

# Roto Inside

Informacje dla klientów i partnerów | Wydanie Nr 52 | 03.2023

## Interaktywny spis treści



Rozwiązania okuć do okien i drzwi z każdego materiału  
**Targi BAU 2023 w nowym wymiarze**

[↗ klik](#)



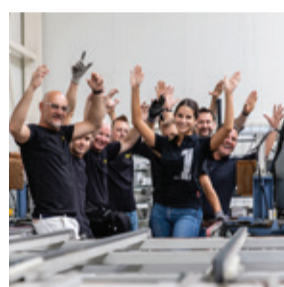
Okna Debow, Polska  
**Nowoczesny design Roto NX nie ma sobie równych**

[↗ klik](#)



Kilka pytań  
**Rozmowa z prezesem zarządu Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH, Marcusem Sanderem**

[↗ klik](#)



EMV Systemfenster, Polska  
**Postawiliśmy na cenioną markę Roto**

[↗ klik](#)



Umocnienie pozycji rynkowej w Ameryce Północnej  
**Perfect Match: Ultrafab staje się częścią Grupy Roto**

[↗ klik](#)



Pendor, Türkei  
**Atutem jest indywidualizacja**

[↗ klik](#)



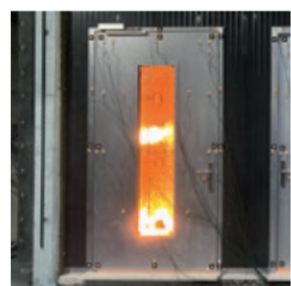
Roto Door  
**Dobry start zespołu ekspertów**

[↗ klik](#)



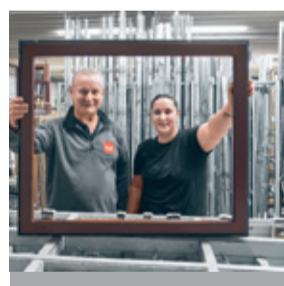
Carl F Groupco Ltd., Wielka Brytania  
**Okucia przesuwne Roto – większy komfort i bezpieczeństwo**

[↗ klik](#)



BTS Brandschutz Technologie Systeme GmbH, Austria  
**Drzwi przeciwpożarowe z Roto Solid C**

[↗ klik](#)



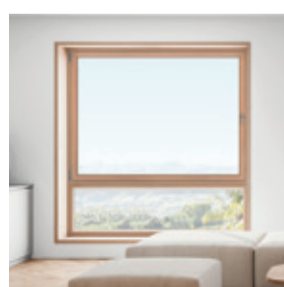
PaX AG, Niemcy  
**Wszechstronny: Roto NX do każdego systemu**

[↗ klik](#)



Roto Solid  
**Zawias do każdych drzwi wejściowych**

[↗ klik](#)



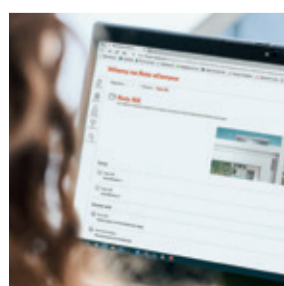
Roto NX | Power Hinge  
**Duże i ciężkie okna drewniane – naturalnie piękne i bezpieczne**

[↗ klik](#)



Roto Patio Inowa do drewna  
**Fasada Windows & Doors, Polska: szczelny system przesuwny zdobył rynek**

[↗ klik](#)



E-Learning dla wszystkich  
**Świat mówi Roto**

[↗ klik](#)



# Roto Inside

Informacje dla klientów i partnerów | Wydanie Nr 52 | 03.2023



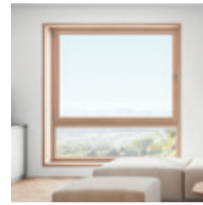
■ **Firma**  
**Ameryka Północna**  
Ultrafab staje się częścią Technologii Okien i Drzwi Roto

Strona 3



■ **Door**  
**Roto Solid**  
Zespół ekspertów, opinie klientów ze świata, kompletny program

Strony 4 do 6



■ **Tilt & Turn**  
**Roto NX | Power Hinge**  
Duże i ciężkie okna drewniane – naturalnie piękne i bezpieczne

Strona 15



■ **Serwis**  
**E-Learning dla wszystkich**  
Szkolenia przez internet na temat technologii okuć Roto w 12 językach

Strona 16

## Rozwiązania okuć do okien i drzwi z każdego materiału

## Targi BAU 2023 w nowym wymiarze

■ **Wydarzenie** Już za kilka dni: 17 kwietnia rozpoczyna się targi BAU 2023 w Monachium. Na stoisku 303 w hali C4 Roto spodziewa się wielu odwiedzających. Ekspozycja obejmie rozwiązania okuć do okien i drzwi ze wszystkich materiałów. Równocześnie wystartują targi w wirtualnym centrum kongresowym w Roto City.

Większy komfort i jakość życia w każdym pomieszczeniu – Roto to wciąż najlepszy partner producentów okien i drzwi, którym przyświeca ten cel. Wyraźnie widać to na stoisku w Monachium: w centrum uwagi znalazły się rozwiązania okuć, dzięki którym możliwe jest optymalne połączenie funkcji, komfortu i estetyki. Stoisko Roto warto odwiedzić niezależnie od tego, czy chodzi o systemy przesuwne, modułowy system okuć do okien rozwierno-uchyłnych, czy atrakcyjne zawiasy do drzwi wejściowych. Załoga stoiska służy szczegółowym i kompetentnym doradztwem we wszystkich kwestiach związanych z okuciami.

### Do profili z każdego materiału

Odwiedzający zapoznają się z rozwiązaniami okuć Roto do stolarki z PVC, drewna i aluminium. „Pełna oferta zostanie zaprezentowana na większym niż zwykle stoisku w hali C4, gdzie Roto zademonstruje swoje wszechstronne kompetencje w zakresie całego spektrum wymogów budowlanych”, wyjaśnia Eberhard Mammel, dyr. ds. marketingu i adaptacji produktu. Obecni będą również specjaliści z Roto Object Business. Ich doradztwo obejmuje standardowe i nietypowe rozwiązania konstrukcji okien z aluminium.

### Dobrze poinformowani na całym świecie – równoległe stoisko wirtualne

Podczas sześciu dni targów i nie tylko prezentowane eksponaty będzie można zobaczyć także w wirtualnym Roto City – w dogodnym terminie z udziałem doradcy Roto w roli przewodnika: architekci, projektanci i producenci okien, którzy nie przyjadą na targi, zapoznają się z wystawionymi rozwiązaniami podczas „zwiedzania” wirtualnego stoiska w Centrum Kongresowym Roto City.



**Serdecznie witamy!**  
Roto powita Państwa na BAU 2023 w hali C4, na stoisku 303.

„Dzięki prezentacji targowych atrakcji w Roto City zainteresowani będą mogli poznać korzyści naszych okuciowych rozwiązań podczas oprowadzania po wirtualnym stoisku, nawet jeśli nie zdołają nas odwiedzić w Monachium”, podsumowuje korzyści Eberhard Mammel. Ponad dwa lata temu wraz ze swoim zespołem zapro-

jektował Roto City. „Platforma została dobrze przyjęta na całym świecie. Koledzy z Roto oprowadzając klientów po Roto City w językach lokalnych uwzględniają indywidualne warunki rynkowe na danym rynku”.

### Digitalizacja w Roto

Eberhard Mammel jest przekonany, że równoległe współistnienie tradycyjnych targów i wirtualnego stoiska tworzy optymalne środowisko w pracy doradczej. „Właśnie to daje naszym klientom pewność, że nie umkną im żadne zagadnienia i produkty Roto, jeśli nie uda im się przyjechać na targi”.

Projekt stoiska targowego nawiązuje do wirtualnego miasta i przedstawia różne typy budynków. Czy to na BAU, czy w Roto City – w centrum uwagi znajduje się zawsze wartość dodana rozwiązań okuć, dostosowanych do wyspecjalizowanych wymogów stawianych względem okien i drzwi.



➔ **Informacje na temat Roto City**

[www.roto-frank.com/pl/roto-city](http://www.roto-frank.com/pl/roto-city)

Innowacje pokazane na targach BAU będą od 17 kwietnia prezentowane także w wirtualnym centrum kongresowym Roto City.



Eberhard Mammel,  
dyrektor ds. marketingu  
i adaptacji produktu,  
Roto Frank Fenster- und  
Türtechnologie GmbH



## Kilka pytań



Rozmowa z Marcusem Sanderem  
prezesem zarządu Roto Frank  
Fenster- und Türtechnologie GmbH

**Roto Inside: mamy nadzieję, że technologia okien i drzwi Roto dobrze rozpoczęła rok 2023.**

**Marcus Sander:** Dziękuję bardzo. Tak jest! – A to także za sprawą znakomych wyników w minionym roku. Przed nami kolejny bardzo ciekawy rok pełen ambitnych planów. Również w 2023 roku chcemy zwiększyć korzyści klientów na arenie międzynarodowej i kontynuować rozwój firmy. Nasz plan mówi wyraźnie o rozwoju, dlatego też nie mogą się doczekać dużego wydarzenia targowego w tym roku, w którym wezmę udział, czyli targów BAU w Monachium.

**Roto Inside: Czego Wasi goście mogą spodziewać się na targach BAU?**

**Marcus Sander:** Dla naszych gości w Monachium przeniesiemy do rzeczywistości realnej wirtualne Roto City. Na znacznie większej niż dotychczas powierzchni stoiska w hali C4 zaprezentujemy całe nasze portfolio w różnych kontekstach budynków i pomieszczeń. Pokażemy tu nasze wszystkie grupy produktów: okucia rozwierno-uchylne i przesuwne do okien i drzwi tarasowych, zamki, zawiasy i progi do drzwi wejściowych, uszczelki, wyposażenie dodatkowe oraz rozwiązania Roto Aluvision.

**Roto Inside: Mówiąc „wzrost”, prawdopodobnie odnosi się Pan do przejęcia firmy Ultrafab Inc. w Ameryce Północnej.**

**Marcus Sander:** Tak jest. Strategiczne przejęcia, takie jak Ultrafab Inc., są integralną częścią naszej strategii rozwoju i widocznym wyrazem naszej adaptacji na przyszłość. Pod koniec ubiegłego roku Roto nabyło 100% udziałów producenta uszczelek do

okien i drzwi, odnoszącego duże sukcesy w USA i Kanadzie. Można tu mówić o idealnym dopasowaniu, ponieważ orientacja na klienta i podobieństwa kulturowe między Roto i Ultrafab są ogromne, a portfolio produktów Ultrafab doskonale pasuje do innych firm naszej grupy.

**Roto Inside: Jakie nadzieje pokładacie w nowym „członku rodziny”?**

**Marcus Sander:** Dzięki temu przejęciu mamy możliwość dalszego wzrostu w segmencie uszczelek i po raz kolejny widzimy obiecujący potencjał sprzedaży krzyżowej, ponieważ pod względem produktowym nasze firmy uzupełniają się w 100%. Atrakcyjność Roto jako partnera dla amerykańskich producentów stolarki po raz kolejny znacznie wzrosła, a klienci Ultrafab zyskali niezawodnego partnera.

**Roto Inside: Jakie, Pana zdaniem, oczekiwania wobec firmy mają klienci Roto w 2023 roku i jak im sprostać?**

**Marcus Sander:** Oczekiwania z pewnością zasadniczo się nie zmieniły. W dalszym ciągu musimy być najbardziej niezawodnym partnerem na rynku. W związku z tym nadal koncentrujemy się na wymogach klientów, obejmujących między innymi niezawodność dostaw. Możliwie najpełniejsze spełnianie wszystkich wymagań klientów wiąże się z ich uważnym słuchaniem i dostarczaniem im właściwych produktów o wymaganej jakości w wymaganym czasie.

Dalszy wzrost wymaga zdolności do opanowania dużej kompleksowości i elastycznego działania w obliczu różnych ramowych warunków politycznych i ekonomicznych na rynkach. Do obydwu jesteśmy dobrze przygotowani. Roto na ogół rozwija się nieco szybciej niż cały rynek i jest stosunkowo odporne. Udowodniłoby to w zeszłym roku i spodziewamy się, że tak pozostanie. Chcemy w dalszym ciągu otaczać naszych klientów możliwie najlepszą opieką i wsparciem – bez względu na to, jak łatwe lub trudne są dla nas rynki zaopatrzenia.

**Roto Inside: Proszę o przybliżenie innych projektów firmy.**

**Marcus Sander:** W tym roku nadal z dużym zaangażowaniem będziemy kontynuować procesy cyfryzacji. Duża liczba projektów ma na celu zwiększenie wydajności maszyn, narzędzi i transportu na produkcji. Ponieważ dzięki sieci i automatyzacji zapobiegamy

błędom produkcyjnym i awariom maszyn, możemy dostarczać klientom stale na czas towar najwyższej jakości.

Ważnym elementem zwiększającym korzyści klientów jest na przykład cyfrowa platforma, który rozszerza obszar samoobsługi. Dostęp do danych produktowych, konfiguracji okuć, zamówień i terminów dostaw możliwy jest wszędzie i o każdej porze. Dzięki informacjom dostępnym 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu, platforma zapewnia większą przejrzystość i bezpieczeństwo oraz optymalnie wspiera naszych klientów w codziennej pracy.

Nie chodzi nam jednak wyłącznie o cyfryzację samych siebie. Chcemy aktywnie wspierać naszych Klientów w zwiększaniu ich własnej efektywności za pomocą procesów cyfrowych. Bardzo dobrym przykładem jest nasza elektroniczna wymiana danych (EDI), dotyczących zamówień, powiadomień o dostawach i faktur.

W tym roku również wysiłki na rzecz zrównoważonej produkcji będą miały duży wpływ na nasze decyzje biznesowe. Będziemy między innymi szeroko promować wykorzystanie energii odnawialnej w jak największej liczbie naszych lokalizacji. Zmniejszając ślad ekologiczny własnych produktów, Roto przyczyni się do wysiłków producentów stolarki na rzecz neutralności pod względem emisji CO2.

Z entuzjazmem podchodzimy dlatego do kształtowania wraz z naszymi klientami cyfrowej i zrównoważonej przyszłości branży. Roto cieszy się na całym świecie renomą szczególnie niezawodnego partnera. Dołożymy wszelkich starań, aby te dobre doświadczenia potwierdzić w kolejnych latach.

**Roto Inside: Jakich nowości możemy spodziewać się w roku 2023?**

**Marcus Sander:** Będziemy pracować nad dalszym rozwojem naszych grup produktowych. Na stronie 15 Roto Inside prezentujemy wynik prac rozwojowych nad naszym systemem Roto NX. Roto NX do okien i drzwi z aluminium zobaczyć będzie można na targach BAU. Pojawią się także innowacje, na przykład w naszych zamkach i zawiasach do drzwi.

Nie mogę się doczekać podjęcia wielu tematów z naszymi klientami i partnerami i życzę nam wszystkim udanego roku. Do zobaczenia w Monachium!

## Roto Patio Inowa do systemu Salamander evolutionDrive Plus+

# Okuwanie próbne przekonuje

■ **PVC** W październiku 2022 r. rumuńska firma Madrugada przeprowadziła próbne okuwanie z systemem równoległym przesuwym evolutionDrive Plus+ firmy Salamander oraz inteligentnym okuciem przesuwym Roto Patio Inowa. W tym samym czasie miało miejsce wzorcowe okuwanie w firmie Salamander w Türkheim. Madrugada produkuje w miejscowości Palota w pobliżu granicy rumuńsko-węgierskiej.

Co mówi producent okien? Montaż Patio Inowa w systemie Salamander jest przyjemnie łatwy i szybki. Dzięki niepozornym elementom ryglującym na ościeżnicy i osłonkom zaczepu na słupku ukryte okucie robi bardzo dobre wrażenie pod względem wizualnym nawet na otwartych drzwiach.

