

Roto Inside

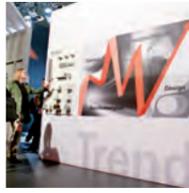
Edição N.º 26

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



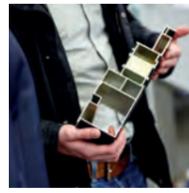
■ **Pesquisa**
Hitoshi Takeda no bate-papo com a Roto Inside: Produzir com erro zero?

Página 3



■ **Evento**
Roto seguindo as tendências na feira fensterbau/frontale: O que trás o futuro?

Página 6



■ **Alumínio**
Warstat GmbH projeta com a Roto: Ampliação da consultoria de clientes AluVision

Página 8



■ **PVC**
Janelas Horizont para imóveis de grande valor: Sochi – uma cidade após as olimpíadas

Página 12



O coração do novo sistema de dobradiça oculto Roto AL Design para folhas com até 180 kg é o novo suporte angular e o suporte do braço de compasso desenvolvidos recentemente.

Sistema de dobradiça oculta para folhas até 180 kg

Roto AL Design

■ **Novidades na Roto** Os especialistas do centro Roto Object Service Center OSC podem confirmar a tendência: A demanda por soluções ocultas em esquadrias cresce constantemente, mesmo nas folhas com peso acima de 150 kg. Uma tendência que a Roto resolveu considerar com desenvolvimento de um novo sistema de dobradiça.

No caso do novo sistema de dobradiça Roto AL Design para folhas com peso até 180 kg, trata-se da continuação de um desenvolvimento da comprovada solução de esquadria para folhas com peso até 150 kg. O novo sistema de dobradiça é oferecido como opção pelo OSC, quando os pesos de folhas ou suas dimensões excedem os diagramas de aplicação permitidos do sistema para até 150 kg.

“Com o Roto AL Design, a Roto oferece o sistema de dobradiça oculta de elevado desempenho para o sistema Euro-chamber que pode ser adquirido no mercado atualmente. Com este sistema, é possível executar os tipos de abertura oscilobatente e de giro”, explica Julian Pöss, diretor de produtos responsável. “Como já é possível no modelo para folhas até 150 kg, o sistema de dobradiça pode ser completamente prensado, sendo muito fácil e rápido de montar. Uma transferência de carga adicional que deve ser tampada proporciona estabilidade. Do mesmo modo como o limitador de rotação amortecido por trava e o conhecido fecho central modular da linha Roto AL 540.”

O novo sistema de dobradiça oculto é um acessório da esquadria e é calculado individualmente e autorizado pelo OSC, considerando o sistema de perfil utilizado pelo fabricante e as dimensões específicas do componente.



➤ Informe-se sobre o Roto AL Design.

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

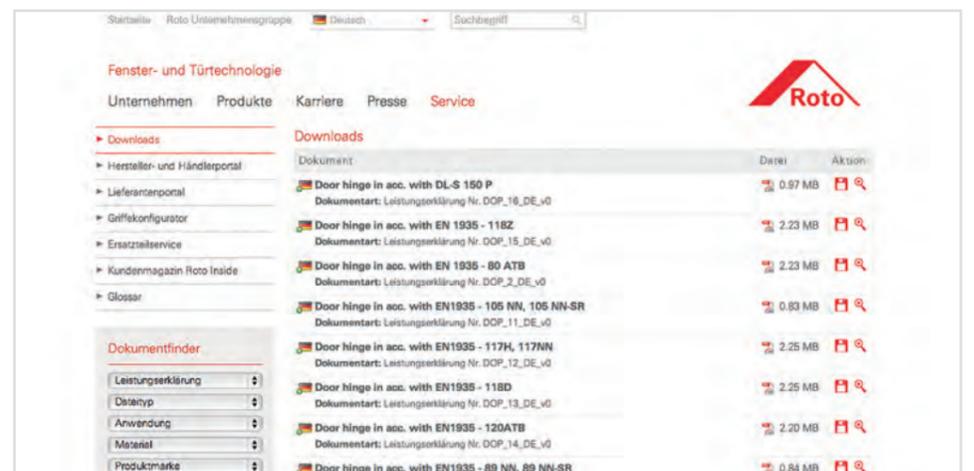
No site da Roto para downloads em 24 idiomas

