

Roto Inside

Edição N.º 35

Informações para parceiros de Tecnologia para portas e janelas da Roto



■ **Roto Lean**
swisswindows AG, Suíça:
25 anos de uma parceria
bem vivida

Página 6



■ **Evento**
Espanha:
Otimismo na VETECO

Página 7



■ **PVC**
Empresa Agena Yapı,
Turquia:
Entregue de corpo e alma

Página 8



■ **Novo na Roto**
Deventer Profielen B.V.,
Holanda:
Procurado por ser o líder
de qualidade

Página 10

Roto Aluvision mostrou "Individualidade na sua variedade" na feira BAU 2017

Opinião positiva para as soluções de correr e Roto Object Business

■ **Evento** Pincel e tintas estão para a pintura, assim como o vidro e o alumínio atualmente, para a arquitetura. Os construtores de fachadas desenharam esboços parcialmente audaciosos e constroem formatos e visuais cada vez mais fascinantes e atuais em vidro e caixilhos. Por isso, no meio internacional também aumenta o número de arquitetos, projetistas de fachadas e fabricantes de janelas de alumínio que entram em contato com os consultores da área de negócios Roto Aluvision para debater suas ideias. Foi impossível não notar isso na feira BAU 2017 muito bem frequentada nesse ano com mais de 250.000 visitantes.

"O amplo portfólio de produtos está agradando claramente, com o qual a área de negócios Roto Aluvision trabalha em todo o mundo e do qual mostramos apenas uma parte aqui com o produto Sliding no centro das atenções", afirmava com alegria o diretor Jordi Nadal devido à enorme quantidade de visitantes, inclusive de visitantes internacionais, no estande da Roto no pavilhão C1. Uma equipe de especialistas recebeu uma resposta muito positiva e o gerente de vendas acredita que terão muito sucesso: "Até mesmo o programa padrão nos torna um parceiro comercial muito procurado, mas a arquitetura vanguardista geralmente precisa mais do que bons produtos. Por isso, estou contente por termos investido nos últimos três anos na estruturação global do Roto Object Business com seus amplos serviços para fabricantes de elementos de alumínio. Com isso, oferecemos um serviço extraordinário que faz de nós um parceiro muito atrativo."

Estamos abertos à criatividade

O objetivo da Roto Object Business é elaborar soluções individuais com base em programas de produtos para os fabricantes de janelas e portas de alumínio. Essas soluções sempre são procuradas quando o esboço de uma fachada ou as sugestões para uso dos locatários e construtores vêm com exigências fora do comum para os elementos de construção. O sucesso global da área de negócios Roto Aluvision foi impulsionada consideravelmente mais uma vez pela Roto Object Business, afirma Nadal. "O entrosamento entre os colegas das duas equipes lembra um pouco de um motor potente com uma turbina moderna."

Da ideia até o produto pronto

A Roto Object Business acompanha um projeto desde a ideia do produto, passando pela construção do protótipo e seu controle, até o início da produção e fabricação do elemento. Frequentemente esse trabalho engloba também os projetistas, construtores, fabricantes de janelas e especialistas em ferragens por vários meses e traz vantagens para todos os



Bem preparados e com um estande decorado de modo atrativo, o grande departamento de organização de vendas da área de negócios Roto Aluvision aguarda os fabricantes de janelas de alumínio de todo o mundo durante a feira BAU 2017. "Individualidade na sua variedade", que pode ser vista no estande da Roto no pavilhão C1, despertou o interesse de mais de 250.000 visitantes nacionais e internacionais como contava a organização da feira.

participantes. Assim, surgem frequentemente soluções suficientes que reforçam a durabilidade/sustentabilidade do programa de produtos Roto para janelas e portas de alumínio, pois de uma solução especial acaba surgindo um novo padrão.

"O mundo move."

Um excelente exemplo dessa cooperação construtiva entre a Roto Aluvision e a Roto Object Business é o programa Roto Patio, esclarece Nadal. Nele estão classificadas todas as ferragens necessárias para as soluções de correr, de correr sanfonada, de correr elevável, oscilo-paralelo e paralelo de correr. "O mundo move", diz o espanhol de nascimento que trabalha há 12 anos para a Roto, "e desenvolvemos sempre novos sistemas de correr, inclusive para o alumínio como material de caixilho, focados nas demandas das diferentes zonas climáticas e exigências dos clientes em todos os lugares do mundo."



A introdução de mercado dessa inovação para o alumínio como material de caixilho está prestes a ser realizada: a nova ferragem universal "Roto Patio Alversa" permite a fabricação de soluções paralelas com dispositivo de ventilação oscilo com mais segurança. O sistema muito notado "Roto Patio Alversa | PS Air Com" em Munique oferece um conforto operacional especial.

Perguntas, perguntas



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

Roto Inside: Dr. Keill, na feira BAU em Munique, que atraiu muitos visitantes em janeiro, foi impossível não notar que: a Roto dedicou grande atenção ao segmento de produtos dos sistemas de correr nos últimos anos ...

Dr. Keill: Você está certa. O centro das atenções na apresentação na feira em Munique estava nos programas de produtos com os quais os fabricantes de janelas de alumínio podem satisfazer as diversas exigências e os pedidos dos clientes com relação aos sistemas de correr. Há alguns meses, iniciamos a introdução no mercado do programa Roto Patio Alversa, a mais recente inovação para esse segmento de produto

muito importante em quase todos os países. Já mostramos em Munique e já foi inspecionada em detalhes pelos visitantes da feira.

Roto Inside: Se você observar as novas ideias em relação a sistemas de correr nos últimos quatro anos, perceberá que os intervalos de tempo entre essas ideias ficaram cada vez mais curtos. Isso teve uma boa ressonância entre os fabricantes de janelas? Desenvolver constantemente novos produtos pode sobrecarregar a rotina de produção ...

Dr. Keill: Isso é uma verdade principalmente quando essas inovações, comuns nas áreas de computação e celulares, ainda não estão prontas na sua introdução no mercado e, por isso, sempre recebem atualizações sucessivas. Ou quando um produto remove completamente outro produto do mercado. Mas evitamos isso com auxílio da filosofia de módulos da Roto e o nosso conceito de qualidade de desenvolvimento. Nenhum dos sistemas Roto Patio introduzidos nos últimos anos substituiu o outro. O que realmente fizemos foi aumentar a oferta

porque existem grandes exigências divergentes de país para país, bem como de pedido para pedido, à quais devem ser enfrentadas pelos nossos clientes. A isso juntam-se as inovações como os sistemas oscilo-paralelos e paralelos de correr Roto Patio Alversa, com os quais os fabricantes podem atingir uma posição de liderança por meio de novas funcionalidades a ser atingidas apenas com a Roto. Por isso, até agora ainda não ouvimos nenhum tipo de reclamação de nenhum cliente sobre o surgimento de muitas inovações ou muitas inovações sucessivas. E por falar nisso, a velocidade que a Roto aplica para desenvolver novos produtos será ainda mais rápida no futuro.

Roto Inside: Por que você está tão certo disso? No decorrer de um processo de desenvolvimento há muitas falhas que podem acontecer ...

Dr. Keill: Isso é uma questão do controle de processos e é exatamente com essa questão que a Roto se confrontou nesses últimos anos. Atualmente na Roto existe um processo de

inovação que, como você mesmo pode constatar, é executado com bastante precisão se analisarmos os números e a rapidez das novas apresentações, como no segmento de elementos de correr. No outono desse ano chegaremos ao fim de um longo projeto de desenvolvimento para outro segmento de mercado. Isso também está dentro do prazo, embora trate-se um programa muito longo.

Roto Inside: Novamente para sistemas de correr?

Dr. Keill: Não. Não para os sistemas de correr e também não para portas para as quais a Roto também apresentou muitas soluções ideais sucessivamente.

Roto Inside: Então trata-se talvez de soluções oscilobatentes ...

Dr. Keill: Talvez. Minha recomendação é: aguardem e estejam curiosos.

Formação profissional na Roto

Procura-se jovens talentos Dia de informações em 22 de junho de 2017

■ **Evento** Os pontos fortes de uma empresa estão na qualidade dos seus funcionários. Sabemos disso claramente na Roto. Para que no futuro possamos dar as boas vindas a muitos talentos únicos/especiais "em nossa casa", investimos muito na formação profissional dos nossos funcionários em todo o mundo. Como em todos os anos, em junho de 2017 muitos estudantes serão convidados novamente na cidade alemã de Leinfelden para informarem-se sobre as várias possibilidades de formação profissional na Roto.

Uma vez por ano os jovens podem "dar uma olhada" na rotina de trabalho da Roto. No grande evento de profissionalização "Young Talents Wanted", os estudantes podem informar-se no local sobre as opções para iniciar a sua carreira com uma formação dual (estudos e aprendizagem prática em paralelo) ou uma formação profissionalizante clássica na Roto. Técnico comerciante em informática e indústria, mecânico industrial, comerciante em atacado e em comércio exterior, ou graduação com bacharelado em diversas áreas – as possibilidades apenas nas fábricas da Roto na Alemanha e na Áustria são enormes em fazer carreira de acordo com interesses pessoais e talentos.

No ano passado essa foi uma oportunidade que 93 estudantes não perderam, sendo que desses estudantes, 37 fizeram em formato de estudo junto com o trabalho. E precisamos de cada um deles, confirma Erika Dittmann-Frank, gerente de formação profissional na fábrica da cidade alemã de Leinfelden. "Contra a falta de força de trabalho especializado atestada temos apenas

uma solução eficiente: Formar profissionais! E formar os profissionais mais qualificados e mais capacitados quanto for possível. Assim, o evento de formação profissional em 22 de junho desse ano representa também uma oportunidade para os nossos con-

vidados de conhecer a empresa Roto mais proximamente. Para nós também é uma possibilidade muito boa de convencer esses jovens talentos a enriquecer a equipe global de funcionários da Roto e reforçá-la", afirma Dittmann-Frank.



Young Talents Wanted: Técnico comerciante em informática e indústria, mecânico industrial, comerciante em atacado e em comércio exterior, ou graduação com bacharelado em diversas áreas – as possibilidades apenas nas fábricas da Roto na Alemanha e na Áustria são enormes em fazer carreira de acordo com interesses pessoais e talentos.

