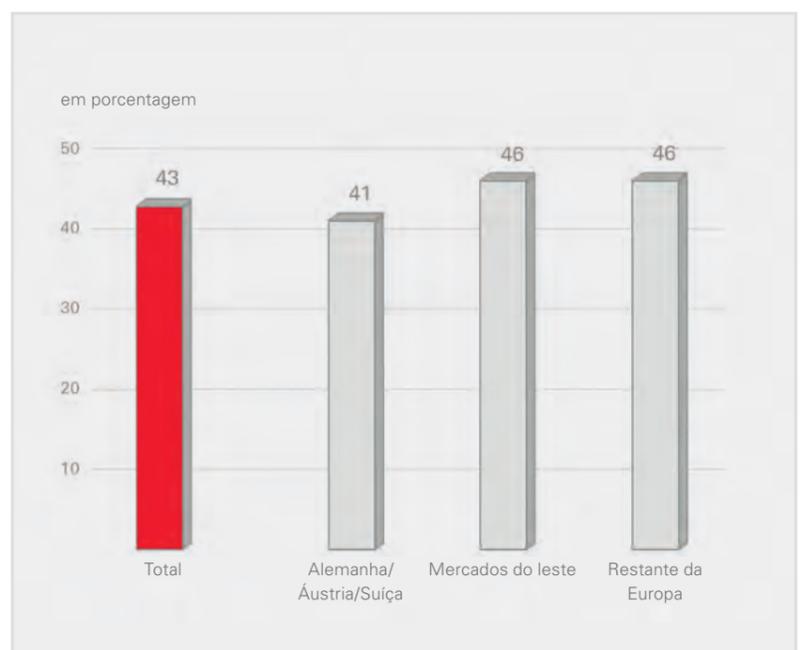
O nível elevado no ranque está confirmado

66% dos entrevistados disseram que a feira "fensterbau/frontale" é um evento muito importante para o setor. Fonte: forsa, base: 184 entrevistados © Roto 11/2014



Acertando no alvo

A quantidade e as apresentações de novidades da Roto durante a feira "fensterbau/frontale" foram tidas como de grande sucesso pela maioria dos visitantes. Fonte: forsa, base: 184 entrevistados © Roto 11/2014



Informações detalhadas

A média de tempo gasto por um visitante no estande da Roto foi de 43 minutos. Fonte: forsa, base: 177 entrevistados © Roto 11/2014

Cientes satisfeitos graças à Roto

D F D Fedida S.A.S.

■ **Comércio** A empresa FEDIDA, fundada em 1965 na região francesa de Limusino, entrega pedidos para cerca de 1.100 clientes das associações de telheiros e carpinteiros de obras. Há quatro anos o proprietário e gerente Daniel Frisat aposta no sortimento de ferragens da Roto. A elevada confiabilidade de entrega e a qualidade da consultoria deste parceiro industrial convenceram não apenas a si próprio e à equipe da empresa FEDIDA. “A qualidade dos produtos Roto e a excelência dos serviços que podemos oferecer juntos convenceram quase todos os nossos clientes sem sombra de dúvida”, comemora o gerente Daniel Frisat. Por isso, a oferta deve ser ampliada sistematicamente.

A área de vendas da empresa FEDIDA estende-se desde Limusino, abrangendo doze departamentos próximos. A empresa fornece os clientes na região de La Rochelle, indo para o sudoeste até Bordéus ou no norte até Châteauroux. Uma entrega engloba produtos do comércio “clássico” de ferragens como também ferramentas e máquinas portáteis. Na construção de janelas, as pequenas oficinas confiam na empresa FEDIDA, que fabrica quantidades pequenas especificamente para seus clientes, tanto quanto nos grandes fabricantes de janelas.

Todas as consultas de clientes são processadas individualmente. “Deste modo consideramos pedidos especiais, por exemplo, com relação à embalagem”, explica Daniel Frisat que entrou na FEDIDA em 1971 e assumiu a empresa de seu fundador em 1987. “Desde 2010 comercializamos as ferragens da Roto com muito êxito. Antes disso, tínhamos produtos de um concorrente no sortimento, mas que tornou-se inviável de trabalhar, sobretudo com relação ao desempenho nas entregas e assistência. Não temos mais esses problemas e nossos clientes estimam os produtos Roto NT e as ferragens de correr Patio, sobretudo a ferragem Patio 6080 da Roto passou a ser o nosso ‘bestseller’. Por isso, prestamos consultoria quase exclusiva para estes e outros produtos da Roto, que podem dar impulsos interessantes aos fabricantes de janelas franceses.”

Os pedidos especiais são atendidos em qualquer momento!

As entregas são organizadas por uma empresa logística no prazo de 24 a 48 horas. O estoque do depósito central da empresa FEDIDA assegura as quantidades médias pedidas de todos os clientes até no prazo de dois meses. A elevada satisfação dos clientes com as ferragens da Roto reflete-se na organização interna da empresa: Um edifício de depósito próprio com cerca de 850 metros quadrados está reservado exclusivamente para as ferragens Roto. E dois colaboradores cuidam especialmente dos pedidos de fabricantes de janelas. Os fabricantes de janelas em PVC e madeira recebem consultoria local do gerente de vendas Franck Trouwvaert e de seus quatro colaboradores.

Na base da confiança

“Nossa excelente acessibilidade, a proximidade com os nossos clientes e a confiabilidade de entrega contribuem para o sucesso da FEDIDA. Neste ponto não nos diferenciamos do nosso parceiro Roto e aprendemos faz pouco tempo que a nossa boa reputação também está relacionada à confiabilidade dos nossos fornecedores. Isso influenciará futuramente nossas decisões a favor ou contra uma empresa. Por outro lado, a nossa competência em vendas cuidou para que os sistemas Roto NT e Roto Patio fossem implementados em nossos clientes: Eles confiam em nós e nós confiamos na competência da tecnologia da Roto”, afirma Daniel Frisat. Isso soa como uma base sólida para uma relação comercial promissora e firme, inclusive no futuro.



“Nossos clientes confiam na nossa competência em vendas e nós confiamos na competência da tecnologia da Roto”, destaca Daniel Frisat, gerente e proprietário da empresa D F D Fedida S.A.S.



Ao redor da região central francesa de Limusino está localizada a área de vendas da empresa FEDIDA, abrangendo doze departamentos próximos. As entregas são executadas por uma empresa logística entre 24 e 48 horas.

Inspiração em todo o mundo foi procurada e encontrada

Concretizar suas visões

■ **Novo na Roto** Entusiasmar-se, inspirar-se, imaginar detalhes da construção – as novas publicações de referência publicadas seguem estes objetivos. Nessas publicações, a Roto apresenta imóveis de destaque em todo o mundo, dando uma visão concreta do que a tecnologia em ferragens de elevada qualidade instalada em modernas janelas e portas de alumínio é capaz de atingir.

Todos que planejam grandes projetos com fachadas de alumínio e os implementam, conhecem os “dois lados da moeda”. De um lado, você tem espaços ilimitados para a concepção: Elementos de fachadas e janelas com grandes dimensões, especialmente perfis de alumínio detalhados, formatos geométricos futurísticos e construções especiais esteticamente exigentes e, ao mesmo tempo, luxuosas permitem a concepção de uma arquitetura exclusiva. Por outro lado, crescem as exigências com relação às fachadas, portas e janelas: Padrões complexos de funcionalidade das janelas, exigências excepcionais de design, segurança e eficiência energética, prazos de execução de obras muito justas e limites de custos calculados rigorosamente definem os limites. Se conseguir a implementação de um aspecto cumprindo as normas de outro, surge o produto “fora de série”.

Soluções concretas com base na prática

Com as novas publicações de referência, a Roto quer identificar imóveis exclusivos e prepará-los para projetos futuros como sua fonte de inspiração. “Na concepção das publicações tratamos de explicar a tecnologia de fachadas e janelas implementada na prática, sem falar na excitante ideia arquitetônica”, destaca Stefano Gianfreda, diretor da Roto Object Business. “Assim mostramos em cada projeto, onde estavam as peculiaridades e os desafios e quais foram as soluções empregadas para superá-los. Muitas ideias e concretizações surgiram em discussões intensivas entre construtores de fachadas e fabricantes de janelas com a equipe de engenharia da Roto Object Business.”

As novas publicações sobre a região de Hafenspitze em Düsseldorf, o espetacular Leadenhall Building em Londres ou o complexo arquitetônico IstWest em Istambul estão disponíveis para baixar em alemão e inglês gratuitamente na área de serviços em www.roto-frank.com/de/objectbusiness.

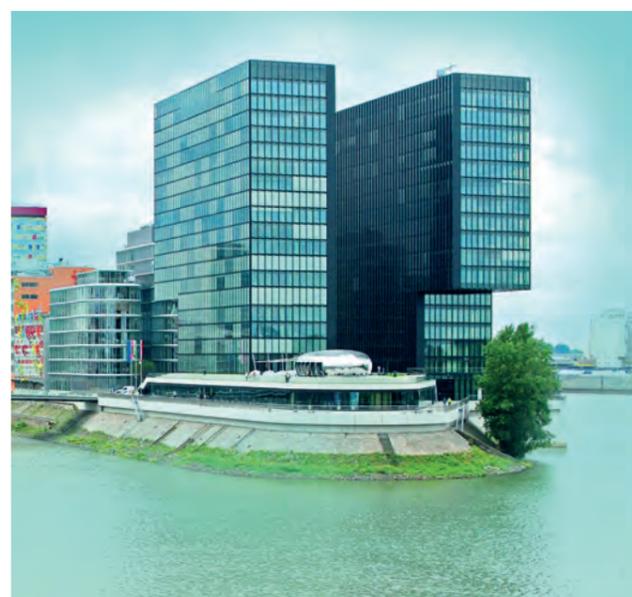


Sobre os imóveis selecionados em todo o mundo, a Roto oferece informações detalhadas imediatamente nas publicações de referência, disponíveis para baixar ou encomendadas com os consultores de imóveis, com relação às soluções de ferragens fabricadas.



➤ **As novas publicações de referência da Roto podem ser baixadas aqui:**

www.roto-frank.com/en/objectbusiness/downloads



No olho do bairro Medienhafen em Düsseldorf

O conjunto arquitetônico Hafenspitze está entre as atrações turísticas do ponto comercial Medienhafen em Düsseldorf. O novo edifício com 55 m de altura e completamente envidraçado é constituído por duas torres que abrigam escritórios e um hotel. As janelas e a fachada foram instaladas pela empresa Sommer Fassadensysteme GmbH & Co. KG da cidade de Döhlau, empregando diversas soluções da Roto. Os interessados podem ler as informações detalhadas sobre as soluções em ferragens em uma das novas publicações de referência.

