

Roto Inside

Edição N.º 29

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



■ **Novidades na Roto**
Avanço perceptível:
Nova geração de janelas de telhado RotoQ

Página 6



■ **PVC**
Janelas HOFFMANN:
Com novos reforços na concorrência europeia

Página 7



■ **PVC**
Explosão do setor imobiliário em Istambul:
A empresa MCR Yapi Sistemleri aposta em conforto

Página 10



■ **Door**
ENTERDOORS da ISI:
Portas de entrada em PVC com design

Página 11

Roto na feira BAU 2015

Visões próximas de serem realizadas

■ **Evento** A cada dois anos, Munique, a capital do estado da Baviera, tem a satisfação de receber uma grande onda de visitantes que vêm à feira BAU, considerada a feira internacional de maior relevância do setor de construção, não apenas pela sociedade organizadora da feira, mas por muitas empresas. A onda de visitantes quebrou todos os recordes neste ano: Mais de 250.000 visitantes vieram ao encontro do setor, passando pelos 5 andares da feira entre 19 e 24 de janeiro. Entre os visitantes, os especialistas em fachadas e janelas de alumínio passaram em grande número pelo pavilhão C1, onde a empresa Roto comprovou, em seus 300 metros quadrados de área de exposição, que as melhores ideias ainda vêm da prática ...

Nada é mais empolgante do que soluções concretizadas e que funcionam perfeitamente do ponto de vista do cliente. Convencidos disso, os especialistas em alumínio da Roto apresentaram-se para mostrar, com base em projetos concretos de todo o mundo, quais visões de renomados arquitetos e construtores de fachadas tornaram-se realidade, não apenas com o apoio da Roto. Um balcão de atendimento serviu para administrar a forma de trabalho e a competência do centro OSC Object Service Center da Roto, que participa de todos os projetos que exigem soluções inovadoras. Junto com seus colegas da assistência aos clientes, os colaboradores da OSC não pesquisam apenas a melhor e mais segura solução de ferragem, mas também solicitam os testes e as certificações necessários no Roto ITC, o "Centro Internacional de Tecnologia" na cidade de Leinfelden.

Exclusividade está tornando-se padronização

"O trabalho da nossa equipe OSC de ação internacional está padronizando o que era exclusividade", destacou Jordi Nadal em entrevista à Roto Inside na feira. Há alguns anos ele organiza o desenvolvimento da área de negócios Roto AluVision em todo o mundo e é responsável pelo trabalho da equipe de especialistas nas sociedades nacionais. Alguns dias após a feira BAU, o diretor mostrou-se satisfeito: "Em Munique apresentamos a ampla

gama dos projetos concretizados com a Roto a nível internacional. E estes projetos foram a plataforma ideal para discussões sobre os novos e fascinantes planos dos quais participam os ambiciosos fabricantes de fachadas de alumínio. Estamos orgulhosos por muitos dos renomados empresários deste setor terem nos procurado para discussões."

O'zapft is (a festa começou!)

Neste ano, muitas empresas também trouxeram à Roto os arquitetos com os quais elas trabalham regularmente. "Estamos lisonjeados", expressa Jordi Nadal, "pois aqueles que nos apresentam seus parceiros comerciais, evidentemente só pensam o melhor da nossa empresa. Mas ele também espera que tenhamos dado o nosso melhor sob todos os aspectos." Assim, a Roto assumiu o papel de anfitrião com muita satisfação.

"Do nosso ponto de vista, uma visita à feira em Munique não deve terminar sem uma devida confraternização no melhor estilo bávaro", está convencido Jordi Nadal. "Por isso, organizamos uma agradável noite para 160 clientes na cervejaria Hofbräuhaus de Munique." Os convidados das Américas do Sul e Central, Ásia, Rússia e Europa puderam vivenciar esta confraternização repleta de proximidade e união.



Mais de 250.000 visitantes de todo o mundo, mais do que qualquer um destes eventos antes, visitaram a feira BAU 2015 em Munique, que abriu suas portas em 19 de janeiro.



Devida confraternização no melhor estilo bávaro: A convite da empresa Roto, especialistas em alumínio e arquitetos de todo o mundo celebraram o sucesso da visita à feira na cervejaria Hofbräuhaus, em Munique.



Nada é mais convincente do que soluções concretizadas. Na feira BAU, a empresa Roto mostrou como as fachadas e janelas de alumínio podem ser montadas com segurança empregando a tecnologia de ferragens Roto.

Perguntas, perguntas



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

Roto Inside: "Aqui é possível resistir." Com este slogan, a Roto divulga as janelas protegidas contra arrombamento desde o início do ano na Alemanha, ou melhor dizendo, as empresas que fabricam as janelas. Por que a Roto investe na aproximação ao cliente já que é uma fornecedora de componentes?

Dr. Keill: Porque, do nosso ponto de vista, a proteção contra arrombamentos é um assunto em evidência na Alemanha e que deve ser apoiado na forma de comunicação com mais veemência por todos os envolvidos do setor. Queremos dar um impulso e levar muitas empresas conosco. Inclusive a concorrência! Quanto mais forças unirmos no assunto da segurança, melhor será.

Roto Inside: A Roto divulga a nova página na Internet quadro-safe.com pelos seus pontos de rádio e pelas redes sociais. Os fabricantes de janelas podem cadastrar-se na página. De acordo com sua estimativa, por que esta forma de campanha é melhor do que a publicidade para um único fabricante de janelas?

Dr. Keill: Não creio que seja. No entanto, é um apoio necessário para aquilo que alguns fabricantes fazem. O crescente número de arrombamentos é um tema constante, por exemplo, na imprensa. Isso significa que o tema já passa pela cabeça de proprietários de imóveis, mas ainda não levou a uma demanda concreta porque o número de impulsos é muito baixo. Como creio, a Roto dá outro impulso muito interessante e com veemência, direcionando a demanda para onde ela deve estar. Até o momento, somente a Roto, mas esperamos que muitos, inclusive os concorrentes, se unam a nós, disponibilizando produtos comparáveis. Neste tema também precisamos de reforços.

Roto Inside: Você está convidando a concorrência a participar do processo?

Dr. Keill: Sim, com certeza. No setor existem muitas possibilidades de tornar-se o melhor e com mais sucesso se estivermos caminhando juntos ou, pelo menos, na mesma direção. Para alguns fabricantes de janelas é muito mais difícil criar uma demanda concreta a partir de um tema do que para todo o setor.

Roto Inside: Com certeza, você gostaria de ter recebido mais solidariedade do setor logo após a feira fensterbau/frontale. Naquele momento, o setor discutia a necessidade de encontrar respostas em todo o setor para determinadas tendências. Um ano após Nuremberg é possível ver sinais de reflexão voltados às tendências no setor?

Dr. Keill: Infelizmente, nos fabricantes de componentes, até o momento ainda não. Em nossos clientes já vemos isso. A Roto deu impulsos em Nuremberg que serão discutidos no setor e levarão à mudanças na cooperação e na comercialização a médio prazo. Isso é previsível. Mas estamos acostumados a sermos os únicos a discutir temas por muitos anos. Veja o tema Roto Lean: Por muitas décadas investimos na consultoria para fabricantes de janela, focando nos temas otimização de produção e processos junto com um grande grupo de especialistas altamente qualificados. Seguramente com base nas nossas experiências

de fabricação própria de janelas de telhado. E finalmente agora os concorrentes apresentam uma proposta comparável aos fabricantes de janelas ...

No entanto, ainda é válido: Antes tarde do que nunca, pois isso significa que mais fabricantes de janelas têm aproveitado as vantagens oferecidas por especialistas de elevada qualidade, assim espero, de tornar sua produção enxuta e trazer o sucesso às suas empresas.

Roto Inside: Você não receia que a Roto perca aqui uma característica exclusiva na concorrência?

Dr. Keill: Em tantos anos, a Roto desenvolveu um avanço que até mesmo especialistas em consultoria da Roto Lean reconhecem, como podemos perceber claramente agora. Por isso, implementaremos uma ampliação de nossas especialidades e de nossas ofertas, através das quais aumentaremos nosso avanço, seguramente para o benefício de nossos clientes.

Roto Inside: Produção enxuta e demanda orientada. Do seu ponto de vista, o que influenciará o sucesso do setor de componentes para construção de modo decisivo neste ano?

Dr. Keill: Além das condições prévias da economia nacional, divergente de país para país, sobretudo um aspecto: A capacidade dos fabricantes de portas e janelas de adequarem seus produtos à demanda com mais rapidez do que a usual. De um ano a outro, os mercados passam de muito prósperos a muito sensíveis no preço com muita rapidez. Ou o tema da eficiência energética tem grande repercussão, ou as preferências em design mudam. Atualmente, os fabricantes de janelas devem reagir às tendências com muito mais rapidez do que anteriormente. E o trabalho dos fabricantes de componentes é ter os produtos adequados a pronto fornecimento para cada novo desenvolvimento de produto. Por isso, a Roto está sempre um passo à frente com relação ao desenvolvimento e aos produtos.

Roto Inside: Hoje um passo à frente. Como imaginar isso do ponto de vista prático?

Dr. Keill: Na feira BAU, em Munique, mostramos como vivemos isso na rotina diária. A Roto investe nas forças de trabalho em projetos concebidos por arquitetos visionários. Disso resultam soluções individuais em todo o mundo, perfeitamente documentadas e discutidas à exaustão com clientes em outros mercados. Deste modo, a partir de uma solução única inovadora, talvez para uma construção em Xangai, surgem soluções de ferragens que são fabricadas em série em todo o mundo pouco tempo depois. Roto Patio Inowa, a inovação para sistemas de correr com elevada vedação, é um exemplo deste tipo de produto. Do impulso para a fabricação em série.

Roto Inside: Inovações nascidas da prática, e de repente são uma tendência?

Dr. Keill: Damos impulso com uma inovação e vemos como os mercados reagem. Se eles reagirem com ímpeto e de forma positiva, então surge uma tendência. Se for aplicada energia de modo suficiente. Com isso voltamos ao ponto onde começamos: Este setor necessita de estimuladores como a Roto e muitos outros que estão dispostos a investir energia e acompanhar o desenvolvimento. Então este setor será permanentemente aquilo que deve ser: uma cadeia de VALORES agregados dos quais muitos têm vantagens.

Eficiente na produção e convincente na obra

A Roto AL pontua com novas características

■ **Novo na Roto Na feira BAU foi apresentada a nova geração de ferragens Roto AL para portas e janelas de alumínio com novas características relevantes para fabricantes de janelas, arquitetos e investidores.**

O programa Roto AL engloba componentes para todos os formatos de janelas comuns, para folhas com peso até 130 kg e para os tipos de abertura: oscilobatente, giratória, oscilo ou sem poste no meio, "TiltFirst" e classes de resistência RC 1 até RC 3. A partir de agora, é possível equipar as folhas de janela com até 2.700 mm de altura com o produto Roto AL. Assim, o visual harmônico único de todos os elementos de janelas está assegurado em uma construção. Uma notícia que causou muitas reações positivas na feira, sobretudo em arquitetos e designers.

Economia de tempo na produção

Especialmente os serralheiros têm muitas vantagens com os acionamentos Torx integrados que otimizam o fluxo de força e facilitam a montagem de ferragens, reduzindo os custos de fabricação. Outra economia de tempo é possibilitada pela forquilha de encaixe para a transmissão angular, que pode ser fixada sem ferramentas e sem montagem do fecho "A". Para assegurar um cálculo simples e sem erros das posições do fecho, os braços padronizados T4 e T5 são instalados com as respectivas medidas fixas. Estas peças podem ser cortadas sob medida previamente, facilitando a pré-fabricação.