20 anos de qualidade "Made in Lövő"

Os funcionários da Roto festejam um aniversário cheio de orgulho

■ **Evento** Um bom motivo para festejar em 9 de setembro de 2016 foi o que tiveram cerca de 600 funcionários da Roto na cidade húngara de Lövő: Na ocasião do aniversário de 20 anos de fundação da fábrica, eles fizeram uma retrospectiva da extraordinária história de sucesso. O gerente Ernő Kocsis convidou os funcionários atuais e mais antigos, juntamente com suas famílias, para festejar o aniversário de uma empresa profundamente enraizada na região.

Esses números despertam o interesse: nos 20 anos de história da fábrica foram produzidos componentes para cerca de 260 milhões de portas e janelas na fábrica da cidade húngara de Lövő. O desenvolvimento contínuo da localidade reflete-se também no seu tamanho: dos 15.000 metros quadrados iniciais em 1996

quando a produção começou, passaram a ser atualmente mais de 30.000 metros quadrados.

"Os números são um fator, o outro fator são as pessoas por trás desse sucesso", explica Ernő

Kocsis. "Não são poucas as pessoas que festejaram nesse dia também o seu aniversário pessoal de 20 anos na Roto. Centenas de famílias na região estão ligadas por laços estreitos à história dessa fábrica. Não é raro encontrar vários

parentes trabalhando aqui, como pai e filho, irmão e irmã. Isso cria um sentimento de ligação e uma atmosfera de trabalho de confiança que está nos preparando da melhor forma para os desafios dos próximos 20 anos."



Criar o sucesso em grupo é festejar o sucesso em grupo: Funcionários, "antigos" e suas famílias festejaram em 9 de setembro de 2016 o aniversário de 20 anos da fábrica da Roto na cidade húngara de Lövő.

Início de produção de sucesso na fábrica da cidade húngara de Lövő

■ **Novo na Roto** Desde outubro de 2016 são produzidos os componentes do sistema oscilo-paralelo e paralelo de correr do Roto Patio Alversa. "Estamos orgulhosos de ter desenvolvido e construído uma linha de montagem em pouco tempo, com a qual os nossos funcionários atingem uma montagem com erro zero", explica o gerente da fábrica Ernő Kocsis em entrevista à Roto Inside. "Toda a linha com suas 10 etapas de trabalho atuais foi equipada para esse propósito com a tecnologia mais moderna para obter um controle de qualidade muito extenso."

Muito antes da estruturação da nova linha de montagem, pensamos em todos os pontos que podíamos errar em cada etapa, mesmo as menores, por exemplo, de uma roldana com suas quase 50 peças. "Nessa linha de produção atuam funcionários da Roto com muita experiência com a tecnologia de computação e medição mais moderna, que controla o processo de produção", explica Barna Várhelyi, diretor de tecnologia de produção e engenharia. "As ferramentas de parafusamento e prensagem trabalham apenas quando, anteriormente, uma câmera tiver fotografado a peça recém-chegada na etapa de trabalho e a imagem tiver sido verificada pelo sistema. Cerca de 50 peças são agrupadas para uma roldana e nenhuma delas deve ser instalada ou fixada incorretamente."

A melhor qualidade sem restrições

A linha de montagem para o Roto Patio Alversa é controlada por dados SAP. Em cada estação da linha de montagem, o código do produto de uma peça é escaneado de modo que um desenho de construção da variante a ser fabricada é mostrada na tela no posto de trabalho com todas as peças e etapas de montagem. O ajuste das ferramentas de prensagem e aparafusamento é executado automaticamente após o escaneamento do código. A utilização de uma ferramenta ou peça de montagem incorreta é bloqueada pelo sistema. "Desse modo atingimos um controle de qualidade quase 10 vezes maior do que o comum – em todas as etapas da linha o status da montagem é controlado por modernos medidores", explica Barna Várhelyi. "Devido ao equipamento com um grande número de ferramentas de cada etapa de trabalho, é possível produzir várias variantes do sistema Roto Patio Alversa com troca rápida dessas ferramentas, sem reequipar na maior parte das vezes. Isso nos traz o máximo de flexibilidade, algo que tem um efeito positivo nos prazos de entrega, pois os nossos clientes não têm de esperar até que tenhamos pedidos suficientes para produzir, para o qual é necessário ter o mesmo componente." O nosso principal desafio na linha de montagem do novo sistema oscilo-paralelo e paralelo de correr Roto Patio Alversa foi comprovado pelo manuseio em conjunto das

peças longas como as tesouras deslizantes e os componentes complexos e compactos como as roldanas na mesma linha, assim Barna Várhelyi continua sua explicação. "Mas os nossos construtores de ferramentas desenvolveram e construíram eles mesmos soluções muito boas e principalmente ergonômicas para a instalação de postos de trabalho."

Embalado com segurança, é mais fácil de remover

Uma máquina de corte para caixas de papelão foi adquirida recentemente para o programa Roto Patio Alversa na nossa cidade. Uma máquina que pode produzir caixas sob medida exatamente no comprimento dos trilhos. Assim nos certificamos de que todos os componentes de um sistema estão acondicionados com segurança durante o transporte e não podem danificar-se entre si. Todas as caixas de papelão têm um fio de abertura para puxar. "Assim o operador reconhece imediatamente em qual lado da embalagem ele acessa a mercadoria mais facilmente e não corre o perigo de danificar a superfície dos componentes da ferragem ao cortar com um estilete", comenta Balázs Csenteri.

Como outros 10 colegas, ele faz parte de uma equipe que foi criada para a estruturação da produção do Roto Patio Alversa na cidade húngara de Lövő de modo interdisciplinar. Todos os dias os engenheiros de fábrica (produto/ferramentas) e de processos se reúnem, bem como os funcionários dos departamentos de aquisição, controle de qualidade e compras junto com os operadores de máquinas e coordenadores de projetos da empresa e o diretor de projeto Balázs Csenteri para trocar informações sobre melhorias e aceleração dos processos. "Estamos certos de que esse entrosamento entre todas as áreas da empresa é aquilo que nos traz sucesso aqui na nossa cidade de Lövő", destaca Ernő Kocsis. "Por isso também vivenciamos essa parte da cultura da nossa empresa e principalmente quando um projeto tão importante quanto as novas instalações de montagem e embalagem para o Roto Patio Alversa têm de ser implementadas com sucesso. Roto em Lövő – essa é uma fábrica onde os funcionários

trabalham juntos com um objetivo claro e muito comprometimento. Queremos ser a produção de ferragens mais moderna, eficiente e segura da Europa. E na minha opinião, a cada dia que passa estamos um passo mais adiante para atingir essa exigência. A competência do

quadro de funcionários aqui em Lövő e também a capacidade de desempenho da fábrica aumentaram muito devido à instalação da montagem da Roto Patio Alversa", alegra-se Ernő Kocsis. "A produção interna no local nunca foi tão grande."



Desde de 15 de novembro de 2016, a fábrica da Roto na cidade húngara de Lövő produz os componentes do programa modular de produtos Roto Patio Alversa para a fabricação racional e flexível de soluções oscilo-paralelas e paralelas de correr de extremo conforto com diversas funções de ventilação.



Todos os dias, os engenheiros de fábrica (produto/ferramentas) e de processos, funcionários das áreas de aquisição, controle de qualidade e compras reúnem-se com os operadores das máquinas e o diretor de projetos Balázs Csenteri (à direita na imagem). "Estamos certos de que esse entrosamento entre todas as áreas da empresa é aquilo que nos traz sucesso aqui na nossa cidade de Lövő", destaca o diretor Ernő Kocsis (não está na imagem).



Como nem todas as etapas de montagem podem sincronizar-se, os funcionários especializados ocupam-se simultaneamente de duas etapas rápidas ou uma etapa mais lenta. Todos os funcionários dominam o trabalho por toda a extensão da linha de montagem. Antes de embalar as roldanas em uma caixa de papelão sob medida, o funcionário faz um controle final amplo.



Na linha MON 81, na cidade húngara de Lövő, são fabricadas as roldanas e as tesouras deslizantes para o sistema paralelo e oscilo-paralelo Roto Patio Alversa. Os funcionários devem saber sobre cerca de 400 artigos de série na montagem e remessa. Para cada remessa são agrupadas cerca de 300 peças específicas para cada pedido.



A linha de montagem trabalha com a tecnologia mais moderna de prensagem e aparafusamento para as mais diversas aplicações. Após a leitura do código do produto, a pressão da prensa é ajustada automaticamente. Na finalização, um sistema de medição do trajeto de prensagem verifica se uma agulha foi prensada como esperado.



Em uma nova máquina de corte para caixas de papelão adquirida recentemente são fabricadas as embalagens sob medida para os 72 jogos de trilhos diversos. Elas embalam os trilhos de correr e mais 6 peças de um sistema de correr Roto Patio Alversa em diferentes comprimentos e cores.

Engajar-se para janelas seguras para crianças

Os fabricantes russos de janelas têm vantagem com as mídias de propaganda da Roto

■ **Novo na Roto** 60% de todas as famílias na Rússia habitam um apartamento junto com seus filhos em um prédio com mais de sete andares, infelizmente com consequências fatais. Cerca de 300 crianças em média caem de uma janela a cada dia, que não está protegida contra abertura inadvertida ou não tem proteção suficiente contra isso. Por isso, junto com renomados fabricantes de janelas, a Roto começou em 2016 uma iniciativa para informar construtores e investidores sobre as opções de equipar ou reequipar janelas com tecnologia de ferragens com proteção para crianças.

Nesse sentido, o segmento está assumindo uma tarefa social importante. É assim que Pavel Nazarov, diretor geral da empresa Steklandiya, um parceiro comercial da Roto na cidade russa de Kyshtym na região de Cheliabinsk. "A tecnologia de ferragens da Roto necessária para evitar a abertura de janelas por crianças, está disponível faz muitos anos e está totalmente comprovada. Mas ainda há poucos fabricantes que sabem muito pouco sobre o fato de que podem produzir janelas seguras para crianças com baixos custos, algo que previne os seus clientes de uma grande preocupação."

Assistência a parceiros da Roto

A empresa BiMax, uma das grandes empresas que aplicam ferragens da Roto na Rússia, progride de modo exemplar. A empresa

está utilizando intensivamente as ferramentas publicitárias desenvolvidas pela Roto sobre o assunto "Janelas seguras para crianças" para uma campanha de esclarecimento. Na sua última ação, a empresa BiMax forneceu placas e folhetos publicitários a seus 400 escritórios de vendas na cidade russa de Ecaterimburgo e na região dos Urais. Com a mensagem clara: "Proteger seu bem mais importante".