As 2.500 janelas de giro com peso de folha até 141 kg e dimensões de 1.247 mm x 2.839 mm foram construídas com a ferragem oscilobatente Roto AL 540 para folhas até 200 kg. Aqui, a posição basculante é bloqueada por um batente sobre um braço de modo que o giro da folha seja possível apenas pela posição de maçaneta de 90°. Assim, a função basculante não funciona.

Mais 70 janelas de giro estão equipadas com a ferragem Roto AL 540 para janelas até 300 kg devido à grande dimensão da folha com 1.341 mm x 4.298 mm e seu peso de até 220 kg.

Além disso, foram integradas 300 abas de abertura com 2.700 mm de altura e apenas 274 mm de largura na fachada. O seu ângulo de abertura está limitado a 65° no máximo. Eles estão equipados completamente com a ferragem oculta Roto AL Designo.

Qualidade do Brasil para o Brasil

Vicom Metais

■ **Alumínio** A Vicom Metais é uma empresa jovem. Em 2010, a Vicom Metais foi fundada a partir do grupo brasileiro Viametal, uma corporação com mais de 26 anos de experiência no processamento de alumínio. Essa experiência foi usada pelos colaboradores da Vicom Metais para fabricar janelas de qualidade.

Eles fabricam a linha de produtos "Infinite", estimada pela sua qualidade e elegância, em Campinas, considerada um centro tecnológico e industrial moderno no estado de São Paulo. A Vicom Metais emprega mais de 100 colaboradores muito bem treinados em sua fábrica. Em apenas 4 anos, a empresa passou a ser um importante "ator" no mercado brasileiro de janelas. "Desde a sua fundação, constatamos um rápido crescimento no volume de vendas da empresa. No momento, fornecemos nossas peças para cerca de 20 parceiros licenciados que montam e vendem portas e janelas", relata Alexandre Yamamoto, gerente de publicidade da Vicom Metais.

Do seu ponto de vista, o sucesso da empresa tem um motivo "simples": Processar apenas o melhor para fabricar o melhor. Desde o início, a empresa orientou-se pelos padrões europeus de fabricação e produtos, cultivando relações com a Roto, por exemplo. "Nossas soluções são empregadas principalmente em casas, cujos proprietários e moradores dão valor a peças confortáveis de longa vida útil. No caso da linha 'Infinite', trata-se da primeira linha de produtos fabricada no Brasil, concebida para todos os sistemas de abertura em conformidade com as normas europeias. Podemos oferecer uma grande variedade de caixilhos com diferentes modos de abertura, espessuras de vidro,

formatos e cores de maçanetas. Deste modo, somos políglotas em quase todos os idiomas da arquitetura atual, não importa se o estilo exigido é clássico ou vanguardista." Além disso, a linha 'Infinite' é desenvolvido de tal modo que portas e janelas podem ser montadas e instaladas com rapidez e facilidade. Essa é uma vantagem muito aproveitada pelos licenciados, destaca Alexandre Yamamoto.

O objetivo é alcançar uma rede de revendedores sem lacunas

A busca por novos parceiros licenciados e adequados é o fator de sucesso decisivo para um profissional do setor de janelas nos próximos anos. As portas e janelas da Vicom podem ser adquiridas principalmente nas regiões centro-oeste, sudeste e sul do Brasil. As "manchas brancas" no mapa de vendas devem ser ocupadas o mais rápido possível com parceiros

qualificados. "Continuamos a nossa onda de expansão e queremos ampliar nossa rede de vendas. Para o próximo ano, estamos planejando duplicar nossos parceiros licenciados. Mas aqui a qualidade também é mais importante que a quantidade, pois apenas aqueles que exigem muito de si próprio no seu trabalho, apresentam a nossa marca aos nossos clientes, tal qual imaginamos que deve ser. Por isso, na concepção da qualidade, devemos estar todos na mesma frequência."

Novas normas exigem qualidade

Em suas portas e janelas, a Vicom usa os pontos fortes e a qualidade de toda uma série de soluções da Roto: Roto Line, Roto Patio Lift, Roto AL 540, Roto AL Designo, Roto Patio 6080, Roto Swing ... Por isso, Alexandre Yamamoto olha para o futuro com toda a confiança. "A tendência por mais qualidade ganhará mais reforço no Brasil, e não apenas devido às rígidas normas de qualidade federais vigentes atualmente. Além disso, estou contando que teremos muitas vantagens na cooperação entre a Fermax e a Roto. A Fermax conhece o mercado de janelas brasileiro muito bem, e a adequação ainda mais intensiva e rápida resultante dos novos produtos Roto às exigências e 'peculiaridades' dos construtores brasileiros nos facilitará a cooperação, acelerando os desenvolvimentos em conjunto, para o bem dos nossos clientes."



A Vicom Metais quer estabelecer janelas com padrões europeus no Brasil. Neste caso, a parceria com a Roto é tida pela diretoria como o pilar central da concretização com sucesso dos próprios objetivos.



A Vicom Metais foi fundada pelo grupo brasileiro Viametal em 2010. Em Campinas, uma cidade considerada um moderno centro tecnológico e industrial no estado de São Paulo, mais de 100 colaboradores produzem perfis de alumínio para a linha de janelas "Infinite".



Alexandre Yamamoto é gerente de publicidade da Vicom Metais. Em apenas 4 anos, a empresa passou a ser um importante "ator" no mercado brasileiro de janelas.

Uma ampla "gama de erros"

Erro no espaçamento com calços

■ **Pesquisa** Erros no espaçamento com calços podem ser caros. Por isso é bom saber, como e onde eles surgem. A Roto Inside entrevistou Andreas Braun, diretor responsável por produtos da marca na Roto, principalmente para o grupo de produtos Glas-Tec. Ele trabalha há mais de 40 anos no setor de portas e janelas e conhece os casos de danos comuns e incomuns.

Roto Inside: Sr. Braun, quais modificações nas normas, nos materiais e na execução surgiram no espaçamento com calços de fachadas e janelas nos últimos 3 anos?

Sr. Braun: No geral, as modificações sempre ocorreram. Neste caso não é errado dizer que o processo de modificação é contínuo. A única exceção é a normatização criada a médio e longo prazo. No nosso setor, a diretriz técnica (TR) 3 "espaçamento com calço de envidraçados" tem quase caráter de norma. Ela é válida no espaçamento de janelas, portas e fachadas desde a sua publicação em 2009 e prescreve os ensaios de compatibilidade de todos os materiais que entram em contato com envidraçados. O respectivo comprovante deve ser dado pelo fabricante e o comprovante de resistência à pressão, pelo fabricante dos calços. Os dois comprovantes são dados pela Roto há anos em concordância com o instituto ift Rosenheim. Certificados de ensaios e dados estão disponíveis. Infelizmente nem todos os fornecedores agem da mesma forma no mercado. A responsabilidade pelo espaçamento com calços competente está sempre nas mãos do usuário, ou seja, no fabricante de janelas.

Roto Inside: Quais erros são mais frequentes no espaçamento com calços?

Sr. Braun: Geralmente os problemas começam quando a TR 3 não é cumprida. O fabricante de janelas responde pelos danos que surgirem a curto e longo prazo. Conhecemos uma ampla gama de erros que ocorrem quando o espaçamento com calços não é executado de modo competente. Por exemplo, os problemas surgem quando a profundidade do calço não está de acordo com a profundidade das placas. Então, um envidraçado triplo de 46 mm de espessura é instalado com um calço de 30 mm de

modo que ele esteja sobre duas placas ou esteja posicionado na transversal. Os danos por tensão e perda da funcionalidade estão previstos nestes casos, pois a transmissão de carga não está mais assegurada. Uma frequente causa de danos também é: A fixação dos calços é executada com materiais plásticos não testados e fora de conformidade com a TR 3 como colas. Isso leva a danos e perda da funcionalidade, tornando necessária a troca da placa. Algo que também representa um risco é o uso de ferramentas inapropriadas ao envidraçar, como uma ferramenta de metal ao invés de uma espátula para calços. Isso aumenta consideravelmente o risco de danos e quebra do canto do vidro. Se calços inapropriados forem instalados, que evitem a circulação do ar no espaço dos colos e, com isso, a compensação de pressão necessária da evaporação, tudo isso leva a danos no vidro na maioria dos casos. Para dizer a verdade é difícil de acreditar e, mesmo assim, acontece em alguns lugares a tentativa de substituir os verdadeiros calços de vidro por materiais completamente inapropriados como metros de madeira quebrados e trilhos de vedação. As consequências são claras e os problemas são apenas uma questão de tempo.

Roto Inside: Então o melhor é evitar erros. O que você recomenda?

Sr. Braun: O espaçamento com calços de modo competente não é mágica. Em primeira linha, o cumprimento da TR 3 deve ser respeitado. Para alcançar isso na prática, é necessário empregar colaboradores bem treinados. Por isso, a qualificação objetiva é sempre um investimento sensato. Para isso, a Roto oferece um vídeo, o abecedário do calço para baixar e unidades de treinamento que podem ser adquiridos ... Um planejamento da obra com cuidado também reduz os riscos de erros de modo sustentável.



Origem dos erros: O calço posicionado na diagonal leva a fissuras no vidro.



Como consequência de uma reação química na compatibilidade material, a película de união solta-se.



➔ **Mais informações sobre o espaçamento com calços competente e acessórios para envidraçamento da Roto estão em:**

www.roto-frank.com/en/roto-glas-tec

Crescer com uma marca forte

Ideal Fenster

■ **PVC** “Os construtores do sul do Tirol compram preferencialmente produtos de um fabricante de janelas local.”

Dr. Josef Wörner, gerente da empresa Ideal Fenster GmbH, também é oriundo da região e, por isso, sabe do que está falando. No início do ano, ele assumiu uma pequena fábrica de produção de janelas nas proximidades da cidade de Brixen, no sul do Tirol, Itália, tomando-a em poucos meses a terceira planta de produção da sua empresa, localizada mais ao norte.

Há mais de 35 anos a empresa Ideal Fenster fabrica janelas de PVC em duas modernas plantas nas proximidades das cidades italianas de Placência e Vicenza ao norte. No entanto, por muito tempo, a empresa exportou para a Suíça até que, há mais de cinco anos, o mercado de janelas em PVC decolou na Itália, como o Dr. Josef Wörner diz. “Os fabricantes italianos de janelas e perfis causaram prejuízo à reputação da janela em PVC no país por muito tempo com janelas de baixa qualidade. Por isso, foi muito

difícil crescer sendo fabricantes voltados à qualidade como nossa empresa. A demanda por boas janelas de PVC cresceu de forma exorbitante quando o legislador exigiu mais eficiência energética para os edifícios.”