### Rozwiązanie problemu

Thomas Lachenmaier, dyrektor ds. wdrożeń w firmie Salamander, podkreśla, że w budownictwie mieszkaniowym istnieje zapotrzebowanie na wielkopowierzchniowe drzwi przesuwne, jak te, które

można wyprodukować z wykorzystaniem evolutionDrive Plus+. Ponieważ jednak często pojawiają się ograniczenia masy, zwłaszcza w budynkach wielokondygnacyjnych, projektanci już niebawem będą mogli sięgać po lekką, ale bardzo szczelną evolutionDrive Plus+ jako bardzo atrakcyjne rozwiązanie. Obsługa nawet bardzo dużych skrzydeł jest wyjątkowo komfortowa. Wysokiej jakości kółka zapewniają ciche przesuwanie skrzydeł. Z wykorzystaniem EvolutionDrive Plus+ możliwe jest również wykonanie oszczędzających miejsce okien do kuchni i łazienek.

Dostarczany przez Roto wraz z systemem okuć silikonowy profil uszczelniający spełnia wysokie wymagania firm Salamander i Madrugada. Dostępny jest zarówno w kolorze szarym, jak i czarnym. Aluminiowe elementy zastosowane we wzorcowym okuciu, takie jak prowadnice i szyny jezdne, a także profile uzupełniające po stronie zasuwicy i zamka, również pochodzą od Roto.

### Duże przeszklenia o niewielkiej głębokości zabudowy

Salamander poleca swój równoległy przesuwany system evolutionDrive Plus+ do wszystkich sytuacji budowlanych, w których głębokość zabudowy nie wystarczyłaby dla klasycznych drzwi podnoszono-przesuwanych. Według systemodawcy Patio Inowa umożliwia wykonanie konstrukcji wyjątkowo szczelnych na wiatr i zacinający deszcz o wymiarach ościeżnicy do 4000 mm szerokości i 2600 mm wysokości. Drzwi przesuwne w schemacie A mogą być również wykonane w klasie odporności na włamanie RC 2 przy zastosowaniu znanych już uzupełnień.

Możliwe są szyby o grubości do 48 mm, pozwalające na uzyskanie współczynnika przenikania ciepła UW do 0,71 W/(m<sup>2</sup>·K) i izolacyjności akustycznej do 44 dB. Oznacza to, że evolutionDrive Plus+ nadaje się również do budownictwa energooszczędnego i użytkowania w obszarach o wyższym poziomie hałasu. Wszystkie dane techniczne Patio Inowa do nowoczesnego systemu profili Salamander znajdują się w instrukcji montażu, konserwacji i eksploatacji Roto IMO 403.

[www.madrugada.ro](http://www.madrugada.ro)

Zadowolone twarze po próbnym okuwaniu w firmie Salamander w Türkheim, na zdjęciu od lewej do prawej: Jan Schiller i Markus Hanslbauer, Salamander, Michael Hammelehl, Roto, a także pracownicy Salamander Michael Pommer, Manfred Gudd, Marius Demler, Kaan Coban i Herbert Port.





Umocnienie pozycji rynkowej w Ameryce Północnej

## Perfect Match: Ultrafab staje się częścią Grupy Roto



Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH i Ultrafab Inc. – prężni partnerzy północnoamerykańskiego przemysłu okien i drzwi. Na zdjęciu od lewej do prawej: Michael Stangier (dyrektor zarządzający Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH), Thomas E. Hare (dyrektor finansowy Ultrafab Inc.), Alan J. DeMello (dyrektor generalny Ultrafab Inc.), Marcus Sander (prezes zarządu Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH) i Thomas C. Horton (prezes Ultrafab Inc.).

■ **Firma Ultrafab Inc. weszła z końcem ubiegłego roku do Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH. Obie firmy doskonale się uzupełniają. Dotyczy to zarówno ich produktów jak i kultury korporacyjnej oraz oferowanych wartości.**

Nazwa Ultrafab składa się z pierwszej części słowa ultradźwięk i pierwszych liter słowa fabrykacja. Dlaczego?: Od lat 60-tych założyciel firmy Robert Horton zajmuje się budową maszyn wykorzystujących w produkcji ultradźwięki do kształtowania różnych materiałów. W 1970 roku założył firmę Ultrafab, która zajmowała się wykończeniem tworzyw termoplastycznych i ugruntowała swoją pozycję jako technologicznego lidera.

### **Dynamiczny wzrost**

W ciągu następnego pięciu dekad firma Ultrafab stała się uznanym liderem w przetwarzaniu tworzyw termoplastycznych w USA i Kanadzie. Oprócz wysokiej jakości uszczelek szczotkowych i ekstrudowanych profili uszczelniających do stolarki budowlanej, portfolio produktów obejmuje obecnie również produkty specjalne do zastosowań poza budownictwem. Około 300 zatrudnionych pracuje w trzech zakładach produkcyjnych w Farmington (Nowy Jork), Greer (Karolina Południowa) i McPherson (Kansas).

### **Uszczelki indywidualne „na miarę”**

Wielki sukces Ultrafab opiera się na zapewnieniu, że dla każdego elementu stolarki może zostać zaproponowany system uszczelniający, który optymalnie pasuje do produktu i procesu produkcyjnego. Dyrektor generalny Alan J.

DeMello, który dołączył do Ultrafab w 1996 roku jako kierownik produktu, mówi z przekonaniem: „Nasi klienci są w stanie ekonomicznie wyprodukować bardzo szczelne okna i drzwi każdej konstrukcji właśnie dlatego, że zapewniamy im kompleksowe doradztwo i niezawodnie dostarczamy idealne uszczelnienie”. Duży poziom integracji pionowej produkcji i przez lata ugruntowane w Ultrafab know how tworzą ku temu bardzo dobre warunki.

### **Partnerzy w rozwoju**

Konstruktorzy Ultrafab wspierają producentów okien na wczesnym etapie rozwoju produktu. Prototypy uszczelek powstają w ciągu kilku dni. „Ogólnie rzecz biorąc, tempo rozwoju znacznie wzrosło w ostatnich latach”, mówi Alan J. DeMello. „Wspólne cyfrowe projektowanie oraz nowoczesne tworzenie prototypów i wstępne testy możliwe w Ultrafab przyspieszają procesy naszych klientów”.

### **Wiedza na rzecz branży**

Wspólne wysiłki Ultrafab i klientów firmy zmierzają do zaspokojenia szybko rosnącego zapotrzebowania na energooszczędne okna o dużej szczelności. Okno lub drzwi z odpowiednią uszczelką Ultrafab niezawodnie i trwale sprostają różnym warunkom klimatycznym – w tym niskim temperaturom zimą w północnej Kanadzie czy pustynnym upałem Arizony. Wiele okien, które pomyślnie przeszły testy huraganowe, posiada uszczelki od renomowanego specjalisty. „Z wielką pasją pracujemy każdego dnia nad poprawą szczelności okien i drzwi na powietrze i wodę” – mówi Alan J. DeMello, opisując misję swojego zespołu.



Lider rynku w USA i Kanadzie: trwałe uszczelki szczotkowe Ultrafab

To, czy system okienny z zalecaną uszczelką osiąga cel postawiony przez klienta, można przetestować bezpośrednio w firmie Ultrafab: podobnie jak w Roto, istnieje tu możliwość przebadania produktów w najnowocześniejszym laboratorium firmy. W ten sposób różne uszczelki można poddawać wiarygodnym wstępnym badaniom, zanim producent okien skieruje swój system do certyfikacji w niezależnym centrum badawczym.

### **Integracja pionowa i niezawodność**

Ultrafab nie tylko wytwarza większość komponentów swoich uszczelek, ale także maszyny, na których są one produkowane. Na przykład wysokiej jakości włókna z tworzyw sztucznych do uszczelek szczotkowych są również ekstrudowane na opracowanych przez nas urządzeniach. Firma jest liderem rynku tego produktu w USA i Kanadzie.

Alan J. DeMello uważa kontrolę jakości własnych produktów za najważniejszą zaletę doskonałej integracji pionowej. „Korzyści dla naszych klientów są oczywiste: korzystają z doskonałej jakości produktu przez wiele lat”.

To wszystko robi wrażenie, jak by się było z wizytą w Roto. Alan J. DeMello twierdząco kiwa głową: „Rzeczywiście tak jest. Każdy, kto uczestniczył w przygotowaniu umowy podczas spotkań w obydwu firmach, szybko się zorientował, że ich kultura i filozofia, metody pracy oraz zarządzanie jakością są bardzo podobne. Koncentrując się na korzyściach dla klienta, nieustannie poszukujemy rentownych i bardzo wydajnych rozwiązań. Producenci o dużej sile oddziaływania na rynek okien i drzwi odnoszą wyraźne korzyści ze współpracy z Roto i Ultrafab”.

[www.ultrafab.com](http://www.ultrafab.com)

Ultrafab oferuje szeroką gamę uszczelek.



Różnorodność: uszczelki Ultrafab w niestandardowych kolorach





## Roto Door

## Dobry start zespołu ekspertów

Kompletny program produktów do drzwi wejściowych od jednego dostawcy – asortyment Roto Door:

- 1 Rygle
- 2 Zawiasy do drzwi
- 3 Progi



■ **Door** Przed dwoma laty zapadła decyzja o utworzeniu zespołu ekspertów Door Innovation. Od tego czasu specjaliści pod kierownictwem Toma Vermeulena, dyrektora dystrybucji Door & Innovation, odnosili wiele sukcesów. Dieter Manz, dyrektor dystrybucji Door w regionie D, A, CH, rozmawiał z Roto Inside na temat korzyści dla producentów drzwi.

„Jako zespół specjalistów byliśmy w stanie zarówno zintensyfikować kontakty z producentami drzwi, jak i rozszerzyć gamę produktów Door o bardzo atrakcyjne produkty” – podsumowuje dotychczasowe osiągnięcia Tom Vermeulen. Jest to wynik ścisłej współpracy konstruktorów w Kalsdorfer i kierowników produktu w Leinfelden-Echterdingen i zespołem sprzedaży produktów Roto Door. Dochodzi do tego dobrze zorganizowana współpraca z innymi zespołami ekspertów, takimi jak Roto Aluvision czy Deventer.

**Wartość dodana w wyniku podziału zadań**  
„Transfer wiedzy w ramach grupy firm Roto w zakresie technologii okien i drzwi przebiega bardzo dobrze, czego doświadcza również nasi klienci”. Specjaliści dystrybucji Door na arenie międzynarodowej służą doradczym wsparciem – także dla pozostałych kolegów opiekujących się klientami Roto. Firmy produkujące zarówno okna, jak i drzwi powinny mieć jedną osobę do kontaktu w przypadku pytań dotyczących produktów Roto – jest to na ogół lokalny przedstawiciel handlowy. „To idealny podział pracy, również z punktu widzenia klienta”, wyjaśnia Tom Vermeulen.

**Dynamiczny rozwój**  
Tom Vermeulen, który ma wieloletnie doświadczenie w firmach z branży okuć i zamków drzwiowych jest przekonany, że znajduje się dopiero na początku obiecującego rozwoju: „Postawiliśmy sobie bardzo ambitne cele, ponieważ koledzy z naszego zespołu już przez wie-

le lat pracowali w Roto w segmencie drzwi”. W związku z tym również bardzo dynamicznie rozwija się oferta usług i produktów.

**Różnorodność i jakość produktów**  
Powstały na przykład warianty zawiasów i zamków do drzwi, poszerzające dotychczasowy asortyment i dokładnie odpowiadające aktualnym potrzebom producentów drzwi z PVC i aluminium: proste w montażu, bezobsługowe i trwałe, o minimalistycznym designie, dostępne w szerokiej gamie powłok. „Na przykład rodzina produktów Solid obejmuje dziś ogromną różnorodność zawiasów do drzwi zewnętrznych z każdego materiału”, podkreśla Dieter Manz.

To ważne, bo wiadomo, że o gustach się nie dyskutuje – liczy się tu swoboda wyboru projektanta. Dieter Manz wyjaśnia z uśmiechem: „Nie tylko zawiasy muszą podołać dużym obciążeniom, ale także pracownicy Roto, muszą zapewnić oprócz najwyższej jakości produktu niekiedy także rozwiązania do bardzo nietypowych wymagań”.

**Zindywidualizowany serwis**

Tom Vermeulen potakująco kiwa głową i podaje przykłady takich wymogów: „Wśród naszych klientów są producenci drzwi z PVC, którzy

zwrócili się do Roto o specjalne pakowanie zawiasów – pasujące do ich systemów magazynowych. Oczywiście stanęliśmy na wysokości zadania. Z kolei producenci drzwi aluminiowych poprosili o zaadaptowanie zawiasów Solid B i Solid C do ich profili. Z tego także się wywiązaaliśmy”. Ta gotowość do pracy zorientowanej na klienta kształtuje wizerunek Roto bardziej niż kiedykolwiek.

**Nowe impulsy**

A czego można się spodziewać w najbliższej przyszłości? „Po pierwsze nowości dla producentów drzwi aluminiowych”, zdradza Tom Vermeulen. Zespół Door zdobył uznanie rynku ukrytym zawiasem do drzwi – Solid C. Ale to bynajmniej nie koniec naszej kreatywności. „Bardzo uważnie obserwujemy międzynarodowe trendy we wzornictwie, montażu i automatyzacji. Pierwsze rozmowy z klientami o innowacjach planowanych na 2023 rok napawają nas optymizmem. Rynek docenia nasze propozycje”.



Tom Vermeulen,  
dyrektor handlowy  
Door & Door  
Innovation,  
Roto Frank Fenster-  
und Türtechnologie  
GmbH



Dieter Manz,  
dyrektor handlowy Door  
w regionie D, A, CH,  
Roto Frank Fenster und  
Türtechnologie GmbH



➤ **Przegląd asortymentu Roto Door**

[www.roto-frank.com/pl/door](http://www.roto-frank.com/pl/door)

## Gardengate, Portugalia

## Wreszcie ożywienie



Aluminiowe drzwi wejściowe Gardengate z ukrytym zawiasem Roto Solid C

■ **Producenci drzwi** „Jesteśmy pełni uznania dla prostoty montażu Solid C i w roku 2023 chcemy zaproponować kilka nowych modeli z ukrytym zawiasem, by ożywić nasz segment wysokiej jakości drzwi z aluminium. Pandemia spowolniła nas zdecydowanie na zbyt długo. Poza tym nastąpiły zmiany we francuskich normach, dotyczących drzwi wejściowych, do których wdrożenia jesteśmy zobligowani, ponieważ mamy duże grono klientów we Francji. Targi Batimat 2022 potwierdziły nam wyraźnie, że dzięki naszym nowym modelom z ukrytymi zawiasami wpisujemy się w najnowsze trendy. Z niecierpliwością wypatrujemy sukcesów, które są w zasięgu ręki”.

[www.gardengate.com.pt](http://www.gardengate.com.pt)



Paulo Santos, dyrektor ds. techniki i produktów, Gardengate

## Centro Alum S.A., Hiszpania

## Jakość w cenie



Drzwi z serii Renova Ocultec Centro-Alum to wygoda i bezpieczeństwo za sprawą technologii okuć Roto.

■ **Producenci drzwi** „Okolo 20 procent produkowanych przez nas drzwi wyposażamy w Solid C. W latach 2019-2021 sprzedaż serii drzwi wejściowych Ocultec z ukrytym zawiasem wzrosła dwukrotnie. Dążymy do zwiększenia ich udziału, na przykład przez prezentację modeli z najwyższych segmentów na targach branżowych. Wyraźnie widoczna różnica w stosunku do zwykłych drzwi z nawierzchniowymi zawiasami skłania ludzi do wyboru atrakcyjniejszych modeli. Potwierdzają to nasze obserwacje. Już teraz zarysowuje się trend do coraz większych drzwi. Wysokość 2500 mm i szerokość 1200 mm nie są już rzadkością. Także tych rozmiarów drzwi możemy wyposażyć w Solid C. To dla nas bardzo korzystna sytuacja. Nasi monterzy chwalą sobie film Roto, który wyjaśnia, jak wyregulować drzwi z zawiasami Solid C. W razie wątpliwości zawsze mogą odtworzyć filmik na budowie korzystając z telefonu komórkowego”.