Em 2016, a Roto comunicou intensivamente e para todas as áreas sobre o assunto "janelas seguras para crianças". Artigos redacionais e campanhas publicitárias em revistas e portais populares da Internet como o "Deti Mail.Ru" chamaram muita atenção durante todo o ano. Elas sensibilizaram para o problema, e também para

a solução. Tanto quanto ações públicas e eventos: foi assim que a Roto participou de um aclamado evento em Moscou, o "Design-Subbotnik". Nesse evento, a Roto convidou crianças e seus pais para um ação voltada para conhecer as funções de sistemas de janelas com a ferragem TiltFirst de um modo lúdico. Desse modo, os pequenos convidados puderam pintar a sua 'visão paradisíaca por uma janela' com auxílio de artistas profissionais, enquanto muitos pais conversavam com os especialistas presentes da Roto. "Uma coisa é certa: O assunto 'janelas seguras para crianças' é muito importante para ser deixado de lado com o objetivo de continuar a campanha", destaca Elena Ivnitskaya, diretora de comunicação da Roto na Rússia.



Sensibilização em todos os canais: a importância das janelas seguras para crianças foi abordado em revistas e portais populares da Internet, entre outras mídias. Muitas redações apoiam a campanha de esclarecimento da Roto.



Na área do festival do evento "Design-Subbotnik" em Moscou a organização convidou pais e filhos para conhecer as funções de sistemas de janelas com a ferragem TiltFirst em ações lúdicas. Muitos pais conversaram com os especialistas presentes da Roto.

Novo limitador de abertura Roto AL

IFT Rosenheim outorga o certificado de teste conforme a norma DIN EN 13126-5, aplicação 5/1

■ **Novo na Roto** Folhas de janelas que rebatem descontroladamente causam danos muito caros. A instalação de um limitador de abertura é um grande auxílio: ele protege os móveis, os revestimentos de paredes e o reboco, tanto quanto a própria folha da janela. Nos programas de ferragem Roto AL e Roto AL Designo para janelas de alumínio já estão vários limitadores de abertura para diversas aplicações e exigências. O limitador de abertura 2.1 foi inserido recentemente, capaz de evitar, com segurança, a abertura de uma folha a mais de 90° e frear simultaneamente com suavidade a folha na posição final do movimento giratório. A força de frenagem desse modelo é pré-ajustada e foi adaptado de modo ideal para os sistemas de dobradiças dos dois programas de ferragem.

"O manuseio de uma folha de janela equipada com o novo limitador de abertura 2.1 é vista pelos consumidores como muito agradável", explica Julian Pöss, diretor de produtos Aluvision na Roto. "Por isso, o recomendamos aos fabricantes de janelas que querem estabelecer seu nome com janelas de alumínio duráveis e de boa

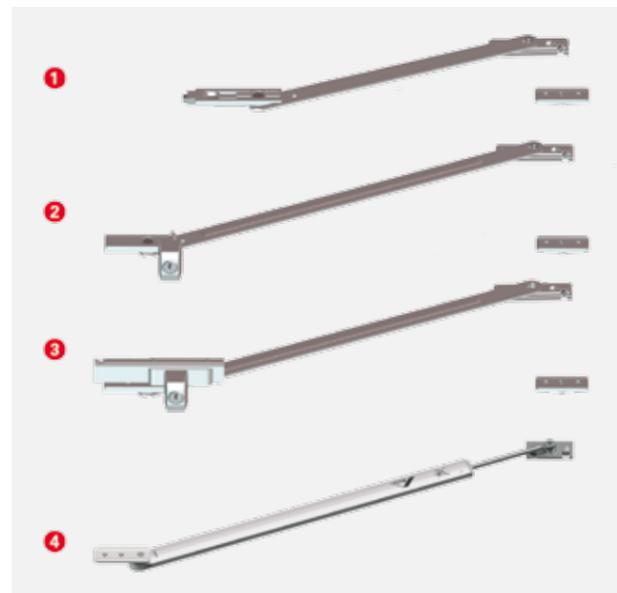
qualidade." Os danos na janela e no intradorso foram evitados de modo confiável, tudo isso com a distribuição de ar recomendada em edifícios bem vedados foi feito sem riscos, afirma Pöss. E por último, o visual de elevada qualidade da caixa anodizada pede que as janelas nos espaços de exposição do comércio recebam a instalação do novo limitador de abertura 2.1, bem como uma consultoria intensiva sobre esse componente da área de conforto.

Com certificado de teste conforme a norma DIN em 13126-5, aplicação 5/1

Para satisfazer as exigências de projetistas e investidores, o limitador de abertura 2.1 foi submetido a um teste de componente executado pelo instituto IFT Rosenheim. Por isso, ele tem um certificado de teste conforme a norma DIN em 13126-5, aplicação 5/1 e é um "limitador restritivo". Devido à instalação na fábrica de um limitador de abertura, uma folha pode ser limitada ao ângulo de abertura definido pelo cliente de no máximo 90°. A força de frenagem não necessita ser ajustada manualmente. Isso economiza tempo na montagem, diminui o tempo de manutenção e assegura o

funcionamento ideal, bem como a durabilidade da janela. O limitador de abertura 2.1 foi testado em conformidade com a norma DIN EN 1670 na

classe de corrosão 5 e destaca-se pela sua longa durabilidade e principalmente pelas suas várias possibilidades de aplicação flexíveis.



Nos programas de ferragem do Roto AL e Roto AL Designo estão os limitadores de abertura para diversas exigências e solicitações: Modelo 1 com trava e batente, modelo 2 com função de batente de fechamento e o modelo 3 função de batente de fechamento, mas que pode ser revertido e com fechamento automático. O modelo 4 é o novo limitador de abertura 2.1 que evita a abertura de uma folha a mais de 90° e freia suavemente a folha na posição final do movimento giratório.



As folhas de janelas que receberam a instalação de um limitador de abertura dão mais segurança e conforto em todos os tipos de edifícios.



A força de frenagem do limitador de abertura 2.1 é pré-ajustada e adaptada de modo ideal para os sistemas de dobradiça dos dois programas de ferragem Roto AL e Roto AL Designo. Ele tem um certificado de teste conforme a norma DIN EN 13126-5, aplicação 5/1 e é um "limitador restritivo".



➤ **Informações detalhadas estão na página principal da Roto em:**

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

Empresa Fenstertechnik brand, Alemanha

Sempre na liderança com a Roto

■ PVC ■ Alumínio Diferente e melhor do que os outros, segundo esse princípio, o empresário Stefan Brand escolheu produtos e parceiros, mas também projetos e objetivos nos quais ele investiu. Por isso, atualmente na empresa Fenstertechnik brand, a produção dos sistemas de correr está recebendo a implementação da nova ferragem universal Roto Patio Alversa. No fim do ano passado, as portas de entrada, equipadas com a nova fechadura automática Roto Safe C | Tandeo, da fábrica da Turingia foram aprovadas nos testes RC 2 e, com isso, superaram a última dificuldade antes do início das vendas de muito êxito. E por falar em vendas: Na cidade alemã de Borchel localizada na região da Vestfália, próxima à cidade de Paderborn, a empresa Fenstertechnik brand inaugurou uma exposição de portas e janelas no fim de 2016, algo que não passou despercebido. Esses são apenas três projetos que destacam aquilo que é mais importante para o empresário de 50 anos: "Nós mesmos queremos estar sempre progredindo. Por isso, abandonamos muito cedo as tendências e novas tecnologias que chegam dos nossos parceiros Roto, por exemplo."

Em 2016, a empresa Fenstertechnik brand GmbH juntamente com a participação de comerciantes de elementos de construção em toda a Alemanha atingiu um volume de vendas de 25,5 milhões de euros e um volume de 5,3 milhões de euros com um único revendedor de portas e janelas próprio nas proximidades da cidade alemã de Paderborn. "Para a cooperação com os nossos parceiros comerciais é ideal manter uma organização e exposição próprias na nossa antiga sede, onde oferecemos consultoria própria aos clientes finais", Stefan Brand está convencido disso. "Assim sabemos diretamente da fonte com quais argumentos e em quais modelos as portas e janelas da nossa produção podem ser vendidos com sucesso."

Liderança tecnológica

Os desejos dos clientes em ter uma tecnologia perfeita em design atrativo, bem como a mais alta confiança na entrega e montagem estavam na mira das empresas Fenstertechnik brand e Roto. Por isso somos bons parceiros", destaca o fundador da empresa. O grande desafio desse ano é assegurar uma boa parte do mercado florescente. Após sua avaliação, a base da própria empresa cria apenas um posicionamento claro para isso. "Por isso decidimos, por exemplo, reforçar aquilo que os clientes definem como típicas características alemãs: Segurança, estabilidade e confiança."

Bem conectada

Com certeza a empresa Fenstertechnik brand GmbH participou desde o início da campanha Roto Quadro Safe e utilizou possibilidades adicionais com isso para ganhar construtores e empresas de retrofit como clientes junto com os parceiros comerciais. Devido à aplicação da tecnologia de colagem é dos respectivos

componentes da Roto, a empresa oferece elementos de construção com elevada segurança de montagem e segurança contra arrombamento simultaneamente. "Nossos clientes reconhecem isso, algo que nos traz crescimento, por isso, os investimentos em novos pavilhões de produção e armazenagem", assim resume Stefan Brand em poucas palavras, mas de modo expressivo.

Início com sucesso

Em novembro de 2014, Stefan Brand tomou uma decisão de ampla extensão após uma análise das ofertas de diversos fabricantes de ferragens: "Detectamos que a Roto desenvolveu-se para uma empresa de sortimento completo da qual podemos receber tudo aquilo que precisamos. Para falar a verdade, mais ainda porque a Roto está adiantada do ponto de vista da inovação e frequentemente um passo decisivo à frente." Todos os principais

componentes na produção de elementos de alumínio e PVC já são fornecidos pela Roto e cada nova ideia do parceiro é testada com muita exatidão pela empresa Fenstertechnik brand GmbH."