A busca por mais eficiência energética

Este é o momento em que arquitetos e construtores devem constatar que as janelas de alumínio e madeira com preço para

concorrer no mercado não poderiam alcançar os valores de referência exigidos em aquecimento e isolamento acústico. Então eles começaram a pesquisar janelas em PVC e foram influenciados pelas marcas de qualidade alemãs. “E estas nos levaram diretamente a nós”, alegre-se Dr. Wörner. Desde o início ele apostou em fornecedores alemães e trabalha com a Roto há 15 anos. “É uma marca que ninguém na Itália questiona pela sua qualidade. Isso facilita nossa vida. No entanto, a nossa vida é dificultada no momento pela agressiva concorrência de preços em crescimento com fabricantes de janelas dos países europeus vizinhos.”

Investir na marca

Por isso, a empresa Ideal Fenster recebeu muitos investimentos neste ano: na terceira planta de produção no sul do Tirol, em mais funcionários e três exposições próprias em Milão, Bolonha e Malta. Há mais exposições por vir. “Temos mais de 20 colaboradores no setor de vendas que conversam com nossos clientes no comércio, mas também com construtores e representantes do setor público. Com a criação dos novos espaços de exposição em três localidades de produção e showrooms que criamos nos centros das regiões de vendas mais expressivas, queremos continuar a melhorar a consultoria dos construtores particulares”, assim Dr. Wörner descreve seu conceito. A empresa Ideal Fenster está trabalhando muito para ser conhecida entre os clientes, apresentando-se em 15 feiras regionais anualmente.

Quase 50 consultores em serviços internos e externos

Mais de 25 consultores técnicos no serviço interno apoiam os colegas no serviço externo da empresa Ideal Fenster. Assim asseguramos que nenhum cliente espere muito pelo seu orçamento, não importando seu valor. Um departamento de compras profissional cuida para que os depósitos estejam sempre abastecidos nas três plantas e os preços no departamento de vendas sejam baixos. “Temos um estoque elevado para que possamos entregar os pedidos 3 semanas após sua entrada. A rapidez torna-se cada vez mais relevante, pois o modo de construir modificou-se”, Dr. Wörner está convencido disso. É verdade que na Itália houve uma demanda por portas e janelas especiais e de outros modelos maior do que no restante da Europa, mas a tendência dos construtores à variedade e individualidade não deve pagar o preço por conta do prazo de entrega.

“Enquanto 96% das janelas fornecidas para a Suíça são fabricadas com perfis brancos, na Itália são 45%. Junto a isso, vem a preferência de nossos clientes italianos por dimensões de folhas e larguras de perfis completamente simétricas, por baquetas e janelas de arco romano. Para a Itália, produzimos muitas folhas altas e estreitas, a maioria serve como parte de janelas de reforma, que são instaladas ao centro, no mesmo nível interno ou no mesmo nível externo. Além disso, a legislação exige a montagem de pesados vidros de segurança laminado em todas as portas e janelas que não terminem acima de um metro de altura da sala.” Por isso, mais de 40% de todas as portas e janelas fabricadas pela Ideal Fenster devem ser equipadas com vidros de segurança laminados.

Automação? A variedade define seus limites

Por isso, todos os cálculos sobre o potencial de economia, que puderam ser coletados com relação à produção de janelas completamente automatizada, levaram a empresa Ideal Fenster sempre à descrença desta tecnologia. “Nossos clientes exigem janelas e tamanhos de lotes que não podem ser executados por uma produção completamente automatizada.” Poder oferecer portas e janelas de elevado valor estético e qualidade a preços baixos continua a ser nosso objetivo na Ideal Fenster. No entanto, o que torna um preço atrativo, do ponto de vista do Dr. Wörner, são os serviços, da consultoria até a montagem. “Por isso, equipamos todos os nossos caminhões com empilhadeiras crayler, permitindo aos motoristas que façam entregas também em ruas estreitas e até muito próximos de construções. Isso economiza o tempo de quem recebe a entrega e os construtores dão muito valor ao serviço.”

O quadro de colaboradores cresce com o volume de vendas

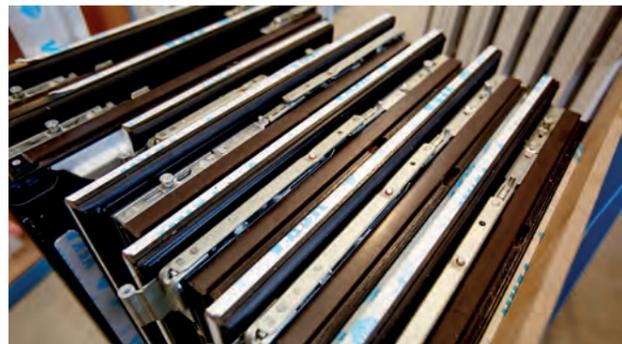
Na planta principal em Thiene, próxima de Vicenza, trabalham mais de 90 colaboradores, e em San Nicolò, próxima de Placência, mais 85 colaboradores, na planta de Brixen em breve teremos mais de 20 colaboradores trabalhando para a Ideal Fenster. A tendência é crescer, informa com satisfação o empresário. “Sabemos que a demanda por janelas de PVC com bons valores de vedação e isolamento continuará por alguns anos na Itália e estamos convencidos de que poderemos continuar a aumentar a popularidade da nossa marca e o sucesso da empresa Ideal Fenster”, relata o empresário ao final da entrevista, “mesmo porque apostamos em parceiros como a Roto que podem nos ajudar a pontuar com inovações.”



Com comprometimento no serviço do planejamento até a entrega, o empresário Dr. Josef Wörner quer deixar a concorrência de preços agressiva. Equipados com empilhadeiras crayler comandadas à distância, os motoristas da Ideal Fenster podem entregar o pedido de um cliente mais próximo à construção com seu caminhão.



Dimensões de folha estreitas, altas, pesadas, raramente brancas e rigidamente simétricas: Cada vez mais construtores e arquitetos italianos apostam em janelas de PVC com design tradicional a favor da eficiência energética.



A Ideal Fenster desenvolve soluções junto com conhecidos fornecedores alemães, que têm a confiança de exigentes construtores e investidores. Há 15 anos a empresa trabalha com ferragens de janelas da Roto.



Três pessoas com uma missão em comum (a partir da esquerda): Gianluigi Balestreri, gerente da Roto Itália, Dr. Josef Wörner, gerente da empresa Ideal Fenster, e Wolfgang Rienzner, diretor do setor Technical & Product da Roto Itália.



Com alguns showrooms nas localidades de produção e também em grandes cidades do norte da Itália, a Ideal Fenster trabalha na popularidade da sua marca.



A terceira produção para janelas de PVC da marca Ideal Fenster está sendo construída pelo Dr. Josef Wörner há pouco tempo na cidade de Brixen localizada no sul do Tirol.

Da Polônia à França

Team-Plast

■ **Lean** Principalmente entre os construtores e comerciantes da Europa Ocidental, os produtos do fabricante polonês de portas e janelas Team-Plast são muito procurados. O mercado nacional começou a ser focado mais claramente apenas nos últimos anos. A constelação e o desenvolvimento extraordinários da empresa, que tem muitas conexões com a carreira profissional da proprietária e gerente Justyna Nowicka. Por ocasião da inauguração de um novo pavilhão de fabricação, a Roto Inside entrevistou a vencedora Justyna Nowicka.

Em 2001, a empresa Team-Plast começou sua produção de portas e janelas em PVC e alumínio em um pequeno pavilhão alugado na cidade de Syców, próxima de Breslávia, no sudeste da Polônia. No entanto, as construções polonesas tiveram de esperar alguns anos pelas primeiras entregas. “Antes da fundação da Team-Plast, eu trabalhava em uma empresa francesa, sendo o responsável pelo desenvolvimento e estabelecimento de uma marca completamente nova”, explica Justyna Nowicka. “Durante esse período, fiz muitos contatos pessoais. Junto com meus conhecimentos adquiridos sobre o mercado francês e belga, essa rede forma a base para a fundação de sucesso da empresa Team-Plast e a forte orientação exportadora da empresa.”

Começar a casa pelo telhado?

O fato de que o caminho usual de uma jovem empresa é feito da forma contrária, ou seja, estabelecer-se no mercado nacional e depois conquistar os mercados internacionais vizinhos, nunca foi um problema para Justyna Nowicka. “Sempre foi claro para mim que uma empresa estabelece-se no mercado que já tem experiência.” Em 2008, a Team-Plast construiu o primeiro pavilhão de produção próprio em uma área de 3.000 metros quadrados, inclusive com linhas de produção completamente dotadas de equipamentos de usinagem CNC. Em seguida vieram outros mercados de exportação aos poucos: Holanda, Suíça, Itália, Alemanha, República Checa, Eslováquia, Áustria, Suécia e Espanha.

“Isso não surgiu por acaso. Direcionamos nossa produção para ter a mais elevada flexibilidade possível e, deste modo, pudemos construir formatos de janelas ou tipos de abertura típicos do país. Além disso, desde a primeira janela fabricada sempre foi claro que: Queremos oferecer produtos de elevada qualidade. Foi assim que pudemos pontuar com nossos clientes da Europa Ocidental”, relata Justyna Nowicka. “Além disso, sempre estivemos presentes como convidados em feiras internacionais do setor: Nuremberg, Milão e Paris, estas cidades formam a pedra fundamental para o crescente nível de popularidade da marca Team-Plast.”

Novo pavilhão dobra a capacidade de produção

O desenvolvimento positivo das vendas exigiu também a respectiva adequação das capacidades e know-how de produção. Em 2008 a empresa mudou-se para o local de produção atual

em Stradomia Wierzchnia, 50 quilômetros distante de Breslávia, e construiu uma planta da mais nova geração. Lá também foi construído o mais novo pavilhão de produção nos meses passados, com cerca de 3.000 metros quadrados e também equipado com as mais modernas instalações, cujo planejamento feito pela diretoria da Team-Plast, recebeu o apoio do departamento Roto Lean (ver texto da caixa). Sua abertura dobrou a capacidade de produção da empresa.

Em foco: Construtores poloneses em busca de qualidade

A empresa já está atuando há 13 anos nos mercados da Europa Ocidental e organizou uma sólida rede de comerciantes e uma carta de clientes fiéis. O mercado polonês é e continua a ser uma observação sem importância na história da Team-Plast? “Uma pergunta, que posso responder com um sincero ‘não’. A orientação estratégica da empresa continua a ter um ponto central na exportação: a cota de portas e janelas que fabricamos para clientes fora da Polônia é de 80%. Mas sempre fomos uma empresa polonesa e sempre dissemos isso claramente. Nossos caminhões e veículos de serviço sempre tiveram inscrições estampadas em polonês. Atualmente empregamos 100 colaboradores e investimos continuamente nas localidades de produção. Nossas experiências juntadas em mercados da Europa Ocidental trarão vantagens aos construtores, arquitetos e empreiteiras na Polônia. A crescente consciência em relação à qualidade por um lado e o crescente poder de compra por outro lado nos tornou o maior fornecedor da Polônia nos últimos anos.” No momento, o departamento de vendas nacional está concentrando-se nos negócios no centro da Polônia, informa a gerente da Team-Plast. A ampliação da rede de vendas através de filiais e comerciantes adequados está sendo organizada de modo consequente.