[www.centroalum.es](http://www.centroalum.es)



David Acedo,  
dyrektor ds. techniki i produktu, Centro Alum S.A.



Kompotherm, Niemcy

## Proste przejście

■ **Door** Firma KOMPOtherm® Metallbautechnik Hartwig & Führer GmbH & Co. KG z Verl w Nadrenii Północnej-Westfalii oferuje drzwi wejściowe, których wyrazisty design Black Edition przyciąga uwagę klientów. Jednak zawias do drzwi Roto Solid C, na który producent przestawił produkcję latem 2022 r., jest niewidoczny.



Solid C w drzwiach KOMPOtherm® Black Edition

Zgodnie z ogólną koncepcją ukryty zawias drzwiowy jest lakierowany proszkowo na czarno. Nawet po otwarciu drzwi pozostaje niemal niezauważony. Zawias premium jest dostępny jako opcja we wszystkich aluminiowych drzwiach tego producenta: „Od lipca 2022 roku nasi klienci mają możliwość wyboru zawiasu drzwiowego Solid C jako rozwiązania szczególnie zorientowanego na design do wszystkich naszych modeli. Jest on dostępny zarówno w drzwiach wejściowych do dużych obiektów, jak i w systemach termoizolacyjnych – w otwieranych do wewnątrz i na zewnątrz drzwiach do domów i oczywiście do naszych drzwi do mieszkań”, mówi prezes Oliver Führer.

Feedback partnerów handlowych jest równie pozytywny jak opinie w naszym zespole. „Nasi pracownicy lubią stosować ten zawias i określają montaż jako szczególnie prosty”. Jest to kolejny ważny argument przemawiający za przejściem na Solid C: „Rosnący trend drzwi antywłamaniowych. Obecnie wciąż dominuje wersja antywłamaniowa RC 2, ale zainteresowanie drzwiami w klasie RC 3 jest coraz większe. Zaletą jest oczywiście to, że można używać tego samego zawiasu”.

Roto ułatwiło przestawienie produkcji na Solid C przede wszystkim dzięki dokładnemu przygotowaniu i profesjonalnej realizacji całego projektu. „Każdy problem został szybko i skutecznie rozwiązany. Od początku współpraca ma bardzo partnerski charakter i daje dużo satysfakcji. Roto bardzo poważnie potraktowało nasze obawy, życzenia i cele. Doceniamy to”.

[www.kompotherm.de](http://www.kompotherm.de)



Oliver Führer, prezes KOMPOtherm® Metallbautechnik Hartwig & Führer GmbH & Co. KG

Internorm, Austria

## Roto Solid C do wszystkich drzwi z aluminium

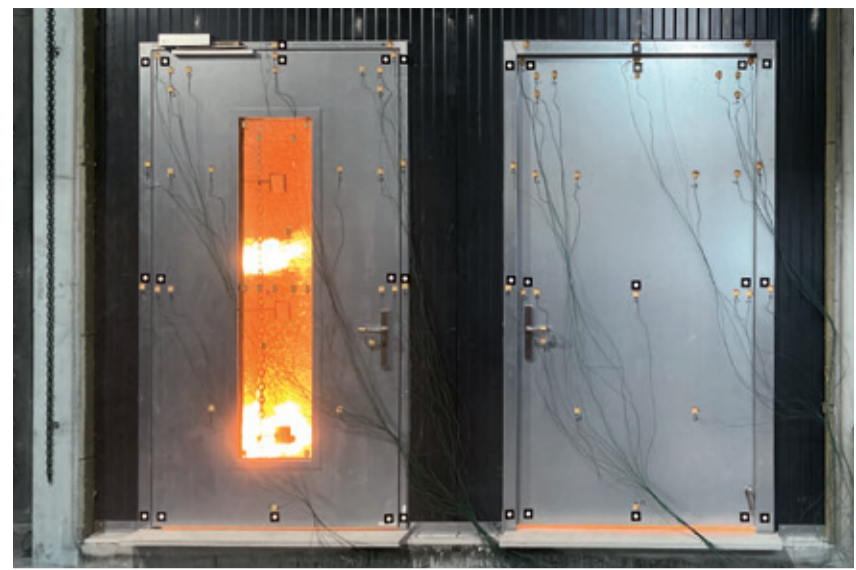
■ **Producenci drzwi** Martin Weinrotter: „W 2017 roku firma Internorm zdecydowała się na zastosowanie Solid C jako ukrytego zawiasu drzwiowego w liniach drzwi wejściowych premium AT 400 i AT 410. W lipcu 2022 roku otrzymaliśmy „Złoty Zawias” za 35.000 zamontowanych zawiasów Solid C. Od wdrożenia systemów drzwi AT 500/510/520/530 i 540 w marcu 2022 roku, Solid C możemy stosować we wszystkich drzwiach z aluminium. Ich jakość jest wybitna.

Oprócz niezawodności działania ma dla nas znaczenie, że nie widać ich na drzwiach. W firmie Internorm montowane są czarne zawiasy, które chowają się w czarnym wrębie. Beznarzędziowe zakładanie i zdejmowanie skrzydła na budowie to duże ułatwienie dla ekipy montażowej. Korzyści w logistyce i produkcji upatrujemy w możliwości zastosowania tych samych zawiasów do drzwi otwieranych do wewnątrz i na zewnątrz”.

[www.internorm.com](http://www.internorm.com)



Marcus Sander, prezes Roto Frank Fenster- und Türtechnologie, wręczył „Złoty Zawias” za 35.000 zamontowanych zawiasów Solid C Martinowi Weinrotterowi, prezesowi Internorm (po lewej).



Badanie ogniowe drzwi stalowych firmy BTS z ukrytym zawiasem Solid C w Instytucie Technologii Ochrony Przeciwpowozarowej i Badań nad Bezpieczeństwem IBS w Linz

BTS Brandschutz Technologie Systems GmbH, Austria

## Drzwi przeciwpożarowe z Roto Solid C

■ **Stal** Drzwi stalowe od dziesięcioleci są wartościowym elementem ochrony przeciwpożarowej budynków. Oprócz niezawodności działania ważna jest dla firmy BTS Brandschutz Technologie Systeme GmbH z Attnang-Puchheim w Austrii konstrukcja tych ratujących życie elementów.

Prezes firmy BTS, Walter Degelsegger, mówi o obszarach zastosowania drzwi przeciwpożarowych zamawianych w jego firmie: „Są stosowane w sterylnych pomieszczeniach lub laboratoriach, które wymagają drzwi o bardzo gładkich powierzchniach, dających się szczególnie łatwo i dokładnie wyczyścić. Są także pomieszczenia, których drzwi przeciwpożarowe powinny mieć nie tylko czysto funkcjonalny wygląd. Niektórzy klienci chcą rozwiązania, które jest równocześnie bardzo atrakcyjne wizualnie”. Szczególnie architekci i ich klienci są zainteresowani tego rodzaju modelami premium. Dlatego BTS dąży do całkowitego „ukrycia” w miarę możliwości wszystkich elementów okuciovych w drzwiach”. Ukryte zawiasy są niezbędne w tej koncepcji.

ność, że możliwe jest zastosowanie ukrytych zawiasów z aluminium w drzwiach przeciwpożarowych.

Szczególnie upodobał sobie Solid C firmy Roto. Heiko Straub, kierownik Object Business w Aluvision, przedstawił go zespołowi BTS. „Solid C jest bardzo kompaktowy, można go szybko zamontować i łatwo wyregulować na budowie”. W związku z tym firma BTS od samego początku entuzjastycznie odnosiła się do pomysłu wyposażenia drzwi przeciwpożarowych w ten zawias. W zależności od rozmiaru i ciężaru drzwi Walter Degelsegger przewiduje cztery do pięciu zawiasów Solid C. Badaniom próby ogniowej poddał ostatnio drzwi przeciwpożarowe z dwoma oraz z trzema zawiasami. Przeprowadzono je zgodnie z normą EN 1634 w IBS – w Instytucie Technologii Ochrony Przeciwpowozarowej i Badań nad Bezpieczeństwem w Linz.

**Pomyślny wynik badań przeciwpożarowych**

Oba warianty drzwi pomyślnie przeszły próbę ognia. „Nie zaskoczyło mnie to”, z uśmiechem skwitował Walter Degelsegger. Brał udział w ponad 400 próbach ogniowych w swoim życiu i potrafi niejako przewidzieć wyniki badań. „Gdy zacząłem stosować aluminium, instytuty badawcze odrzucały moje zgłoszenia. W tamtym czasie ludzie nie chcieli uwierzyć, że wszystko zależy od całościowej konstrukcji i miksu materiałowego”.

Nowe drzwi stalowe BTS z ukrytym zawiasem Solid C można obejrzeć w salonie wystawowym w Attnang-Puchheim – bo dobry design trzeba pokazać, jak mówi przedsiębiorca. „Bardzo się cieszę, że Solid C pomyślnie przeszedł test ogniowy i że możemy skorzystać z tego przemyślanego zawiasu”.

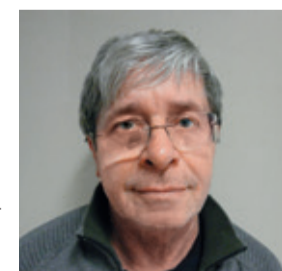
[www.bts-feuerschutz.at](http://www.bts-feuerschutz.at)



Łatwa pielęgnacja dzięki gładkim powierzchniom i ukrytym zawiasom Solid C: drzwi stalowe z przeszkleniem firmy BTS Brandschutz Technologie Systeme GmbH z Attnang-Puchheim w Austrii

**Ukryty zawias do drzwi premium**

Przez całe życie zawodowe dziś 67-letni Walter Degelsegger zajmował się bramami i drzwiami przeciwpożarowymi. Twierdzi, że to mu się nigdy nie znudzi. „Na przykład w połowie lat 80-tych postanowiłem dowieść, że drzwi przeciwpożarowe mogą być wykonane z wielokomorowych profili aluminiowych, jeśli komory są odpowiednio wypełnione. I do mi się udało!” Dało mu to pew-



Walter Degelsegger, prezes BTS Brandschutz Technologie Systeme GmbH



➤ **Informacje na temat ukrytego zawiasu Roto Solid C do drzwi z aluminium**

[www.roto-frank.com/pl/roto-solid-c](http://www.roto-frank.com/pl/roto-solid-c)

**Prosty montaż**

Film pokazuje krok po kroku, jak szybko i łatwo można zamontować, założyć i wyregulować zawias drzwiowy Solid C we wrębie drzwi wejściowych otwieranych do wewnątrz lub na zewnątrz.



➤ **Film montażowy Roto Solid C**

[www.roto-frank.com/pl/solid-c-Montage](http://www.roto-frank.com/pl/solid-c-Montage)





Zawias walcowy  
Roto Solid B | 318 P  
do drzwi z PVC

#### Zawiasy walcowe

Coraz popularniejsze na całym świecie stają się zawiasy walcowe. Wprowadzone ostatnio do asortymentu Roto Solid B zawiasy 218 P i 222 P (dwuczęściowe o średnicy 18 lub 22 mm) lub 318 P i 322 P (trzyczęściowe o średnicy 18 lub 22 mm) zostały skonstruowane specjalnie do drzwi zewnętrznych z PVC.

Do drzwi aluminiowych dostępne są w programie Roto Solid B zawiasy zaciskowe 224 A (dwuczęściowe) i 324 A (trzyczęściowe). Ich listwy zaciskowe idealnie pasują do rowka profilu aluminiowego. Właśnie w ścisłej współpracy z systemodawcami powstają zawiasy optymalnie dopasowane do ich profili.

We wszystkich zawiasach walcowych mechanizm regulacji znajduje się w walcu zawiasu. Dzięki temu podczas regulacji drzwi nie powstaje szczelina pomiędzy elementami na skrzydle i ościeżnicy. Nie dochodzi także do załamania konturu całości. Bezstopniowa regulacja w pionie, w poziomie i docisku umożliwia proste i dokładne wyregulowanie drzwi. W zależności od wariantu i konstrukcji dostępne są rozwiązania RC 2 lub RC 3.



Ukryty zawias Roto  
Solid C | C7.140 do  
drzwi z aluminium

#### Zawias ukryty

Modne stały się duże drzwi wejściowe z aluminium. Dla wielu nabywców atrakcyjny jest ich nowoczesny, szlachetny design oraz ich trwałość. Ukryty zawias Roto Solid C jest doskonałym rozwiązaniem do drzwi otwieranych do wewnątrz i na zewnątrz. Ukryty zawias w kolorze czarnym jest szczególnie popularny do ciemnych profili aluminiowych. Roto Solid C nie tylko pozostaje niewidoczny, gdy drzwi są zamknięte, ale trudno go dostrzec, nawet gdy drzwi są otwarte.

#### Duża paleta kolorów – najwyższa ochrona przed korozją

Właściele domów szczególnie duże znaczenie przykładają do wyglądu drzwi wejściowych, zwracając uwagę na najdrobniejsze detale. Szeroka gama kolorów standardowych ułatwia klientom Roto sprostanie wymogom w tym zakresie. Poza tym zawiasy do drzwi można zamówić na życzenie klienta w wielu innych kolorach RAL, a także w wersji „surowej” do indywidualnego lakierowania. Dostępne są także modele anodowane lub metalizowane. Ochrona antykorozyjna wszystkich zawiasów do drzwi odpowiada klasie 5 zgodnie z DIN EN 1670, a tym samym najwyższym spełnia najwyższe wymagania.

## Roto Solid

# Zawias do każdych drzwi wejściowych

■ **PVC | drewno | aluminium** Nawet jeśli przy wyborze drzwi wejściowych lub bocznych rzadko skupiamy się na zawiasach – fachowcy wiedzą, że to ich design ma decydujący wpływ na wygląd drzwi. Dlatego Roto oferuje więcej: więcej kolorów, więcej powłok, więcej wariantów.

Zaprojektowane w zgodzie z przeznaczeniem i wykonane z wysokiej jakości materiałów zawiasy do drzwi Roto charakteryzują się doskonałymi właściwościami użytkowymi. 200 000 cykli otwierania zgodnie z normą DIN EN 1935 i 10-letnia gwarancja na niezawodność działania potwierdzają ich trwałość.



Zawias nawierzchniowy  
Roto Solid S | PS 27 do  
drzwi z drewna i PVC

#### Zawiasy nawierzchniowe

Asortyment Roto Solid S obejmuje zawiasy nawierzchniowe do profili z każdego materiału, odpowiednio do zróżnicowanych wymogów. Pozwala to na ich stosowanie do przyłg o różnej grubości i realizację różnego poziomu zabezpieczeń antywłamaniowych. Duży zakres regulacji pozwala na indywidualne ustawienie drzwi po stronie zawiasów, które mają duży wpływ na funkcjonalność i trwałość drzwi.

#### Kilka przykładów

Sprawdzony zawias nawierzchniowy PS 27 do drzwi z drewna i PVC pasuje do przyłg o grubości od 14 do 26,5 mm. Zawiasy 80 ATB i 120 ATB mogą być stosowane zarówno do drzwi aluminiowych zlicowanych, jak i z odsadzonym skrzydłem. Model 117 H jest specjalnie zaprojektowany do rozpowszechnionych w Holandii profili blokowych z cofniętym skrzydłem.



**E-learning Roto:** Szkolenie e-learningowe „Door” wyjaśnia w przystępny i profesjonalny sposób w ciągu 60 minut, czym wyróżniają się produkty Roto do drzwi wejściowych i jaki jest obszar ich zastosowania. Najprawdopodobniej nie ma szybszego sposobu na uzyskanie przekrojowej wiedzy na temat zawiasów, zamków i progów do drzwi Roto. E-learning jest dostępny w języku polskim, niemieckim, angielskim, francuskim, włoskim, niderlandzkim, rumuńskim, rosyjskim, hiszpańskim, tureckim, węgierskim i chińskim. Każdy, kto chciałby skorzystać ze szkoleń Roto e-learning, uzyska dostęp do platformy kontaktując się z przedstawicielem Roto. „Roto – po prostu dobrze” – odnosi się także do oferty szkoleń Campusa Roto.