Serralheiros e arquitetos têm vantagens iguais com a nova geração de sistema de ferragens Roto AL. Apropriada para folhas com altura até 2.700 mm: o sistema de dobradiça do Roto AL (1). Para garantir montagens rápidas e seguras: acionamentos Torx integrados (2). Montagem econômica e sem ferramentas através de uma forquilha de encaixe para fixação da transmissão angular (3).



Para assegurar um cálculo simples e sem erros das posições do fecho, os braços padronizados T4 e T5 são instalados com as respectivas medidas fixas. Estas peças podem ser cortadas sob medida previamente, facilitando a pré-fabricação.



➤ **As informações sobre o programa Roto AL e as publicações para baixar estão aqui:**

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

Vídeos de montagem interativos da Roto

Muito estimada pelos profissionais

■ **Novo na Roto** "De fácil compreensão, uma excelente ferramenta de consultoria, trajetos de comunicação reduzidos: assim foi o resumo dos clientes sobre os primeiros vídeos de montagem interativos." Matthias Nagat é diretor de tecnologia de aplicação internacional AluVision na Roto e participou ativamente na produção dos vídeos. "Algumas sugestões concretas para os primeiros vídeos já foram implementadas imediatamente na produção dos novos vídeos que estão sendo colocados on-line aos poucos."

A montagem de inovações que puderam ser vistas na feira BAU 2015 em Munique também será transmitida etapa por etapa nos novos vídeos de montagem. "Mostraremos porque a mais nova evolução das nossas ferragens oscilobatentes Roto AL e Roto AL Designo agora está mais rápida, econômica e segura no procedimento", afirma Matthias Nagat. "Neste contexto, apresentamos também o novo visual da nova superfície padronizada Roto Sil Nano que atende às mais elevadas exigências.

Por outro lado, a montagem do Roto Patio Lift será mostrada em detalhes, pois é a primeira ferragem elevável no nosso sortimento de alumínio. O novo vídeo, que faz parte de uma ampla documentação técnica é uma excelente possibilidade de aproximar nossos clientes desta inovação."

Os novos vídeos também funcionam de acordo com o comprovado foco interativo muito estimado pelos clientes. Os vídeos podem ser vistos por completo e com frequência, mas também podem ser vistas sequências de montagem individuais diretamente pela barra de navegação, por exemplo, para repetir e aprofundar a matéria. Não é necessário deixar um comentário falado sobre as imagens, possibilitando o uso dos vídeos sem trabalho adicional em todo o mundo.



Harald Ickert, treinador em produtos da empresa HUECK GmbH & Co. KG, na cidade de Lüdenscheid (Alemanha)



Mahmoud Aljyousi, diretor administrativo da empresa Al-Bayraq Hardware Trading LLC, na cidade de Sharjah (Emirados Árabes Unidos)

"Estou trabalhando há muitos anos no setor de componentes de alumínio, sendo que foram muitos anos como colaborador do setor de distribuição e técnico de aplicação. Hoje, me concentro no treinamento interno de nossos colaboradores e dos nossos técnicos e montadores para nossos clientes, trabalhando como treinador em produtos da empresa HUECK. Tanto antes como agora tenho a mesma opinião: Quanto melhor e mais claro estiver documentado o manuseio de sistemas novos e comprovados, mais eficiente é o treinamento. Sobretudo porque na área de ferragens, as exigências tecnológicas cresceram muito nos últimos anos com relação à ferragem com ranura Euro para folhas de alumínio. Com os filmes sobre montagem da Roto, uma excelente possibilidade de informação e treinamento está disponível para mim referente aos meus cursos, além de ter nosso próprio material de processamento."

"Especialmente os novos clientes hesitam no início e são inseguros com relação a como os sistemas Roto são integrados corretamente em seus perfis de alumínio. Esta hesitação desaparece quando conversamos pessoalmente e nos respectivos treinamentos em produtos diretamente nos clientes. No entanto, as distâncias nos Emirados Árabes Unidos frequentemente são tão grandes, que se perde muito tempo em deslocamentos, um tempo que gostaríamos de dedicar ao cliente. Os vídeos de montagem da Roto representam um suporte prático: Os vídeos são produzidos segundo a concepção 'proximidade ao cliente', um simples clique no link disponibilizado é suficiente e todas as etapas de processamento são apresentadas de forma compreensível."



➤ **Todos os vídeos de montagem, mas também os vídeos que relatam feiras e outros eventos, estão aqui:**

videos.roto-frank.com/en/

WECO Windows no concurso Red Dot Award

Com a Roto rumo ao prêmio de design?

■ **Evento** A premiação Red Dot Award concedida na Alemanha para design de produto está entre as maiores e mais renomadas premiações de design do mundo. Uma vez por ano, jurados especializados de nível internacional escolhem produtos projetados de destaque em 31 categorias concorrentes. Neste ano, na categoria "Interior Design Element", se apresentará uma equipe de arquitetos espanhola com uma solução de janela extraordinária. Para a Roto, este também é um motivo para desejar sorte, pois junto com esta equipe de arquitetos foram desenvolvidas soluções de ferragens especiais para a janela "WECO 2C" em Montmeló.

No final de janeiro, a janela "WECO 2C" viajou de Madri para Mülheim, à beira do rio Ruhr, para ser avaliada pelo júri do concurso Red Dot, formado por 40 especialistas em design. "Esta janela é o resultado de muitas ideias e ainda mais trabalho de desenvolvimento", afirma a arquiteta Iciar de las Casas em entrevista à Roto Inside. "A premiação com o Red Dot Award seria uma recompensa extra ideal aos nossos esforços. Também porque recebemos a primeira confirmação na forma de reações muito positivas de nossos construtores."

Uma "atualização" para janelas de madeira

Por trás da empresa WECO Windows, sediada no norte de Madri, existe um grupo de experientes arquitetos. As duas fundadoras, Iciar de las Casas e Rosario Chao, conheceram-se durante os estudos na escola de arquitetura em Madri e trabalharam juntas em muitos projetos após a conclusão do curso. "Desta cooperação surgiu a empresa WECO Windows", explica Iciar de las Casas.

E isso aconteceu por descontentamento com as soluções de janelas existentes, como ressalta a arquiteta: "Nos primeiros projetos, trabalhei com as janelas existentes do catálogo, mas também com soluções especiais desenvolvidas por mim mesma. Mas em algum momento percebi que faltava algo na maior parte das janelas, que elas não satisfaziam as expectativas da minha concepção de arquitetura contemporânea. Queríamos submeter a janela de madeira tradicional à uma profunda 'atualização'.

A paisagem dentro da sala

Os progressos tecnológicos na fabricação de vidros onde os sistemas de ferragens, sistemas de isolamento e as novas possibilidades de trabalho com madeira devem ser usados, foram empregados para romper com o visual ultrapassado da típica janela de madeira. "A nossa ideia baseia-se na transparência e leveza: Grandes superfícies de vidro que não são interrompidas por nenhum perfil. Pelo lado de fora, é possível ver apenas vidro e o nobre caixilho. Os perfis de alumínio e as ferragens

permanecem ocultos entre duas folhas de vidro, inseridos no envidraçado duplo com câmara de ar. As bordas de vidro voltadas para dentro podem ser revestidas em qualquer cor. Através desta janela abrimos um edifício para toda a paisagem ao redor, criando perspectivas impressionantes."

Mas os valores internos da janela WECO também sabem impressionar: Com envidraçado triplo, as janelas da Espanha atendem à norma de casa passiva com consumo zero de energia. Com o modelo oscilobatente na última fase de desenvolvimento e pré-comercialização, a equipe planeja outros modelos com abertura de correr e pivotante. Mesmo em folhas muito grandes, o máximo em conforto está garantido. Entre outros, as ferragens especiais são os elementos que propiciam isso, desenvolvidas pela equipe de arquitetos junto com os técnicos da Roto em Montmeló. "Utilizamos o sistema de dobradiça oculto NT Designo e o produto desenvolvido pela Roto, o NT Power Hinge, com o qual até nossas folhas mais pesadas e grandes podem ser manuseadas com eficiência. No modelo oscilobatente, as folhas individuais podem pesar até 200 kg. Além disso, com os sistemas de ferragens, atingimos os melhores valores de desempenho referentes à vedação e proteção contra arrombamentos. Atualmente estamos desenvolvendo com a Roto uma solução de ferragem especialmente eficiente para grandes janelas de correr", informa Iciar de las Casas.

Apenas vidro e madeira

Para as exigências da WECO, a obra exposta para o concurso Red Dot é pequena e com "apenas" 1.230 mm de largura e 1.480 mm de altura, mas mostra o claro idioma de design da equipe de arquitetos. Nada atrapalha a visão através da janela, vê-se apenas vidro e madeira natural. Iciar de las Casas e seus colegas ainda têm de esperar até o início de março pela decisão dos jurados especialistas. A premiação ocorrerá em 29 de junho de 2015. Como tudo ajuda, toda a equipe da Roto em Montmeló deseja sorte. E a Roto Inside deseja muito sucesso!



Leonor Suárez Engel da empresa WECO Windows e o técnico da Roto Miguel Pereira acompanharam a montagem da janela nos pavilhões de exposição do concurso Red Dot Design Award.



A ideia da janela "WECO 2C" baseia-se na transparência e leveza: Grandes superfícies de vidro que não são interrompidas por nenhum perfil.



O sistema de dobradiça Roto NT Power Hinge e o sistema de dobradiça oculto NT Designo na janela "WECO 2C" proporcionam o máximo em conforto mesmo com elevado peso de folhas. As bordas de vidro voltadas para dentro podem ser revestidas em qualquer cor.



➤ **Mais informações sobre o Red Dot Award estão aqui:**

en.red-dot.org

Viktor Trenev, T.B.M.

"Tenho um sonho..."

■ **Comércio** Viktor Trenev é a "cabeça" por trás do comércio de ferragens para construção T.B.M., um dos maiores comerciantes do continente europeu com 59 filiais e 79 escritórios de vendas em 5 países. A Roto Inside teve a oportunidade de conversar com ele sobre seus prognósticos para o desenvolvimento econômico do setor de janelas russo neste ano.

Roto Inside: Cerca de 2.500 colaboradores trabalham para a T.B.M. – Sr. Trenev, com razão pode-se denominar sua empresa como um dos grandes formadores de mercado no setor de elementos de construção russo. Quais são seus objetivos em 2015?

Viktor Trenev: O ano de 2015 pode vir a ser um ano de crise para a Rússia. Em todo o caso será um ano complicado, no qual deveremos nos esforçar de modo especial para manter a estabilidade. Estabilidade na empresa para nossos colaboradores tanto quanto para nossos clientes.

Nossos colaboradores são o ativo mais importante da nossa empresa, por isso cuidamos de sua assistência social com muita seriedade. Queremos estar próximos aos nossos clientes como nunca estivemos, mantendo o número de filiais estável, aumentando-o se possível. Mas também ampliando o sortimento e disponibilizando aos nossos clientes tudo que necessitam com confiança e sincronia em relação à produção e em elevada qualidade para poder produzir com sucesso em 2015.

Além disso, continuaremos a seguir arduamente nossa estratégia de crescimento definida, crescendo nos grupos de mercadorias nos quais ainda não estamos entre os fornecedores líderes de mercado, mas poderíamos estar graças ao nosso grande número de filiais.

Roto Inside: Do seu ponto de vista, em que direção a produção de portas e janelas irá se desenvolver nos próximos 5 anos na Rússia?