A Roto produz uma variedade de soluções e organiza treinamentos

A cooperação com a Roto começou desde a fundação da Team-Plast. Justyna Nowicka ainda se lembra muito bem das primeiras conversas: “Sabíamos o nível de qualidade que queríamos alcançar com nossos produtos e convidamos alguns fabricantes de ferragens. Naquele momento, a Roto já tinha uma variedade de soluções para nossas peças de PVC e alumínio, que eram perfeitas para nossas concepções. Não nos decepcionamos com o passar dos anos, pelo contrário, sentimos a confirmação de ter escolhido o parceiro correto. A Roto nos apoia como nenhuma outra empresa quando se trata de treinamentos e capacitação de nossos colaboradores, como no setor de publicidade. Neste caso, devemos destacar o conceito da ‘Rotomania’ com o qual nossos parceiros na Roto de Varsóvia nos abrem um leque de possibilidades na abordagem de clientes. Juntos queremos trabalhar de modo intensivo no desenvolvimento do mercado polonês.” “Novas aberturas” de outros mercados de exportação não estão excluídas.

Roto Lean no novo pavilhão de produção da empresa Team-Plast

Processos otimizados e o máximo de produtividade. Estes objetivos prioritários são exigidos pelos próprios especialistas da Roto Lean quando são chamados para um projeto de consultoria. Assim também foi com Rafal Koźlik que foi integrado desde o princípio nos planejamentos do novo pavilhão de produção da empresa Team-Plast. Com base no futuro parque de máquinas, ele e seus colegas planejaram o layout ideal para o pavilhão. “Um fluxo de material claro, trajetos curtos para os colaboradores e a logística eram o foco da questão”, relata Rafal Koźlik. “Já identificamos outros parafusos de ajuste para otimizar: Assim, estamos testando no momento cada artigo de ferragem pré-comissionado para integrá-los à linha e continuar a aumentar a produção. A introdução de um sistema Kanban no setor de armação também deve ser implementado em breve com o apoio da Roto.”



Os padrões de qualidade da Europa Ocidental determinam o desenvolvimento do produto desde o início na Team-Plast. Atualmente, as janelas de elevado desempenho do fabricante polonês são pedidas em toda a Europa.



A atual central da empresa Team-Plast na cidade polonesa de Stradomia Wierzchnia está localizada há 50 quilômetros fora de Breslávia.



A importância de feiras de consumidores finais e feiras de especialistas para o aumento da popularidade da marca já foram detectados desde o início pela gerente Justyna Nowicka e sua equipe. Apenas em março deste ano eles resolveram estar presentes na feira TARBUĐ de grande importância no setor que é realizada na cidade polonesa de Breslávia, uma feira regional de construção que atrai mais de 20.000 planejadores, arquitetos e construtores.



Os especialistas da Aluprof são convidados em Velbert

Bem treinados para todos os mercados

■ **Eventos Executivos da empresa Aluprof S.A. viajaram da Polônia e da Alemanha para a localidade de produção da Roto em Velbert, na Alemanha, pois muitos especialistas em alumínio da Roto vivem nesta cidade e passam seus conhecimentos com muita satisfação. Por isso, um número continuamente crescente de grupos de clientes usa as modernas salas de treinamento em Velbert. A Roto Inside conversou com os convidados da empresa Aluprof sobre suas expectativas e experiências.**

Rafał Altheim, gerente da Aluprof Alemanha resumiu tudo em uma breve frase: "Viajamos para Velbert para podermos nos dedicar à completa oferta de produtos da Roto." Além disso, ele e seus colegas também usaram a oportunidade para discutir com os colaboradores da Roto a disposição da Aluprof sobre como

é possível continuar a melhorar a cooperação entre as duas empresas no futuro. Para ele e seus colegas foram especialmente boas as possibilidades de poderem trabalhar com todos os produtos Roto na planta de Velbert não apenas com as bases teóricas, mas também na prática. "Assim conheci muitos produtos que ainda não podia ter visto por mim mesmo, por exemplo, os diversos limitadores de abertura nos programas Roto AL Designo e Roto AL 540."

Ver e entender a Roto

Seu colega, Georg Markl, veio à cidade de Velbert com a ideia de indagar sobre as diversas ferramentas e equipamentos para a montagem. Ele também se mostra satisfeito: "Minhas expectativas em relação ao treinamento foram plenamente satisfeitas, e as salas em Velbert são realmente boas e apropriadas para a finalidade ...". No entanto, os treinadores ativos no

local devem ser equipados com mais ferramentas, observa Frank König de um ponto de vista crítico, mas atribui "boas notas" à equipe de treinamento de Velbert: "Na exposição pudemos ver todos os produtos funcionando. Deste modo, muitas perguntas já foram respondidas por si mesmo, como na visita à produção. Admito que já queria saber com exatidão como a Roto produz e o que é comprado, e como a gestão de qualidade funciona na Roto ... Após uma visita em Velbert sabe-se que a Roto produz com uma grande porcentagem de fornecedores e merece nossa confiança." A cultura empresarial da Roto também torna-se muito clara para os visitantes em Velbert, relata Frank König: "O tratamento com coleguismo entre os colaboradores era perceptível em todos os lugares. Para mim, esse é um indicador muito claro da boa qualidade dos produtos Roto."



Rafał Altheim é gerente da empresa Aluprof Deutschland GmbH. Para ele foi especialmente boa a possibilidade de poder trabalhar com todos os produtos Roto na planta de Velbert não apenas com as bases teóricas, mas também na prática.

Visual de elevada qualidade para janelas com 3 folhas

Roto NT Designo

■ **Novo na Roto** ■ **Produtos** Com as exigências para a construção de uma bela casa, crescem também as exigências de design de janelas. Exigências que o sistema de dobradiças oculto no programa Roto NT Designo cumpre de todas as formas. A boa notícia para fabricantes de janelas e proprietários de obras simultaneamente: Este programa de ferragens esteticamente convincente engloba também uma solução para janelas com três folhas faz pouco tempo.

Nenhuma dobradiça ou tampa visíveis por fora. O Roto NT Designo cuida para que o atrativo design da janela e do perfil sejam ressaltados com perfeição. Desde poucas semanas, o sistema de dobradiças oculto para portas-janela e janelas também está disponível para instalação em janelas de três folhas sem postes. A folha central de até 80 quilos é o último componente a ser aberto. É evidente que este sistema de dobradiças no programa Roto NT Designo também facilita o encaixe e o desencaixe da folha, assegurando a montagem racional na produção. O Roto NT Designo é adequado para janelas de três folhas em madeira ou PVC.



Elevado design de janelas dá suporte ao programa Roto NT Designo: O sistema de dobradiças oculto para janelas e portas janela com peso de folhas até 150 quilos está disponível a partir de agora também para componentes com três folhas sem poste. Na imagem: a dobradiça angular (na parte superior) e o suporte angular.



➤ **Nenhuma dobradiça ou tampa visíveis por fora – As informações sobre sistemas de dobradiça ocultos Roto NT Designo estão aqui:**

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



O fecho básico acionado por botão Roto Safe H AL é a solução certa para portas de alumínio até 120 quilos e, entre outros, destaca-se pelo seu design de elevada qualidade. Este fecho revelou ser o substituto ideal para o sistema de ferragem de alumínio Roto AL 540 de elevado desempenho.



➤ **Mais informações sobre o fecho básico Roto Safe H AL e o sortimento Roto Door estão aqui:**

www.roto-frank.com/en/roto-safe-h-al

Fecho básico acionado por botão para a Roto AL 540

Roto Safe H AL

■ **Novo na Roto** ■ **Produtos** Portas para varandas, terraços e escritórios em alumínio são leves e robustas. Ao mesmo tempo, elas impressionam frequentemente pelo seu visual claro e moderno, tendo uma grande demanda em todo o mundo devido a isso. Para estas portas estão disponíveis de imediato a fechada apropriada: Roto Safe H AL é a primeira peça de fecho básico acionado por botão para folhas de alumínio com ranhura 15/20, ou seja, o complemento ideal para o programa de ferragem Roto AL 540 de elevado desempenho na já confiável qualidade e design nobre.

Para portas de alumínio com peso até 120 quilogramas, o fecho básico Roto Safe H AL é a mais adequada. Acoplada de modo eficiente com a ferragem da janela Roto AL 540, o fecho acionado por botão oferece a segurança otimizada para folhas com todas as medidas de espigão.

Design de elevada qualidade

O fecho Roto Safe H AL encaixa-se sem soldagens no perfil de alumínio da porta. A nova testa em aço inoxidável escovado define novos padrões visuais com seu design moderno de elevada qualidade. Ela adequa-se perfeitamente ao perfil, tapando todos os pontos de acoplamento. Outra novidade em design: as duas tampas de extremidade arredondadas e em formato estético da testa.

Qualidade europeia testada

Esta inovação em fechos da Roto também tem elevada funcionalidade e durabilidade. As portas de alumínio são confortáveis, seguras e robustas graças ao fecho Roto Safe H AL. O fecho cumpre as normas DIN EN 12209, 1191 e 12400, sendo aprovada no ensaio CE com sucesso. Devido às grandes profundidades de saída do trinco e da lingueta (20 mm de expansão da lingueta), o fecho oferece um elevado nível de segurança contra arrombamentos, enquanto o "trinco silencioso" cuida para que a porta feche silenciosamente.

Além disso, em intensivos testes práticos em fabricantes de componentes e indústrias de tratamento, os pontos fortes do Roto Safe H AL mostraram-se especialmente notáveis na montagem: Para montar, não há necessidade de teorias ou ferramentas especiais. O acoplamento fácil e estável do pino de avanço e do braço é executado com pinos maciços. Mais uma faixa de tolerância simplifica a montagem tanto quanto o fato de que o trinco, mesmo quando a peça estiver montada, também pode ser reajustado na parte frontal da testa para a direita ou esquerda.



Portas para varandas, terraços e escritórios em alumínio têm grande demanda em todo o mundo. Para estas portas temos o fecho adequado da Roto a partir de agora: o fecho básico acionado por botão Roto Safe H AL.