"Estamos prontos para nos concentrar em poucos fornecedores, contanto que o engajamento e os produtos sejam excelentes. Nesse sentido, a Roto nos convence duplamente: Esse parceiro sempre nos impressionou de modo positivo e superou as nossas expectativas desde a implementação executada há dois anos." Por isso, Stefan Brand aceita todas as ofertas do grupo Roto atualmente com confiança. "Não importa se é a otimização do processo, proposto pela Roto Lean, ou o teste de produtos no centro de testes reconhecido da cidade alemã de Leinfelden Roto ITC, Centro de Tecnologia Internacional, tudo isso nos auxilia a sermos mais rápidos e melhores do que os outros", destaca o empresário.



A produção da empresa Fenstertechnik brand GmbH na cidade alemã de Creuzburg-Iftra, localizada no estado federado da Turingia, cresce e renova-se desde a fundação da empresa em 1996 continuamente e com sucesso. Em novembro de 2014, decidiu-se pela ampla cooperação com a Roto. A empresa Fenstertechnik brand GmbH está entre os primeiros a utilizar a nova ferragem universal Roto Patio Alversa em sistemas paralelos e osciloparalelos.



De modo consequente e intenso: Desde que o empresário Stefan Brand (segundo à esquerda) se decidiu pela parceria com a Roto em novembro de 2014, a equipe de vários funcionários da Roto ganhou finalmente sua confiança com muito engajamento. Na imagem à esquerda, os funcionários da Roto, Peter Autering (vendas regionais), Matthias Bellstedt (diretor de Lean) e Jörg Sündermann (diretor de vendas para o norte da Alemanha).



Na cidade natal do fundador, a empresa Fenstertechnik brand GmbH opera um comércio próprio de elementos de construção, para o qual foi montada recentemente uma exposição diretamente na rodovia A33. "Os nossos parceiros comerciais se beneficiam claramente das experiências que recebemos aqui na área de vendas em relação aos clientes finais", explica Stefan Brand. Entre outras, a empresa oferece portas de entrada com classe de segurança RC 2 com a nova fechadura para porta mecânica-automática Roto Safe C | Tandeo.

Empresa swisswindows AG, Suíça

Uma parceira de 25 anos com a Roto

■ **Roto Lean** "Na Suíça, os preços continuam caindo. O mercado está sendo disputado de modo acirrado e os fornecedores de outros países também aumentam a pressão sobre os fabricantes locais de janelas." Assim relata com exatidão os acontecimentos na república dos Alpes, Adrian Schlumpf, presidente da empresa swisswindows AG. Ele responde pela produção e tecnologia dessa empresa de sortimento completo para janelas de madeira, alumínio e madeira, PVC e alumínio e PVC, fundada em 2009 a partir das empresas Dörig, Herzog e Kufag. No entanto, a empresa swisswindows se define de modo ativo contra essa concorrência acirrada com investimentos contínuos na produtividade, com um conceito claro e junto com a Roto.

"Na Suíça para a Suíça", a empresa produz no cantão São Galo com 250 funcionários em três fábricas e subsidiárias. Todos os modelos de janelas são vendidos pela nossa empresa diretamente na Suíça com exclusividade, e a montagem é executada em parceiros especialistas. Devido ao pacote de serviços adaptado de modo detalhado, que inclui engenharia, produção, venda, montagem e garantia, as empresas, os investidores institucionais, as associações de construtoras e os arquitetos podem receber suas entregas com rapidez e sem problemas, explica Adrian Schlumpf. "A enorme complexidade crescente no mercado com as tendências de paredes de vidro com janela, pesos de folhas de até 300 kg, frentes em grandes formatos e fachadas sofisticadas pode ser controlada do ponto de vista qualitativo e inovador de modo convincente apenas em contato direto entre os mandantes dos pedidos, projetistas e a empresa swisswindows", assim ele está convencido.

25 anos de intercâmbio para chegar ao sucesso sustentável

A empresa swisswindows também busca o contato direto inclusive com a Roto desde que a parceria teve início em 1991. Desenvolvimentos em conjunto, a introdução rápida de novos sistemas, como o recém introduzido sistema paralelo de correr Roto Patio PS e o acionamento eletrônico de janela Roto E-Tec Drive, foram os resultados concretos. A empresa swisswindows utiliza frequentemente o centro de testes certificado Roto ITC, Centro de Tecnologia Internacional, na cidade alemã de Leinfelden-Echterdingen, por exemplo, para comprovações de proteção contra arrombamentos e testes de vedação de ar e estanqueidade à água de chuva. Mesmo os testes em conformidade com as normas da Gütegemeinschaft Schlösser und Beschläge e. V. com base na diretiva TBDK: Fixação de peças de ferragem de suporte para ferragens giratórias e oscilobatentes. Os testes são executados pelo centro ITC. Os relatórios de testes do instituto reconhecido são um instrumento valioso para manter clientes e mercados, confirma Adrian.

A COO também costuma manter o intercâmbio de ideias com os especialistas em produção

da Roto. Nesse intervalo, várias vezes foram introduzidos pacotes de consultoria do programa Roto Lean. Na fábrica de janelas de madeira na cidade suíça de Müllheim no cantão da Turgóvia, a norma foi e é otimizar e assegurar permanentemente o desenvolvimento gratificante dos negócios nas janelas de alumínio e madeira. Após uma análise detalhada das operações com base no tratamento da madeira, na colagem e produção final já surgiu um conceito para os segmentos de fundamento das peças do caixilho, lixamento intermediário e colagem, inclusive o layout, o planejamento do local de trabalho e a distribuição de trabalho, que levou a um aumento visível da produtividade. Com os módulos "Fabricação em fluxo" e "Acompanhamento de projeto e planejamento de fabricação" dois dos seis módulos Roto Lean foram aplicados aqui. A necessidade de planejar e executar os projetos nos negócios diários recorrentes sob a carga máxima e, parcialmente, até em dois turnos é classificada por Adrian como "especialmente exigente". "Mas visto que tanto na Roto quanto na empresa swisswindows é possível encontrar muita competência, podemos dizer que os nossos debates levam a conceitos muito conclusivos. Simultaneamente, a química entre todos os participantes é harmônica, resultando em um efeito positivo nos resultados do projeto. A Roto funciona – estamos vivendo isso há 25 anos."

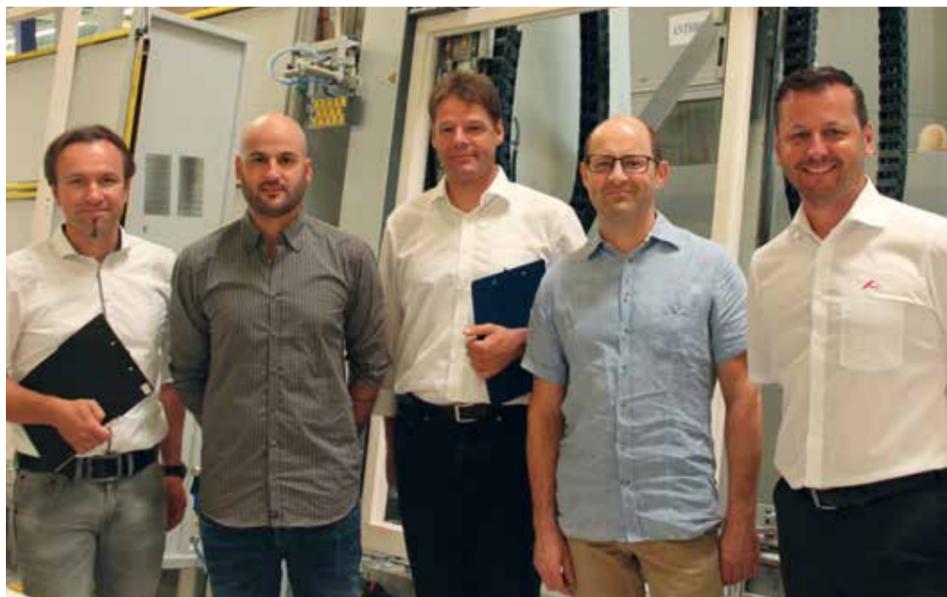
Para ter mais eficiência e qualidade vanguardista

Por isso, os projetos parciais até agora trouxeram também mais eficiência e aumentos na qualidade, assim Adrian Schlumpf está convencido: a divisão pela metade do tempo do ciclo, uma melhoria sustentável da qualidade e aplicação reduzida de funcionários no trabalho, por exemplo, na prensa de caixilhos. Assim, as opções criadas para poupar funcionários em um local de trabalho e integrá-los em processos posteriores conferiu um grande aumento na produção de janelas em todo o processo. Por isso, a implementação em conjunto de outros projetos parciais no decorrer dos trabalhos está sendo planejada no momento, afirma Adrian.



Auto-suficiente em energia: as janelas da empresa swisswindows são indicadas para um prédio inovador para várias famílias

Um prédio para várias famílias auto-suficiente em energia inaugurada na cidade suíça de Brütten perto de Zurique em junho de 2016 com nove apartamentos é um projeto vanguardista ecológico e econômico para o qual a empresa contribuiu com a janela de alumínio e madeira swisswindows da série "madeira". Essas janelas são equipadas com um vidro triplo especial com um coeficiente de transmissão térmica de (U_g -value) de 0,6 e um fator de transmissão de energia de 62%. Devido às janelas muito grandes com perfis estreitos, o calor do sol tem bastante acesso ao interior dos apartamentos, que é mantido por muito tempo devido às janelas com elevado isolamento. Neste projeto, as janelas também dão uma contribuição importante para o melhor uso passivo da energia solar.



Equipe competente: (a partir da esquerda) Nikolaus Gruler, diretor da Roto Lean, Sergio Belda, diretor da empresa swisswindows Müllheim, Andreas Eberts, diretor da Roto Lean Management, Roland Sax, diretor da área de fábricas e logística da empresa swisswindows, e Roger Möschler, gerente da Roto Suíça.



A empresa swisswindows coopera há 25 anos com a Roto. Na imagem: montagem automática da ferragem Roto NT.



Na fábrica da cidade suíça de Müllheim da empresa swisswindows AG foram utilizados os módulos Roto Lean "Fabricação em fluxo" e "Acompanhamento de projeto e planejamento de fabricação". Com sucesso, destacam os parceiros do projeto.



A introdução de uma prensa para caixilhos fez com o tempo do ciclo caísse pela metade, mais uma melhoria sustentável de qualidade e uma considerável aplicação reduzida de funcionários.