➤ **Przegląd asortymentu zawiasów do drzwi Roto Solid**

[www.roto-frank.com/pl/solid](http://www.roto-frank.com/pl/solid)



## Fasada Windows & Doors, Polska

# Premiera w profilach z drewna: Roto Patio Inowa

■ **PVC | drewno | aluminium** Na przestrzeni 19 lat funkcjonowania na polskim rynku firma Fasada Windows & Doors ze Słupska zbudowała silną pozycję w branży stolarki. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu może poszczycić się najwyższym poziomem rozwiązań i nie ustaje w dalszym rozwoju. Przykładem jest nowa generacja drzwi przesuwanych z okuciem Roto Patio Inowa. Po sukcesach konstrukcji z PVC i aluminium, producent wprowadza do oferty system w profilach z drewna.

Decyzja o uruchomieniu produkcji drzwi odstawno-przesuwanych z okuciem Roto Patio Inowa w profilach z drewna zapadła na początku tego roku. O argumentach za i przewagach systemu mówi Robert Machowiec, właściciel firmy Fasada. „W naszej ofercie drzwi nowej generacji z Roto Patio Inowa, w profilach PVC: Gealan Smoovio i Rehau Synego, szybko zdobyły mocną pozycję. Można powiedzieć, że z powodzeniem wyparły konstrukcje typu PSK. Nic dziwnego, system Roto jest innowacyjny ma wiele unikalnych właściwości. Zostało to od razu zauważone i docenione przez inwestorów”.

### Po pierwsze: szczelność

„W istniejących na rynku systemach podoszo-no-przesuwanych komfortowa obsługa często nie szła w parze ze szczelnością, ale w okuciu Roto Patio Inowa udało się to z powodzeniem połączyć” – wyjaśnia Robert Machowiec. „W dobie rosnących cen energii argument szczelności liczy się podwójnie. Innowacyjny mechanizm, uszczelka oraz aktywne punkty ryglujące na obwodzie sprawiają, że konstrukcja zyskuje najwyższe parametry odporności na przepuszczalność wiatru i wodoszczelności, osiągając klasę 9A. I to jest zdecydowana przewaga nad drzwiami HST” – podkreśla właściciel firmy Fasada.

### Po drugie: design

Okna marki Fasada słyną z modnego designu. „System okuć Roto Patio Inowa pozwala na projektowanie nowoczesnych konstrukcji przesuwanych o wąskich profilach ramy i słupka. To kolejna przewaga nad HST, którego konstrukcja wymaga masywniejszych rozwiązań, co nie wygląda dobrze przy mniejszych elementach. Z Roto Patio Inowa możemy projektować okna i drzwi tarasowe przesuwne w małych, jak i du-



Wysokiej klasy produkty: okna i drzwi ze wszystkich materiałów zostały docenione już w 21 krajach m. in. w Niemczech, Szwajcarii czy Holandii. Fasada stosuje w nich okucia Roto NX, Roto Designo, Roto Patio Fold, Roto Patio Inowa.

żych wymiarach, w schematach A i C. Dzięki wąskim profilom zyskujemy większe przeszkle-nie. Jednocześnie duże i ciężkie skrzydła, nawet do 400 kg, pozostają wygodne i bezawaryjne w obsłudze. Mechanizm Roto Patio Inowa jest niezawodny!” – mówi Robert Machowiec.

### Po trzecie: atrakcyjna cena

Okucie Roto Patio Inowa to alternatywa dla systemów HST także pod względem ceny. Właściciel firmy Fasada podkreśla, że przy decyzji o uruchomieniu produkcji w profilu drewnianym kwestie rentowności były bardzo istotne. „Do wdrożenia systemu w profilach drewnianych przymierzaliśmy się od 4 lat, a ostatecznie przeważał konkretny argument finansowy. Obecne ceny klejki drewnianej przekładają się na wyższą cenę produktu dla klienta. Stąd decy-

zja o wdrożeniu tańszego w produkcji systemu Roto Patio Inowa także w drewnie. Zainwestowaliśmy w nowe narzędzia, bo widzimy ogromne perspektywy rozwoju tego segmentu w naszej ofercie. Drewniane drzwi przesuwne z okuciem Roto Patio Inowa są przystępne cenowo i sprawdzają się we wszystkich typach obiektów, ze względu na łatwą obsługę i bezawaryjność” – dodaje Robert Machowiec.

Premiera drzwi przesuwanych Fasada z Roto Patio Inowa w profilach z drewna będzie miała miejsce na targach BAU 2023 w Monachium, 17-22 kwietnia, w hali C4 na stoisku 226. [www.fasada.eu](http://www.fasada.eu)



„Okna z ukrytymi okuciami Roto Designo wzbudzały zachwyt na naszym stoisku targowym” – mówi Robert Machowiec, właściciel firmy Fasada, drugi od lewej.

## WinCon 5.0 – jeszcze szybszy i w pełni kompatybilny!

# Program od Roto z nowymi możliwościami!

■ **Roto IT** Dostępna jest już nowa wersja programu Roto WinCon – do kompleksowego zarządzania produkcją okien dla polskich producentów. WinCon 5.0 to jeszcze szybsze działanie systemu, ale też nowe funkcje i moduły, umożliwiające sprawniejszą organizację pracy klientów Roto.

WinCon 5.0 pozytywnie zaskoczy użytkowników! Programiści Roto opracowali aktualizację programu w taki sposób, by umożliwić klientom płynne przejście. Nowa 64-bitowa wersja, obsługuje aktualną bazę danych Postgres. „Dzięki aktualizacji komponentów program oferuje jeszcze więcej możliwości współpracy z aktualnymi programami, aplikacjami i najnowszymi wydaniem baz danych. Dla użytkowników po stronie naszych klientów ozna-

cza to całkowitą pewność, co do bezpieczeństwa przechowywania danych. Nowa wersja to także szybsze działanie, a przede wszystkim i pełna kompatybilność z innymi najnowszymi komponentami środowiska programistycznego” – mówi Marcin Chrostowski, IT Manager w Roto.

### Co nowego w WinCon?

Program jest nieustannie rozwijany o nowe funkcje, które powstają w oparciu o potrzeby klientów. W ostatnich miesiącach serwis został wzbogacony o nowe moduły.

### Nowa funkcjonalność obsługa reklamacji

Funkcja umożliwi producentom organizację i prowadzenie pełnego procesu obsługi reklamacji w programie: od utworzenia zapytania,

przez monitoring, załączanie zdjęć i dokumentów. Dodatkowo moduł został wzbogacony o kalendarz serwisantów. Dzięki temu jeszcze sprawniej możemy obsługiwać cały proces reklamacji Nowa funkcja to ułatwienie w komunikacji na linii producent – klient zewnętrzny, a także sposobu identyfikowania i eliminowania błędów wewnętrznych na linii produkcyjnej.

### Jeszcze lepsze wykorzystanie materiałów

Do dotychczasowego modułu obsługi produkcji dodano funkcję śledzenie lokalizacji reszt produkcyjnych, które powstają w procesie optymalizacji. Dzięki temu producent okien może ponownie je wykorzystać i zminimalizować marnowanie surowców. Program zapisuje lokalizacje reszty w półce wózka i przy kolejnej optymalizacji podaje dokładne położenie wymaganej sztuki profilu.

### Bezbledna kontrola załadunku

Moduł transportu został uzupełniony o system kontroli załadunku do przewozu. Teraz operator w czasie rzeczywistym może monitorować kompletność dostaw – okien i elementów dodatkowych – w konkretnym pojeździe. Dzięki temu eliminuje błędy i pomyłki w logistyce.



„W Expresokna jako pierwsi użytkownicy WinCon wdrożyliśmy nową funkcję obsługi reklamacji. Po pierwszych tygodniach jesteśmy bardzo zadowoleni i już mamy kilka nowych pomysłów! Nowy moduł prowadzi za rękę: od utworzenia reklamacji w systemie, przypisania do kategorii, zlecenia, przez umieszczenie w kalendarzu i zaplanowanie pracy serwisu. Automatycznie generuje mail do klienta z informacją o statusie sprawy – to ważny element w relacjach i budowaniu zaufania klientów. Nowy moduł gromadzi wszystkie dane, pozwala na ich łatwy przegląd, analizę przyczyn i słabych punktów, a w efekcie na ich wyeliminowanie. Dzięki temu osiągamy niezawodną jakość, usprawniamy pracę, przynosząc obsługę klientów w jeszcze lepszy nowoczesny wymiar”.



Marcin Chrostowski,  
IT Manager,  
Roto Frank Okucia  
Budowlane Sp. z o.o.



Krzysztof Malcherczyk,  
specjalista ds. IT  
Expresokna



## Sprzedaż Roto Polska

## Liczy się elastyczność i szybka reakcja



Na zdjęciu od lewej: Krzysztof Engel, Krzysztof Nowak, Robert Korbecki, Dariusz Balzer, Jarosław Ściagała, Mirosław Bogdalski, dyrektor handlowy Roto Polska

■ **Firma** Za sprzedaż Roto w Polsce od lat odpowiada ten sam zaangażowany i zgrany zespół handlowców. Większość z nich uczestniczy w rozwijaniu firmy od samego początku. Producenci okien mogą więc liczyć na wsparcie fachowców, doskonale znających polskie warunki, otwartych na ich potrzeby i kreujących niestandardowe rozwiązania. O swojej pracy mówią: **Mirosław Bogdalski, dyrektor handlowy w Roto Polska, oraz managerowie: Krzysztof Nowak, Robert Korbecki, Krzysztof Engel, Dariusz Balzer i Jarosław Ściagała.**

**Krzysztof Nowak:** W Roto od początku, już od 22 lat zajmuję się obsługą klientów. Zawsze dużo się działa. Pierwsze lata to niezwykle intensywny okres – fabryki okien rosły jak grzyby po deszczu, tworzyła się polska branża stolarki. Jako dostawca zachodnich technologii wspieraliśmy polskich

przedsiębiorców na każdym polu: od pomysłów konstrukcyjnych, dostarczania komponentów przez szkolenia, ustawianie maszyn na produkcji. Dziś nasza praca to w dalszym ciągu bliska opieka nad producentami i koordynacja znacznie większych obszarów. Niczym lekarz pierwszego kontaktu diagnozuję potrzeby, aplikuję zasoby i robię wszystko, by z sukcesem zrealizować każdy projekt klienta.

**Robert Korbecki:** Jestem blisko klienta to znaczy: słucham i reaguję. Dzięki otwartości, ale przede wszystkim kreatywności polskich producentów nie raz stworzyliśmy unikatowe rozwiązania. Często wyprzedzające trendy! Przykład? Zasuwnica KSR – ze stałym osadzeniem klamki. Stworzona na potrzeby polskiego rynku, została doskonale przyjęta i wdrożona przez Roto na całym świecie, wypierając wcześniejsze rozwiązania. Ten osobisty wkład w rozwój technologii

okiennej, które będą służyć ludziom przez pokolenia daje mi mnóstwo radości.

**Krzysztof Engel:** Praca w Roto to codziennie coś nowego. Spotkania handlowe, szkolenia, wdrożenia na produkcji są okazją do poznania wielu pasjonatów stolarki. Branża dynamicznie się zmienia: rozwijamy asortyment, udoskonalamy produkty, tworzymy nowe technologie. To siła napędowa i dla mnie najlepsza motywacja do osobistego rozwoju.

**Dariusz Balzer:** Lubię nowe wyzwania. Takie jak rozpoczęcie współpracy z klientem i bezkolinijne przestawianie produkcji na nasze rozwiązania. Szybkie i sprawne wdrożenie systemu okuć to zadanie wymagające doskonałej organizacji w wielu obszarach: od doboru i konfiguracji przez ustawienia maszyn, wsparcie serwisu Lean i IT po niezawodne dostawy. To praca wy-

magająca zaangażowania wszystkich procesów. Satysfakcja jest ogromna – szczególnie, gdy klient jest największym producentem okien w Polsce i w Europie.

**Jarosław Ściagała:** Nasze motto na co dzień: współpraca i gra zespołowa. Zarówno w zespole jak i w działaniach z klientem mamy wspólny cel. Dziś bardziej niż kiedykolwiek branża potrzebuje elastyczności i sprawnego reagowania, dostosowania działań do szybko zmieniających się warunków. Sektor B2B opiera się na relacjach, dlatego wysoko cenię mocne więzi, które jako Roto na przestrzeni lat zbudowaliśmy z producentami stolarki. Jako dostawca okuć jesteśmy ważnym partnerem w tym biznesie. Poczucie tej wagi motywuje mnie do działania.

**Mirosław Bogdalski:** Praca z tak doświadczonym i kreatywnym zespołem daje mi mnóstwo satysfakcji na co dzień. Budowanie struktury Roto od podstaw, dynamiczny rozkwit rynku, udział w międzynarodowych projektach ukształtował mój rozwój zawodowy. Przez te wszystkie lata w Roto zbudowaliśmy głębokie i trwałe relacje z wieloma klientami, oparte na wzajemnym szacunku i zaufaniu. Na przestrzeni lat w branży nie brakowało i trudnych momentów, dlatego tym bardziej cieszy fakt, że mogliśmy uczestniczyć w tak wielu sukcesach polskich firm w kraju i za granicą. To od zawsze motywuje nas do pracy i daje poczucie spełnienia. Nie wyobrażam sobie lepszego świata zawodowego!

## Okna Debow, Polska

## „Nowoczesny design Roto NX nie ma sobie równych”

■ **PVC** Stałym gościem warszawskiego salonu Roto jest firma Okna Debow – producent stolarki z PVC. Specjalnie dla swoich dilerów firma prowadziła szkolenie z prezentacji przewag okuć Roto NX. Sprzedawcy testowali funkcjonalność, szlifowali techniki skutecznej argumentacji. Dlaczego Roto NX sprzedaje okna i czego dzisiaj szukają inwestorzy, zapytaliśmy Mariusza Bułkę, dyrektora ds. sprzedaży w Okna Debow.

**Roto Inside:** Skąd pomysł na szkolenia dla handlowców w Roto?

**Mariusz Bułka:** Szkolenia w sali Roto stały się już tradycją. Każdy pracownik oraz partner franczyzowy uczestniczy w nich obowiązkowo. Pomysł jest dość oczywisty, nie da się zrozumieć funkcjonowanie okna bez możliwości dotknięcia i doświadczenia proponowanego rozwiązania. Dlatego każdy, kto bierze udział w cyklu wdrożeniowym powinien osobiście sprawdzić i poznać najważniejsze atuty systemu Roto NX, który wybraliśmy do naszych produktów.

**Roto Inside:** Czego dziś szukają inwestorzy, co podkreślają sprzedawcy, mówiąc o okuciach?

**Mariusz Bułka:** Nasi handlowcy są profesjonalnie przygotowani z zakresu doradztwa funkcjonalnego i estetycznego. Rozwiązania okucio-we w oknie można idealnie dopasować do potrzeb, niczym krawiec szyjący garnitur na miarę. Klamki z zabezpieczeniem przed przypadkowym otwarciem Roto TiltFirst idealnie sprawdzą się w pokoju dziecka, a bezpieczny uchwyt Roto Tilt-Safe, w pomieszczeniach na parterze, gdzie ważna jest wentylacja. Podczas rozmów omawiamy funkcjonalność danego rozwiązania. Dzięki szerokiemu wachlarzowi okuć Roto jesteśmy w stanie wyróżnić się na rynku. Zmieniamy standard życia użytkowników naszych okien.

**Roto Inside:** Okna Debow wybrało system okuć Roto NX. Jakie funkcje i korzyści nowego systemu uważa Pan za najważniejsze?

**Mariusz Bułka:** Okucie Roto NX, dzięki wzmocnionej stronie zawiasowej, świetnie sprawdza się w nowoczesnym budownictwie, gdzie stolarka okienna waży znacznie więcej niż jeszcze 3-6 lat temu. Roto NX gwarantuje bezpieczne działanie okien o masie do 150 kg, to oznacza duże skrzydła okienne, ale także specjalne pakiety szybowe ze szkłem antywłamani-

wym czy dźwiękochłonnym. Na uwagę zasługuje subtelna estetyka, niezakłócająca założeń wizualnych konstrukcji. Ten nowoczesny minimalistyczny design zawiasów mnie osobiście też się bardzo podoba. Nie mają sobie równych zalety

okuć ukrytych, które zmieniają zasady gry przy doradztwie estetycznym. Roto Designo – eleganckie okucie bez widocznych zawiasów – jest mocnym atutem systemu.