BARRIER – Partida para o futuro

ELECTRICPLUS

■ **PVC** Com elevados investimentos na nova e moderna produção de janelas, o empresário Adrian Gârmacea criou as condições para que a marca BARRIER estabelecida por ele seja um sinônimo de janelas de elevada qualidade fabricadas na Romênia. “Desde aquele momento, podemos fabricar e entregar até 1.000 janelas de PVC diariamente. 60% delas devem ser vendidas por parceiros da nossa nova rede de franqueados BARRIER na Romênia e 40% delas nos países vizinhos.”

10 – 10 – 5: Em um breve denominador, assim é chamada a promessa de qualidade de Adrian Gârmacea aos seus franqueados e compradores das janelas BARRIER. “Basicamente damos 10 anos de garantia em perfis de PVC, 10 anos em ferragens e 5 anos na eficiência de funcionamento quando o produto já estiver montado. Graças às modernas instalações de produção e colaboradores bem treinados, podemos fornecer produtos com qualidade durável e convincente. Nossas confirmações de garantia consolidam essa posição”, explica Adrian Gârmacea.

Comercializar profissionalmente

O empresário investiu cerca de 5 milhões de euros em novas máquinas e edifícios em 2013. Agora, em 2014, trata de ampliar a otimização das estruturas de distribuição BARRIER. Os 100 colaboradores empregados na produção da ELECTRICPLUS, que ainda recebem apoio de mais 80 colegas da logística, distribuição e administração, fabricam janelas de PVC, em grande parte, janelas oscilobatentes. Em um volume ainda pequenos, mas com tendência de aumento, as portas eleváveis e soluções de correr são buscadas por proprietários de obras romenos, sendo produzidas e fabricadas em elevada qualidade BARRIER. A Roto tem muita estima por Adrian Gârmacea sobretudo

devido ao seu amplo sortimento e à qualidade dos seus serviços como parceiro: “Não importa com qual janela ou porta nós trabalhemos. A Roto tem boas soluções de ferragens a oferecer e me auxilia no treinamento de meus colaboradores com relação ao seu tratamento. Para mim a empresa é uma parceira que confio.” Um parceiro comercial da Roto assegura o fluxo de mercadorias perfeito, que mantém um dos seus depósitos próximo à produção da ELECTRICPLUS em Bacău.

O objetivo: Ter 200 franqueados qualificados

Para que o maior investimento realizado na história da empresa se torne um sucesso, a rede de franquia BARRIER deve contribuir para tal e o volume de exportações crescente também dará sua colaboração. “O nosso objetivo é estabelecer 200 franqueados na Romênia. Eles receberão todo o apoio para a distribuição de produtos BARRIER como a organização completa das suas salas de vendas e exposição. Além disso, os colaboradores da montagem e distribuição receberão capacitação na nossa nova academia BARRIER. Nosso departamento de publicidade central apoiará com materiais de distribuição e consultoria de elevada qualidade e organizaremos eventos em conjunto para apresentar o intercâmbio de experiências entre os franqueados.”

Qualidade desconhece limites

O gerente quer atingir volumes de vendas ambiciosos com a marca BARRIER inclusive no exterior. Atualmente ele já tem bons contatos na Itália, França e Bélgica, que agora continuarão a ser consolidados. Neste caso, Adrian Gârmacea não deixa nada ao acaso: “Com certeza temos claros objetivos com relação ao volume de vendas e rendimentos que queremos alcançar com os investimentos feitos. No entanto, o plano em parceria de uma rede de montagem e distribuição também é muito importante. Nos próximos dois anos, queremos organizar uma ‘BARRIER-Community’ para os franqueados onde eles se dedicarão permanentemente com estas questões: Como podemos continuar a melhorar a qualidade de nossos serviços, como despertar o entusiasmo

em nossos clientes? Um proprietário de obra que decidir pela marca BARRIER, não receberá apenas um produto de qualidade convincente, mas também uma consultoria bem embasada e montagem correta de confiança.”



Adrian Gârmacea investiu cerca de 5 milhões de euros em 2013 em novas máquinas e edifícios da sua empresa ELECTRICPLUS.



Apóia a marca BARRIER: Adrian Gârmacea, gerente da ELECTRICPLUS, dá uma desejada promessa de qualidade aos seus franqueados e clientes finais.



Aproximadamente 100 colaboradores na produção fabricam em grande parte janelas oscilobatentes. A demanda por portas eleváveis também cresce na Romênia.

Pequeno compasso de 390 mm

Roto AL Designo

■ **Novo na Roto** Como complemento ideal para janelas de alumínio com abertura oscilobatente, a Roto oferece o pequeno compasso 390 no programa Roto AL Designo. Devido às suas dimensões compactas, ele também pode ser instalado em folhas muito estreitas com largura entre 390 e 500 mm. Visto que também é possível instalá-lo em folhas com altura até 2.400 mm, há uma variedade de novas possibilidades de aplicação para o Roto AL Designo resultantes desse complemento no programa.

Não importa se é a menor janela oscilobatente ou uma folha de ventilação alta e estreita. Os usuários e proprietários de obras não necessitam mais privar-se da costumeira funcionalidade de uma janela oscilobatente. O compasso 390 complementa a oferta de soluções em ferragens ocultas para tipos de aberturas especiais, por exemplo, para abas de abertura e folhas de giro com braço de compasso dobrado acoplável e fechos centrais adicionais na dobradiça. Deste modo, o novo compasso oferece às casas de construção mais uma solução convincente para a implementação das atuais exigências de mercado de planejadores e arquitetos.

Os interessados na funcionalidade do pequeno compasso e nas larguras estreitas de folhas que podem ser construídas com essa peça

podem convencer-se da sua funcionalidade durante a próxima feira BAU 2015 a ser realizada em Munique. Nesta feira a Roto mostrará aos fabricantes de portas e janelas de alumínio as novas e as já comprovadas soluções de 19 a 24 de janeiro no pavilhão C1.



➤ **Todos os aspectos relevantes e downloads interessantes sobre o Roto AL Designo estão aqui:**

www.roto-frank.com/en/roto-al-designo/axer-390



Novas opções para os fabricantes de janelas de alumínio: Graças às suas dimensões compactas, o pequeno compasso 390 presente no programa Roto AL Designo permite equipar também folhas oscilobatentes muito estreitas com largura entre 390 e 500 mm.

Para folhas giratórias até 160 quilos

Roto AL 540

■ **Novo na Roto – Produtos** Uma importante ampliação no sortimento recebeu o programa Roto AL 540 a pouco tempo. A ferragem universal para porta janelas e janelas de alumínio até 300 quilos no segmento de luxo oferece também uma solução para folhas giratórias com 160 quilos.

O novo sistema de dobradiça no sortimento Roto AL 540 permite a fabricação de elementos de folhas giratórias com até 2.700 mm de altura e destaca-se especialmente pelo seu braço de compasso dobrado confortável com ajuste lateral integrado. Comparável na montagem com a solução Roto AL 540 para folhas giratórias até 130 quilos, são os suportes

angulares e os suportes do braço de compasso no novo modelo com parafusos adicionais para fixação nos quadros. Com isso, o programa de ferragens de elevada qualidade recebe mais um complemento muito importante. O recomendamos ainda mais para o uso em quase todos os formatos e dimensões de janelas, além de todos os tipos de abertura.



Reforço para o sortimento universal Roto AL 540 de janelas e porta janelas de alumínio até 300 quilos: um novo sistema de dobradiça para folhas giratórias com até 160 quilos. Ele possibilita a fabricação de folhas na altura do espaço até 2.700 mm de altura e destaca-se especialmente pelo seu braço de compasso dobrado confortável com ajuste lateral integrado.



➤ **Informações, documentações técnicas – aqui você pode baixar os arquivos úteis sobre o Roto AL 540:**

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

Avanço tecnológico assegurado

Fenster- und Türenwerk Rösler, fabricante de portas e janelas

■ **Madeira** ■ **PVC** Há 23 anos, a empresa Fenster- und Türenwerk Rösler trabalha junto com a Roto e desde 2006 também trabalha com especialistas da equipe de serviços Roto Lean. Por isso, o trabalho em equipe de parceria vai além do desenvolvimento de produtos atualmente. “Uma relação cliente – fornecedor com caráter do tipo ‘todos saem ganhando’”, relata o fundador da empresa Thomas Rösler. Ele contou à Roto Inside sobre suas experiências com os 6 módulos Roto Lean e sua consultoria com base nesses módulos.

A empresa Fenster- und Türenwerk Rösler, abreviada em FTR, estão entre as empresas relativamente mais jovens do setor. Fundada apenas em 1990, na cidade de Schirgiswalde na Saxônia, atingiu um volume de vendas de 18 milhões de euros anualmente com cerca de 170 colaboradores. 90% dos pedidos vêm do setor de construção de edifícios. Os 10% restantes vêm do comércio e clientes particulares. A longa lista de referências da empresa mostra dois aspectos principais: A empresa está decisivamente presente em projetos de novas construções e em edifícios com 50 ou mais apartamentos. Vendas em toda a Alemanha: Munique, Stuttgart, Frankfurt no Meno, Mainz, Colônia, Düsseldorf e Hamburgo: o profissional para fabricação de “portas e janelas por amor à profissão” pode afirmar com todo o direito que está presente em todo o país.

Planejamento – Produção – Montagem

As bases para este sucesso são colocadas por Thomas Rösler da seguinte forma: “Oferecemos um pacote completo do mesmo fornecedor aos nossos clientes. Partindo da consultoria e do planejamento técnicos, passando pela produção de componentes para portas e janelas em PVC e madeira, até a montagem correta.” Apesar da estimativa de mercado positiva no seu cerne, a empresa está distante do otimismo sem horizontes. A crescente pressão dos custos sempre presente preocupa-lhe. Por isso, o objetivo sempre presente nos seus planos continua a ser produzir o mais eficiente possível com relação aos custos. “Ao mesmo tempo, a tendência do uso de componentes cada vez maiores e pesado é atual. E as exigências de isolamento térmico, acústico e proteção contra arrombamentos continuam a crescer”, está convencido disso e complementa: “Além de técnicas produtivas, também necessitamos de processos cada vez mais flexíveis e cada vez mais novas máquinas com melhor desempenho.”

Investimentos no futuro

Por isso, nos últimos dois anos, segundo Rösler, consideráveis investimentos fluíram na introdução de novos modelos de janelas, no parque de máquinas e na organização de procedimentos da produção de janelas de PVC e madeira. Atualmente, a modernização na produção de janelas de PVC está a todo o vapor. “No entanto, sem os parceiros industriais certos, a adequação permanente às exigências do mercado não será atingida”, admite Thomas Rösler. Nas suas escolhas, ele está atento primeiro à qualidade do produto, mas também à elevada capacidade de entrega e uma boa assessoria. “Tudo isso está intimamente ligado ao nome Roto.”