Otimismo na VETECO

Com uma carteira de pedidos bem recheada no futuro

■ **Evento** Para o estado atual da economia de um país, tanto quanto para as suas perspectivas de futuro, as feiras industriais são um bom termômetro. Feiras como a VETECO, realizada em outubro de 2016 na cidade espanhola de Madri, mostrou claramente que existem novamente motivos para otimismo, até mesmo no setor de janelas, após anos da séria crise econômica e no setor da construção. A Roto Inside colou em Francesc Gimeno, gerente da Roto para o sul da Europa, e espiou os relatórios de alguns fabricantes de janelas com relação ao decorrer da feira e suas expectativas para o ano comercial de 2017.

Com mais de 260 expositores, a feira VETECO 2016 superou o evento anterior inclusive pela variedade dos temas e apresentações. Em 2014, 158 expositores foram até a cidade espanhola de Madri para a feira. "Esses números são indícios claros do desenvolvimento econômico geral e no setor da construção e principalmente de janelas na Espanha", explica Gimeno. "Estamos vindo de uma fase difícil que se manteve por um longo tempo. Quando as carteiras de pedidos de muitos fabricantes começaram a encher gradualmente em 2014, muitos deles estavam céticos e atuaram com muita cautela. Desde então há uma certeza de que o ponto mais baixo da economia foi superado. Todos os indicadores mais importantes apontam para o crescimento e as expectativas dos expositores na feira VETECO eram respectivamente grandes."

Empresa Accesorios Alu y PVC S.L., Madri

Uma delas é a empresa Accesorios Alu y PVC de Madri. O gerente Ruperto Fraile Chico reforçou as afirmações de Gimeno durante a feira VETECO: "Estamos percebendo um ar de reinício, indicado pelos bons números e fatos. Já é a nossa terceira vez como expositores da VETECO e mostramos também muitos sistemas da Roto. O que realmente me surpreendeu é a curiosidade de muitos visitantes, o entusiasmo pela tecnologia e a inovação. Por exemplo, os produtos Roto E-Tec Drive e a trava múltipla eletromecânica Roto Eneo CC com Smart Home Control foram observados com verdadeiro interesse. Muitas perguntas também em relação à nova ferragem universal Roto Patio Alversa. Para avaliar de acordo com os pré-pedidos feitos durante a feira, esse novo desenvolvimento seguramente será um dos mais vendidos em 2017", afirma Chico.

Empresa INDALSU S.A., Caldas de Reis

Para o fabricante de janelas de alumínio INDALSU da região espanhola da Galícia, a feira VETECO desse ano foi sua primeira vez. O proprietário Gerardo Manuel Fernández Susavila ficou impressionado com a qualidade das conversas e o interesse



Gerardo Manuel Fernández Susavila, proprietário da empresa INDALSU, alegrou-se pelo verdadeiro interesse nas janelas de alumínio com ferragens oscilobatentes Roto NT.

dos visitantes: "a maior parte dos visitantes veio bem preparada ao nosso estande na feira. Buscaram soluções concretas para projetos em execução e também os encontraram no nosso estande. Por exemplo, prestamos consultorias intensamente sobre os novos sistemas de portas recém desenvolvidos, nos quais aplicamos o acionamento Roto E-Tec Drive. Em outras ocasiões, os nossos sistemas de janelas de alumínio com soluções Roto NT sempre estiverem no centro das atenções. Durante a feira aqui conseguimos dar início a alguns projetos interessantes para 2017."

Empresa Extrugasa S.A., Valga

Os "macacos espertos" no comando da VETECO são Francisco Quintá e seus colaboradores. O gerente da empresa também sediada na região espanhola da Galícia, a empresa Extrugasa de especialistas em alumínio está presente desde 1994 regularmente nos pavilhões da feira madrilena. A publicação Roto Inside apresentou a empresa em detalhes na edição 34. "Estabelecemos objetivos de crescimento ambiciosos para 2017 e demos um tipo de 'tiro de largada' na VETECO. As entrevistas dadas aqui irão determinar seriamente o nosso sucesso no novo ano comercial. Mais satisfatória é o reflexo muito positivo em relação à nossa primeira série de portas de correr apresentada, a XS-150 TH (Inowa). Graças ao sistema de dobradiças completamente oculta Roto Patio Inowa podemos convencer os construtores que, além de conforto operacional, também querem um design elegante."



Satisfeito com a sequência da VETECO: (a partir da esquerda) Francesc Gimeno, diretor geral da Roto para o sul da Europa, Jose Luis Ramiro Herrera, diretor geral da empresa Accesorios Alu y PVC, Ruperto Fraile Chico, co-proprietário da empresa Accesorios Alu y PVC, Hilario del Castillo, diretor técnico da empresa Accesorios Alu y PVC, e José Manuel Rebollo Fides, co-proprietário da empresa Accesorios Alu y PVC.



Jens Busse, diretor comercial e de mercado do Ocidente da Roto (à esquerda na imagem), e Francesc Gimeno (ao centro) utilizaram a VETECO para premiar Francisco Quintá, gerente da empresa Extrugasa, com um certificado pelo desenvolvimento da nova série de portas de correr Inowa. Com isso, a empresa Extrugasa tornou-se o primeiro fabricante espanhol a oferecer um sistema que não tem concorrentes diretos com relação à vedação, isolamento térmico e acústico, bem como conforto operacional.

Empresa YAWAL, Polônia

25 anos juntos e dedicados à todos

■ **Evento** O Grupo YAWAL está entre os mais importantes fornecedores de sistemas para fachadas, janelas e portas com perfis de alumínio isolados termicamente localizado na Europa Central e leste da Europa. Há muitos anos a Roto acompanha o caminho sério e cheio de sucesso do fundador da empresa, Edmund Mzyk, e Barbara Ahlers, gerente da Roto Polônia, e sua equipe de Varsóvia, também ficaram muito felizes quando foram convidados para o aniversário de 25 anos do Grupo YAWAL.

Cerca de 200 clientes, fornecedores, parceiros comerciais e amigos da empresa vieram convidados para Zakopane por Edmund Mzyk e a gerente da empresa YAWAL, Magdalena Jagiello, uma cidade conhecida e procurada por ser uma estância turística aos pés das

montanhas Tãtras para brindar juntos pelos 25 anos de história da empresa. Já no seu discurso de abertura, Magdalena Jagiello e a diretora financeira, Justyna Raczko, mostraram com poucos números porém impressionantes a velocidade de crescimento da empresa YAWAL nos últimos anos. "São 25 anos que a YAWAL estabeleceu-se em 24 países, para os quais fornecemos hoje, e também 48.506 toneladas de sistemas de alumínio vendidos, 417 fornecedores grandes e alguns milhares de fornecedores pequenos, 1.222 colaboradores e mais de 3.300 clientes nacionais e internacionais. Por trás desses números estão grandes superações e sucessos, pelos quais gostaria de agradecer muito a todos os presentes", explicou Magdalena Jagiello, que chegou à YAWAL por vontade própria em 2015.



A gerente da empresa YAWAL, Magdalena Jagiello, e o fundador da empresa, Edmund Mzyk, durante o corte do bolo para comemorar os 25 anos de aniversário do grupo de empresas YAWAL. A festa foi celebrada com 200 convidados na cidade polonesa de Zakopane aos pés das montanhas Tãtras.

Empresa Agena Yapı, Turquia

Com entusiasmo e engajamento para construir janelas com qualidade

■ **PVC claramente perceptível: esse empresário vive completamente para a sua empresa e não é possível imaginar a empresa sem ele. Yusuf Baylan, gerente da fabricante de janelas turca Agena Yapı, ama seu trabalho e evita desperdício de tempo, realizando seus passatempos ali mesmo no terreno da empresa. Depois de sua formação profissional na escola profissional técnica, a carreira do então aprendiz de 18 anos, Yusuf Baylan, começou no setor de janelas, onde permanece fiel até hoje. O empresário hoje com 45 anos observou muitas mudanças na sua jornada. Ele sempre soube comandar as habilidades da empresa Agena Yapı com visão vanguardista.**

Logo atrás dos escritórios de vendas da empresa Agena Yapı, na cidade turca de Esmirna, crescem as árvores frutíferas, e na área de entrada está uma sala cheia de aviários com muitos periquitos australianos coloridos. "Desde que me tornei autônomo, passo realmente muito tempo na empresa. Então pensei: se já não tenho nenhum tempo livre para praticar meus passatempos, então vou trazer meus passatempos, jardinagem e observação de pássaros, para a empresa. Quando meus amigos ou parceiros comerciais me visitam, não há nada mais bonito do que saborearmos juntos as frutas do nosso pomar e conversar sobre os projetos atuais em um ambiente descontraído", relata o empresário com um brilho nos olhos.

O passo para a autonomia

Até 2011, Yusuf Baylan atuava para um fabricante de janelas de PVC em Istambul. "Mas a minha insatisfação cresceu e isso teve várias razões. Uma delas é que os projetos para os quais produzíamos e fornecíamos, estavam cada vez maiores. A qualidade dos contatos entre os parceiros comerciais estava sofrendo muito. Mas graças aos meus 20 anos de experiência no setor, descobri uma região que me traz novamente alegria ao trabalho." Principalmente na região do Egeu faltava um fabricante de janelas de PVC de elevada qualidade, segundo as observações à época feitas por Yusuf Baylan. Como em muitos outros países, durante anos ascendeu-se uma concorrência pelo preço ao invés de uma concorrência pela qualidade, embora isso estivesse basicamente contra a vontade de muitos construtores na região. "Aqueles que construíram em Istambul ou Esmirna no final dos anos 1990, consultavam primeiro a qualidade e durabilidade dos componentes e produtos. E enquanto encontrávamos alguns bons fabricantes de janelas em Istambul, muitos clientes procuram em vão em Esmirna por janelas de qualidade de produção regional. Então teve início um tempo onde o preço nunca era baixo o suficiente. Luto contra essa tendência de modo decisivo com a empresa Agena Yapı", afirma Yusuf Baylan.

Salário para um trabalho duro

Com sucesso, como é possível comprovar em uma visita em Esmirna. A empresa emprega atualmente 27 colaboradores, a maior parte na produção. Aqui são processadas 500 toneladas de perfis de PVC anualmente. Nesse intervalo, a Agena Yapı vende suas janelas

e portas janelas em revendedores qualificados em 125 cidades na Turquia. "Todos os parceiros comerciais tem locais de exposição e equipes de montagem próprias. Além disso, fornecemos nossos produtos para grandes projetos de construção, inclusive direto para empresas. Visto que não queremos debater sobre os preços, e sim sobre a qualidade dos nossos produtos, investimos em publicidade e vendas para que a qualidade do produto também seja reconhecida, compreendida e repassada para outras pessoas."