Viktor Trenev: A maior parte dos nossos clientes estão contando com uma estagnação da demanda. Mas isso não é algo novo. Mesmo assim a T.B.M. continuará a crescer como nos anos anteriores. Quem quer superar crises tem de conquistar fatias de mercado. Isso vale

para a T.B.M. e para nossos clientes. E quem melhora continuamente a qualidade de seus serviços, convence pelo seu desempenho nas entregas e, ao mesmo tempo, pode reduzir seus custos, ganha fatias de mercado. É claro que isso também é válido para os fabricantes de vidro e componentes. As empresas que não produzem com eficiência e cujos volumes de venda estão estagnados há muitos anos, terão um 2015 muito difícil. Os anos de crise sempre são anos de consolidação no mercado. Ao final haverá menos fornecedores em todos os níveis da cadeia de valores agregados.

A T.B.M. aumentará a própria atratividade para os clientes, reduzindo os efeitos das oscilações de câmbio nos preços, vendendo a valores fixos que estão abaixo dos valores do banco central. Vamos continuar mantendo este princípio para apoiar e resguardar nossos clientes.

Roto Inside: Como você deixa sua empresa "saudável para o futuro"?

Viktor Trenev: Orientados pelas necessidades dos clientes, sempre tentamos melhorar a qualidade dos nossos serviços, mas também queremos tornar a organização interna mais eficiente. Neste caso, apoiamos nossos colaboradores a trabalhar com mais eficiência econômica tanto na central quanto em todas as filiais. Também dedicamos tempo e dinheiro à qualificação contínua dos colaboradores empregados na T.B.M. há muitos anos. Mas também empregamos colaboradores para dar assistência aos profissionais da empresa e cuidamos do desenvolvimento de novos produtos interessantes.

A propósito, a T.B.M. mantém 22 lojas on-line para seus clientes em diferentes países da CEI e regiões da Rússia. Criaremos outras lojas para aumentar a oferta de mercadorias no mercado também para o consumidor final.

Roto Inside: Quais medidas você implementa para reforçar o suporte aos seus clientes e acompanhá-los no caminho a um futuro de sucesso?

Viktor Trenev: O sucesso dos nossos clientes é a base para o sucesso da T.B.M. Então estamos sempre pensando nesses dois aspectos em conjunto. Quanto mais sucesso os fabricantes de janelas tiverem como nossos clientes e a Roto como nosso fornecedor, mais sucesso terá a T.B.M. Por isso, a otimização de processos não termina na T.B.M., mas é planejada e concretizada junto à indústria de componentes sempre a serviço de nossos clientes. Junto com a Roto podemos alcançar muitos objetivos para nossos clientes, através dos quais eles aumentam sua capacidade de concorrência e seu sucesso.

O quadro de colaboradores da T.B.M. também tem atualmente 13 gerentes Kaizen que ajudam nossos clientes a organizar sua produção de modo eficiente e aumentar a própria produtividade. Os números dos processos Kaizen que nos acompanham são claros: Através da implementação do produção Lean, os fabricantes de janelas reduzem seus custos de produção na média de 20%, enquanto a produção dobra ou até triplica. Nossos gerentes Kaizen examinam todos os processos minuciosamente durante uma consultoria e sempre encontram potenciais de economia muito interessantes. Sobretudo quando um fabricante quer construir e produzir novas portas e janelas, essa é uma oportunidade muito boa para organizar o processo de produção no modo "lean" desde o início. Por isso, acompanhamos cada vez mais com maior frequência nossos clientes, dando consultoria Kaizen já na fase de planejamento de um novo produto.

Roto Inside: Do seu ponto de vista, onde estão os grandes riscos para o setor no momento e onde estão as grandes oportunidades?

Viktor Trenev: Os grandes riscos estão no enfraquecimento do poder de compra da população da Rússia, que influenciariam

negativamente no valor dos investimentos em construções. Nosso setor seria imediatamente afetado por esse aspecto. Ao mesmo tempo, aumenta o perigo de inadimplência entre empresas e bancos, sobrecarregando seriamente as finanças de seus credores.

Para o setor de janelas, o risco aumenta ainda mais já que a demanda se desenvolve na direção de elementos e componentes de menor qualidade para construções. Em tempos de crise, os consumidores e fabricantes buscam as alternativas mais baratas igualmente; e a regulamentação técnica inexistente na Rússia torna o comércio mais fácil para os fornecedores de mercadorias de menor qualidade. Um peneira molecular barata, que não merece essa denominação porque não cumpre sua função, anula o funcionamento de um vidro temperado. Mas qual é o comprador de janelas que sabe disso?

Por outro lado, o câmbio atual do rublo faz com que empresas russas como a T.B.M. sejam interessantes para clientes russos. Por isso trabalhamos com nossos clientes na fixação de preços em rublo para poder explorar novos mercados e clientes em conjunto. O objetivo é poder oferecer a maior parte do sortimento da T.B.M. a preços fixos durante o ano inteiro.

Não são poucos os clientes que cobrem sua demanda total com a T.B.M., embora antes adquirissem apenas uma parte de suas compras de mercadorias conosco. Aparentemente, a empresa com economia saudável T.B.M. é a alternativa mais segura para estes clientes. A empresa está com seus estoques bem completos e já pagos. Não dependemos dos bancos quando queremos comprar. Provavelmente, essa é melhor prevenção contra crises.

Roto Inside: Como você avalia o desenvolvimento que a empresa Roto e a produção na cidade de Noginsk executaram nos 5 anos anteriores?

Viktor Trenev: A opinião dos fabricantes de janelas aqui é muito mais importante que a minha opinião. Vemos que o mercado reconhece os serviços da Roto: A fatia de mercado da Roto



Viktor Trenev valoriza seu parceiro: "Avaliamos a Roto como uma empresa extremamente orientada para o futuro, que vive a filosofia de proximidade ao cliente e mantém sua própria organização enxuta, por exemplo, através da implementação de tecnologias modernas. Ao mesmo tempo, a Roto arrisca e cresce. Por isso, a T.B.M. e a Roto continuarão sua cooperação, ampliando ainda mais seu papel em conjunto no mercado russo de janelas."



No ano de 2013, a empresa T.B.M. celebrou seus 20 anos de existência.



Na central da empresa, Viktor Trenev, um dos três fundadores da empresa e atualmente único proprietário da T.B.M., determina o curso para o crescimento e a estabilidade econômica.

crece continuamente e, nos últimos 5 anos, a Roto aumentou consideravelmente as quantidades de produção. A produção da ferragem alemã em Noginsk é muito mais confortável e segura para nós, compradores russos, do que adquirir um produto do exterior. E não estou falando apenas sobre o preço e o risco de oscilações do câmbio de moedas.

A planta da Roto na cidade de Noginsk fornece produtos para todas as filiais da T.B.M. diretamente nas filiais – isso significa uma vantagem tão grande para nós e nossos clientes que o mesmo preço internacional para os componentes é fácil de ser ajustado no cálculo geral da T.B.M. Deste modo, a Roto de Noginsk não fornece apenas para Moscou, mas também para Rostov, Irkutsk e Novosibirsk, economizando tempo e, sobretudo, custos de logística da T.B.M. Ao mesmo tempo, a planta na cidade de Noginsk cobre os picos de necessidades repentinos da T.B.M. ou de um cliente nosso em pouco tempo e sem problemas.

Roto Inside: Do seu ponto de vista, onde a Roto diferencia-se de outros fabricantes de ferragens?

Viktor Trenev: A cooperação com a Roto é muito agradável para nós porque a Roto leva nossas necessidades e solicitações a sério e nos trata com respeito em negociações. Entre todos os nossos fornecedores, a Roto é, com certeza, o fabricante de maior sucesso de ferragens oscilobatentes e dobradiças. A própria Roto é "lean" e compreende as necessidades de nossos clientes. Isso se reflete na qualidade da produção tanto quanto no desempenho de entrega e na política de preços da Roto. Por isso, a Roto é o fornecedor mais forte entre os concorrentes, na minha opinião.

O sistema de produção da Roto, semelhante ao sistema da empresa Toyota, está baseado na segurança, no impedimento de erros, na melhoria contínua e eliminação de desperdício. Não importa se é na Alemanha, Hungria ou Rússia: todas as plantas da Roto trabalham e funcionam deste modo. Por isso confiamos na Roto. Já há dois anos a Roto participa ativamente do nosso

projeto "Logicon" no qual todos os processos de logística na T.B.M. são verificados e melhorados. Não importa o que pedimos. A Roto não discute e toma as providências para que nossa solicitação seja cumprida. Mesmo que os processos internos tenham de ser organizados de outro modo para que isso ocorra. Assim, a T.B.M. é levada a sério como parceira comercial pela Roto, que sabe por que, quando e o quê é necessário no mercado.

Vemos que a Roto é uma empresa extremamente orientada para o futuro, que vive sua filosofia de "proximidade ao cliente" com seriedade e que mantém a própria organização de modo enxuto, por exemplo, através do uso de tecnologias modernas. Ao mesmo tempo, a Roto arrisca e cresce. Por isso, a T.B.M. e a Roto continuarão a cooperação, ampliando ainda mais seu papel em conjunto no mercado de janelas russo.

Roto Inside: Existem objetivos concretos que você quer atingir junto com a Roto?

Viktor Trenev: Desejamos mais programas da Roto produzidos na Rússia e queremos trazer novos produtos da Roto para o mercado. Tome o Roto OK como exemplo. Este é um novo programa muito importante e de grande relevância para o mercado russo. Esta ferragem possibilita a produção de janelas com uma relação custo-benefício extremamente boa. O wRoto OK permite vender janelas duráveis de boa qualidade mesmo em tempos de crise. Por isso queremos trabalhar para seu sucesso no mercado.

Quando penso na Roto, tenho um sonho. Sonho que a planta em Noginsk produz todo o programa da Roto. Poderíamos economizar não tendo de comprar produtos da Roto em euros e executando as transações de pagamentos em rublos. Provavelmente este sonho não será realizado amanhã ou depois de amanhã, mas acredito ser possível que os consumidores russos aproveitem as vantagens de mais uma importante fábrica da Roto em Noginsk. Talvez conversemos mais uma vez em 5 anos e vamos ver se meus sonhos tornaram-se realidade!

ZACH

Uma dupla com ideias e dinamismo

■ **PVC** ■ **Alumínio** "Nos conhecemos, nos valorizamos e fundamos juntos uma empresa." Mais ou menos assim começou a história do fabricante de portas e janelas francês ZACH. As duas "cabeças" por trás da ZACH, William Dias e Jaime da Silva, trabalharam vários anos juntos em um grande fabricante de janelas, conheciam e valorizavam as capacidades um do outro. Então, em 2013 elas decidiram-se por um passo em comum rumo à autonomia e fundaram em Boissy-Saint-Léger, no sudeste de Paris, uma produção própria de janelas.

Não é apenas no papel que esta dobradinha de empresas parece ser perfeita: William Dias foi gerente de vendas até 2013 e Jaime da Silva trabalhou como gerente de produção. Na verdade, esses dois experientes profissionais complementam-se com muito sucesso na prática. "Nossa carreira profissional é marcada pela fabricação de janelas. Assim, sabíamos exatamente o que é importante para a atingir o sucesso na produção e vendas deste setor", relata William Dias que ocupa o cargo de presidente da equipe administrativa da empresa ZACH. Seu colega, o gerente Jaime da Silva, responde a todas as questões de fabricação e otimização de processos.

Os fundadores da empresa se familiarizaram com a fabricação de janelas de madeira em pequenos lotes quando trabalharam em seu empregador anterior. Quando a empresa se dedicou à fabricação em série automatizada de portas e janelas de PVC e alumínio, o leque de experiências pessoal de William Dias e Jaime da Silva também cresceu.