Para a FTR, a Roto é um parceiro desde os primeiros momentos e desde o início da produção em 1991 está “sempre junto”.

Desde a sua introdução em 1999, a Roto NT era parte integrante do processo de fabricação. Dependentemente das respectivas exigências de projeto, os sistemas de dobradiças E5, K, Designo e Power Hinge são empregados. O programa de produtos oscilo-paralelas da Roto Patio Z, a novidade sanfonada Roto Patio Fold e a gama de travas múltiplas Roto Safe também estão nos modelos FTR.

O know-how fomenta o valor agregado

Thomas Rösler pensa que “quase tão importante quanto” os bons produtos, são os serviços do seu parceiro Roto: “Nesse período, no Centro Internacional de Tecnologia (Roto ITC) da Roto em Leinfelden, já executamos alguns ensaios de certificação. Trata-se da permeabilidade do ar em conformidade com a norma DIN EN 1026/12207, da estanqueidade à água de chuva em conformidade com a norma DIN EN 1027/12208 e da segurança em diversas classes RC. Além disso, executamos os ensaios segundo os padrões da TBDK (diretriz na Alemanha).”

Segundo suas estimativas, um valor agregado ainda maior do que a Roto ITC foi alcançado apenas pelo pacote de serviços e consultoria Roto Lean: “Isto é um apoio realmente único.” E Thomas Rösler sabe do que está falando: Nesse período, a FTR já está trabalhando junto com consultores da equipe Roto Lean pela quarta vez.

Consequência saxônica

A crônica da cooperação pode ser lida em palavras-chave da seguinte forma: 2006 – Consultoria de investimentos e primeiro projeto de otimização da produção de janelas de PVC. 2010 – Consultoria em investimento para a nova produção em madeira. 2011 a 2012 – Segundo projeto de otimização na produção de janelas de madeira. 2013 – Início do terceiro projeto de otimização, desta vez, novamente no setor de janelas de PVC. Thomas Rösler está convencido: “Depois da otimização é antes da otimização.” Pois futuramente ele quer cuidar para que os clientes da FTR continuem a ganhar com as técnicas e processos de produção racionais, avançadas e competitivas. Então a parceria com a Roto continuará? “Em time que se ganha, não muda nada”, sorri satisfeito Thomas Rösler.

E o que ele deseja futuramente da Roto? “O ponto decisivo é que trabalhe sempre juntos no avanço tecnológico. Com soluções de sistemas seguros, funcionais e serviços globais espero apenas aquilo que a Roto tomou como meta, tratar globalmente em parceria a ‘proximidade ao cliente’.”

Início da Roto Lean na empresa FTR

Dois especialistas da equipe Roto Lean se lembram do começo da cooperação com a empresa FTR: Andreas Eberts, diretor da Lean Management na Roto, acompanhou uma sólida consultoria de investimentos para a fabricação de janelas de madeira, a otimização do fluxo de material, a redução de reservas de produção na fabricação e a adequação dos procedimentos, da logística e da organização do local de trabalho aos novos processos. “Naquele tempo, tínhamos de garantir juntos que, após o investimento, conseguiríamos integrar um novo parque de máquinas aos procedimentos de fabricação.” Os objetivos concretos: Otimizar processos de produção através de produção individual em pilhas, localizar gargalos no tratamento de superfícies, reduzir o tempo de trabalho e aumentar o rendimento do processo. Com base em uma análise real detalhada, as medidas necessárias foram concebidas, discutidas e concretizadas no seu tempo, relata o executivo da Lean envolvido no projeto, Matthias Bellstedt. Por isso, finalmente tudo funcionou com perfeição.

A maior dificuldade foi superar o projeto durante a “rotina normal dos negócios”, destaca Gottfried Stiebitz, mestre na produção de janelas de madeira da FTR. Como seu chefe, ele pensa que uma pessoa de contato externa e competente, com base em experiências anteriores, é um verdadeiro ganho nos amplos processos de modificação. “Eu achei excelente buscar possibilidades de melhoria junto com especialistas da Roto Lean. Isso evita a ‘cegueira na produção’.”

As melhores notas por atingir os objetivos

No final estava claro: A integração de máquinas foi alcançada, os procedimentos foram condensados e otimizados de modo considerável, as capacidades e quantidades de produção aumentaram muito, a estrutura de custos melhorou e a geração de valor agregado aumentou. Não é de se estranhar que os profissionais da FTR avaliaram a Roto Lean com uma nota “muito bom” no final.



Em 1990, o vidraceiro profissional Thomas Rösler fundou a empresa Fenster- und Türenwerk Rösler, abreviada como FTR, na cidade de Schirgiswalde na Saxônia. Por ano são fabricadas 25.000 portas e janelas de madeira e PVC na moderna linha de produção da empresa.



O gerente da FTR, Thomas Rösler, (à esquerda) confia na Roto. E o grande culpado disso também é o executivo da Lean, Matthias Bellstedt.



Fala sobre balanço de projeto positivo em tom bem humorado: Gottfried Stiebitz. O mestre da produção de janelas de madeira da FTR elogia o know-how dos especialistas da equipe Roto Lean.

Os vídeos de montagem são um “sucesso de acessos” no site roto-frank.com

Interativos e fáceis de entender

■ **Novo na Roto** A edição de julho da Roto Inside com vídeos de montagem apresentados passou a ser a verdadeira “preferida do público” em pouco tempo. O número de acessos aos vídeos de treinamento produzidos pela Roto superaram todas as expectativas. “Com certeza um dos motivos é o foco dos vídeos em interatividade”, assim está convencido o diretor de publicidade da Roto Udo Pauly. “Qualquer um pode controlar diretamente a sequência de montagem mais interessante para si e não necessita ver o vídeo completo obrigatoriamente.”



➤ E aqui você acessa o novo vídeo sobre a montagem dos calços de envidraçado:

www.roto-frank.com/en/roto-glas-tec-video

Esta interatividade amiga do usuário também está destacada no mais novo vídeo de montagem em www.roto-frank.com/de/roto-glas-tec que mostra a montagem correta de calços de envidraçado. O vídeo completo tem um pouco mais de dois minutos de duração. Mas os profissionais do setor de janelas, que queiram refrescar a memória vendo apenas uma ou outra etapa de tratamento, não necessitam de todo esse tempo. Através de uma barra de navegação disposta na borda esquerda do monitor, o usuário pode

saltar para uma sequência de montagem, como “posicionar o encaixe para batente de vidro”. Como nos vídeos de montagem produzidos até agora, como para os sistemas de alumínio Roto AL 540 ou Roto AL Designo, o trabalho com calços de envidraçamento também foi filmado de um modo auto-explicativo. Qualquer comentário é supérfluo durante as etapas de montagem mostradas de modo simples. Com isso, os vídeos podem ser usados internacionalmente, como em um treinamento de colaboradores.

Com nova força de mercado sustentável e eficaz

Replus da empresa Regicarp

■ **PVC** ■ **Alumínio** Apenas alguns países na Europa foram tão abalados pela crise financeira e econômica dos últimos anos como a Espanha. Especialmente o setor da construção civil passou por difíceis momentos. Mas desde então, os sinais de desaparecimento desta tendência aumentaram e há uma lenta recuperação do mercado. Um dos pioneiros deste desenvolvimento positivo é a empresa Regicarp da cidade de Cocentaina ao norte de Alicante. Desde 2011, os sinais indicam novamente o crescimento, como o diretor de vendas Juan Miguel Cantó relatou em conversa com a Roto Inside.

O sucesso e o prematuro desenvolvimento das vendas de modo positivo vieram após um evento que ameaçou a existência da empresa e uma mudança corajosa na estratégia. "Até 2007, grande parte da produção era apenas para um único cliente. Quando ele decidiu sair do mercado, a Regicarp teve de reagir. Entre 2006 e 2010, o volume de venda baixou 65%", descreve Juan Miguel Cantó a difícil situação em que ele encontrou a empresa em 2010.

Uma empresa reinventa-se

O fato da empresa poder celebrar seu jubileu de 25 anos em 2014, deve-se ao engajamento decidido do seu fundador Juan Miguel Miró e ainda hoje sócio gerente, e também ao engajamento de Juan Miguel Cantó. No início, a Regicarp projetava e produzia apenas persianas de madeira. O nome da empresa ainda é o resultado destes primeiros dias: "Regicarp" surgiu das abreviações de "Registros" (reguladores / mecanismos) e "Carpintería" (carpintaria). Mais tarde, foi iniciada a fabricação de portas e janelas de madeira.

Mas para os participantes mais jovens do mercado, o nome Replus é mais conhecido. Com esta marca, a empresa "reinventou-se" em 2010. "Devido à saída do nosso cliente mais importante, fomos obrigados a repensar todo o nosso conceito de vendas e produtos, além de captar novos clientes. Também poderíamos apresentar-nos como 'praticadores de dumping' e oferecer produtos a preços menores que a concorrência, mas isso seria um caminho desastroso a médio prazo. Ao invés disso, apostamos em produtos

de elevada qualidade em PVC, estruturação de um serviço aos clientes de qualidade superior à média e uma introdução moderna no mercado. O resultado foi a 'Replus', uma marca reconhecida por suas janelas de PVC que ainda não têm concorrentes na Espanha no aspecto da eficiência energética", relata Juan Miguel Cantó. Os números falam por si: Em 2011, a tendência negativa de vendas pôde ser alterada pela Regicarp. O volume de vendas cresceu 25% em relação ao ano anterior, ou seja, um desenvolvimento mais do que positivo, que pode continuar a ser mantido ano após ano.

Investimentos e o trabalho para atrair a confiança de clientes

A marca Replus é reconhecida hoje pelas portas e janelas de PVC e alumínio, além de venezianas, persianas, parapeitos e construções (de vidro) móveis em coberturas, como em jardins de inverno. No momento, a empresa emprega 38 colaboradores, 6 em vendas, 7 na administração e 25 na produção e seus respectivos departamentos. No entanto, a posição estável da marca no mercado não cresceu de "ontem para hoje". Os investimentos e o trabalho constante para atrair a confiança de potenciais novos clientes determinam a rotina. "Tome a qualidade do produto: ela está baseada em uma gestão de qualidade e ensaios amplos que foram novamente concebidos. Junto a isso, vêm novos desenvolvimentos como a série de janelas RE 70/PVC/300 com envidraçado triplo, abertura oscilobatente com postes centrais e um revestimento de película universal inovador de fora para dentro, o que é uma das nossas novidades na exposição na feira Veteco deste ano em Madrid."