Garantia de clientes satisfeitos

Os sistemas paralelos de correr estão entre os mais vendidos no Egeu turco e nas regiões de fronteira, segundo Yusuf Baylan, seguidos pelos sistemas oscilo-paralelos e janelas oscilobatentes. Do ponto de vista do empresário consciente da qualidade não há nenhum caminho atualmente que leve à fabricação com nível de qualidade convincente sem o seu parceiro de ferragens Roto: "Conheço a Roto desde 1994 e segui o engajamento dessa empresa nos quesitos da eficiência energética, conforto operacional e segurança com muita precisão. Quando ofereço um dos nossos sistemas oscilo-paralelos a um cliente, sei que a Roto Patio S tem o manuseio operacional seguro permanentemente. E sei que um cliente estará satisfeito por muitos anos com nossas janelas e os componentes instalados nela." Yusuf Baylan tem um apreço muito grande por seus produtos e está convencido da sua qualidade e dos serviços dos seus colaboradores, que estão tão enraizados na região. "Para que sejamos claros um com o outro: também fornecemos muitos produtos em Istambul e com muita satisfação, por exemplo, atualmente estamos fornecendo para um grande projeto habitacional com mais de 90 edifícios. Mas nós gostamos da nossa vida aqui no Egeu e isso não vai mudar nada", afirma Yusuf Baylan.

E o que traz o futuro para o mercado de janelas na Turquia e para a Agena Yapı? "São tempos de incerteza. A Síria e o Iraque não estão distantes e a situação nesses países influencia a Turquia e suas indústrias. Independentemente da política grande ou pequena, o nosso objetivo continua a ser a entrega de boa qualidade e satisfazer todos os clientes, e com isso, nós mesmos. Para atingir esse objetivo, trabalhei junto com a Roto nas últimas décadas e continuarei a trabalhar com eles."



Yusuf Baylan passa uma grande parte do seu tempo livre na sua empresa Agena Yapı fundada em 2011. Ele plantou até mesmo seu pomar dentro do terreno da fábrica para poder cuidar dele durante seu intervalo do almoço.



Já desde 1994, o presidente da empresa Agena Yapı, Yusuf Baylan, valoriza a cooperação com a Roto. O empresário atualmente com 45 anos tornou-se autônomo com o objetivo de cultivar contatos agradáveis com clientes e fornecedores.



Yusuf Baylan em entrevista a Artuğ Özeren, gerente da Roto Turquia, que também fala como o fabricante de janelas engajado sobre as enormes inseguranças em relação à situação do mercado e indústria na Turquia.



A equipe da empresa Agena Yapı se sente ligada à região. Na cidade turca de Esmirna, os 27 colaboradores da empresa vendem janelas de PVC para clientes exigentes.

Feira Fesqua 2016 em São Paulo

Muito melhor do que o esperado

■ **Evento** Em Setembro de 2016, os fabricantes de portas e janelas da América do Sul encontraram-se em São Paulo na feira "Fesqua" para se prepararem para o ano comercial de 2017. O assunto se alastrou por meio de expectativas cautelosas, pois a situação política e econômica no Brasil permanece difícil. Mas claramente as expectativas de muitos expositores foram mais que superadas.

Raquel Kneidl, que organizou e acompanhou a apresentação da Roto e Fermax em São Paulo como gerente de marketing, antes da feira Fesqua não estava muito segura sobre qual seriam as expectativas que poderia esperar por parte dos expositores. "Muitos dos nossos clientes e parceiros não estavam muito otimistas antes da feira. Ao mesmo tempo sabíamos, por conhecimentos de feiras anteriores, que em São Paulo muitos profissionais importantes na tomada de decisões estariam presentes entre os visitantes e que seria um número de pessoas acima da média. Ou seja, se houver uma possibilidade de ganhar projetos interessantes para o próximo ano e dar um estímulo econômico, então isso aconteceria na feira Fesqua certamente", explicou na época para a Roto Inside.

Sapa Aluminium Brasil

E ela estava certa, como ficou comprovado por algumas opiniões de parceiros da Roto e Fermax após o término da feira. Assim, a Sapa Aluminium Brasil, líder mundial em extrusão de perfis e sistemas de alumínio com 23.000 colaboradores, está completamente satisfeita. A equipe de Rodrigo Santos, coordenador técnico de desenvolvimento na Sapa, alegra-se pelo interesse vibrante dos visitantes. "Apresentamos três produtos novos: o sistema 'Integrada Elegance 300' e uma janela com persianas e sistema de dobradiças oculto, bem como novos sistemas de correr e portas camarão para grandes vãos com base na ferragem top Roto Patio Fold. Recebemos consultas concretas em relação ao próximo ano para todos os novos desenvolvimentos já no primeiro dia de feira", relata Rodrigo Santos. Desde 2015 há

uma cooperação intensa entre as empresas Sapa e Roto, ou seja, Fermax. Assim, atualmente os três sistemas de construção da empresa Sapa – "Eco Prime", "Elegance" e "Luna" são equipados com ferragens da Roto. "Todos os componentes dos nossos sistemas de correr e porta camarão recém desenvolvidos são da Roto, de modo que podemos nos alegrar pela parceria de sucesso e pelo êxito alcançado em conjunto com a Roto."

Tera Metais

Os dias de feira também foram de muito sucesso para o fabricante de perfis brasileiro Tera Metais que utilizou sua presença em São Paulo principalmente para apresentar as novidades atuais do seu sistema AURA. Esse sistema é constituído por sete séries de janelas diferentes, que se destacam pela mais elevada qualidade e são equipadas com ferragens da Roto. "Principalmente nessa fase momentânea de recessão econômica quisemos nos apresentar na feira Fesqua e dar a nossa contribuição para a recuperação econômica. E veja só: Após os quatro dias de feira conseguimos contabilizar mais pedidos concretos do que o aguardado, novos projetos já foram iniciados e pudemos ganhar novos clientes importantes. Talvez seja isso que destaque uma feira de sucesso: Que mesmo em tempos difíceis, ela nos encorajou e gerou reflexos importantes para o futuro", explica Michael Eidinger, diretor de marketing e vendas dos sistemas "AURA" na empresa Tera Metais.

Vicom

No entanto, devemos pensar que principalmente os fornecedores de sistemas de elevada qualidade como as empresas Sapa ou Tera Metais se beneficiam de um modo especial dessas feiras especializadas e percebem os sinais de recuperação da economia mais cedo do que as outras empresas. As experiências do diretor da Vicom, Antonio Ramos, também confirmam essa tese. "Agora que se passou algum tempo, avalio a feira Fesqua de modo bastante positivo. Depois disso, o aumento no número de pedidos superou nossas expectativas seguramente. Em São Paulo apresentamos

o novo sistema de correr elevável 'Infinite Line S.32' e o Roto Patio Fold para a 'Infinite Line S.47' junto com a Roto e a Fermax. Ambos com um sucesso estrondoso, fato confirmado claramente ao dar uma olhada na carteira de pedidos", afirma Antonio Ramos.

A empresa Vicom, sediada nos arredores de São Paulo, saiu em 2010 do grupo empresarial Viametal e desde então vem mantendo uma rigorosa política de qualidade. A chave principal nesse caso é a linha de produtos "Infinite" desde a fundação da empresa, que foi concebida para todos os tipos de abertura em conformidade com as normas europeias. "A cooperação estreita e com sucesso realizada simultaneamente entre as empresas Vicom e Roto/Fermax também pode ser vista na nova linha 'Infinite S.32' que apresentamos no estande da feira Roto/Fermax e que está equipada com o sistema de correr elevável Roto Patio Lift para folhas de até 80 quilos."

Know-how local e global também auxilia em tempos difíceis

Após o término da feira, o resumo positivo em todos os sentidos dos três parceiros também foram completamente reafirmados por Chris Dimou, diretor geral da Roto The Americas. "A feira Fesqua mostrou-se novamente como o motor seguro para movimentar o setor de portas e janelas. Os reflexos gerados por ela auxiliam empresas como a Sapa Aluminium Brasil, Tera Metais e Vicom Metais, mas também é um auxílio para nos estabelecermos com as nossas marcas Roto e Fermax. Neste caso, vejo que as três empresas citadas são um bom exemplo de como o portfólio do produto global da Roto e os conhecimentos específicos da Fermax se unem de modo ideal para o mercado brasileiro, e como podem ser utilizados para o desenvolvimento de soluções de excelente desempenho para grandes projetos de construção. Com essas sinergias no desenvolvimento do produto, bem como nos serviços de consultoria e assistência, oferecemos boas ferramentas de modernização, do meu ponto de vista, para também podermos superar com sucesso a situação difícil do mercado", afirma Chris Dimou.



Evidências de uma cooperação de sucesso: a empresa Vicom apresentou a nova linha "Infinite S.32" como solução de correr elevável com a Roto Patio Lift para folhas de até 80 quilos.



"Casa cheia" na empresa Sapa Aluminium Brasil: Os componentes dos sistemas de correr e porta camarão recém desenvolvidos são da Roto e Fermax.



Satisfeito com a feira Fesqua 2016: (a partir da esquerda) Pier Vincenzo Marozzi, Roto/Fermax Head of Product Manufacturing & Product Innovation Brazil, Chris Dimou, diretor geral da Roto The Americas, Ivan Torrents, diretor da Roto of the Solution Center Emerging Markets Aluvisión, Antonio Ramos, diretor da Vicom.



As seguintes pessoas estavam bem descontraídas no estande da empresa brasileira Tera Metais, fabricante de perfis de alumínio: (a partir da esquerda) Michael H. Eidinger, diretor de marketing e vendas dos sistemas AURA na empresa Tera Metais, Nivaldo Mantuan Junior, diretor comercial, Nivaldo Mantuan, presidente da Tera Metais.