[www.oknadebow.pl](http://www.oknadebow.pl)



Na zdjęciu Mariusz Bułka, dyrektor ds. sprzedaży Okna Debow: „Nie ukrywam, że minimalistyczny design zawiasów Roto NX bardzo mi się podoba”.





W 2022 roku firma EMV Systemfenster zdecydowała o rozpoczęciu współpracy z Roto i wykorzystaniu w produkcji szerokiego wachlarza rozwiązań okuciowych.

## EMV Systemfenster, Polska

# „Postawiliśmy na cenioną markę Roto”

■ **PVC** Do grona klientów Roto dołączyła nowa firma. EMV System z Bielsko-Białej produkuje najwyższej klasy okna, drzwi, rolety, żaluzje fasadowe i pergole łącząc wysokie parametry izolacyjne z aktualnymi trendami architektonicznymi. W nowoczesnej stolarni producent stosuje pełen wachlarz rozwiązań Roto – od okuć rozwiernych Roto NX, przez systemy przesuwne Roto Patio Inowa i Roto Patio Alversa, po dopełniające całości klamki Roto Line.

EMV Systemfenster to firma, która swoją historię na polskim rynku stolarki otworowej rozpoczęła nietypowo. O początkach i rozwoju biznesu mówi Maciej Dąbrowski, współwłaściciel firmy EMV System.

**Od początku sięgaliśmy po innowacje**  
„Konceptcja firmy powstała 12 lat temu w Niemczech. Zaczynaliśmy w branży dociepleniowej, gdzie od początku śmiało sięgaliśmy po nowatorskie rozwiązania. Pracowaliśmy na najnowszych materiałach, wykorzystując innowacyjne technologie docieplania fasad” – mówi Maciej Dąbrowski. „Rozpoczęliśmy produkcję od szpalet okiennych z wybranych materiałów izolacyjnych, gotowych do zastosowania w technologii plug-and-play, co pozwalało na szybką obróbkę

zamontowanych okien, tworząc integralną powierzchnię termo-fasady. U uruchomienie produkcji stolarki z PVC i aluminium było naturalną konsekwencją i kolejnym krokiem na drodze rozwoju”. Dziś w nowoczesnym zakładzie produkcyjnym w Buczkowicach powstają najwyższej klasy okna, drzwi i rolety, podbijające kolejne rynki w Europie. „Wykorzystując bogate doświadczenia rynku budowlanego Polski i Niemiec, staramy się osiągnąć to, co najważniejsze w biznesie: zaufanie i satysfakcję inwestorów” – dodaje współwłaściciel EMV System.

### Wybraliśmy rozpoznawalność Roto

W 2022 firma EMV System zdecydowała o rozpoczęciu współpracy z Roto i wykorzystaniu w produkcji szerokiego wachlarza rozwiązań okuciowych.

**„Rozpoznawalność i renoma Roto w Polsce i w Niemczech miały bardzo duży wpływ na wybór dostawcy”.**

„Argumentem był także szeroki asortyment. To dzięki niemu możemy projektować stolarkę dopasowaną do różnicowanych potrzeb naszych klientów w różnych miejscach na świecie” – mówi Maciej Dąbrowski.

Pan Maciej podkreśla też rolę profesjonalnego wsparcia techniczno-handlowego ze strony Roto: „Od początku mogliśmy liczyć na pełne zaangażowanie specjalistów Roto. W efekcie bardzo szybko wdrożyliśmy do produkcji nie tylko nowoczesny system okuć Roto NX, ale także systemy przesuwne Roto Patio Alversa, Roto Patio Inowa oraz paletę klamek Roto Line”.

### Błyskawicznie i bez przestoju

System Roto NX został zaprojektowany w sposób modułowy, tak by producenci mogli odpowiednio zredukować stany w magazynie produkcyjnym. Dodatkowo, wybrane elementy Roto NX wykorzystywane są w rozwiązaniach przesuwanych Roto Patio Inowa i Roto Patio Alversa – to kolejne uproszczenie organizacyjno-logistyczne, zwiększające rentowność i ułatwiające wdrożenie produkcji.

„Mając doświadczenie z wcześniejszej pracy w branży okuciowej, zostaliśmy bardzo pozytywnie zaskoczeni błyskawicznym wdrożeniem. Prace przebiegały bez większych komplikacji i przestoju produkcyjnych. Bezwzględny warunkiem było zbudowanie całej bazy okuć w programie Pam Project. Tego etapu prac obawiałem się najbardziej, ale czas pokazał, że również to zadanie nie było problemem” – podkreśla Maciej Dąbrowski.

### Roto Patio Inowa – to ma przyszłość!

Drzwi przesuwne smart slide to absolutny „must have” w ofercie producenta stolarki, również w EMV System. Współwłaściciel firmy podkreśla, że wśród dostępnych na rynku rozwiązań tego typu, okucie Roto Patio Inowa ma niepodważalne przewagi. „Do tej pory mieliśmy styczność z 3 rozwiązaniami okuć do systemu Smart Slide. Roto Patio Inowa posiada kilka konkretnych atutów, naszym zdaniem istotnych z punktu widzenia inwestora.

Poza funkcjonalnością i szczelnością ważna jest estetyka. Dlatego wszystkie produkty łączymy jedną linią eleganckich klamek Roto Line. Klamka to ważny element użytkowy i wizualny, przez

pryzmat którego użytkownik często ocenia cały system”. Maciej Dąbrowski zwraca też uwagę na bezpieczeństwo i opcję montowania czujników monitorujących stan otwarcia i zamknięcia: „W dobie otaczających nas systemów Smart-Home, musimy dać klientowi możliwość podpięcia do systemu zarządzania budynkiem. Roto Patio Inowa posiada systemowe rozwiązanie rozbudowy o czujniki E-Tec Control. Dzięki temu zapewniamy bezpieczeństwo, oszczędność energii i wyższy komfort życia w wymarzonej domu naszych klientów”.

### Świat docenia jakość

EMV System sukcesywnie rozszerza obszar działania, obejmując kraje europejskie, w szczególności rynek niemiecki i austriacki. „Pomagają nam w tym doświadczenia z Niemiec. Wiemy, że klienci z krajów niemieckojęzycznych niezwykle cenią profesjonalne rozwiązania techniczne i indywidualne podejście do projektu. A ostatnie targi w Las Vegas Nowada potwierdziły zainteresowanie także ze strony rynku amerykańskiego. Bardzo się cieszymy, bo Ameryka Północna ma ogromny potencjał i dobre rozwiązania zawsze znajdą tu swoje miejsce” – podsumowuje Maciej Dąbrowski.

[www.emvsystem.pl](http://www.emvsystem.pl)



W nowoczesnym zakładzie produkcyjnym w Buczkowicach powstają najwyższej klasy okna i drzwi.



Maciej Dąbrowski,  
współwłaściciel  
EMV Systemfenster



## Aluron, Polska

## Systemodawcy i architekci z innowacjami od Roto

■ **Aluminium Aluron, producent systemów aluminiowych, zaprosił Roto do udziału w nowym wydarzeniu szkoleniowym. Jako partner cyklu ALU-MEETING uczestniczyliśmy w 7 spotkaniach w całej Polsce. Eksperti Roto omawiali trendy, prezentowali nowości, rozwiązania popularne na poszczególnych rynkach i najnowsze realizacje z Roto na świecie. W spotkaniach udział wzięło niemal 1000 profesjonalistów – producentów, generalnych wykonawców, architektów i przedstawicieli handlowych.**

ALU-MEETING to nowy projekt szkoleniowy skierowany do producentów stolarki aluminiowej. O jego założeniach i partnerskim udziale Roto mówi Magdalena Respondek-Ambroży, manager ds. marketingu i PR w firmie Aluron.

„Doświadczenia z poprzedniego roku i badanie, które przeprowadziliśmy w branży uświadomiło nam, że inicjatywy tego typu są niezwykle pożądane i oczekiwane przez wszystkie podmioty na rynku stolarki otworowej. Postanowiliśmy jeszcze szerzej otworzyć się na naszych partnerów i wyjść do nich z propozycją cyklicznych spotkań, na których nie tylko poznają bliżej nowości, ale też zdobędą wiedzę z zakresu przepisów

„Dla uczestników ALU-MEETING przygotowaliśmy specjalną broszurę, prezentującą rozwiązania Roto w ofercie Aluron. Współpraca z systemodawcami wymaga innowacyjnych pomysłów. Wiele z nich opracowywanych jest przez międzynarodowy zespół ekspertów Roto Object Business, w odpowiedzi na niestandardowe potrzeby projektowe. Również dokumentacja przygotowana jest często indywidualnie z uwzględnieniem konkretnych dopuszczeń i zastosowań” – mówi Marcin Micek.



Marcin Micek  
manager ds. produktu  
Aluvision,  
Roto Frank Okucia  
Budowlane Sp. z o.o.

prawnych czy rozwiązań, takich jak nowoczesne systemy okuć Roto, chemia budowlana, szyby, a także maszyny i oprogramowanie automatyzujące produkcję”.

#### Roto z ofertą na zagraniczne rynki

Nowoczesne systemy okuć Roto były ważnym punktem każdego ze spotkań w całej Polsce. Zainteresowaniem cieszyły się nowości, w tym szczególnie rozwiązania do drzwi z aluminium: elektromechaniczne zamki Roto Safe Eneo CC i ukryte zawiasy Roto Solid C, a także specyficzne rozwiązania stosowane na świecie.

„Polscy producenci fasad, okien z aluminium, oraz systemodawcy mocno rozwijają działalność i akcentują swoją obecność na całym świecie. Dlatego świadomość różnic, innych wymogów technicznych czy tradycji budowlanych na poszczególnych rynkach jest dla nich bardzo interesująca. Roto działając globalnie na całym świecie ma szerokie spektrum doświadczeń, którymi możemy się dzielić. Pod jednym dachem skupiamy różnorodne rozwiązania dostosowane do potrzeb różnych rynków” – mówi Marcin Micek, manager ds. produktu Aluvision w Roto.



Podczas spotkań eksperci Roto omawiali zwiększone zakresy stosowania systemów Roto AL i Roto AL Designo. Zainteresowaniem cieszyły się nowe rozwiązania do drzwi z aluminium: ukryty zawias Roto Solid C i elektromechaniczne zamki Roto Safe Eneo CC.

#### Roto AL – nowe zakresy więcej możliwości

Równie interesującym tematem były nowe możliwości zastosowania sprawdzonego systemu okuć Roto AL i Roto AL Designo. „Trend wysokich okien i drzwi balkonowych z aluminium nie słabnie. Dlatego standardowy maksymalny wymiar konstrukcji okiennej z tymi okuciami został zwiększony do 3000 mm wysokości. Oznacza to, że producenci nie potrzebują dodatkowych dokumentów dopuszczenia obiektowego, co znacznie ułatwia i przyspiesza proces projektowania i kompletowania dokumentacji” – dodaje Marcin Micek.

#### Zrównoważony rozwój

Ważnym tematem dla całej branży jest termomodernizacja i rozwój energooszczędnego budownictwa. Potrzeby projektantów w tym zakresie spełniają nowoczesne systemy okuć, jak Roto Patio Inowa do superszczelnych drzwi tarasowych czy ukryty zawias Roto Solid C, który dzięki nieprzerwanej uszczelce zwiększa szczelność drzwi i zmniejsza straty ciepła.

Jak podkreśla Magdalena Respondek-Ambroży, na potrzeby zrównoważonego budownictwa gotowy jest także Aluron.

„Nasza oferta na 2023 rok wzbogaci się o wiele zaawansowanych technologicznie propozycji, jak rewolucjonizująca rynek rozwiązań fotowoltaicznych fasada zeroenergetyczna AF 50KW Quantum czy system drzwiowy AS 100 do konstruowania drzwi w trzech wariantach termicznych. Tym bardziej się cieszymy, że Roto jako sprawdzony dostawca uzupełnia nasze rozwiązania także w tym zakresie”.

W nadchodzących nowościach Aluron zastosowanie znajdą: ukryty zawias Roto Solid C i zamek Roto Safe Eneo CC – w drzwiach AS100, a także zawiasy nożycowe Roto FS Kempton do okien otwieranych na zewnątrz, jako element zeroenergetycznej fasady AF 50KW Quantum.

[www.aluron.pl](http://www.aluron.pl)



Magdalena  
Respondek-Ambroży,  
manager ds. marketingu  
i PR, Aluron

## Roto tu jest: Browary Warszawskie, Polska

## Komfortowo i nowatorsko z Roto AL Designo

■ **Aluminium Apartamenty przy Warzelni są częścią jednej z najbardziej spektakularnych miejskich regeneracji – Browarów Warszawskich. Oryginalna miedziana fasada to nawiązanie do historii w nowoczesnym wydaniu – dzięki starannie dobranym rozwiązaniom. W 870 skrzydłach okien z aluminium zastosowano innowacyjne ukryte okucia Roto AL Designo.**

Prestiżowy budynek Apartamenty przy Warzelni powstał w sercu jednej z najbardziej imponujących rewitalizacji obiektów przemysłowych na warszawskiej Woli. Oferuje luksusową przestrzeń do życia oraz wyjątkowy standard z widokiem na najpiękniejszy kwartał w samym środku miasta. Założeniem projektowym było nawiązanie do historycznych odniesień. Oryginalna fasada z ażurowymi panelami w kolorze miedzi to dzieło sztuki architektonicznej i ukłon w stronę dawnej zabudowy. Ukryte za panelami z sitaki aluminiowe okna tworzą spójny element estetycznej całości. Zaprojektowane w wariantach 2- i 3-skrzydło-

wym, wykonane z profili ALUPROF MB50 pozwalają maksymalnie doświetlić apartamenty zapewniając widok na otoczenie. W oknach zastosowano ukryte okucia Roto AL Designo stworzone do dużych i ciężkich skrzydeł do 180 kg. Zawiasy i elementy okucia są niewidoczne, co podkreśla elegancki styl okna i zwiększa jego szczelność: dzięki nienaruszonym uszczelkom. Dla maksymalnego komfortu inwestorów w oknach dodano ogranicznik otwarcia. Dodatkowy element okucia Roto ogranicza maksymalny kąt otwarcia okna i chroni przed zatrześnięciem lub uderzeniem pod wpływem silnego wiatru.

Dzięki tak nowoczesnym rozwiązaniom mieszkańcy cieszą się najwyższym komfortem. Elewacja budynku pozostaje spójna z historycznym duchem miejsca, a jednocześnie symboliczna dla wszystkiego, co we współczesnej Warszawie komfortowe i nowatorskie.





## Roto Patio Inowa do okien z drewna

# Branzowi specjaliści przyznają najwyższe noty

■ **Wydarzenie** Węgierscy producenci okien drewnianych przyjęli zaproszenie do zapoznania się z innowacjami w systemie przesuwnym Roto Patio Inowa oraz do zwiedzenia linii produkcyjnych w fabryce Roto w Lővő na Węgrzech. Goście podsumowali jednomyślnie: interesujące spotkanie – świetny produkt.

Prawie 40 przedstawicieli węgierskiego przemysłu okiennego podczas dwóch specjalistycznych prezentacji powitali prezesa i dyrektora fabryki Ernő Kocsisa oraz Kornéla Mayera – product managera na Europę Południowo-Wschodnią. Wraz ze swoim kolegą Szabolcsem Gosztolą odpowiedzialnym za wdrażanie rozwiązań, Kornél Mayer zaprezentował przybyłym specjalistom okiennym rozwój systemu okuć do drzwi przesuwnych o dużej szczelności, jaki nastąpił w ostatnich latach i jaką rolę może odegrać w asortymencie producentów okien z drewna.