Este também é um sinal da nova política de vendas: Pela primeira vez a empresa apresentou-se nesta feira internacional com a marca Replus em 2014. Com um resultado convincente: "Por um lado foi bom sentir que o ânimo do setor está melhorando de modo geral. Por outro lado, estamos sentindo que agora 'chegamos'. Os clientes questionam sobre a qualidade que podemos oferecer-lhes. Precisamente no setor de reformas, quando o velho deve ser substituído pelo novo, nossos sistemas de janelas são estimados por proprietários de obras e arquitetos com consciência de qualidade."



Juan Miguel Cantó chegou em 2010 na Regicarp em um momento difícil. Junto com o gerente Juan Miguel Miró, ele conseguiu mudar o modelo de negócio com sucesso.



Juan Miguel Miró, fundador e gerente da Regicarp.

Mas "ter chegado" não significa poder descansar para Juan Miguel Cantó e seus colegas em hipótese alguma. Os anos de crise ainda estão muito presentes na memória. E estamos muito orgulhosos pela mudança brusca alcançada, para deixá-la ir novamente embora devido a um engajamento insignificante. Por exemplo, assim foi introduzida a nova linha de produtos Elumatec mod. SLV 765 em março de 2014. Em fevereiro de 2015, um centro de usinagem completamente novo entrará em funcionamento com o qual a capacidade de produção diária subirá para 250 unidades de janelas e os prazos de entrega poderão diminuir consideravelmente mais uma vez.

Continuar a trabalhar juntos para atingir o sucesso

Francesc Gimeno, diretor de espaço econômico da Roto para o sul da Europa, presta assessoria junto com sua equipe, desde a cidade espanhola de Montmeló, à parceira de muitos anos Regicarp/Replus e está feliz em poder participar dos agradáveis desenvolvimentos na empresa. "Nosso sortimento Roto NT é um componente fixo dos produtos Replus e a empresa promove produtos 'Made in Germany' de modo consciente nas próprias páginas do seu site na Internet. No momento, estamos planejando juntos, dias de treinamento para os clientes Replus e estamos pensando como podemos apoiar as atividades de publicidade da empresa", relata Francesc Gimeno.

Juan Miguel Cantó também avalia a cooperação com a Roto de modo positivo: "Trabalhar apenas com um fornecedor exige muita confiança. Mas conhecemos as pessoas por trás da marca Roto e estamos sempre dialogando com elas. Além, disso, a qualidade dos produtos da Roto é excelente e a precisão das entregas é convincente. Mesmo que tivesse um desejo ainda, escreveria um caderno informativo voltado para os clientes finais que focaria o assunto 'ferragens' e o uso complementar através de mais funções. Muitos proprietários de obras particulares não sabem quais opções ainda existem para equipar portas e janelas, por exemplo, nos aspectos de design e segurança. Se pudermos mostrar estes potenciais e, com isso, despertar 'desejos', não teríamos nada contra", complementa com um sorriso Juan Miguel Cantó.



Na sede da empresa Regicarp na cidade de Cocentaina, ao norte de Alicante, trabalham 38 colaboradores no momento.



Um ímã de público na feira Veteco deste ano em Madrid: a nova série de janelas RE 70/PVC/300 com envidraçado triplo e um revestimento com película universal de fora para dentro. O seu sucesso foi confirmado pela decisão corajosa do fundador da empresa, Juan Miguel Cantó, optando por uma mudança radical da estratégia.

Aparafusamento direto economiza tempo na produção de portas

Sistema de dobradiças Roto Solid ATB

■ **Novo na Roto** Com o programa Roto Solid, a Roto oferece uma ampla e eficiente gama de dobradiças concebidas para o uso correto. Materiais de elevada qualidade, excelentes propriedades de uso e elevada conservação garantem a união segura entre a porta de alumínio e o caixilho, além dos clientes satisfeitos.

A solução para aparafusar de três peças Roto Solid S 120 ATB é usado em portas de alumínio de uso frequente, abrindo para fora e para dentro, com até 160 quilos. O produto irmão de duas peças Roto Solid S 80 ATB oferece o mesmo pacote de funções para portas de alumínio até 120 quilos.

As duas dobradiças de portas oferecem o máximo de conforto tanto na montagem quanto na operação diária. Assim, elas permitem um ajuste simples 3D e, com isso, o ajuste preciso da folha da porta. Componentes pré-montados e a nova fixação direta sem elementos de fixação adicionais

reduzem o tempo de montagem. Outra vantagem do aparafusamento direto: A paredes do perfil não deformam-se. Por isso, o sistema de dobradiças é apropriado para quase todos os perfis de alumínio comuns com isolamento e separação térmicos. Os pinos de segurança aumentam a proteção contra arrombamentos no caso de dobradiças externas. E no design, não necessita de nenhuma modificação: As duas dobradiças são oferecidas em várias superfícies com revestimento pulverizado. As buchas de PVC de elevada qualidade e auto-lubrificantes asseguram que a manutenção não seja necessária.



A dobradiça de aparafusar de três peças Roto Solid S 120 ATB e também sua irmã de linha de duas peças Roto Solid S 80 ATB garantem a união segura da portas de alumínio e caixilhos. Especialmente o novo aparafusamento direto com duas paredes de câmara sem elementos de fixação adicionais mostrou ser a principal vantagem de montagem.



As duas dobradiças de portas oferecem o máximo de conforto tanto na montagem quanto na operação diária. Assim, as dobradiças de aparafusar permitem um ajuste simples 3D e, com isso, o ajuste preciso da folha da porta. Buchas de PVC de elevada qualidade e auto-lubrificantes asseguram que a manutenção não seja executada e os componentes pré-montados reduzem o tempo de montagem.



➤ **Mais informações sobre as dobradiças de aparafusamento Roto Solid estão aqui:**

www.roto-frank.com/en/roto-solid-s

Yapı Elemanları aposta em fornecedores alemães

A melhor qualidade de artesãos

■ **PVC** Em 1997, Zeki Coşkun fundou a produção de portas e janelas de PVC Yapı Elemanları com apoio financeiro de alguns investidores em Istambul, tornando-se o único proprietário em 2010. A tendência de demanda de janelas de PVC que teve início naquela época parecia-lhe ser uma oportunidade promissora. “Devido à extrema má qualidade das janelas de alumínio e madeira fabricadas na Turquia naquela época, as janelas de PVC tiveram entrada triunfal única entre 1995 e 2012”, avalia ele hoje. “Mas desde então, existem sistemas de alumínio de qualidade muito mais elevada e, por isso, a porcentagem do mercado de janelas de alumínio voltou a crescer. Um progresso que, segundo minhas estimativas, os fabricantes de janelas de PVC podem superar através de excelente qualidade.”

Desde 1997, a Yapı Elemanları aposta nos perfis Rehau. Ferragens, maçanetas, fechos e dobradiças para portas são fornecidas pela Roto. “Dizemos isso claramente em nossa publicidade, pois nossos compradores conhecem as duas empresas e estimam seus produtos. Aproveitamos tanto a qualidade quanto a boa imagem da marca Roto em todo o mundo”, ressalta Gökhan Coşkun que trabalha há 13 anos na empresa da família e hoje é membro da gerência.

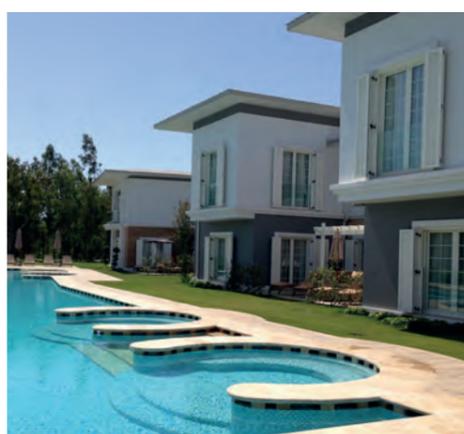
Em 2.000 metros quadrados de área de produção, a bem organizada equipe da Yapı Elemanları fabrica janelas oscilobatentes de uma ou duas folhas, portas eleváveis e portas de entrada. Cerca de 60% de todas as portas e janelas produzidas são exportadas para o Azerbaijão, Geórgia, Rússia, Irã e Iraque, mas também para a Suíça, Alemanha e Bélgica. “Para o proveito dos nossos clientes, unimos aqui as boas qualidades da Alemanha e da Turquia. Uma combinação procurada em

muitos países, o que nos alegra e nos permite olhar com otimismo para o futuro.”

Qualidade para a habitação moderna

As janelas da Yapı Elemanları não são objetos do desejo apenas dos proprietários de obras particulares. Para o hotel 5 estrelas Cornelia Diamond Resort aberto em janeiro de 2014 na cidade de Antália, Turquia, a Yapı Elemanları trabalhou ferragens oscilobatentes Roto NT e também ferragens Fentro para venezianas, além de ferragens Patio para portas eleváveis. “Estamos contentes de poder encontrar tudo que precisamos no sortimento da Roto inclusive para grandes projetos modernos como este. Junto a isso, estamos muito satisfeitos com os serviços da Roto aqui em Istambul.” Cerca de 1.000 janelas oscilobatentes de duas folhas foram entregues pela Yapı Elemanları apenas para o hotel Cornelia em Antália.

“Em projetos de construção de hotéis tanto quanto na construção de edifícios para apartamentos, a janela de PVC tem um papel cada vez mais crescente e importante devido à sua durabilidade, mas também devido ao isolamento que deve ser alcançado com uma janela de elevada qualidade”, está convencido Gökhan Coşkun. “A proteção térmica, acústica e contra arrombamentos são importantes em todo o mundo. Mas no momento a maioria dos mercados tem uma concorrência acirrada. Por isso, devemos comprar de modo consciente e assegurar-nos de que nossas janelas continuem com preços competitivos no mercado, apesar de sua elevada qualidade. Por isso, pensamos que é muito correto e sensato a Roto ter ampliado o seu sortimento com a linha Roto OK. Mesmo que possamos continuar a trabalhar com o Roto NT: no caso de licitações com preços acirrados, podemos competir melhor agora.”



Para o hotel 5 estrelas recém-aberto Cornelia Diamond Resort na cidade de Antália, na Turquia, a Yapı Elemanları forneceu todas as janelas e porta janelas.



Zeki Coşkun (à direita na foto) fundou a produção de portas e janelas de PVC Yapı Elemanları em 1997 e é seu único proprietário desde 2010. Seu filho Gökhan trabalha há 13 anos na empresa da família e hoje é membro da gerência.



Desde 1997, a Yapı Elemanları aposta nos perfis Rehau. Ferragens, maçanetas, fechos e dobradiças para portas são fornecidas pela Roto. “Dizemos isso claramente em nossa publicidade, pois nossos compradores conhecem as duas empresas e estimam seus produtos. Aproveitamos tanto a qualidade quanto a boa imagem da marca Roto em todo o mundo”, ressalta Gökhan Coşkun.