Ferno, Polônia

Novas instalações de produção: precisamente em 0,01 mm

■ **Madeira já há alguns anos, a empresa Ferno foi tema na Roto Inside. Nesse intervalo muitos acontecimentos ocorreram na empresa dos profissionais poloneses em janelas de madeira, como a Roto Inside ficou sabendo em uma visita à cidade polonesa de Lubartów. Assim, no outono de 2016 foi construído um novo pavilhão de produção, como relata Ewa Kawalkowska, há alguns anos ela é a nova gerente da Ferno.**

A cidade polonesa de Lubartów, no sudeste da capital polonesa de Varsóvia, é rodeada por uma natureza pitoresca e principalmente repleta de florestas. A matéria-prima para as janelas de alumínio e madeira e somente em madeira da Ferno vem, dentre as várias localidades, da grande área florestal de "Lasy Kozłowieckie". Cerca de 15.000 elementos são produzidos pela empresa por ano atualmente, e 70% são soluções de correr e oscilobatentes em grandes formatos. A Ferno continua produzindo principalmente para o mercado polonês. Graças ao seu design atemporal e sua elevada qualidade, as janelas têm igualmente uma grande demanda em construtores particulares e grandes empreiteiras. "É verdade que fornecemos alguns elementos para a Alemanha, Rússia, Bélgica, França ou Escandinávia, mas a marca Ferno é conhecida principalmente na Polônia. Cerca de 80% das janelas que produzimos são destinadas a projetos de novas construções, 20% são destinadas ao retrofit", explica Ewa Kawalkowska.

Com mais precisão, mais rápido e mais produtos

O novo pavilhão de produção construído em 2016 abriga uma impregnação inovadora em madeira para a Ferno que, nesse intervalo, já tem a patente global. "Há algum tempo já estamos investindo também em centros de confecção. Em nossas linhas de produção, os perfis são confeccionados exatamente com 0,01 mm e com grande rapidez. Conseguimos aumentar a nossa capacidade de produção nos meses anteriores em cerca de 35%", relata Ewa Kawalkowska.

Os especialistas em tecnologia da Roto Polônia, que estão em contato constante com a sua administração desde a fundação

da empresa Ferno, já estiveram envolvidos desde o início no planejamento das novas instalações para dar apoio da melhor forma possível para um início perfeito. Junto com os fornecedores de máquinas, ferramentas e software eles acionaram os mecanismos para uma produção no nível mais moderno de tecnologia.

Do ponto de vista da gerente Ewa Kawalkowska, os investimentos em um novo pavilhão e instalações modernas foram mais do que recompensadas, mesmo que ela já se dedique há muito tempo aos próximos projetos: "Atualmente estamos trabalhando no registro de uma patente para outra inovação tecnológica da nossa empresa. Além disso, estamos trabalhando de modo intensivo para ampliar a nossa cota de mercado no setor de jardins de inverno. Em 2017 ainda há desafios suficientes para superarmos. Não cairemos no tédio. A Roto Inside pode vir nos visitar novamente quando quiser e informar-se sobre as novidades da empresa Ferno."



No outono de 2016, a Ferno inaugurou um novo pavilhão de produção na cidade polonesa de Lubartów. Cerca de 15.000 elementos são produzidos pela empresa por ano atualmente, e 70% são soluções de correr e oscilobatentes em grandes formatos.



A Ferno continua produzindo principalmente para o mercado polonês. Graças ao seu design atemporal e sua elevada qualidade, as janelas têm igualmente uma grande demanda em construtores particulares e grandes empreiteiras.



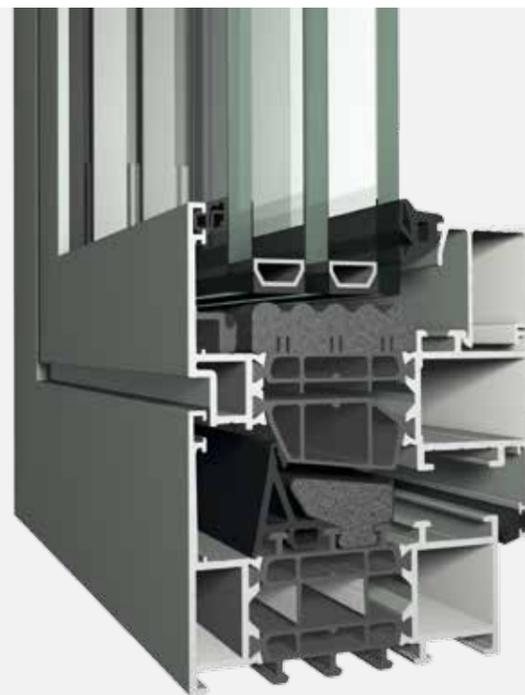
Produção moderna, matéria-prima tradicional: a matéria-prima para as janelas de alumínio e madeira e apenas de madeira de elevada qualidade da Ferno vem, dentre as várias localidades, de uma grande área florestal chamada de "Lasy Kozłowieckie".

Empresa Deventer Profielen B.V., Holanda

Procurado por ser o líder de qualidade

■ **Novo na Roto desde 1º de janeiro de 2016, a empresa Deventer Profielen B.V. faz parte do grupo Roto. Fundada em 1986 e com 30 anos de mercado holandês, a empresa chegou à liderança do mercado de janelas de madeira e líder de qualidade em perfis de vedação produzidos com elastômeros termoplásticos. A Roto Inside visitou a equipe do solicitado especialista na cidade holandesa de Breda para debater sobre as novas oportunidades de comercialização de vedações em TPE na Holanda e os mercados de exportação da empresa.**

"Um fabricante de janelas entra em contato conosco quando ele reconhece que precisa de vedações especialmente duráveis e com bom desempenho para concretizar sua ideia de janela de alumínio ou também janelas de madeira vanguardistas", explica o técnico em processos Jeroen Mols que chegou à Deventer em 2007 e responde atualmente pelos setores de desenvolvimento de produtos e produção na cidade holandesa de Breda. "Principalmente os fabricantes que observam por eles mesmos as condições que levam a reclamações ou elevada demanda de espera, se perguntam em algum momento sobre o material e a qualidade da vedação. Então quase sempre se deparam com a Deventer Profielen B.V.", complementa o gerente de vendas Kees Verweel, que deixou um grande cliente da Deventer para



Para o novo programa de produtos MasterLine 8 a empresa de atuação internacional Reynaers N.V. da cidade belga de Duffel procurou vedações em TPE (elastômeros termoplásticos) que pudessem ser soldadas e que dessem uma grande contribuição para a vedação contínua, gerando o isolamento térmico de uma janela de alumínio. "Temos uma exigência própria de oferecer sistemas de perfil aos nossos clientes, com os quais eles possam posicionar-se no mercado por meio de desempenho", destaca Eddy de Meyer, que responde de modo estratégico pelas compras na empresa Reynaers. "Para o novo sistema procuramos materiais que sejam de boa qualidade e fáceis de elaborar. Visto que essas vedações em TPE são fáceis de soldar, decidimos por esses materiais."



"Produzimos vedações para quase todas as aplicações em folhas e caixilhos de janelas. Fornecemos vedações soldadas e pré-confeccionadas sob medida para muitos fabricantes de janelas," relata o diretor de vendas Kees Verweel. 16 colaboradores trabalham para essa produção instalada na fábrica em dois turnos.

trabalhar com o especialista em vedações. Isso também aconteceu com o fabricante de sistemas de alumínio renomado Reynaers no ano passado. "A empresa Reynaers é talvez a primeira entre os vários fabricantes de sistemas de alumínio que, como seus colegas da produção de janelas de madeira, apostam nas vedações em TPE", assim Verweel se vê no futuro.

Qualidade necessita de experiência

Primeiro, a empresa de atuação internacional Reynaers N.V. da cidade belga de Duffel procurou vedações em TPE que pudessem ser soldadas para o seu novo programa de produtos MasterLine 8, que dessem uma grande contribuição para a vedação contínua, aumentando o isolamento térmico de uma janela de alumínio. "Temos uma exigência própria de oferecer sistemas de perfil aos nossos clientes, com os quais eles possam posicionar-se no mercado por meio de desempenho", destaca Eddy de Meyer, que responde de modo estratégico pelas compras na empresa Reynaers. "Para o novo sistema procuramos materiais que sejam de boa qualidade e fáceis de elaborar. Visto que essas vedações em TPE são fáceis de soldar, decidimos por esses materiais."

Nas conversas com os especialistas da Deventer, que ocorreram na Reynaers e também na fábrica da cidade holandesa de Breda,

foi possível ver com rapidez que estávamos em boas mãos. "No caso de vedações trata-se de geometrias complexas e sensíveis a tolerâncias e da confiabilidade máxima da mistura de matérias-primas na extrusador", assim Eddy de Meyer descreve a avaliação da sua empresa. Por isso, Reynaers quer trabalhar com um fornecedor que atua com grande rigor. "Na Deventer, em Breda, trabalham pessoas que focam com grande paixão e por motivações próprias no sentido de satisfazer nossas demandas. Na fábrica de Breda eles são muito flexíveis e sempre disponíveis para nós. Isso nos agrada e queremos ampliar essa boa parceria." Os colaboradores da produção do novo sistema de perfil MasterLine 8 são treinados pela Reynaers, inclusive na operação do equipamento de solda da Deventer. "Janelas de alumínio em boa qualidade por um preço mais barato fabricadas em uma produção completamente automatizada, o sistema perfeito para isso surgiu pela parceria da empresa Reynaers com a empresa Deventer", afirma de Meyer.

Mais convincente ainda por ser parte do grupo Roto

A aquisição da Deventer Profielen B.V. pela Roto aconteceu justamente durante as negociações entre as empresas Deventer e Reynaers, lembra-se Kees Verweel. "A Roto é tida pela empresa Reynaers como também por muitos outros clientes como uma

empresa muito profissional, previsível e direcionada a longo prazo. Os fabricantes de janelas que já trabalham com as empresas Deventer e Roto sentiram-se fortalecidos pela aquisição, sabendo que tinham escolhido os parceiros certos. Aqueles que trabalham com as ferragens de outros fabricantes, sentiram que foi muito agradável não termos tentado convencê-los a trocar de fornecedores."

A grande proporção de mercado da Deventer entre os fabricantes de janelas de madeira holandeses está baseada na grande capacidade de desempenho da empresa, para o presidente da Roto Frank AG, Dr. Eckhard Keill: "Entre os clientes da empresa Deventer na Holanda, Bélgica, Grã Bretanha, Irlanda, Austrália e Canadá estão muitos fabricantes de janelas renomados que mantêm um contato estreito com a Deventer e certamente também com os demais fornecedores. Sendo assim, a Roto também seria apropriada para ele porque a proximidade ao cliente é algo muito importante para nós, como já é sabido por todos. Mas vivemos em uma economia de mercado e isso é bom também. Desempenho convence e nada mais."