### “Wyjątkowo dobre”

Zsolt Molnár, prezes firmy Nyugat Ablak z Szombathely, entuzjastycznie ocenił wydarzenie: „Prezentacja Patio Inowa została przeprowadzona na najwyższym poziomie. Poznaliśmy szczegóły techniczne oraz parametry, stanowiące o atrakcyjności Patio Inowa dla końcowych użytkowników. Jest to w mojej ocenie naprawdę wyjątkowo dobre okucie przesuwne. Dzięki temu szczeremu systemowi przesuwne Roto oferuje nam rozwiązanie, które stawia nas w czołówce rynku i które wprowadzimy do oferty, gdy tylko będziemy mieć potrzebne frezy. Dla mnie Roto jest i pozostanie wiodącym producentem okuć. Patio Inowa jest tego



Ernő Kocsis, prezes Roto Elzett Verta Ltd. (po lewej) i Kornél Mayer, dyrektor marketingu produktów na Europę Południowo-Wschodnią (powyżej), w ciągu dwóch dni szkoleń zabrali węgierskich specjalistów stolarki z drewna do świata Roto Patio Inowa.

dowodem, podobnie jak system okuć uchylno-rozwiernych Roto NX, który już stosujemy”.

[www.nyugatablak.hu](http://www.nyugatablak.hu)

### Izolacja akustyczna ma coraz większe znaczenie

Tamás Eszenyi, dyrektor zakładu w PannonTherm Nyílászárók w Hajdúböszörmény, dostrzega rosnące zapotrzebowanie na drewniane systemy przesuwne z Patio Inowa: „System jest doskonałą odpowiedzią na zapytania, jakie dostajemy z rynku: Inwestorzy poszukują dużych, łatwych w obsłudze przesuwanych drzwi balkonowych. Jednocześnie zależy im na szczelności. Dzięki dużej odporności antykorozyjnej mają zagwarantowaną niezawodność działania i jakość na długie lata bez konieczności konserwacji. Systemy o dużej szczelności są poszukiwane przede wszystkim w miastach, ponieważ izolacja akustyczna odgrywa tam ważną rolę dla komfortu życia. O tym mówią klienci każdego dnia odwiedzając nasze salony przy fabryce i w Budapeszcie. Patio Inowa | 400 umożliwi nam spełnienie oczekiwań architektów i inwestorów, planujących duże drzwi przesuwne. Jako opcję mamy do dyspozycji zabezpieczenia antywłamaniowe w klasie RC 2. To też ma znaczenie. Mój wyjazd do Lővő i wdrożenie systemu Patio Inowa zapoczątkują dla PannonTherm. Jestem o tym przekonany”.

<https://pannontherm.eu>



Zsolt Molnár, prezes, Nyugat Ablak



Tamás Eszenyi, dyrektor zakładu, PannonTherm, Nyílászárók

## Mistrz różnorodności

# Roto Patio Inowa

■ **Drewno | PVC | Aluminium** Na bazie okuć Patio Inowa | 400 można wykonać przesuwne drzwi o szerokości skrzydła do 3000 mm i wysokości do 3600 mm o masie do 400 kg. Dzięki konstrukcji całkowicie opartej na łożyskach kulkowych unoszenie skrzydła staje się zbędne.

Zarówno Patio Inowa | 200 do skrzydeł o masie do 200 kg oraz Patio Inowa | 400 swoją dużą szczelność zawdzięczają innowacyjnemu ruchowi zamykania skrzydła prostopadle do ościeżnicy. System zapewnia najlepszą ochronę przed hałasem i upałem na każdej wysokości i w każdej strefie klimatycznej. Patio Inowa umożliwia komfort mieszkania bez przeciągów nawet w miejscach narażonych na silne wiatry. Uszczelka na całym obwodzie i aktywne sterowanie punktów ryglujących zapewniają absolutną szczelność drzwi nawet podczas burzy i ulewnego deszczu.

### Solidne wózki

Patio Inowa | 400 zapewnia lekkość obsługi ciężkich drzwi przesuwnych dzięki solidnym wózkom na stabilnych, płynnie poruszających się kółkach. Posiadają zintegrowane szczotki i umożliwiają regulację w pionie po stronie zasuwownicy od -1 do +3 mm. Decydująca podstawa komfortu użytkowania: tarcie toczne wytwarzane przez zintegrowane liniowe łożysko kulkowe podczas boczego ruchu skrzydła. Dodatkowym plusem w zakresie komfortu obsługi jest możliwość doposażenia i łączenia funkcji Soft do wyhamowania skrzydła podczas otwierania i zamykania.

### Ramię w ramię: dobry design i odporność na włamanie

Ukryte okucia Patio Inowa oraz niepozorne elementy z osłonkami w obszarze słupka wspierają minimalistyczny design dużych drzwi tarasowych. Odnosi się to również do niskiego progu, stanowiącego przejście bez barier zgodnie z normą DIN 18040. Przy zastosowaniu odpowiednich komponentów można osiągnąć odporność na włamanie w klasie RC 2. System można uzupełnić o przewodowe kontaktryony MVS, które monitorują stan otwarcia i zamknięcia drzwi przesuwnych w klasie B VDS.



➤ **Roto Patio Inowa: więcej na temat inteligentnego, ukrytego okucia do drzwi tarasowych o dużej szczelności**

[www.roto-frank.com/pl/roto-patio-inowa/](http://www.roto-frank.com/pl/roto-patio-inowa/)

W węgierskim zakładzie produkcyjnym Roto w Lővő około 40 węgierskich producentów stolarki drewnianej zapoznano się z bardzo szczelnym systemem przesuwnym Roto Patio Inowa.



## Pendor, Turcja

## Atutem jest indywidualizacja

■ **PVC** „Żyjemy w czasach pełnych wyzwań. Bardziej niż kiedykolwiek ludzie dążą do posiadania pięknego, bezpiecznego domu. Potrzebują do tego wysokiej jakości okien i dostają je u nas”. Tak mówi Kemal Aydın, który założył firmę Pendor 2020 w Stambule. Zatrudniając obecnie 25 pracowników, zajmuje się produkcją okien z PVC na miarę.



Na bazie okuć podnoszących-przesuwających Roto Patio Lift firma Pendor produkuje okna i drzwi z profili PVC do wysokości 3 metrów. „Popyt na 400-kilogramową wersję Patio Lift każdego miesiąca rośnie”, podsumowuje prezes, Kemal Aydın.



Bez kompromisów. Liczy się tylko najlepsze. Takie zapewnienie Kemal Aydın składa swoim klientom. Wybór dostawców był dla niego w związku z tym łatwy. „Realizuję wizję i szukam partnerów takich jak Roto, którzy mają bardzo szeroką ofertę”. Chce stworzyć coś całkowicie indywidualnego dla każdego klienta i każdego pomieszczenia. Większy komfort, innowacyjna funkcja, duża szczelność w celu ochrony przed hałasem i nagrzewaniem. „Każdy, kto mieszka i pracuje w stambulskiej metropolii, szuka spokoju i ochrony przed zgiełkiem, a czasem ekstremalnymi temperaturami w biurze i w domu”.

#### Indywidualnie na miarę każdego klienta i pomieszczenia

Oczywiście sprzedaż nowoczesnych elementów budowlanych wymaga dużego zaangażowania w doradztwo dla architektów i inwestorów. Ale to właśnie stanowi jego osobistą motywację każdego dnia. Oprócz okuć uchylno-rozwierających Roto NX firma Pendor stosuje również cztery systemy przesuwne Roto: okucie równoległe i uchylno-przesuwne Patio Alversa, okucie harmonijkowe Patio Fold, inteligentne okucie przesuwne Patio Inowa o dużej szczelności oraz okucie podnoszących-przesuwających Patio Lift. Z tych ostatnich Pendor produkuje drzwi przesuwne

z profili PVC do wysokości 3 metrów. „Nasi klienci cenią sobie duże przeszklenia i kontakt z otoczeniem. Dlatego z miesiąca na miesiąc rośnie nasze zapotrzebowanie na Patio Lift o nośności 400 kg. Gdy wymagane są drzwi w klasie RC 2, również je wyprodukujemy”.

W przyszłości Kemal Aydın chciałby bardziej ofensywnie niż dotychczas zwracać uwagę na temat opcji mikrowentylacji. Bardzo niewielu inwestorów ją zna, dlatego potrzebne jest w tym zakresie szersze doradztwo. Pozwoli ono na szybkie zrozumienie płynącej z tego rozwiązania korzyści.

#### Rentownie i niezawodnie

Przedsiębiorca kieruje się zawsze opłacalnością produkcji. Tylko wtedy, gdy możliwa jest wydajna produkcja, można w dłuższej perspektywie zaspokoić potrzebę rozwiązań indywidualnych i dostosowanych do funkcji pomieszczeń.

„Oczywiście liczy się dla nas sukces i powodzenie ekonomiczne naszej działalności, dlatego doceniamy wsparcie techniczne Roto i prostotę montażu okuć”. W długiej perspektywie trwałość produktów i niezawodność działania eliminują usterki i zgłoszenia do obsługi klienta – to oczywiście też poprawia rentowność. „Wolę rozmawiać z klientami o nowych projektach niż o problemach z oknem. Dzięki Roto ich nie mamy. Szczególnie systemy przesuwne były kiedyś podatne na usterki techniczne. W przypadku naszych dużych systemów, jak na przykład Patio Lift, wygląda to dziś zupełnie inaczej, a klienci Pendor są za to wdzięczni”.

#### Przyszłość jest cyfrowa!

O czym będą rozmowy z architektami i inwestorami w przyszłości? Kemal Aydın jest przekonany, że dzisiejsze problemy jutro nie znikną: „Budynki przyszłości będą zapewniały przyjemną temperaturę w pomieszczeniach bez znacznego zapotrzebowania na energię. Powinny być także bezpieczne i komfortowe. Budujemy z myślą o długiej eksploatacji, zrównoważonej i stabilnej wartości”. Według Kemala Aydın relacje biznesowe z Pendorem mają również długoterminową perspektywę dla Roto. Roto jest zawsze do jego dyspozycji i oferuje kompleksowy serwis. „Czujemy, że otrzymujemy znakomite wsparcie i że jesteśmy w dobrych rękach, ponieważ nasz okuciowy partner nigdy nie spoczywa na laurach. Podzielamy to dążenie do doskonałości. Produkty podlegają stałemu rozwojowi, czego dobrym przykładem jest Roto Patio Lift. Cieszę się też z tego, że Roto poważnie podchodzi do cyfryzacji. Bo taka jest przyszłość”.

[www.pendor.com.tr](http://www.pendor.com.tr)



Kemal Aydın,  
prezes,  
Pendor

W metropoliach takich jak Stambuł z około 15,5 milionami mieszkańców ochrona przed hałasem odgrywa kluczową rolę w jakości życia. Jej zapewnienie jest możliwe dzięki szczelnemu systemowi przesuwnej technologii okuć Roto. Szczelne drzwi przesuwne powinny również chronić przed ekstremalnymi temperaturami, panującymi w mieście nad Bosforem i zapobiegać marnowaniu energii na ogrzewanie.



[↗ powrót do spisu treści](#)



Carl F Groupco Ltd., Wielka Brytania

# Okucia przesuwne Roto – większy komfort i bezpieczeństwo

Duża szczelność wszędzie tam, gdzie ma to znaczenie: Restauracja w parku rekreacyjnym w Beverley, East Yorkshire, jest pełna dziennego światła i ma trzy szerokie wyjścia na taras. Przesuwne drzwi w schemacie C z okuciem Roto Patio Inowa wykonała firma Total Window Services Ltd. z siedzibą w Hull.



■ **Handel** Brytyjski dystrybutor okuć Carl F Groupco (CFG) jest partnerem handlowym Roto od wielu lat. Ze swoich magazynów w Peterborough (Anglia) i Cumbernauld (Szkocja) firma zaopatruje brytyjskich producentów stolarki w okucia do okien i drzwi z całego świata. Prezes firmy, John Crittenden, dzieli się opiniami swoich klientów na temat okuć przesuwnych Roto.



zdjęcia: Total window services Ltd., Hull (Yorkshire), UK

czącej mikrowentylacji. Podobnie jak w Patio Inowa, montaż systemu Patio Alversa jest prosty i szybki, a co za tym idzie – rentowny”. John Crittenden podsumowuje:

**„Dzięki systemom Inowa i Alversa produkcja naszych klientów jest elastyczna i daje się dopasować do ich potrzeb”.**

W Patio Alversa zastosowano te same elementy obwołu ryglującego, które występują w rozwierno-uchylnym systemie okuć Roto. Dlatego producenci stosujący Roto NX muszą w swoich zapasach uwzględnić jedynie niewielką liczbę dodatkowych elementów z systemu Patio Alversa. Oczywiście klienci CFG i tak nie mają potrzeby tworzenia własnych dużych zapasów. Z nowoczesnego centrum dystrybucyjnego CFG w Peterborough dostają to, czego potrzebują szybko i dokładnie wtedy, gdy tego potrzebują. CFG wraz z Roto zapewni kompleksowe wsparcie techniczne we wszystkich aspektach związanych z okuciami.

[www.carlfgroupco.co.uk](http://www.carlfgroupco.co.uk)

Przesuwne drzwi i okna są dziś bardzo popularne w Wielkiej Brytanii. Jest tu około 1200 producentów stolarki, którzy mają w ofercie elementy przesuwne z PVC, drewna lub aluminium. W ostatnim czasie doszło do wyspecjalizowania się firm, u których inne kupują gotowe przesuwne drzwi i okna. „Tak samo dla producenta, jak i firmy handlowej ma kluczowe znaczenie: dla obu istotne jest spełnienie oczekiwań klientów w zakresie funkcjonalności, designu i niezawodności” – mówi John Crittenden.

## Inteligentny design

Nowoczesne systemy przesuwne cieszą się dużym zainteresowaniem, zwłaszcza jako wyjście na taras, a branżowy specjalista rozumie również, dlaczego. „Biorąc pod uwagę nieprzewidywalny brytyjski klimat, drzwi tarasowe są znacznie częściej zamknięte niż otwarte. Duże skrzydła, imponujący stosunek masy szyby do wąskiej ramy, wszystko to wpisuje się w brytyjskie pragnienie światła i wizualnego otwarcia pomieszczeń. Wreszcie możliwe jest także wyeliminowanie gęstych pionowych podziałów przez profile, które mogłyby zakłócać widok”. Niezależnie od materiału profilu – elementy przesuwne są poszukiwane jako rozwiązanie oszczędzające miejsce. Także coraz częściej oferowane są jako okna lub przegrody w pomieszczeniach. John Crittenden stwierdza:

**„Wszechstronność nowoczesnych systemów przesuwnych jest ogromna”.**

## Patio Inowa roślinie

A jakie okucia cieszą się największym zainteresowaniem? „Jako jeden z największych dilerów okuć Roto w branży obserwujemy silny wzrost Patio Inowa” – mówi prezes CFG. „Myślę, że to okucie zdobędzie naszych klientów i użytkowników końcowych przede wszystkim wyjątkową szczelnością i tym, że jest niezwykle łatwe w użyciu. Możliwość znacznego zwiększenia ochrony antywłamaniowej to mile widziana dodatkowa korzyść”. Ponieważ system Patio Inowa może być stosowany zarówno do profili aluminiowych, jak i z PVC, jak np. w popularnym w Wielkiej Brytanii systemie smart slide firmy Aluplast, popyt na to rozwiązanie stale rośnie.



Wysokie wymagania w zakresie izolacyjności cieplnej, komunikacji bez barier i ochrony przed włamaniem można łatwo spełnić za pomocą okuć Roto: „Drzwi przesuwne z Patio Inowa o dużej szczelności z łatwością przechodzą badania na przepuszczalność deszczu i powietrza zgodnie z normą EN 13126-17. To samo dotyczy brytyjskich badań na odporność antywłamaniową PAS 24. Wszystko to sprawia, że okucie to jest jednym z najlepszych rozwiązań, gdy wymagana jest wysoka szczelność na powietrze i wodę lub podwyższona ochrona przed włamaniem”.