Um comerciante valoriza a boa mercadoria

Desde a fundação da própria empresa, a equipe de vendas da ZACH leva a consultoria e o acompanhamento de comerciantes muito a sério. "É verdade que, neste meio tempo, trabalhamos cada vez mais com comerciantes de janelas que expõem nossos produtos em suas filiais e salas de exposição, mas a grande parte das portas e janelas é comercializada diretamente com fabricantes profissionais. Por isso, nos concentramos em nos tornar conhecidos entre os comerciantes da Ilha de França, ou seja, na grande Paris, e convencê-los através dos nossos serviços", informa William Dias.

O desenvolvimento da empresa ZACH fala por si e está funcionando: Apenas com a propaganda "boca-a-boca", a demanda por portas e janelas da ZACH cresceu na média impressionante de 30% ao mês. Em 2014 já foram fabricadas e vendidas cerca de 5.000 unidades de janelas pela equipe pequena, mas muito dinâmica da cidade de Boissy-Saint-Léger. "A empresa ZACH não tem mais de 12 colaboradores", explica William Dias. "Mas nossos processos de desenvolvimento, que vão da produção à entrega, são igualmente dinâmicos e flexíveis. Os pedidos feitos por clientes não aguardam mais do que 3 dias para sair. Muitos de nossos clientes buscam as portas e janelas aqui mesmo na empresa. Talvez nossos clientes valorizem o seguinte: o modo pessoal, fácil e voltado para a qualidade. Assim trabalha a ZACH."

O ano da porta de qualidade

Pelo bom senso, a ZACH se mantém distante do mercado de massa com preços agressivos. A experiência mostra que existem exatamente dois tipos de clientes, explica William Dias: Os primeiros estão interessados apenas no preço mais barato, a ZACH não quer e não pode comprometer-se com estes clientes. "Este é um caso para os 'grandes atores.' Mas o segundo grupo de clientes, fabricantes e mandantes que buscam qualidade, durabilidade e elevada dimensão de conforto, para estes queremos entregar as melhores ofertas. "Estamos vendo essa divisão claramente no caso das travas de portas. Na ZACH, o ano de 2015 está todo voltado para as multi-fechaduras e os mecanismos de abertura digitais e eletrônicos. O progresso tecnológico que podemos oferecer através dos produtos da Roto, devem ajudar nossos clientes a se destacar no mercado de fornecedores mais baratos."

A empresa ZACH é tão "jovem" quanto a cooperação com a Roto. Logo após as primeiras conversas entre William Dias, Jaime da Silva e Patrick Boschat, diretor geral da parceira comercial da Roto, a BL Quincaillerie, seguir trabalhando juntos no futuro foi uma decisão das duas partes. "As ferragens e produtos da Roto são perfeitos para os equipamentos que queremos produzir futuramente na nossa empresa. Mas para nós, o contato pessoal olho a olho com a empresa BL Quincaillerie foi tão importante quanto com a Roto. O trabalho em conjunto foi tomado imediatamente como uma parceria e não como uma relação cliente-fornecedor", se lembra William Dias. "Com certeza isso também faz parte do nosso sucesso. A ZACH aposta na parceria engajada, tanto no sentido dos fornecedores quanto dos clientes."



O armazém geral da T.B.M. equipado de modo moderno impressiona muitos visitantes.



As duas "cabeças" por trás da ZACH: Jaime da Silva, gerente da empresa (à esquerda na imagem), cuida de todas as questões da fabricação e otimização de processos e William Dias, presidente da equipe administrativa da ZACH, é responsável pelo desenvolvimento de produtos e controlling.



Sobretudo entre os comerciantes, a empresa ZACH é um fornecedor estimado: "Nossos processos de desenvolvimento, que vão da produção a entrega, são igualmente dinâmicos e flexíveis. Os pedidos feitos por clientes não aguardam mais do que 3 dias para sair. A maior parte de nossos clientes buscam suas portas e janelas diretamente em nossa empresa. A ZACH trabalha de modo pessoal, descomplicado e orientado para a qualidade", ressalta William Dias.

Fensterbau Lauber

"O colega robô aumenta nossas forças"

■ Madeira ■ Alumínio ■ PVC Facilitar o trabalho dos colaboradores e não demiti-los, assegurar a qualidade e não reduzi-la. Sempre que a empresa familiar Lauber investe em novas máquinas e equipamentos, trata-se de continuar a ampliar as forças da empresa. "Empregamos colaboradores muito bem qualificados, cuja saúde é muito importante para nós e que queremos aproveitar ao máximo de suas competências", ressalta Markus Lauber, um dos dois sócios gerentes, em entrevista à Roto Inside. "Por isso adquirimos equipamentos, como um robô de jato de tinta, que nos ajuda a limitar ao mínimo os trabalhos que empregam muita força e tempo. Neste caso, sempre recebemos o apoio da Roto, por exemplo, através da disponibilização rápida de dados para as novas máquinas."

A segunda motivação, porém tão importante quanto a primeira, em relação a investimentos partiu do cliente: "Do ponto de vista de nossos clientes, em todos os lugares onde tenhamos desenvolvido um ponto forte especial na qualidade, verificamos se existem máquinas que podem nos ajudar a manter essa qualidade e produzi-la de modo confiável e, talvez, mais rápido", continua a explicar o especialista em vidros e construção de janelas. "A Roto também participa, pois utilizamos a possibilidade de deixar os especialistas da Roto executarem verificações

de qualidade na nossa produção."

Markus Lauber junto com seu irmão Michael, sua esposa Heike e sua cunhada Simone são os responsáveis pela empresa que emprega atualmente quase 50 colaboradores. São produzidas janelas de PVC, madeira e madeira com alumínio, que são vendidas a cerca de 50% à revendedores e clientes finais. "E sempre com ferragens Roto e já há muitas décadas. Usamos quase todo o sortimento do nosso parceiro e, mesmo assim, conseguimos

nos manter com um estoque administrável graças aos elementos desmontáveis Roto NT."

Construção especial agora padronizada

"Neste caso somos avaliados como os especialistas em soluções individuais e construções especiais de qualquer tipo", ressalta Markus Lauber. Sistemas de correr e sanfonados tanto quanto elementos de construção muito estreitos ou muito altos estão quase diariamente no depósito de entregas em um dos muitos paletes de comissionamento para transporte. Uma plaina de mesa desempenadeira recém adquirida aumenta exatamente esta força da nossa empresa: "Antes investíamos quase uma hora diária na modificação da antiga plaina de mesa para poder concluir pequenas quantidades. Agora estamos economizando este tempo quase por completo porque a segunda plaina da nova geração é comandada por computador e podemos concluir pequenas quantidades em série com diferentes geometrias. Mesmo se nossa oferta de produtos continuar a ser ampliada, a tecnologia nos auxilia a permanecer como nossos clientes nos valorizam: uma empresa de confiança e orientada para o futuro ao mesmo tempo."

Produzir mais rápido e mantendo a mesma qualidade, facilitando o trabalho dos colaboradores e liberando-os para tarefas importantes. Permanecemos fiéis a este objetivo mesmo nos dois anos de investimento anteriores. Os especialistas técnicos da Roto sempre participam do planejamento de modificações, relata Markus Lauber. "Não importa se lançaremos um novo produto ou modificaremos a produção, o conselho do nosso parceiro Roto sempre é muito valioso para nossa empresa."

Lauber Fensterbau aposta na Roto Quadro Safe

As empresas Lauber e Roto estão juntas no mesmo caminho, inclusive em relação à publicidade. "Classificamos como 'boa' a campanha Roto Quadro Safe", explica Simone Lauber que é responsável pela publicidade na empresa familiar. "Há muitos anos estamos informando em palestras, em nossa exposição, em feiras e atualmente, por exemplo, com um grande planejamento publicitário em nosso silo de aparas de 17 metros de altura, que a segurança na casa começa com janelas e portas protegidas." Do mesmo modo, os responsáveis pela Lauber não tiveram de refletir muito para concluir que queriam registrar-se na página quadro-safe.com. "Ainda não tínhamos trabalhado com propaganda em rádios ou publicidade na Internet por iniciativa própria. E, é claro, também não havíamos trabalhado com a imprensa em todo o território nacional. Do mesmo modo estamos curiosos para saber quais efeitos estas formas de publicidade têm sobre a demanda que a Roto definiu na campanha. De qualquer maneira, é muito animador que um fabricante de ferragens invista tanto dinheiro na pré-venda de seus parceiros."



O edifício da administração da Fensterbau Lauber, na cidade de Singen-Überlingen am Ried na Alemanha, é a prova: conhecemos as soluções de janelas de elevada qualidade em qualquer tamanho e material.



A partir da esquerda: Simone, Michael, Markus e Heike Lauber.



A empresa Fensterbau Lauber divulga as janelas protegidas contra arrombamentos com muita disposição na região. A empresa foi um dos primeiros fabricantes de janelas que tornou-se conhecida por registrar-se na página quadro-safe.com como participante da campanha Roto Quadro Safe.

Nova geração de janelas de telhado RotoQ

Avanço perceptível

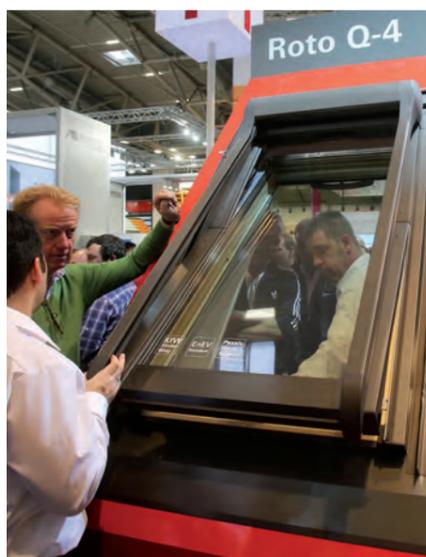
■ Novo na Roto E ouviu-se um clique. Em breve, esta frase curta poderá ser ouvida com frequência em muitas construções europeias. Mais exatamente durante a montagem de uma janela de telhado da nova geração da Roto. Denominado de "RotoQ", o produto celebrou sua primeira aparição em público em meados de janeiro na feira "BAU 2015". A Roto Inside entrevistou Christoph Hugenberg, presidente da divisão tecnologia de telhado e solar da Roto, e o gerente de desenvolvimento Dirk Stempfhuber.

Mais de 50% das janelas de telhado vendidas no mercado europeu são comercializadas no chamado segmento de base. "Em um mercado de grande volume como esse, o fator primário é o destaque único precisamente nas características de uma janela, que são decisivas na compra para o cliente final e o fabricante", explicou Christoph Hugenberg em Munique. No caso de uma janela de telhado, as características principais são a facilidade de montagem, qualidade subjetiva do produto e eficiência energética. "No entanto, ao mesmo tempo, os novos produtos não devem interferir nos costumes de montagem já adquiridos pelos profissionais e devem ser quase intuitivos." Com a RotoQ quisemos criar um tipo de "iPad entre as janelas de telhado", explica o presidente, visando a montagem em todos os tipos de telhado, em telhados de chapas e telhados com isolamento no caibro.

Pontos a mais exclusivos

A "diferença decisiva" em relação às soluções convencionais encontradas no mercado foram destacadas por Christoph Hugenberg e o gerente de desenvolvimento Dirk Stempfhuber como sendo a montagem de encaixe por clique tão simples quanto segura. No caso de várias etapas de trabalho, ela torna-se a diferença mais audível, literalmente, durante a execução correta do trabalho. "Sempre que algo for montado corretamente, como o acessório interno, a conexão com vedação contra vento, é possível escutar um clique perceptível", comenta Dirk Stempfhuber. Durante o manuseio da janela, o som característico também deixa "tudo claro".

No caso de montagens de amostra, a nova janela de telhado RotoQ já se defrontou com a opinião crítica de fabricantes profissionais de diversos países da Europa. Eles avaliaram a qualidade, a facilidade de manuseio e o visual da inovação da Roto com a avaliação escolar "bom" e até "muito bom".