Assim a marca chega à televisão: sob o capô do motor de uma BMW com 430 cavalos na categoria SuperCar Challenge.

Lecot-Raedschelders e Roto no esporte motorizado

Patrocínio de esportes para trabalhar a popularidade da marca

■ **Evento** Motores roncando e o cheiro de óleo e gasolina fazem os corações de homens baterem mais alto. Rik Lecot, diretor da rede de lojas belga de produtos para casa e construção Lecot-Raedschelders, constatou que funciona do mesmo modo no setor de portas e janelas. Sua empresa engajou-se desde 2010 como patrocinadora em esportes motorizados e, desde 2013, junto com a Roto. Em 8 de junho, ele visitou o autódromo de Francorchamps, na cidade belga de Spa, junto com o diretor de espaço econômico da Roto, Mike Piqueur, e 40 clientes bem-humorados.

Juntas, a Lecot-Raedschelders e a Roto patrocinam o piloto belga Philippe Bonneel, cuja carreira começou em 2003 na categoria Mini Challenge. Desde 2012, ele corre com sua BMW de 430 cavalos na categoria SuperCar Challenge. “Visto que Philippe Bonneel é amador, ele também necessita do apoio de patrocinadores, para os quais seu carro esportivo funciona como um portador de publicidade da marca com a melhor eficiência de custos”, está convencido Mike Piqueur. Neste ano, Philippe Bonneel foi um dos pilotos de maior sucesso na sua categoria, relata o diretor de espaço econômico da Roto. Isso leva muita publicidade à imprensa e televisão. “As marcas Lecot-Raedschelders e Roto serão televisionadas no carro de corrida e por um período de tempo que não poderíamos pagar com a publicidade clássica.”

Uma celebridade para entrar em contato

Efeito colateral agradável: Philippe Bonneel reserva tempo para seus patrocinadores e clientes com muita satisfação. Frequentemente ele é visitado por representantes da Lecot-Raedschelders e Roto junto com fabricantes de portas e janelas nos autódromos. Juntos eles visitam sua garagem, conversam com ele e seus mecânicos, pois para todos que se interessam por carros, técnica ou esportes motorizados de corrida, isto é um evento especial. “Os fãs de esportes motorizados estão em toda parte

do nosso ramo”, alegra-se Marcel Bontjer, diretor comercial da Lecot-Raedschelders, “e com alguns deles, dividimos atualmente momentos inesquecíveis.” Aqui os amigos de esportes motorizados podem assistir um vídeo da visita no autódromo de Francorchamps: <http://www.rotoweb.nl/francorchamps-2014/>

Conhecidos pelo patrocínio à esportes

Publicidade da marca pelo patrocínio a esportes – Mike Piqueur está convencido de que este investimento vale a pena em todos os aspectos: “Frequentemente somos abordados por clientes que viram nosso logotipo durante o televisionamento. Esta é a melhor prova de que estamos engajados no esporte certo e esta forma de publicidade é eficiente. Lecot-Raedschelders também tem a mesma opinião.” Sem dúvida, o engajamento como patrocinador de esportes também é um investimento rentável para fabricantes de portas e janelas. Em qualquer mercado e região existem esportistas que aparecem na imprensa ou televisão. Eles são valiosos portadores da imagem de uma marca que se valoriza. “E se as características associadas a um tipo de esporte ainda forem bem apropriadas à imagem da própria empresa, você atingiu o alvo”, diz Mike Piqueur e conta satisfeito: “Rápidos, profissionais e dinâmicos. Eu penso que a Roto e Philippe Bonneel têm muitas coisas em comum.”



O diretor de espaço econômico, Mike Piqueur, está muito contente com a futura cooperação com a Lecot-Raedschelders inclusive no setor esportivo.



Estar uma vez em um desses eventos e poder conversar com os pilotos. Um dia assim permanece na memória dos fãs de esportes motorizados por um longo tempo.

Aluprof aposta na Roto AL 540

Modernidade no alumínio

■ **Alumínio** Quando houver elevadas exigências de segurança, conforto de operação e durabilidade, a primeira escolha para muitos fabricantes no segmento superior de alumínio é o programa Roto AL 540. Ele é modular e concebido no princípio de elementos desmontáveis, podendo ser fornecido para quase todos os formatos e dimensões de janelas, além de todos os tipos de abertura.

Inclusive para a empresa Aluprof S.A. – Um dos fornecedores líderes em sistemas de alumínio da setor econômico da construção civil europeia: a empresa aposta há muitos anos na Roto e desde há pouco tempo, preferencialmente na Roto AL 540. Zbigniew Poraj, diretor de vendas em

negócios com edificações na Aluprof S.A., relatou à Roto Inside sobre 5 edifícios na Polônia, cujas fachadas foram criadas pela Aluprof. A Roto AL 540 garante a operação segura em todas as janelas destes edifícios.



O formato do “Libra Business Center” em Varsóvia foi projetado pelo escritório de arquitetura S.A.M.I. Para despertar a impressão de uma fachada toda em vidro, a Aluprof aplicou no sistema MB-SR50H as chamadas “janelas soltas”. Os vidros foram instalados em perfis do sistema MB-70US HI, equipados com ferragens do programa de oscilobatente Roto AL 540. O caixilho da janela foi montado nos postes da fachada e, como em um envidraçado fixo, envidraçado por fora. Deste modo, as linguetas visíveis não são instaladas sob as janelas e o efeito visual desejado é alcançado. Cerca de 400 janelas foram montadas deste modo.



A moderna fachada de vidros arqueia-se em cinco curvas alongadas do novo centro tecnológico “Technologiezentrum Vorpommern” da cidade portuária de Gdynia ao visitante. O impressionante edifício foi construído segundo os projetos do escritório de arquitetura AEC Krymow & Partners de Varsóvia, que criou aqui uma reminiscência da arquitetura modernista dos anos 1920 e 1930. Uma área com cerca de 80.000 metros quadrados foi projetada e construída. No interior do complexo altamente moderno estão escritórios, laboratórios, salas de conferência e audiência, mas também restaurantes e comércios. A fachada de vidro MB-SR85 SEMI foi concebida com exclusividade para este edifício. Uma grande parte do edifício utiliza este sistema junto com um vestibulo adicional em envidraçado simples. Algumas construções das janelas da fachada são janelas projetantes com abertura para fora, que não podem ser diferenciadas das partes da fachada com envidraçados fixos. As janelas construídas nesta concepção com projeto de vidro moderno dão o perfeito isolamento acústico e térmico. As ferragens do programa Roto AL 540 podem ser vistas em várias centenas de janelas do centro tecnológico.



Um novo complexo de escritórios com 18.000 metros quadrados de área útil em 15 andares foi construído no prazo de 2 anos no elegante centro comercial de Varsóvia. O “átrio” foi projetado pelo escritório de arquitetura de Varsóvia Kazimierski i Ryba. Um dos objetivos do projeto foi construir um edifício com uma gestão de energia muito moderna. Várias soluções técnicas inovadoras cuidam para que o aquecimento seja utilizado com eficiência e a demanda de energia do edifício seja muito baixa. Não é por acaso que a obra foi premiada com o certificado LEED Platina. Em uma parte da construção da fachada foi utilizado o sistema poste-lingueta Aluprof MB-SR50N e em outra parte da grande fachada suspensa por ganchos e ventilada por trás foi utilizado o sistema Aluprof MB-86 bem isolado. Aqui foram instaladas cerca de 500 janelas com a Roto AL 540.



Não estava nos planos que o “Wola Center” do célebre arquiteto Stefan Kurylowicz fosse tornar-se um monumento. Ele era um dos principais arquitetos da Polônia após 1989 e faleceu em 6 de junho de 2011 em um acidente aéreo na Espanha. Desde os anos 1990, Stefan Kurylowicz projetou vários edifícios comerciais modernos em aço e vidro que modificaram de modo sustentável o horizonte da cidade de Varsóvia. O “Wola Center” foi seu último projeto. O complexo arquitetônico é constituído de 4 edifícios que têm muitas árvores e plantas após um grande terraço. Todo o complexo oferece cerca de 31.000 metros quadrados de área comercial. A característica particular da fachada de alumínio são linhas horizontais e verticais claramente em destaque que surgem devido ao emprego da fachada com poste-lingueta MB-SR50. As ferragens do programa Roto AL 540 são usadas em mais de 400 janelas. Algumas delas, com largura de apenas 50 centímetros, têm altura de até 3 metros.

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

Layout e produção

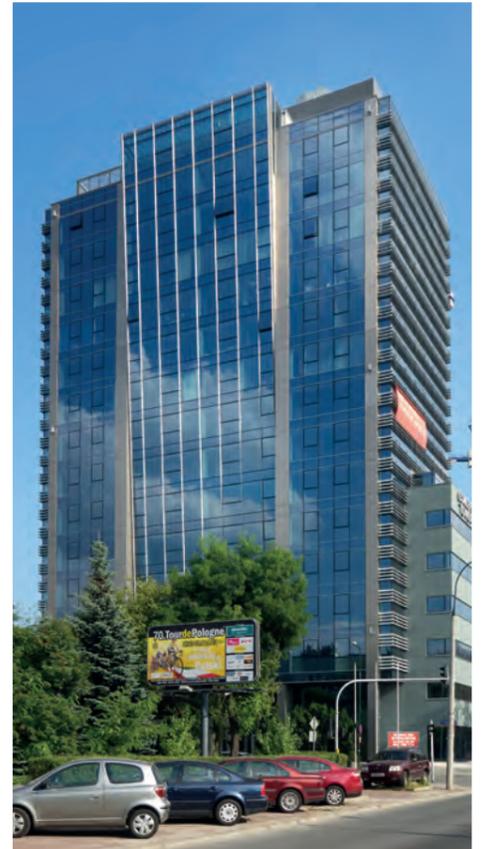
avency GmbH
Kiebitzpohl 77
48291 Telgte, DE
Telefone: +49 (0)2504 888-0
Telefax: +49 (0)2504 888-199
info@avency.de

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 Varsóvia também foi construído o chamado “Concept Tower” em 2012, projetado pelos escritórios de arquitetura FS&P Arcus e Mariusz Ścisło. Nos 15 andares desta impressionante torre de vidro têm escritórios comerciais, além de apartamentos e lojas. A fachada externa do edifício foi construída em grande parte com o sistema Aluprof MB-SR50 EFEKT que se destaca pela ausência de trilhos de alumínio. Cerca de 250 janelas projetantes com abertura para fora, equipadas com as ferragens Roto AL 540, foram instaladas no “Concept Tower”. A inclinação de 4° do edifício central entre os três edifícios foi um desafio especial, pois nessa fachada inclinada também foram usadas as janelas top-hung (com suspensão em cima) de linha do sistema Aluprof MB-70Hi.