## Odporność na korozję

Podobnie jak wszystkie okucia Roto, również Patio Inowa spełnia w standardzie najwyższe wymagania dotyczące odporności na korozję w klasie 5. To inteligentne okucie przesuwne jest w związku z tym idealne do stolarki wielu nadmorskich regionów Wysp Brytyjskich. „System o dużej szczelności sprawdził się również w wieżowcach, gdzie drzwi przesuwne otwierają dostęp do odsłoniętego balkonu”, mówi John Crittenden.

## Inteligentne przesuwanie

Według klientów CFG, użytkownicy końcowi bardzo chwalą sobie łatwość użytkowania systemu przesuwne Inowa. „Nasi klienci produkując duże elementy ze skrzydłami o masie do 400 kg mogą mieć pewność, że użytkownicy z łatwością otworzą i zamkną drzwi przesuwne, wyposażone w funkcję Soft”. Zintegrowany mechanizm delikatnie wyhamowuje skrzydło tuż przed pozycją jego pełnego otwarcia lub domknięcia. „Oczywiście zapewniamy to bardzo wygodne oraz bezpieczne użytkowanie i jest, gdyby to tak ująć, trochę bardziej luksusowe”. W opinii Johna Crittendena, inteligentne okucie przesuwne jest „prawdziwym hitem” dla producentów okien dzięki bardzo łatwemu montażowi.

## Roto Patio Alversa

Kolejnym popularnym wśród klientów CFG systemem przesuwnym Roto jest Patio Alversa. To uniwersalne okucie do balkonowych drzwi równoległe i uchylno-przesuwnych jest dostępne do profili z PVC, aluminium i drewna. „Uchylenie skrzydła wspomaga łagodną wentylację wnętrza – jest to cecha, którą wciąż docenia wielu użytkowników. Pozycja komfortowego uchyłu zapewnia, że sterowanie skrzydła za pomocą klamki jest przyjemnie lekkie i bezpieczne”, z uznaniem o okuciu wypowiada się John Crittenden. „Jednakże na korzyść tego okucia przemawia również fakt, że Patio Alversa spełnia wymogi normy bezpieczeństwa PAS 24 doty-



Menedżer produktu Julie Warner pracuje w Carl F Groupco Ltd od ponad 20 lat. Doradza brytyjskim producentom okien we wszystkich kwestiach związanych z okuciami Roto.



John Crittenden,  
prezes,  
Carl F Groupco Ltd

Jeden z największych dealerów okuć w Wielkiej Brytanii, Carl F Groupco Ltd., zaopatruje producentów okien w okucia przesuwne Roto Patio Inowa i Patio Alversa ze swojego nowoczesnego magazynu w Peterborough we wschodniej Anglii.





## PaX AG, Niemcy

## Wszechstronny: Roto NX do każdego systemu

■ PVC | drewno | aluminium „Wyspecjalizowani dilerzy stolarki i klienci końcowi doceniają różnorodność naszych konstrukcji i rozwiązań w oknach z PVC i drewna. Dlatego planujemy wzrost wydajności bez ograniczania naszego asortymentu”, wyjaśnia Andreas Kohl, który od 2017 roku wchodzi w skład zarządu PaX AG. Decyzja na korzyść Roto i okuć rozwierno-uchylanych Roto NX była „trafiona w dziesiątkę” z punktu widzenia tego celu firmy.

PaX AG mieni się liderem rynku okien antywłamaniowych w Niemczech i oferentem największej różnorodności certyfikowanych wariantów montażu. „Przechodząc na Roto NX, mogliśmy kontynuować rozwój systemu „PaXsecura” w zakresie komfortu, bezpieczeństwa i rentowności”, podsumowuje korzyści Andreas Kohl. Znacznie wzrosła liczba identycznych elementów, a żaden wariant okuwania nie został usunięty z asortymentu.

W ciągu kilku tygodni, na początku 2022 roku, produkcja okien rozwierno-uchylanych w czterech zakładach firmy została przestawiona niemal jednocześnie. „Mamy teraz ujednoczone badania na cały asortyment, bardzo dobry standard zabezpieczeń antywłamaniowych i możliwość wykonania stolarki w klasie RC 2 lub RC 3 przy niewielkich dodatkowych nakładach” – podsumowuje współpracę po roku kierownik techniczny Konrad Schürer. Roto z zaangażowaniem i profesjonalizmem przygotowało przejście na nowy system i aktywnie się do niego włączyło. „Po mniej więcej ośmiu - dziesięciu tygodniach we wszystkich lokalizacjach najważniejsze zostało zrobione i prawie zapomnieliśmy, że oto przeszliśmy przez bardzo trudny okres” – wspomina Konrad Schürer.

**Komfort użytkowania nawet w RC 3**

Liczne są udoskonalenia funkcjonalne, które przyniósł nowy system okuć. Konrad Schürer chciałby skupić się w jego opinii na najważniejszych: „W Roto NX znaleźliśmy „grzybek”, który wreszcie całkowicie spełnia nasze wymagania i zapewnia dodatkowo regulację w pionie. Pozwala to teraz naszym klientom na bardzo sprawną reakcję na tolerancje konstrukcyjne”. Rolka grzybkowa chroni także system okienny przed odkształceniem i zapewnia większy komfort użytkowania. Regulowana blokada błędnego położenia klamki NX poprawia komfort obsługi okien rozwierno-uchylanych nawet w klasie RC 3. Ukryta strona zawiasowa NX jest optymalnie dopasowana do progu aluminiowego Roto Eifel TB i można ją stosować we wszystkich systemach profili niezależnie od klasy odporności na włamanie. Dyrektor techniczny podkreśla:



W fabryce PaXoptima w Vestenbergsgreuth produkowane są okna drewniane i drewniano-aluminiowe do nowego budownictwa oraz dla segmentu renowacji i ochrony zabytków.

### „Roto NX wyraźnie przewyższa inne okucia rozwierno-uchylne pod wieloma względami”.

Prezes Andreas Kohl rozpoczął pracę w PaX AG w 1995 roku jako pracownik działu zarządzania produktem. Twierdzi, że prawdopodobnie dlatego okucia zna w najdrobniejszym szczególe – podobnie zresztą jak Konrad Schürer. Byli całkowicie „prześnięci” okuciami Roto jeszcze przed zmianą i odkryli szereg detali, które sprawiają, że bezpieczne okna – jako ważny segment produktów PaX AG – stają się jeszcze lepsze. Każde, nawet bardzo małe okno z serii PaXsecura można teraz wyposażyć w monitoring otwarcia i zamknięcia zgodnie ze standardem VdS w klasie B lub C, ponieważ kontaktry nie wymagają dodatkowego miejsca we wrębie profilu. „W asortymencie Roto znaleźliśmy wszystko, co było nam potrzebne do realizacji nawet bardzo wysokich wymogów w zakresie bezpieczeństwa w oknach o prostym designie lub stylizowanych na historyczne”, mówi Andreas Kohl.

Roto NX obejmuje wszystkie elementy okuć, potrzebnych do okien rozwierno-uchylanych zarówno w bardzo nowoczesnym, jak i w historycznym designie. Odnosi się to do wszystkich klas odporności na włamanie. Konrad Schürer ze swym technicznym podejściem jest pełen entuzjazmu: „Nie ma znaczenia, czy strona za-



wiasowa jest ukryta, czy nawierzchniowa – wszystkie stosowane przez nas systemy profili przeszły badania RC 2 z okuciami Roto, a wiele z nich również RC 3”.

**Odpowiedni moment**

„Na początku 2022 r. w ramach przejścia na Roto NX PaX AG zreorganizował całościową gospodarkę materiałową”, kontynuuje Konrad Schürer. Specjaliści z zespołu Roto Lean i serwisu danych Roto IT udzielili nam wsparcia w bardzo szerokim zakresie. Prezes Andreas Kohl wspomina: „Po zaledwie kilku kontaktach i wizycie w Leinfeldern było dla nas jasne: w Roto panuje sposób myślenia i są dokładnie tacy ludzie, jakich potrzebujemy”. Podobnie jak Konrad Schürer, czuje się odpowiedzialny za optymalne ustawienie i ukierunkowanie firmy PaX AG do przekazania jej w ręce następnego pokolenia zaangażowanych pracowników i menedżerów. Ważny jest przy tym także dobór partnerów.

„Firmy takie jak PaX będą musiały przejść w najbliższych latach ścieżkę szybkiego rozwoju, na przykład w obszarze cyfryzacji. Jest to możliwe tylko we współpracy z przyszłościowymi klientami i silnymi dostawcami”. Po podpisaniu umowy z Roto i przejściu na okucia uchylno-rozwierno Roto NX Andreas Kohl ma poczucie, że w tym zakresie przybliżył się do tego celu conajmniej o krok. „Niezmiennie ważna pozostaje rentowna produkcja i wysoka jakość produktów. W mojej ocenie przyszła rentowność firmy zależy jednak również od tego, czy naszej branży uda się wzbudzić zainteresowanie architektów i inwestorów stolarką wyso-

kiej jakości” – zauważa Andreas Kohl. „Jesteśmy dobrej myśli, że razem z Roto możemy wiele osiągnąć we wszystkich sprawach ważnych dla przyszłości”.

**Zaufanie to podstawa**

Ten pogląd podziela również Karsten Zeuner, który jako przedstawiciel Roto w terenie wspierał przejście firmy PaX AG na system NX w oraz Branko Beclin, dyrektor handlowy w Roto Frank FTT Vertriebs-GmbH. „Przygotowując przedstawienie producenta okien na nowy asortyment okuć, dochodzi do silnego zacieśnienia współpracy na wiele miesięcy”, podkreśla Karsten Zeuner. „Konieczne jest zaufanie, ponieważ dajecie sobie nawzajem bardzo głęboki wgląd we własny biznes. Ale jeśli, tak jak w przypadku PaX AG, dojdzie do współpracy z bardzo doświadczonymi specjalistami zorientowanymi na przyszłość, to zaangażowane współdziałanie otoczy dodatkowo szczególną, inspirującą atmosferą. Branko Beclin jest również przekonany: „Nadchodzące lata przyniosą wiele wyzwań dla niemieckich firm, nie tylko ze względu na ogólne warunki gospodarcze. Dlatego teraz jest bardzo ważne, żeby producenci okien rozwijali swoją rentowność, wykorzystywali potencjał cyfryzacji we współpracy z dostawcami i pozycjonowali się na rynku ze swoimi dealerami jako postępowi i innowacyjni. My w Roto, zawsze jako wyróżnienie odbieramy, gdy tylko możemy pomóc”.

www.pax.de



Na zdjęciu od prawej Theresa Heuwind i Georg Dlugos, który jako wieloletni pracownik produkcji w firmie PaX w zakładzie w Vestenbergsgreuth z zaangażowaniem przekazuje wiedzę następcom.



↗ Rentowne, bezpieczne, komfortowe, o atrakcyjnym designie: prezentacja programu okuć Roto NX

[www.roto-frank.com/pl/Roto](http://www.roto-frank.com/pl/Roto)



## Roto NX | Power Hinge

# Duże i ciężkie okna drewniane – naturalnie piękne i bezpieczne

■ **Drewno | drewno-aluminium** Drewno jako materiał budowlany i jego naturalne piękno są dziś bardziej popularne niż kiedykolwiek. Duże okna też. Strona zawiasowa Roto NX Power | Hinge zapewnia bezpieczeństwo i trwałą niezawodność okien ze skrzydłami o masie powyżej 200 kg.



Wielkoformatowe okna rozwierne i rozwierno-uchylne z drewna oraz okna drewniane z nakładką aluminiową stanowią dla okuć duże wyzwanie. Ze względu na masę skrzydła 200 lub 300 kg wymagane jest tutaj okucie o dużej nośności z zawiasami o odpowiedniej konstrukcji. W zależności od położenia środka ciężkości skrzydła może pojawić się kolejne wyzwanie: domykanie się uchylonych okien i drzwi balkonowych, gdyż środek ciężkości znajduje się ponad 33 mm powyżej przylgi skrzydła.

### Stabilizator uchyłu – także jako doposażenie

Zwłaszcza w budynkach użyteczności publicznej, takich jak szkoły czy przedszkola, w których okna drewniane stosowane są często ze względu na naturalność i trwałość budulca, konieczne jest przeciwdziałanie przypadkowemu zatrzaskiwaniu się okien. Roto oferuje w związku z tym stabilizator uchyłu jako wyposażenie uzupełniające w programie okuć Roto NX | Power Hinge. Jego zadaniem jest na stabilnym utrzymywaniu skrzydła w pozycji uchylonej.

Instrukcje montażu, konserwacji i obsługi przedstawiają wygląd i sposób montażu stabilizatora uchyłu, do którego dostępny jest specjalny szablon wiertarski. Stabilizator uchyłu przeznaczony jest do skrzydeł rozwierno-uchylnych o komfortowej szerokości uchyłu 80 mm.

### Inteligentna konstrukcja – nowoczesny wygląd

Wielkość uchyłu Roto NX | Power Hinge jest konstrukcyjnie ograniczona do 80 mm, ponieważ większy uchył byłby dużym utrudnieniem przy zamykaniu bardzo wysokiego i ciężkiego okna.



➤ **Roto NX | Power Hinge: Estetyczne rozwiązanie zawiasów do ciężkich okien i drzwi balkonowych na wysokość pomieszczenia**

[www.ROTO-frank.com/pl/power-hinge](http://www.ROTO-frank.com/pl/power-hinge)

W skrzydłach o masie od 160 kg należy zamontować ogranicznik rozwarcia, a w skrzydłach od 200 kg – zawias środkowy. Do antywłamaniowych okien i drzwi tarasowych przewidziane są elementy ryglujące z antywyważeniowymi rolkami P i V.

Konstrukcja solidnej strony zawiasowej zaskakuje bardzo smukłym, atrakcyjnym wyglądem. W standardzie zawias dostępny jest z powłoką lakierowaną proszkowo w kolorze srebrnym. Na życzenie możliwy jest wybór dowolnego koloru z palety RAL.

### Niezawodnie najwyższa jakość

Roto NX | Power Hinge został przebadany w skrzydłach rozwierno-uchylnych do 200 kg i rozwiernych do 300 kg wg EN 13126-8: 2017. Testy wytrzymałości na liczbę cykli otwarcia strona zawiasowa przeszła w klasie H3 z 20.000 cykli. Zgodnie z certyfikatem QM 328 okucie można stosować do skrzydeł o maksymalnej szerokości na wrębie 1.600 mm i wysokości 3.000 mm.

Producenci stolarki z drewna mają możliwość skorzystania z niezbędnych badań okien i drzwi z tą stroną zawiasową w Międzynarodowym Centrum Technologicznym Roto (ITC) w Leinfelden-Echterdingen. Roto ITC jest centrum badawczym z międzynarodową akredytacją o zasięgu na cały świat.

### Najpierw uchył potem otwieranie

Roto NX | Power Hinge jest dostępny również w wersji TiltFirst. Ten wariant otwierania „uchylenie przed otwieraniem” sprawdza się bardzo często zwłaszcza w budynkach użyteczności publicznej oraz tam, gdzie istnieją specjalne wymagania dotyczące ochrony osób korzystających z okien – np. w urzędach, hotelach, szkołach, przedszkolach czy domach spokojnej starości.

„Uważamy, że popyt na nasze okucie w modułowym systemie „Roto NX | Power Hinge” do dużych i ciężkich okien i drzwi tarasowych będzie zdecydowanie rość, wyjaśnia product manager, Andreas Eilmes. „To bezpośrednia konsekwencja popularności bardzo dużych okien i drzwi balkonowych z drewna z potrójnym przeszkleniem, a niekiedy dodatkowo z okładzinami aluminiowymi. Ten trend jest ważną przesłanką do uwzględnienia kwestii bezpieczeństwa w eksploatacji takich elementów”.