E ouviu-se um clique. Em breve, esta frase curta poderá ser ouvida com frequência em muitas construções europeias. Mais exatamente durante a montagem da nova geração de janelas de telhado da RotoQ, com a qual a Roto quer destacar-se no segmento de base onde os preços são muito agressivos. A janela de telhado lançada no mercado durante a feira BAU 2015 destaca-se claramente da concorrência através de sua montagem de encaixe por clique que é tão simples quanto segura. A novidade convenceu o público da feira em Munique através da sua robustez e graças à medida de coluna garantida, à posição de prendimento fácil de encontrar, à possibilidade de ajuste da folha e ao isolamento térmico pré-montado. A novidade oferece a construtores e responsáveis por reformas ergonomia e contato de fácil manuseio, um visual geral agradável com perfis reduzidos e escurridor de água interno.



➤ Um micro-site na Internet divulga a nova janela de telhado RotoQ:

www.roto-q.co.uk

Janelas HOFFMANN:

Com novos reforços na concorrência europeia

■ PVC ■ Alumínio "Um fabricante de janelas alemão, que quer ter sucesso sustentável, deve enfrentar a guerra de preços no mercado europeu de janelas de PVC e, ao mesmo tempo, buscar nichos nos quais ele possa desempenhar assistência convincente a nível regional." Assim resume o procurador Michael Hinzl, um aspecto do qual a administração da empresa Janelas HOFFMANN está convencida. Junto com seu colega Christopher Berg, gerente de vendas substituto, ele assumirá a responsabilidade pelo destino da empresa familiar HOFFMANN nos próximos anos.

Com um investimento de 10 milhões de euros na sua planta de janelas de PVC, a família proprietária definiu um exemplo considerável recentemente. A mensagem "Estamos bem equipados para prestar serviços aos clientes!" é a prova dada através do moderno edifício administrativo com sua extraordinária exposição, do centro de treinamento e da nova tecnologia de produção no pavilhão de produção adjacente. Apostamos na qualidade em perfis, vidros e ferragens, além da cooperação estreita com fornecedores selecionados como a Roto.

Crescimento saudável através do aumento da produtividade

O portfólio de produtos da empresa é variado: Além de janelas, portas de entrada e elementos especiais dos materiais PVC e alumínio, as fachadas de vidro, os elementos de segurança contra fumaça e incêndio obrigatórios no monitoramento, as portas de vidro sanfonadas, as persianas integradas retráteis, persianas e os produtos para proteção contra o sol também fazem parte do portfólio. Cerca de 150 colaboradores estão empregados na localidade Wenden-Gerlingen na Alemanha, e na planta de alumínio na cidade de Hünsborn na Alemanha. Michael Hinzl e Christopher Berg querem continuar a "treinar" a equipe com média de idade bem jovem para atuar na tecnologia e no

departamento de vendas como uma equipe bem entrosada e torná-la o parceiro perfeito do comércio de elementos de construção. "A empresa HOFFMANN está há muitas décadas no mercado e nos anos 1960 estava entre os primeiros fabricantes que levaram as janelas de PVC ao sucesso. Queremos continuar a ser pioneiros nesta tradição", explica Christopher Berg. "Por isso, contratamos mais colaboradores qualificados no departamento de vendas e estamos sempre formando outros colaboradores. Cerca de 300 comerciantes são atendidos pela nossa empresa atualmente e o nosso objetivo agora é ganhar mais comerciantes com base nas nossas capacidades ampliadas de produção."

Mais eficiência? Isso sempre é possível.

Neste caso, para se prepararem contra a concorrência de preços agressivos no exterior, os dois executivos querem "organizar cada aspecto", otimizar continuamente a tecnologia de produção e reforçar o sortimento da empresa Fenster HOFFMANN com inovações. "As empresas Schüco e a Roto nos possibilitam fabricar produtos de elevada qualidade com máquinas modernas", conclui Christopher Berg. "E nós cuidamos para que a boa assistência técnica acima da média exonere o comércio, por exemplo, no nosso departamento de construções, para que a pré-montagem perfeita e a logística dê

suporte aos colaboradores da produção." Janelas com caixas de persianas integradas retráteis pré-montadas exigiriam mais da logística, mas o trabalho e as fontes de erros na obra de construção seriam minimizadas, algo que os clientes avaliam como uma vantagem econômica.

Investir para se ter a satisfação dos clientes

Os investimentos realizados atualmente na produção de janelas de PVC, a central da empresa e uma nova e grande exposição devem continuar a melhorar a produtividade, a assistência aos clientes e a organização de novos clientes adicionais. O pavilhão de produção na cidade de Wenden-Gerlingen na Alemanha foi ampliado em um terço para alojar uma linha de produção muito moderna, inclusive com um centro de processamento de barras para folhas e caixilhos de janelas. "Desde a entrada em funcionamento das instalações em junho de 2013, apontamos para a otimização de todos os processos de produção para que a empresa HOFFMANN continue a trabalhar voltada para os clientes e não apenas de modo confiável, mas também com elevada eficiência e de modo "lean", explica Michael Hinzl. Discutimos e analisamos previamente os processos de produção de modo intenso com os especialistas da Roto e utilizamos os serviços de consultoria Lean com muita satisfação. "Eficiência e aumentos de produção são sempre possíveis, esta é minha crença e a Roto também pensa assim", reconhece Michael Hinzl que aprovou e organizou a implementação das ferragens Roto na Janelas HOFFMANN há nove anos. "Através dos investimentos da família Hoffmann, atualmente dispomos de um dos mais modernos parques de produção para portas e janelas da

Europa, e a partir disso queremos e devemos elaborar um avanço."

Reconhecer e aceitar a pressão

Com capacidade anual de até 120.000 janelas e cerca de 8.000 portas de entrada, a empresa Janelas HOFFMANN está entre os grandes fabricantes no país. "No entanto, é exatamente isso que exige o elevado comprometimento dos colaboradores, algo que damos exemplo diariamente na administração e devemos impor", ressalta Christopher Berg. "Se nossa produção estiver sobrecarregada e a nossa relação custo-benefício tiver de convencer nossos clientes, isso exigirá a vontade incondicional de todos os colaboradores das Janelas HOFFMANN de ajustar todos os processos cada vez melhor às necessidades do mercado. Junto com a família Hoffmann queremos motivar isso, mas também esclarecer: Todos devem saber qual é a pressão que vem do mercado."

Os fornecedores mais importantes também terão de lidar com os novos desafios. "Desejamos a todos nós que no futuro tenhamos discussões organizadas para atingir um desenvolvimento de produto sistemático, metódico e exemplar", informa Michael Hinzl, "pois queremos unir nossa competência e energia com as competências dos nossos fornecedores, usar sinergias e, assim, superar os obstáculos da comercialização para tecnologia útil com rapidez. Inovações para janelas ou portas são bem-vindas no mercado, mas elas têm de ser pagáveis e os produtos devem ser intuitivos e fáceis de manusear. Do nosso ponto de vista, a tarefa dos fabricantes de janelas alemães é avançar tecnologicamente nesta questão."



Através de um investimento de 10 milhões de euros, a central da empresa HOFFMANN na cidade de Wenden-Gerlingen na Alemanha, foi preparada para as exigências de um mercado duramente acirrado.



Ter um serviço especial para oferecer algo especial: Cada peça de vidro trabalhada na planta da empresa HOFFMANN é verificada com precisão. Apenas depois deste processo, o vidro é transportado através de um escaneador de código de barras até o processo de produção de janelas. "100% de controle, 100% de segurança para nossos clientes", o procurador Michael Hinzl está convencido disso.



Desde 2006, a empresa HOFFMANN trabalha com fechaduras e dobradiças da Roto na produção de portas de entrada.



Desde a sua formação e, assim, há 16 anos Christopher Berg trabalha na Janelas HOFFMANN, há pouco tempo no cargo de gerente de vendas substituto e sucessor nomeado de Hubertus Hoffmann. "Para isso, os proprietários da empresa, Bruno e Helmut Hoffmann, criaram as condições através de sua disponibilidade para fazer investimentos, possibilitando nosso crescimento e ganhando novos clientes para a nossa empresa. Com uma grande equipe de colaboradores muito motivados queremos usar esta oportunidade."



Michael Hinzl, procurador, gerente técnico e responsável pelo gerenciamento de produtos da empresa HOFFMANN, trabalha no setor há mais de 20 anos. "A elevada disposição de desempenho dos colaboradores nas modernas produções de janelas do leste europeu deve ser levada muito a sério pela nossa empresa. Nas nossas plantas na Alemanha temos de organizar cada aspecto para atingir o melhor desempenho em todos os serviços."



Uma olhada na mais moderna produção de janelas na empresa HOFFMANN. Graças a investimentos contínuos e metódicos, a empresa está entre as fábricas mais modernas do setor.

Preconal, Suécia

Com toda a competência do Grupo Hansen

■ **Alumínio** Para a feira BAU 2015 vieram Anders Nicklasson, diretor administrativo, e Jonas Eriksson, gerente de vendas da empresa especialista em alumínio sueca Preconal, mas não apenas para discutir a ampliação da sua cooperação com a Roto. Desde 2000, a empresa Preconal, fundada em 1965, faz parte do Grupo Hansen da Dinamarca, uma das grandes empresas especialistas em alumínio ativas em toda a Europa.

"Desde que deixamos claro com o logotipo do viking em nossos documentos que somos parte do Grupo Hansen, os clientes sentem que estão em boas mãos conosco, um pouco mais do que antes", relata Anders Nicklasson. E não é de se estranhar que a Preconal registre um grande crescimento em "know-how", sobretudo na área de planejamento de construções, desde a sua aquisição pelo grupo. "A partir deste resultado e de nossas próprias forças queremos fazer ainda mais em 2015. Mais volume de vendas, mas também mais rentabilidade."

Perfis estreitos para novas construções e reformas

Neste intervalo, a Preconal é representada por 6 escritórios de vendas na Suécia. 130 colaboradores produzem janelas, portas e fachadas com os perfis do Grupo Hansen nas localidades de produção em Falkenberg, Landeryd e Karlstad. "A Preconal assumiu a liderança na Suécia, sobretudo com o perfil 'Millennium'", relata Jonas Eriksson, um profissional da área de vendas, que já está à vontade há muitos anos no setor de janelas. Este perfil tem demanda tanto na reconstrução de janelas históricas quanto em construções modernas e novas onde ela proporciona a maior incidência de luz.

"O perfil 'Millennium' é extremamente estreito e é complementado pelo 'Roto AL Designo' perfeitamente. Apesar de sua largura e profundidade pequenas, também podemos usar este perfil em vidros pesados, se for necessário", explica Jonas Eriksson. "Isso é importante, pois as portas e janelas com

envidraçado triplo têm muita demanda na Escandinávia devido aos dias de verão muito quentes e frio intenso no inverno."