20% do volume de vendas foi atingido pela empresa Deventer Profielen B.V. com vedações para portas e 80%, com vedações para janelas. Entre os fabricantes de janelas de madeira holandeses, a empresa mantém uma cota de mais de 80% do mercado. Na França são cerca de 6%, um pouco mais na Grã Bretanha e Irlanda.

Muito apoio para a expansão internacional

Kees Verweel está convencido: "A Deventer se beneficiará muito do know-how do grupo Roto, quando se tratar de conquistar novos mercados de modo sistemático e com sucesso. É verdade que pudemos atingir um bom crescimento na Bélgica, França, Grã Bretanha, Irlanda e todo o continente americano nos anos anteriores, mas esse crescimento também foi o resultado da busca ativa de fabricantes de janelas por novas vedações. Pois seguimos do mesmo modo: aqueles que nos perguntarem, geralmente receberão uma resposta tão convincente que também se tornará nosso cliente alguns meses depois. O entusiasmo das pessoas aqui na localidade é repassado, algo que posso constatar sempre. Estou certo de que podemos continuar a crescer com rapidez se tivermos mais força de venda nas marcas."

Vedação sob medida

Por isso, a organização do setor de vendas da Roto receberá treinamento em todo o mundo sobre esse assunto para responder as questões básicas dos fabricantes de portas e janelas sobre as propriedades e o tratamento das vedações Deventer, reforça o Dr. Keill. "Vemos que as fábricas Deventer são verdadeiros postos ativos e queremos escrever uma nova história de sucesso, como pudemos escrever há muitos anos logo após a aquisição da Gluske BKV. A Roto já oferece aos fabricantes de portas e janelas tudo aquilo que eles precisam como complemento ao perfil e vidro para produzir elementos de construção modernos. No melhor sentido da palavra, somos 'desenvolvedores de sistemas' e tentamos criar soluções globais futurísticas, inteligentes e seguras para os nossos clientes."



O perfil de alumínio apropriado para cada estilo: Como novo programa de produtos MasterLine 8, a empresa Reynaers amplia seu sortimento em perfis para criar fachadas que sejam tão minimalistas quanto modernas. A empresa Deventer Profielen B.V. fornece todas as vedações necessárias.



Os cursos para os funcionários fazem parte da rotina na produção da empresa Deventer Profielen B.V. na cidade holandesa de Breda. "Todas as vezes que os colegas experientes e novos colaboradores encontram uma folga, eles combinam de encontrar-se em uma orientação ou curso", relta o gerente de produção Jeroen Mols. "Deste modo, conseguimos que quase todos os colaboradores nos postos de trabalho da produção possam trabalhar continuamente, mas também que cada um deles se sinta responsável pelo todo." No total 48 colaboradores trabalham para a empresa Deventer Profielen B.V. na cidade holandesa de Breda.



Para poder fornecer vedações para cada aplicação, a empresa Deventer Profielen B.V. extrusa de TPE e TPV espumados, mas também de PVC em baixa quantidade. O gerente de produção Jeroen Mols (à esquerda na imagem) explicou ao presidente da Roto Frank AG, Dr. Eckhard Keill, como o controle de qualidade é estruturado durante a extrusão. A qualidade de produção é controlada no local, onde a vedação é produzida, mas também onde ela é embalada.

Empresas Bosem & Electric Plus, Romênia

Definir juntos novos objetivos e atingi-los

■ **PVC** ■ **Alumínio** Redes de franquia bem administradas podem auxiliar a expandir continuamente o sucesso econômico e os pontos positivos do franqueador e do franqueado. Ao definir objetivos comuns, a profissionalização contínua avança, beneficiando em última instância todo o setor e os seus clientes. Adrian Gârmacea, gerente da empresa romena Electric Plus, está convencido disso. A Roto Inside relatou seus planos pela primeira vez em novembro de 2014. Desde então, com a rede BARRIER, ele progride no país com as vendas de janelas de PVC de elevada qualidade. E isso também satisfaz o franqueado, diz Romeo Terpez, diretor da empresa Bosem SRL.

A empresa Bosem SRL está entre os primeiros parceiros de franquia. "Antes de 2014 já tínhamos uma relação profissional muito boa, mas apenas corriqueira com a Electric Plus", lembra-se Terpez. "Os sucessos em grupo até esse momento me despertaram o desejo de intensificar essa parceria e defini-la principalmente a longo prazo. Do mesmo modo não precisei refletir muito quando Adrian Gârmacea chegou até nós com a sua ideia de um conceito de franquia naquela época. Se não me engano, estávamos entre os três parceiros iniciais de franquia da rede BARRIER."

A empresa Bosem SRL foi fundada em 2003 pela família Terpez e se dedicava originalmente à venda de produtos de vidro. Apenas pouco tempo depois, janelas de madeira também foram incorporadas ao sortimento, além de espelhos e vidros, em seguida foram janelas de alumínio com envidraçamento duplo, e finalmente portas e janelas em PVC de elevada qualidade. Com a estruturação de uma equipe de montagem própria, a empresa Bosem tornou-se finalmente uma especialista em portas e janelas, e também o primeiro contato para profissionais da construção da região.

"Grandes construtoras estão entre os nossos clientes, mas também construtores comerciais e particulares. Desde o início demos muito valor a serviços confiáveis e à consultoria intensa aos clientes. Do mesmo modo, temos atualmente muitos clientes fixos que sabem que podem contar conosco, mesmo em grandes projetos com prazos curtos", resume Romeo Terpez.

Marcas conhecidas convencem na hora da venda

Confiabilidade – é o que busca o diretor da Bosem para si, mesmo quando se trata de fornecedores. Por isso ele está tão satisfeito com a empresa Electric Plus, explica. Por um lado, a marca BARRIER já estabelecida na Romênia e em partes da Europa Oriental torna a venda ativa comparativamente mais fácil, pois a qualidade das portas e janelas já é conhecida entre os construtores, afirma Terpez. Por outro lado, o parceiro Electric Plus contribuiu com a sua academia BARRIER fundada também em 2014 para que os próprios colaboradores possam continuar a se qualificar. "Os cursos são dados por especialistas e nossos colaboradores se beneficiam dos seus conhecimentos imediatamente. São oferecidos seminários técnicos, diretamente no

produto' e também cursos de vendas que por sua vez representam um complemento perfeito às atividades de publicidade, dentro dos quais a empresa BARRIER, por exemplo, no nosso showroom, nos apóia de modo muito ativo."

Roto e BARRIER – uma equipe convincente

E mais outro detalhe colabora para uma longa cooperação com a empresa Electric Plus, do ponto de vista do profissional em janelas Romeo Terpez: "desde o tempo em que eu atuava na produção de janelas, já trabalhava com ferragens da Roto. No nosso setor de janelas esta marca é sinônimo de qualidade e durabilidade, até mesmo na percepção dos nossos clientes profissionais. Do mesmo modo, os componentes Roto nos elementos BARRIER também são um argumento de vendas muito convincente."

E quais são os objetivos que a empresa Bosem definiu na sua condição de parceiro de franquia ativo e de sucesso? "Estamos direcionando nosso foco agora um pouco mais para a exportação. Para deixar claro, estamos nos preparando agora para a inauguração de um showroom da Bosem na Itália", relata Romeo Terpez.



Romeo Terpez, diretor da Bosem SRL, aposta no sistema de franquia da marca BARRIER.

Institucional

Editor

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

Conselho redacional

Sabine Barbie,
Fabian Maier,
Eberhard Mammel

Redação

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

Layout e produção

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

Gráfica

Gribsch & Rochol Druck GmbH
Gabelsbergerstraße 1
D-59069 Hamm
Telefone: +49 (0)2385 931-0
info@grd.de

Tiragem total

9.000 unidades



"Lar" da marca BARRIER: a central da empresa da Electric Plus na cidade romena de Bacău.



No showroom do parceiro comercial Bosem, colaboradores qualificados dão informações sobre os diversos sistemas BARRIER.

Desenvolvimento rápido

Desde o último encontro com a Roto Inside aconteceram muitas coisas nas empresas Electric Plus e BARRIER. O gerente Adrian Gârmacea deu um pequeno resumo sobre as atividades da sua empresa nos últimos dois anos.

Adrian Gârmacea: desde que nos falamos da última vez, experimentamos um desenvolvimento exponencial em todos os setores do negócio, algo que teve um efeito sobre os nossos centros de produção. Em 2016 conseguimos inaugurar uma nova produção de vidros isolantes em funcionamento, bem como uma linha especial para portas de entrada e portas de apartamentos, além de uma produção própria de persianas. No total investimos cerca de 12 milhões de euros nos últimos dois anos.

Roto Inside: Como o portfólio de produtos BARRIER foi modificado?

Adrian Gârmacea: O avanço aqui também ocorreu e ocorre com muita rapidez. Faz apenas alguns meses que introduzimos o novo produto Barrier 80+ no mercado. Esse produto é uma

janela de PVC com revestimento de alumínio com largura de perfil de apenas 80 mm e excelentes valores de desempenho em relação aos isolamentos térmico e acústico. E a nossa própria produção de vidro isolante nos abre agora muitas outras possibilidades no desenvolvimento de produtos e na sua comercialização.

Roto Inside: Como a rede BARRIER desenvolveu-se?

Adrian Gârmacea: De modo muito positivo e com a rapidez que havíamos planejado. O propósito sempre foi ter qualidade ao invés de quantidade desde o início. Temos perspectivas muito claras sobre quais são as condições que um parceiro futuro deve preencher para fazer parte da nossa rede. Como compensação, os nossos parceiros recebem assistência completa da nossa equipe bem estruturada de 600 homens.

Roto Inside: Quais são as características que os potenciais parceiros de franquia devem ter?

Adrian Gârmacea: Além de alguns indicadores econômicos,

principalmente o conhecimento das pessoas atuantes no setor de administração empresarial. Por exemplo, observamos quanto uma empresa está disposta e é capaz de ganhar novos colaboradores e qualificá-los. Apenas empresas saudáveis e flexíveis, nas quais a administração coloca todo seu engajamento para continuar a desenvolver o negócio, são capazes de contribuir para que a rede se desenvolva como um todo, do meu ponto de vista. Pois é isso que nos importa: ganhar forças em grupo e gerar novas oportunidades para cada um de nós.



Adrian Gârmacea é o diretor geral das empresas Electric Plus e BARRIER.