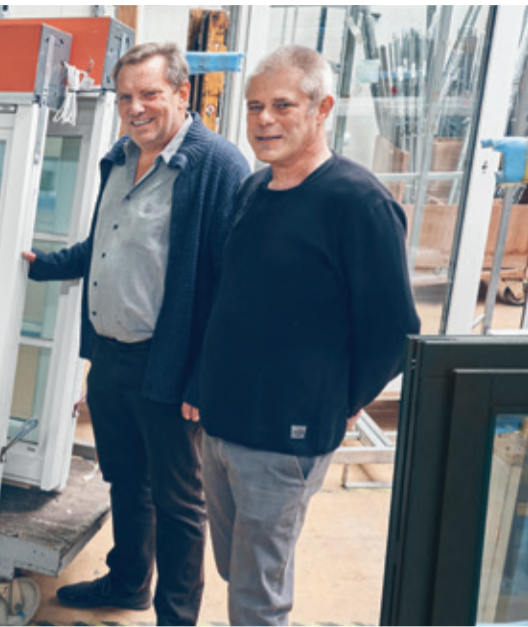
Andreas Eilmes,  
manager produktu  
Tilt & Turn,  
Roto Frank Fenster und  
Türtechnologie GmbH

Zawias dolny

Wspornik zawiasu dolnego

Elementy rozwórki

Wspornik rozwórki



„W Roto znajdujemy ludzi i sposób myślenia, jakich szukamy”, mówi prezes firmy PaX AG, Andreas Kohl, na zdjęciu powyżej z przodu po prawej stronie. Obok niego dyrektor techniczny Konrad Schürer. Na pierwszym planie po lewej Karsten Zeuner, przedstawiciel handlowy Roto i Branco Beclin, dyrektor handlowy w Roto Frank FTT Vertriebs-GmbH.



Roto Lean: wydajnie zorganizowane miejsca pracy w fabryce PaXoptima, która podobnie jak cztery inne zakłady PaX AG przeszła na początku 2022 r. na system okuć Roto NX.

### Fakty i liczby o firmie

W 1989 roku firma PaX AG jako jedna z pierwszych uruchomiła pod kierownictwem dr. Fritza Strutha produkcję okien z PVC na skalę przemysłową. W tym samym roku asortyment rozszerzono o okna antywłamaniowe.

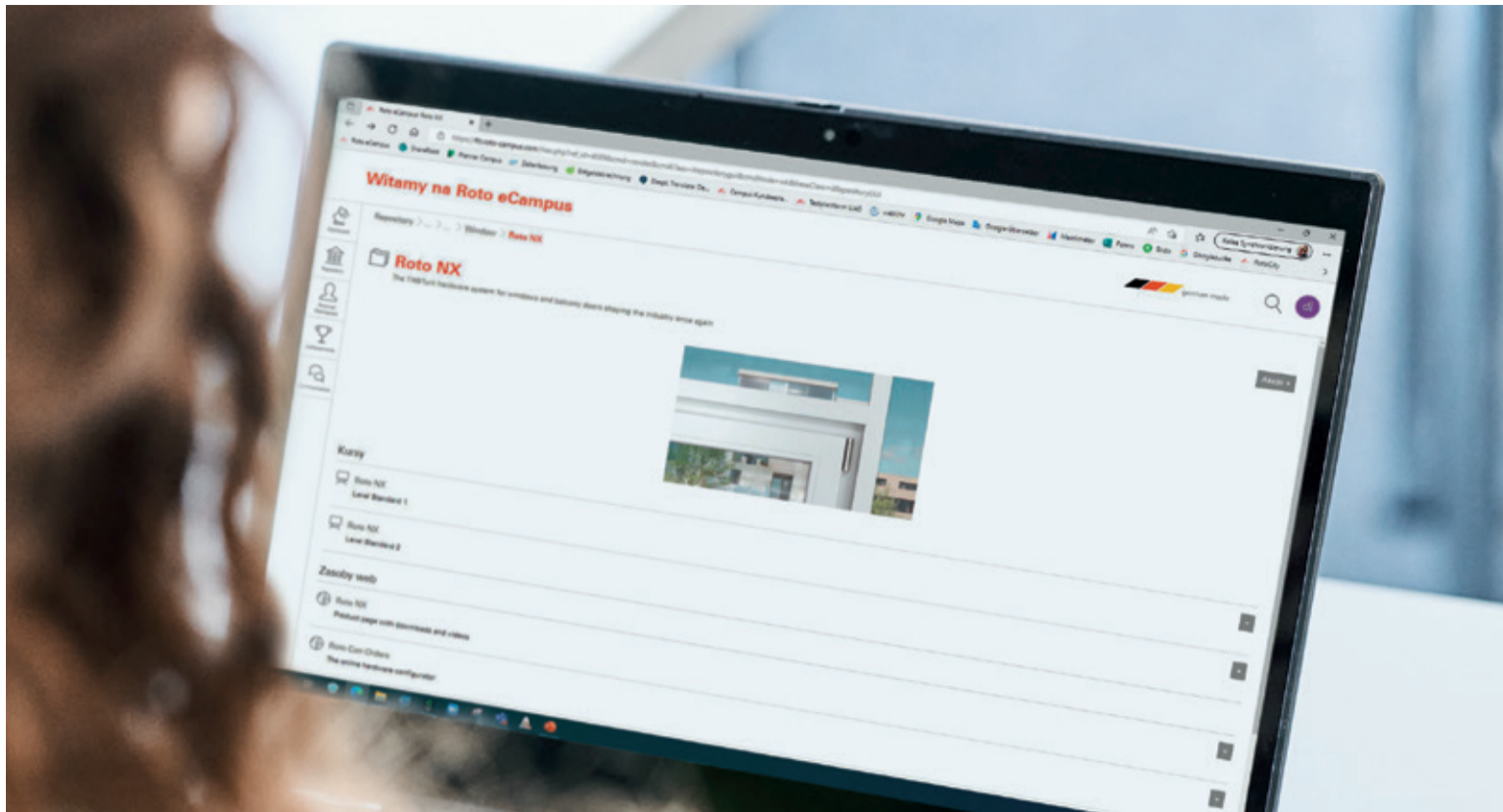
W 1995 roku w zakładzie Hermeskeil w Nadrenii-Palatynacie rozpoczęto pierwszą seryjną produkcję okien antywłamaniowych posiadających wymagane normą certyfikaty. Od tej pory pod marką PaXsecura sprzedawane są okna antywłamaniowe na bazie komponentów chronionych patentami.

Po zjednoczeniu Niemiec PaX kontynuował rozwój firmy, budując fabrykę w Rositz koło Lipska. Dawna cukrownia została przekształcona w nowoczesny zakład produkcyjny. Ponieważ ochrona zabytków w działalności firmy odgrywała dużą rolę, także ten przemysłowy zabytek stał się klejnotem: w 1995 roku firma PaX AG otrzymała nagrodę ochrony zabytków od kraju związkowego Turynia za udaną renowację.

W 1994 firma PaX kupiła fabrykę okien drewnianych w Bad Lausick w Saksonii. Od tego czasu pod nazwą PaXclassic produkowane są wysokiej jakości okna drewniane, które nadają się również do projektów podlegających surowym przepisom ochrony zabytków.

Ponieważ okna drewniane stały się modne, firma PaX AG przejęła w 2002 roku firmę Optima w Vestenbergsgreuth w Bawarii w celu umocnienia swojej pozycji przede wszystkim w segmencie okien drewnianych i aluminiowych.





## E-Learning dla wszystkich Świat mówi Roto

■ **Roto Campus Pracownicy Roto od ponad 15 lat poszerzają swoją wiedzę z wykorzystaniem szkoleń e-learningowych. Od 2020 roku zespół Roto Campus opracowuje również szkolenia autodydaktyczne dla klientów. Także przedstawiciele dilerów okien, na co dzień doradzający klientom, mogą dzięki nim sprawnie poszerzać wiedzę. Wiele szkoleń jest dostępnych w 12 językach.**

Głównym zadaniem Campusa Roto i jego 37 trenerów jest przekazanie partnerom biznesowym i ich pracownikom wiedzy technicznej oraz pewności w zakresie produktów Roto. Prowadzone są również szkolenia, na których omawiane są korzyści dla klientów, wynikające ze specjalnych rozwiązań okuć oraz treningi w zakresie sprzedaży okien i drzwi z zaawansowaną technologią.

Ponieważ jednak trenerzy w nawet tak imponującej liczbie w danym momencie mogą być tylko w jednym miejscu, dodatkowym narzędziem są szkolenia autodydaktyczne dostępne on-line. Podstawowa wiedza na temat systemów okuć Roto jest w nich przekazywana profesjonalnie i przystępnie. Wszystkie e-learningi zostały opracowane przez wyspecjalizowanych dydaktyków i są dostępne na platformie klienta „Roto eCampus”.

**Każdy użytkownik w wybranym języku**  
Herwig Thonhauser, dyrektor Roto Campus, podkreśla znaczenie wielojęzyczności: „To wyróżnik e-learningów Roto, który jest bardzo ważny w odniesieniu do naszych użytkowników na całym świecie, nawet jeśli w oczywisty sposób sprawia, że opracowywanie szkoleń staje się bardzo czasochłonne”. Tak jak trenerzy Campusa Roto mogliby szkolić praktycznie w każdym języku, a tym samym na każdym rynku, szkolenia e-learningowe powinny również maksymalnie ułatwiać poszerzanie wiedzy ich użytkownikom.

### Produkty w skrócie

Ostatnio szkolenia e-learningowe uzupełnione zostały o moduły, które przybliżają i porządkują produkty Roto do określonych typów stolarki. Tego rodzaju szkolenie dostępne jest np. na temat systemów przesuwanych: Jakie istnieją sposoby otwierania okien i drzwi? Które okucie Roto przeznaczone jest do którego typu stolarki? Jak nazywają się najważniejsze elementy okucia przesuwanego? Na te i wiele innych pytań odpowiadamy w wielu językach używanych na całym świecie jako języki ojczyste lub pierwsze języki obce.

### Przeгляд grup produktowych

Co tak naprawdę obejmuje asortyment produktów Roto Door i czym różnią się od siebie poszczególne zawiasy lub zamki do drzwi? Moduł e-learningowy „Door” w 60 minut wyjaśnia, co wyróżnia dany produkt i do jakich drzwi zewnętrznych jest odpowiedni. Najprawdopodobniej nie ma szybszego i bardziej przystępnego sposobu na zapoznanie się z danym zagadnieniem.

E-learningi Roto Campus dostarczają podobnie zwięzłych informacji o rozwiązaniach okuć do okien typu „Outward Opening” oraz „Casement & Awning”.

Szczególną uwagę Herwig Thonhauser zwraca na jeszcze jedno szkolenie: „W ciągu zaledwie 20 minut e-learning „Uszczelki Deventer” na poziomie „level standard” dostarcza podstawowej wiedzy na temat roli profili uszczelniających w oknach i drzwiach. Wystarczy dobry kwadrans, żeby zrozumieć, dlaczego tak ważne jest, aby okucia i uszczelki były do siebie optymalnie dopasowane. Myślę, że to dobrze zainwestowany czas”. Szkolenie e-learningowe Deventer jest również dostępne w 12 językach na platformie Roto eCampus.

### Campus Roto – Międzynarodowa Akademia Wiedzy.

Campus Roto oferuje szkolenia na temat produktów i rozwiązań technicznych oraz komunikacji handlowej z nabywcami okien. Do dyspozycji klientów są zarówno szkolenia z udziałem osobistym w lokalnych oddziałach Roto, jak również w siedzibie klienta, a także e-learningi przez internet. Przygotowują je i koordynują wykwalifikowani trenerzy.

Zespół Campusa Roto przygotowuje szkolenia internetowe zgodnie ze specyfiką rynku i wymogami użytkowników, do których są kierowane. Oferta obejmuje także kompleksowe doradztwo dla klientów w zakresie planowania i realizacji kompleksowych szkoleń.

### Wiedza zawsze dostępna

Wielu producentów stolarki, wyspecjalizowanych dilerów okien i firm montażowych dysponuje już firmowym dostępem do platformy Roto eCampus, aby w razie potrzeby mieć możliwość przeszkolenia pracowników i praktykantów. Wzrost Herwiga Thonhausera łatwo jest znaleźć interesujące szkolenie, ponieważ także logowanie do systemu odbywa się w jednym z dwunastu języków.

„Przy aktywowaniu dostępu administrator zapamiętuje język, w jakim klient chciałby zapoznać się z ofertą szkoleń. Od tego momentu klient i platforma e-learningowa powinni doskonale się rozumieć”. Dane dostępne są bezpiecznie

W dwunastu językach z pełną wersją dźwiękową i transkrypcją tekstów lektora: e-learningi Roto zapewniają podstawową wiedzę na temat technologii okuć Roto, profili uszczelniających Deventer oraz współdziałania poszczególnych komponentów.

Herwig Thonhauser, kierownik Campusa Roto, Roto Frank Fenster und Türtechnologie GmbH: „Nasze szkolenia e-learningowe zostały stworzone przez profesjonalistów zajmujących się dydaktyką on-line. Skorzystać z nich można na platformie Roto eCampus”.



administrowane i chronione przed nieautoryzowanym dostępem – podkreśla Herwig Thonhauser. „Pracujemy zgodnie z bardzo surowym Europejskim Rozporządzeniem o Ochronie Danych Osobowych”.

### Nauka wszędzie i o każdej porze

Użytkownicy mają możliwość podczas pracy nad e-learningiem, zatrzymywania go, przewijania do przodu i do tyłu dowolnie często. Interaktywne ćwiczenia na zakończenie każdego modułu szkoleniowego pozwalają sprawdzić, czy istotne szczegóły i fakty na dany temat zostały przyswojone i weszły do aktywnych zasobów wiedzy. „Programy autodydaktyczne zawsze powinny się kończyć tego rodzaju testem”, z przekonaniem mówi Herwig Thonhauser. Najważniejsze zagadnienia danego szkolenia zebrane są w dokumencie PDF do pobrania.

### Zapewnij sobie dostęp do platformy!

Najsprawniejszą drogą do uzyskania dostępu do platformy Roto e-learning, jest zwrócenie się o to do przedstawiciela Roto w terenie. Kontaktując się z lokalnym administratorem zadba on o dane dostępowe do e-Campusa dla klientów Roto, z którymi współpracuje. Dzięki bardzo prostemu interfejsowi, Roto e-learning jest odpowiedni również dla użytkowników, którzy na co dzień nie pracują przy komputerze. Po prostu Roto, po prostu dobrze – odnosi się to także do oferty szkoleń Campusa Roto.



➤ **Jak działa e-learning Roto?**  
**Pokazuje to dwuminutowy film w języku angielskim.**

[www.roto-frank.com/en/video-e-learning](http://www.roto-frank.com/en/video-e-learning)

### Redakcja

wydawca:  
Roto FTT GmbH  
Wilhelm-Frank-Platz 1  
70771 Leinfelden-Echterdingen  
Deutschland  
ftt.communications@roto-frank.com

Odpowiedzialny w rozumieniu § 55  
Abs. 2 RStV: Daniel Gandner

Rada redakcyjna:  
Sabine Barbie, Daniel Gandner,  
Fabian Maier, Eberhard Mammel

Tekst: Comm'n Sense GmbH  
roto.inside@commn-sense.de,

Projekt: Mainteam  
Bild · Text · Kommunikation GmbH  
info@mainteam.de

Druk: Offizin Scheufele  
Druck und Medien GmbH + Co. KG  
info@scheufele.de

Kier. projektu: Sabine Barbie  
roto-inside@roto-frank.com

Roto Inside 52 ukazuje się w następujących językach CZ, DE, EN, ES, FR, HU, IT, NL, PL, RO i RU.

### Zdjęcia (strona):

Salamander (2) © archideaphoto / stock.adobe.com (4); Centroalum S.A. (4); Gardengate (4); Kompotherm (5); Internorm (5); BTS Brandschutz Technologie Systeme GmbH (5); Nyugat (7); PannonTherm (7); Fasada (7) / © Mariana Ivanovska / stock.adobe.com (8); KB3 / stock.adobe.com (8); onzon / stock.adobe.com (8); Pendor (8); Carl F Groupco Ltd. (9); EMV Systemfenster (9); denisismagilov / Depositphotos (11); Roto (pozostałe)