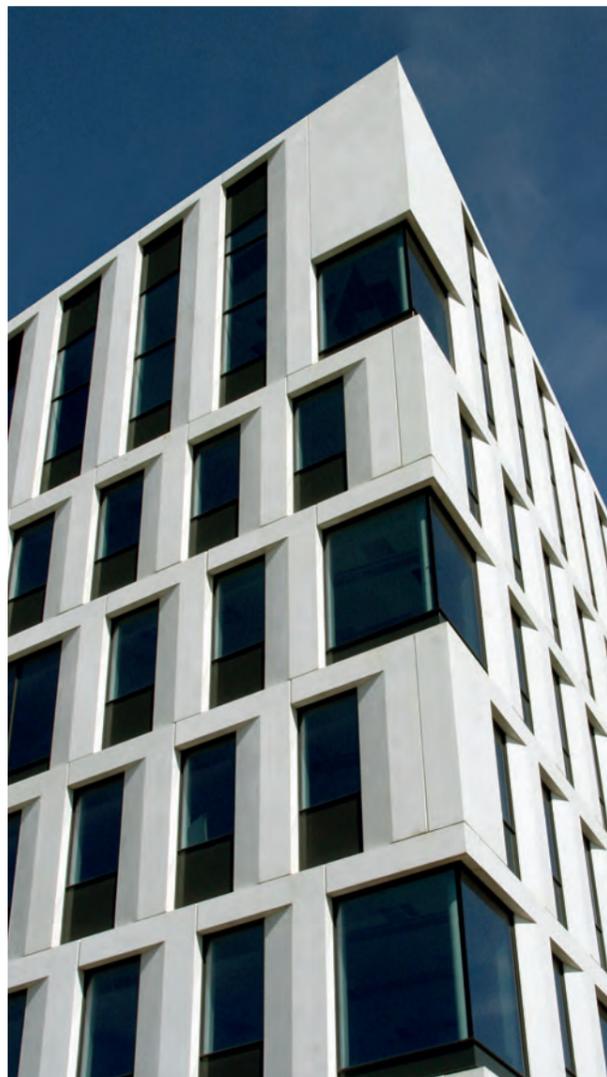
Planejar e oferecer consultoria juntos

O departamento de vendas da Preconal dedica-se, sobretudo, à abordagem e ao acompanhamento de arquitetos e investidores, pois a empresa é especializada em trabalhos para o setor público e grandes projetos comerciais, relata Jonas Eriksson: "A construção de apartamentos na Suécia aposta em janelas de madeira e, parcialmente, em janelas de PVC, por isso organizamos nossa assistência com 50 colaboradores às necessidades daqueles clientes que querem construir grandes edifícios de escritórios, industriais ou administrativos. Em escolas e hospitais também é possível encontrar fachadas e janelas da Preconal com grande frequência. Devido à nossa competência central, a Roto é a parceira perfeita para a empresa."

A disponibilidade dos organizadores da Roto em planejar e observar cada construção até os detalhes junto com a Preconal, asseguram resultados de primeira classe, fechamentos de vendas com sucesso e clientes satisfeitos de modo rápido, tanto quanto a competência do centro Object Service Center OSC e os laboratórios de teste na cidade de Leinfelden, Alemanha. "Assim como a Roto desejamos a todos nós a cooperação com todos os nossos fornecedores: com rapidez, pragmatismo e 100% voltada aos clientes."



Jonas Eriksson, gerente de vendas na Preconal, estima o ato solidário com a Roto: "Juntos asseguramos assistência de primeira classe para arquitetos, investidores comerciais e serviços públicos." A visita à feira BAU e à feira fensterbau/frontale faz parte do programa obrigatório anual de Jonas Eriksson. "Queremos saber da Preconal, o que está acontecendo no setor de janelas na Europa e, no futuro, queremos estabelecer uma rede ainda mais forte com nossos fornecedores. Isso não funciona melhor em nenhuma outra feira do que nessas duas."



Para o novo escritório central da Skanska AB, uma construtora multinacional da Suécia, a Preconal forneceu janelas com superfície total de aproximadamente 4.200 m². Elas são equipadas com a Roto AL Designo. O edifício foi planejado de acordo com os padrões de construção sustentável, construído e certificado. No formato de falésias, os 3 edifícios foram construídos em um terreno com muito verde e bem decorado de 18.000 m². A vegetação no telhado e o variado tipo de plantas devem criar um espaço verde para a variedade biológica no centro da cidade de Malmö. Os edifícios são exemplos da típica arquitetura contemporânea escandinava que tenta trazer tanta luz natural quanto possível para o interior dos edifícios.



Com seu idioma simples de formatos, recomenda-se o perfil de alumínio muito estreito "Hansen Millennium™" para reformas de edifícios históricos e para a nova construção moderna. O elemento forma o caixilho perfeito do mesmo modo para envidraçados térmicos de 20 a 28 mm de espessura como também para envidraçados triplos de 36 a 42 mm.

Extal Ltd.

Para cima

■ **Alumínio** Há mais ou menos 25 anos, o empresário suíço Abraham Gesundheit fundou a Extal Ltd. em Jerusalém. Com cerca de 250 colaboradores atualmente, é uma das principais fornecedoras de elementos de janelas e fachadas em Israel. A Roto Inside conversou com Ilan Gour, o gerente de vendas substituto da Extal, sobre a história da empresa e a recente cooperação com a Roto.

Ilan Gour está "apenas" há 10 anos na Extal, mas quando alguém conhece janelas de alumínio, então é o diplomado cientista econômico. "Minha carreira profissional começou como executivo em uma empresa administrada pela família fundadora, que dedicava-se ao desenvolvimento e fabricação de vedações para perfis de alumínio. Lá pude juntar conhecimentos valiosos em 10 anos, antes de trocar de emprego como colaborador da área de vendas, indo trabalhar em um fabricante de perfis durante três anos", relata Ilan Gour. "Nesta função, também conheci o gerente de vendas substituto da Extal naquela época, que me integrou na equipe de vendas em 2004 em Jerusalém."

Na matriz, a Extal Ltd. emprega cerca de 250 colaboradores atualmente, dos quais 200 trabalham apenas na produção. E não são produzidos apenas elementos de fachada e janelas de alumínio, mesmo que essa seja a área de negócios mais relevante da empresa. "A competência de desenvolvimento com 25 anos de experiência da Extal está direcionada atualmente para outras áreas nas quais o manuseio experiente de vidro e alumínio tem grande demanda: na construção de estufas ou no desenvolvimento de coberturas de vidro e elementos de segurança para empresas", explica Ilan Gour.

De casas particulares a edifícios comerciais

Sobretudo as soluções de janelas da empresa Extal são as preferidas por construtores particulares, comerciais e públicos. E não apenas em Israel: Cerca de 25% das soluções de fachadas fabricadas são para exportação. Na Basileia, na Suíça, a empresa dispõe de uma filial própria e vendedores estão viajando pelos EUA, Canadá e Grã-Bretanha para a Extal.

"O setor de construções comerciais públicos e a cooperação com construtores particulares tem a mesma prioridade para nós. O melhor acompanhamento possível dos dois grupos de clientes faz parte da nossa competência empresarial", explica Ilan Gour. Assim, é possível encontrar produtos da Extal, sobretudo em edifícios de alto padrão. Nos imóveis de uso comercial nos últimos 5 anos observamos uma tendência clara de construção de edifícios cada vez mais altos. "As áreas de construção cada vez mais limitadas são o fator mais responsável por isso. Esse problema atinge especialmente a região de construção muito ativa ao redor de Tel Aviv. E onde os edifícios são cada vez mais altos, também aumentam as exigências em relação as fachadas. O isolamento acústico e a resistência à tempestades são temas importantes para o nosso departamento de desenvolvimento."



Há 10 anos na Extal e um reconhecido especialista em perfil e alumínio: Ilan Gour, gerente de vendas substituto.

Dois projetos sob os cuidados de Ilan Gour e sua equipe seguramente também fazem parte deste tópico: Para o edifício "Azrieli Center", na cidade de Holon próxima a Tel Aviv, está sendo construído um complexo de edifícios com área de 120.000 metros quadrados com 4 edifícios de escritórios, entre os quais está o segundo edifício mais alto de Israel. O arranha-céu do centro financeiro e econômico de Israel, na cidade de Ramat Gan, irá enobrecer o "Champion Tower" com seus 40 andares no futuro.

Voltada para soluções

Os pontos fortes da Extal podem ser vistos pelo profissional de vendas sobretudo no desenvolvimento de soluções individuais de acordo com os padrões e normas internacionais: "Temos excelentes engenheiros formados em nosso quadro de colaboradores, que buscam a melhor solução para qualquer projeto, independentemente das dimensões. Juntos já superamos muitos desafios técnicos a serviço de nossos clientes." E é exatamente esta característica que Ilan Gour valoriza também no parceiro de ferragens Roto. Em 2013 nos conhecemos na feira BAU em Munique e pouco tempo depois já foram concretizados os primeiros projetos em conjunto com base no sistema oscilobatente. "Para mim, a Roto era um grande grupo empresarial de atuação mundial com os respectivos especialistas em ferragens. Mas o que me entusiasmou pessoalmente quando nos conhecemos, foi a postura das pessoas na Roto. Lá reencontrei muito da orientação voltada a soluções como também a temos na Extal. Todos os projetos são acompanhados com muito foco e concentração."

Uma cooperação frutífera com a qual Ilan Gour também concorda com muito otimismo para as próximas tarefas. Além das exigências crescentes de isolamento acústico e resistência à tempestades, o profissional de fachadas observa o avanço contínuo do tema eficiência energética também em Israel. Além disso, os construtores particulares parecem desenvolver um gosto por medidas de folhas e abertura cada vez maiores e, ao mesmo tempo, por perfis cada vez mais estreitos. Um desafio especialmente para a tecnologia de ferragens. "Em construções comerciais gostaríamos de nos posicionar cada vez melhor como fornecedores completos, fornecendo desde o desenvolvimento até a montagem. 'Tudo de uma fonte' é uma oferta atraente que cada vez mais clientes aceitam com satisfação. E com um parceiro forte em desenvolvimento do nosso lado como a Roto, estou seguro de que nossos elementos ganharão ainda mais em atratividade."



Ilan Gour acompanhou cerca de 30 arquitetos a uma apresentação da nova Roto Patio Inowa no estande da Roto durante a feira BAU 2015. Elementos de correr de elevada vedação a preços atrativos. O profissional em alumínio está convencido do rápido sucesso desta inovação, e não apenas em Israel.



Dois grandes projetos atuais da Extal: o edifício "Azrieli Building", na cidade de Holon próxima a Tel Aviv, e o edifício "Champion Tower" de 40 andares na cidade de Ramat Gan.



Em um distrito industrial na proximidades de Jerusalém, a empresa Extal Ltd. fabrica janelas e fachadas de elevada qualidade em alumínio.



Roto Patio Inowa

A ferragem de manuseio fácil para portas de correr com elevada vedação

Modernos sistemas de correr serão criados pela Extal no futuro, implementando a Roto Patio Inowa. Pois esta nova ferragem completamente oculta tem manuseio fácil e seguro. Através da construção completamente baseada em deslizadores, as folhas são movimentadas facilmente, sem ruídos desagradáveis de arrastamento. Graças ao novo tipo de movimento de fechamento transversal em relação ao perfil do caixilho, o travamento é confortável e quase sem uso de força. Além disso, tem grande pressão de vedação.

Cerca de 30 arquitetos que vieram à Munique a convite da Extal e acompanhados de Ilan Gour, convenceram-se do reforço técnico da

Patio Inowa que a Extal fabricará como uma das primeiras especialistas em alumínio em todo o mundo. Ilan Gour calcula que será um sucesso esmagador: "O movimento de fechamento transversal que percorre o perfil do caixilho possibilita o sistema de vedação ao redor de todo o elemento que melhora consideravelmente o coeficiente de transmissão térmica (valor U_{w}) de todo o elemento e, ao mesmo tempo, também possibilita a montagem de elementos de correr em posições e alturas de apresentação. A Roto Patio Inowa foi aprovada no teste de tufão e oferece proteção otimizada contra correntes de ar, ruídos e perdas térmicas. Simultaneamente, o elemento marca pontos devido à excelente relação custo-benefício."

MCR Yapı Sistemleri aposta no conforto

Explosão imobiliária em Istambul

■ **PVC** "Somos uma verdadeira empresa familiar", sorri Mehmet Ali Yilmazkaya, "cinco membros da família são ativos em diferentes funções e, junto com os nossos 35 colaboradores, trabalhamos para que nossos clientes fixos sintam-se perfeitamente bem acompanhados." Ele é o filho do fundador da empresa e, mais ou menos, cresceu dentro da empresa. "Já em 1976, meu pai construía janelas, primeiro em alumínio e mais tarde em perfis de PVC. Em 1994 a empresa foi fundada no formato atual e, desde então, produzimos e montamos para 4 grandes comerciantes de elementos de construção que trabalham junto com várias construtoras conhecidas em Istambul."

Parcialmente, há décadas já haviam parcerias entre a MCR Yapı Sistemleri, estes comerciantes e algumas construtoras. "Valorizamos janelas muito bem construídas à mão, para as quais confeccionamos perfis e ferragens de elevada qualidade. Isso nos traz uma elevada carga de trabalho, pois nunca se construiu tanto e com tanta qualidade em Istambul como nos últimos anos."

Oferecer consultoria, acompanhar e convencer

Estar presente para os clientes, oferecer consultoria na escolha das janelas e informar sobre técnicos, por exemplo, da Roto, para Mehmet Ali Yilmazkaya isso é o que ele entende como sua principal tarefa. "Não queremos ampliar nossa produção, nem nos tornar um dos grandes fabricantes de janelas, mas estamos sempre analisando quais são as novas tecnologias que poderiam ser importantes para nossos clientes fixos", ressalta o empresário. "Por isso vou até a feira fensterbau/frontale, por isso sempre faço intercâmbios de informações constantes com meus fornecedores."

Para cada nível de exigência e cada obra de construção de seus clientes, ele e sua equipe querem oferecer as janelas ideais. "A MCR Yapı Sistemleri é uma empresa de fabricação à mão, no melhor

sentido da palavra, e deve continuar assim", destaca Mehmet Ali Yilmazkaya muito seguro de si mesmo. "Informamos com sucesso qual é a importância da qualidade de uma janela e divulgamos intensamente junto com as marcas Rehau e Roto. Por sorte, essas marcas também estão sempre presentes nos processos de licitação."

Elevado padrão junto com o verdadeiro conforto

Sobretudo nos últimos 4 a 5 anos, o setor de construção turco cresceu em grandes proporções e o padrão de janelas e persianas integradas retráteis pode ser comparado atualmente com o padrão de países ocidentais. "O que era tido como luxo há 5 anos, como uma caixa de persianas integradas em monobloco, agora é padrão e assim é listado em licitações pelos arquitetos. Recomendamos tecnologias de complementação como motores para persianas integradas retráteis ou designs especiais em perfis e maçanetas, onde isso faça sentido ou seja estético, e por isso somos vistos como valiosos parceiros de negócios já na fase de planejamento."

Setor de construção turco aposta em planejamento sólido

Para o ainda novo ano de 2015, Mehmet Ali Yilmazkaya permanece otimista, mesmo que a Turquia esteja mais sensível aos conflitos armados próximos às suas fronteiras do que a maior parte dos países no continente europeu. "Segundo minhas estimativas, ainda há muito a conquistar em Istambul nos próximos 10 a 15 anos para as construtoras, pois ainda há necessidade de moradias. No entanto, os preços de imóveis ainda estão muito elevados e deve-se perguntar por quanto tempo a demanda ainda permanecerá. A maioria das construtoras para as quais trabalhamos mostram-se muito conscientes dos riscos e só iniciam novos projetos quando os edifícios já construídos estão completamente vendidos. Assim evita-se um grande número de imóveis desocupados. Esperamos que isso evite a criação e o estouro de uma bolha imobiliária como aconteceu na Espanha."



Boas janelas construídas à mão com conforto moderno são montadas e fornecidas pela MCR, sobretudo em edifícios de apartamentos construídos com elevado padrão.



Istambul cresce constantemente. Quando terrenos para construção são vendidos, a maioria já tem padrões claros dos vendedores sobre o tipo e a qualidade da construção. A MCR forneceu janelas e portas eleváveis para este complexo de casas particulares.



Mehmet Ali Yilmazkaya é gerente e administra a empresa familiar de Istambul MCR Yapı Sistemleri.

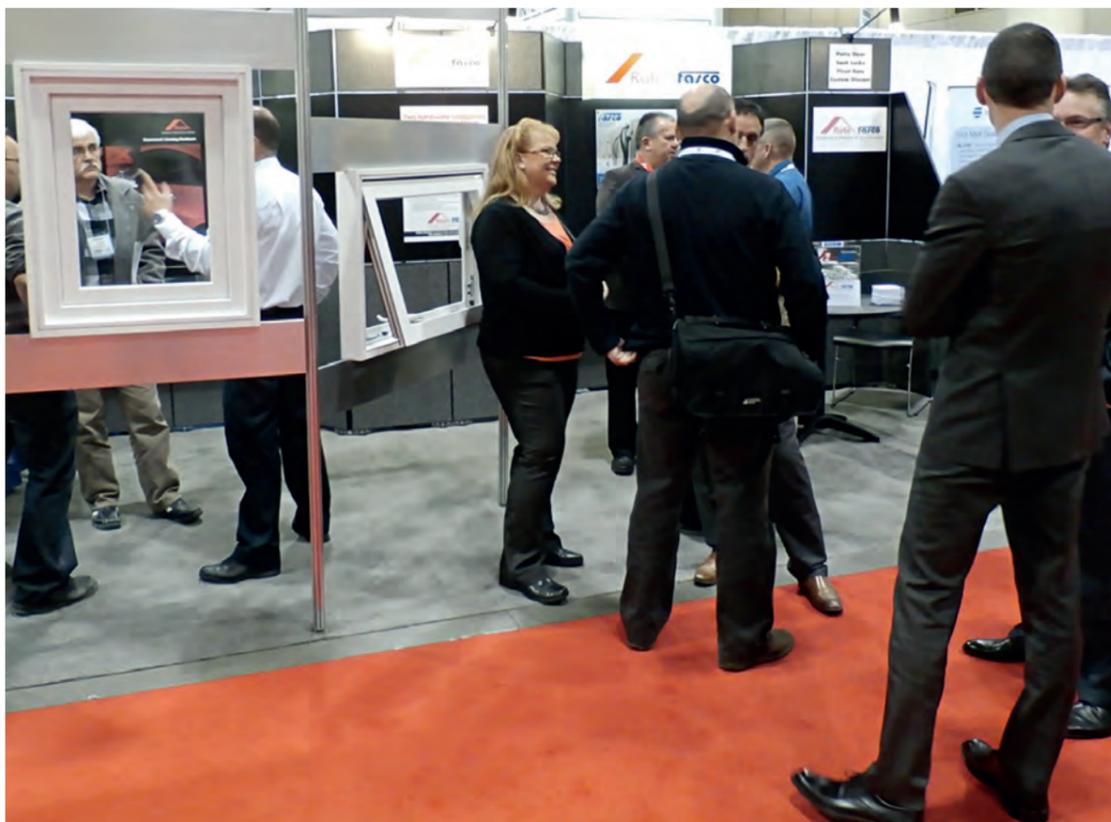
Encontro do setor e "jogo em casa" para a Roto Fasco Canada

Feira especializada Win-Door Toronto

■ **Evento** Já pela 20ª vez foi realizada a feira especializada Win-Door no final de novembro de 2014 em Toronto, no Canadá. Entre os mais de 110 expositores estava a Roto Fasco Canada. As apresentações no encontro bem visitado do setor na província de Ontário é uma tradição de sucesso, explica Chris Dimou, diretor de espaço econômico para as regiões da América do Norte e Central, e para a empresa da cidade próxima de Mississauga mais ou menos um "jogo em casa".

Antes mesmo da aquisição da Fasco pela Roto Frank of America, a feira Win-Door era uma data fechada no calendário da feira para ambas as empresas. "A Fasco já está há mais de 58 anos presente na província de Ontário e é impossível não estar presente na Win-Door. Formando um grupo com a Roto Fasco Canada pudemos apresentar um portfólio de produtos muito maior na feira desde 2012. A lealdade dos clientes e o grande interesse em nossas inovações, sobre as quais fomos informados em muitas conversas durante a feira, é a principal prova para mim de que a integração da Fasco e da Roto North America está concluída com sucesso", diz Chris Dimou pouco depois da feira.

Além da apresentação de novas soluções de portas, janelas e ferragens, também estavam em foco na feira Win-Door os desenvolvimentos atuais no setor de eficiência energética e as exigências legais constantemente em modificação nos padrões de edifícios. A feira definiu um ponto de encerramento de sucesso também no ano do jubileu da Roto Frank of America em 2014: Há 35 anos, a Roto está presente na América do Norte. "Uma presença que queremos continuar ampliando no futuro. Fabricantes de portas e janelas norte-americanos e canadenses podem alegrar-se com ainda mais inovações", mostra-se Chris Dimou cheio de empreendedorismo.



Bem visitada: O estande da Roto Fasco Canada na feira Win-Door em Toronto, Canadá, no fim de novembro de 2014.

ENTERDOORS da ISI

Portas de entrada em PVC com design

■ **Door Mario e Maurizio Baggio, fundadores do fabricante de portas e janelas ISI na cidade de San Martino di Lupari no norte da Itália, têm todos os motivos para estarem satisfeitos. Pois três jovens homens preparam-se para assumir a responsabilidade pela empresa de sucesso, etapa por etapa: Andrea Baggio na publicidade, economista técnico diplomado e 30 anos de idade, Enrico Baggio na exportação, também economista técnico e com 23 anos de idade e Mattia Baggio na produção e administração de qualidade, engenheiro com 25 anos de idade.**

Primeiro, Mario e Maurizio Baggio fundaram uma empresa de fabricação simples em 1982 com o nome de "M.B. Serramenti". Em janeiro de 1996, ocorreu a fundação da ISI, Industria Serramenti Italiana, e os primeiros passos para a produção a nível industrial. Junto com seus aproximadamente 30 colaboradores, a empresa familiar aposta em inovações. "Queremos que nossos produtos se destaquem do ponto de vista técnico e estético da média", diz Andrea Baggio e complementa: "Isso também documenta a nossa nova linha de portas de entrada sob a marca ENTERDOORS que desenvolvemos com o designer Nevio Tellatin."

Portas de entrada com design italiano

Em 2012, a família Baggio tomou a decisão de investir na estruturação desta linha e, com isso, investiu em portas de entrada de PVC, que deveriam diferenciar-se das ofertas comuns no mercado tanto no isolamento quanto no visual. "Testamos vários designs por dois anos, selecionamos materiais para as superfícies e pedimos todos os testes relevantes de funcionamento e segurança", lembra-se Andrea Baggio. "Em março de 2014 apresentamos na feira fensterbau/frontale, em Nuremberg na Alemanha, a linha ENTERDOORS." As portas de entrada desta marca convenceram através do seu design purista, mas também através do seu isolamento térmico e padrões de segurança até a classe RC 3.

Forte. Vedada. Com visual agradável.

"Estamos orgulhosos em oferecer portas de entrada convincentes do ponto de vista estético com a linha ENTERDOORS, equipadas com perfis fortes de 82 mm e enchimentos de PVC. Todas as portas padrão atingem o coeficiente de isolamento térmico de U_g de 0,75 W/(m²K) graças ao enchimento fabricado exclusivamente para a linha ENTERDOORS e à vedação tripla na folha e no caixilho. Além disso, desenvolvemos um painel interno especialmente blindado que é montado em série em todas as portas do modelo RC 3. Este painel nos possibilitou fabricar um produto que é aprovado nos testes de capacidade de resistência contra tentativas de arrombamento, conforme a norma DIN EN 1627-1630:2011", explica Mattia Baggio. Para o revestimento externo das portas de entrada da linha ENTERDOORS, a empresa ISI emprega materiais exclusivos como o Kerlite® ou vidro temperado laqueado na parte posterior. A empresa também aplica materiais de elevada qualidade inclusive nos detalhes. Maçanetas em aço inoxidável de acordo com os desenhos de Nevio Tellatin são fabricadas sob medida para cada porta. "A exclusividade dos materiais e o design minimalista diferenciam as portas de entrada da linha ENTERDOORS das demais portas de PVC comuns que podem ser adquiridas na Itália", ressalta com orgulho Mattia Baggio. "No entanto, dependemos da cooperação com comerciantes da região e fornecedores líderes de mercado em todos os componentes para a organização do sortimento. Por exemplo, da Roto compramos dobradiças e fechaduras para portas."

Segurança certificada

Como a empresa ISI trabalha estreitamente

com a parceira Roto desde 2001 e reuniu boas experiências com o programa Roto NT na produção de janelas, foi recomendada à empresa que se dedicasse ao programa Roto Door e suas opções durante o desenvolvimento da linha ENTERDOORS. "Nossos clientes sabem que trabalhamos com a Roto e vêem isso com um sinal da qualidade de nossas portas e janelas." No centro Roto ITC, na cidade de Leinfelden na Alemanha, as novas portas de entrada desenvolvidas também foram submetidas aos testes de capacidade de resistência contra tentativas de arrombamento, conforme a norma DIN EN 1627-1630:2011. "Queríamos provar que os modelos da linha ENTERDOORS são uma alternativa segura e convincente do ponto de vista estético para as portas de segurança em metal comuns na Itália e cujo visual sempre deixa muito a desejar. Por isso nos concentramos em construir portas de PVC muito seguras e com visual agradável ao mesmo tempo." Na verdade, a demanda por portas dos modelos ENTERDOORS em RC 3 aumenta continuamente. "O mercado entende e recompensa nossas exigências", diz com muita satisfação Mattia Baggio.

Revestimentos inovadores e design purista

O modelo de maior sucesso do sortimento traz o nome "Cartesio" e decora a página principal

do catálogo de produtos da ENTERDOORS: O vidro temperado laqueado na parte posterior, com o qual esta porta de entrada está revestida no seu lado externo, pode ser iluminado com tecnologia de LED sob solicitação. "A metade de todas as portas de entrada deixam a nossa produção atualmente com revestimentos de vidro, 35% com revestimentos de Kerlite® e 15% com revestimentos de HPL (High Pressure Laminate)", informa Mattia Baggio.

Individualidade por fora e por dentro

A configuração e o cálculo de uma porta de entrada ENTERDOORS pode ser feita on-line em enterdoors.it/configuratore/. "Nosso objetivo foi oferecer um grande leque de configurações possíveis", explica Andrea Baggio, "pois na Itália, conforme a região, existem preferências muito distintas com relação ao design de uma porta de entrada. Por isso, nossos clientes podem escolher o visual interno e externo da porta independentemente de cada um. Com isso nos diferenciamos dos concorrentes no mercado. "Com auxílio do HPL, o visual interno da porta de entrada pode ser adaptado para quase qualquer tonalidade de madeira, por exemplo, das portas internas da casa.

A segunda geração de empresários na empresa ISI também quer ser competitiva com conceitos

inovadores. Uma assistência profissional para comerciantes de elementos de construção e arquitetos também assegura a continuidade da empresa. "Não é nosso objetivo oferecer o produto mais barato, mas sim o produto com a melhor relação custo-benefício e uma assistência global, tudo isso de uma única fonte", explica Andrea Baggio. Cada cliente tem uma pessoa de contato à disposição da oferta até o faturamento. "Também cuidamos da satisfação dos nossos clientes oferecendo propostas com elevada transparência e, através da confiança nos prazos e na entrega", explica Enrico Baggio, "mas nenhum cliente comenta isso atualmente."

20 anos de garantia

A ISI dá garantia de 20 anos de manutenção confiável e conservação de portas e janelas. Uma afirmação que também é válida para as portas de entrada inovadoras da linha ENTERDOORS. "Quem estiver entusiasmado com a ENTERDOORS, também estará satisfeito a longo prazo e aproveitará uma porta sempre com bom funcionamento. A empresa ISI assegura isso e também a família Baggio."



A marca Kerlite® define 3 mm de placas finas, extremamente robustas, resistentes à tempestades, fáceis de limpar e atraentes que adornam as portas de entrada da linha ENTERDOORS como revestimento otimizado.



O modelo "Cartesio" da linha ENTERDOORS é revestido por fora com vidro temperado laqueado na parte posterior, que pode ser iluminado com tecnologia de LED sob solicitação. Aproximadamente a metade de todas as portas de entrada ENTERDOORS saem da produção da ISI com revestimentos de vidro temperado laqueado na parte posterior, 35% com revestimentos de Kerlite® e 15% com revestimentos de HPL (High Pressure Laminate).



Em janeiro de 1996 foi fundada a empresa ISI, Industria Serramenti Italiana, e a entrada dos irmãos Mario e Maurizio Baggio na fabricação industrial de janelas. Junto com seus aproximadamente 30 colaboradores, a empresa familiar aposta em inovações. Em 2012, a família Baggio decidiu investir na estruturação de uma linha própria de portas de entradas em PVC.



Mattia, Enrico e Andrea Baggio (a partir da esquerda em pé) receberam a responsabilidade de seus pais pelo fabricante de portas e janelas ISI, localizado na cidade de San Martino di Lupari no norte italiano, nos próximos anos aos poucos. Junto com 30 colaboradores eles apostam em inovações como já faziam os fundadores da empresa Maurizio (à esquerda na imagem) e Mario Baggio.

Abakus, Polónia

Da crise para a vanguarda

■ **PVC** ■ **Alumínio** Cada crise traz uma oportunidade. Kamil Grodecki pode confirmar isso. O atual diretor geral do fabricante de portas e janelas Abakus da Polónia entrou em 2006 para a empresa e assumiu a direção do departamento técnico. Dois anos mais tarde, a empresa teve de lutar contra uma profunda crise financeira junto com todo o setor de construção da Polónia. A Abakus aceitou o desafio e apostou na otimização de processos e na modernização. Atualmente a empresa está entre os líderes em tecnologia e qualidade na Polónia.

Os anos de crise de 2008 e 2009 também foram um tempo de prova pessoal para Kamil Grodecki: "Antes da minha admissão na Abakus, trabalhava em uma empresa de telecomunicações estatal na Polónia. Ainda tinha muito que aprender após minha admissão no 'mundo de portas e janelas'. Em pouco mais de dois anos já conhecia bem os processos e particularidades do setor, mas os desafios trazidos pela demanda em queda, já exigiam um novo recomeço ..."

Escalada para o "Benchmark"

Como muitas empresas, a Abakus também teve de lutar contra o crescimento da pressão nos preços de mercado. No entanto a vantagem foi que já em 2006, toda a produção em pavilhões alugados mudou-se para pavilhões próprios construídos recentemente. "A nova produção já estava direcionada para processos mais eficientes em curso e tínhamos espaço suficiente para poder continuar otimizando. Através do investimento em equipamentos modernos, saímos tão fortalecidos da crise ao final de 2009 que pudemos 'recomeçar' realmente no verdadeiro sentido da palavra. Atualmente, muitas empresas vêem a Abakus como uma empresa Benchmark na Polónia devido às tecnologias avançadas na produção e à perfeita organização de processos", relata Kamil Grodecki.

Janelas de PVC com eficiência energética

A empresa fundada em 1994 emprega 200 colaboradores atualmente, entre os quais a maioria trabalha na produção na cidade de Choroszcz próxima a Białystok. As capacidades de produção nesta localidade são de até 720.000 unidades de janelas por ano. "No setor de alumínio, oferecemos sortimentos completos e produzimos portas e janelas com todas as especificações e dimensões concebíveis. Nos concentramos em dois grupos no caso das janelas de PVC: A Abakus ENERGY é uma janela com base em um sistema de vedação duplo com profundidade de construção de 73 mm. A Abakus bluENERGY mais desenvolvida e com elevado isolamento térmico aposta em um sistema de vedação triplo com perfis de 6 câmaras e tem profundidade de 82 mm. Esta janela desenvolvida com base na norma de casa passiva foi premiada com o selo oficial polonês de 'Qualidade do Ano de 2014'", explica Kamil Grodecki.

O tema da eficiência energética está ganhando terreno ano a ano entre os construtores poloneses, continua a explicar o profissional em janelas.

Tanto quanto um design atraente, os coeficientes de isolamento térmico, a qualidade durável do produto e o bom conforto de manuseio são características nas quais o sucesso crescente da Abakus na exportação também baseia-se. "Na Polónia vendemos nossos produtos através de uma rede com mais de 200 parceiros comerciais autorizados. Mas no total apenas 40% de nossas portas e janelas são montadas em construções na Polónia. Em 2014 nossa participação na exportação com 60% atingiu o recorde absoluto. Os produtos da Abakus são exportados atualmente para a Escandinávia, Europa ocidental e estados bálticos."

Modificar-se e crescer

A estimada qualidade de produto valorizada por clientes poloneses e estrangeiros é assegurada pela Abakus, especialmente pelos seus investimentos contínuos e a tecnologia de produção. Máquinas de soldagem de elevada temperatura ou máquinas de reboco automática com duas cabeças não podem mais ser vistas fora dos processos de produção atualmente. "Nos últimos anos trabalhamos continuamente em melhorias. Assim pudemos minimizar a espessura do corte de soldagem e melhorar de modo decisivo a proteção contra corrosão."

A cooperação com a Roto, nosso fornecedor de ferragem com muito know-how, permaneceu constante em todas as modificações. Desde a fundação da empresa, trabalhamos com quase todo o sortimento de ferragens da Roto: "Usamos todo o sortimento de ferragens oscilobatentes, inclusive o sistema de dobradiça oculta Roto NT Designo, mas também travas, soleiras e dobradiças para portas. A empresa Abakus atribui o seu sucesso à consequente otimização de processos. Neste caso, os técnicos especialistas da Roto também sempre nos auxiliaram. Assim, trabalhamos atualmente juntos, por exemplo, em executar o recorte da ferragem já no armazém, economizando novamente tempo no processo", explica Kamil Grodecki.

A Abakus está muito bem equipada para o futuro, relata Kamil Grodecki: "Temos muito prestígio com nossos clientes e concorrentes e não queremos parar no tempo. Por isso estou certo de que a Abakus estará entre os clientes da Roto no futuro com grande crescimento de mercado na Europa."

Institucional

Editor

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

Conselho redacional

Monique Gnuschke,
Udo Pauly

Redação

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

Layout e produção

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

Tiragem total

12.500 exemplares



Sobretudo o investimento contínuo em novas tecnologias de produção e a busca permanente por potenciais de otimização fazem da Abakus um "personagem" muito considerado entre os fabricantes de janelas poloneses.



A Abakus bluENERGY em PVC com elevado isolamento térmico aposta em um sistema de vedação triplo com perfis de 6 câmaras e dispõe de profundidade de construção de 82 mm. A janela desenvolvida com base na norma de casa passiva foi premiada com o reconhecido selo de "Qualidade do Ano de 2014".



Não importa se são complexos de apartamentos ou imóveis comerciais, as portas e janelas em alumínio ou PVC da empresa Abakus podem ser encontradas em edifícios poloneses, escandinavos ou na Europa ocidental.



Kamil Grodecki entrou em 2006 para a empresa Abakus Okna S.A. e, atualmente, é o diretor geral e procurador do fabricante de portas e janelas.