Declarações de desempenho conforme a BauPVO (Alemanha)

■ **Novidades na Roto** Desde 1º de julho de 2013, entrou em vigor a regulamentação para produtos de construção BauPVO na União Europeia. Nesta regulamentação da UE, as declarações de desempenho são exigidas para os produtos de construção que devem corresponder a uma norma padronizada em toda a Europa. Esta norma define as exigências para produtos que devem ser usados em trajetos de fuga e salvamento ou em salas com elevadas exigências de proteção contra fumaça e incêndio. Por isso, a Roto dispôs para baixar as declarações de desempenho para todas as travas de pânico e saída de emergência, e dobradiças para portas do pânico e saídas de emergência. Com um clique, um fabricante de portas baixa a declaração em todos os 24 idiomas da UE.

Os fabricantes que instalarem componentes nas suas portas de fuga, podem usar as declarações para estes componentes como base para as declarações de desempenho do produto completo. No Roto centro para downloads, você encontra as declarações de desempenho para

- a trava do pânico Roto conforme DIN EN 1125
- a trava para saídas de emergência Roto conforme DIN EN 179
- as dobradiças para portas Roto para uso em portas do pânico e portas de saídas de emergência (conforme DIN EN 1935 para dobradiças certificadas).



As declarações de desempenho Roto estão disponíveis para baixar em 24 idiomas.



➤ Declarações de desempenho para todas as travas de pânico e de saídas de emergência, e dobradiças para portas do pânico e saídas de emergência para baixar em:

www.roto-frank.com/en/leistungserklaerung

Perguntas, perguntas



Conversa com o presidente da Roto Frank AG, **Dr. Eckhard Keill**

Roto Inside: Na feira fensterbau frontale deste ano, parecia que o mundo estava à vontade no estande da Roto ...

Dr. Keill: E seguramente é isso que faz valer a pena visitar o estande da Roto. As nossas sociedades de vendas organizam a viagem a Nuremberg para muitos visitantes, os acompanham pessoalmente e os ajudam a encontrar com segurança os produtos especialmente importantes para suas empresas, entre todas as novidades. Além disso, neste ano conseguimos inspirar todos com grande sucesso.

Roto Inside: Frequentemente falava-se sobre as tendências especiais no estande.

Dr. Keill: Observar as tendências sociais e arquitetônicas sistematicamente é uma tarefa corriqueira que a Roto pratica há muitos anos. Cada vez mais nossos clientes se interessam por este tipo de pesquisa e pelo desenvolvimento de produtos com base nisso. Por isso, deixamos claro na feira fensterbau/frontale deste ano quais produtos Roto atendem, por exemplo, à demanda crescente por conforto sem barreiras ou correspondem à tendência do design detalhado na arquitetura. Surgiram conversas muito interessantes a partir disso.

Roto Inside: Em um estande anexo, os visitantes da Ásia receberam acompanhamento especial. Qual foi o motivo disso?

Dr. Keill: A Roto está presente no mercado asiático há 20 anos. Com grande sucesso. Sobretudo na China, onde estabelecemos relações estreitas e vigorosas com nossos clientes, discutindo muitos temas internacionais relevantes e específicos sobre o mercado. Por isso, quisemos oferecer-lhes muito espaço e uma plataforma neste ano.

Roto Inside: Com quantos clientes a Roto China veio a Nuremberg?

Dr. Keill: Somente da China vieram 150 visitantes acompanhados pelos nossos colegas. Eles fizeram uma grande viagem para estarem presentes em Nuremberg. Mesmo na China fala-se atualmente em construções sem barreiras ou com eficiência energética, ainda que o número de obras com produtos desenvolvidos especialmente a partir desta tecnologia seja percentualmente menor do que na Europa.

Roto Inside: Então, o senhor tem um resumo positivo sobre a feira?

Dr. Keill: Com toda a equipe e a maioria dos nossos visitantes, estou muito entusiasmado com o que a Roto fez na feira fensterbau frontale 2014. Aproveitamos todas as chances que tivemos. Hoje em dia, não é mais viável que uma feira apresente apenas uma coleção de produtos. Do ponto de vista da Roto, trata-se de observar o futuro do segmento junto com todos os visitantes. Próximo ao cliente – isso continua a ser o lema da Roto. E penso que conseguimos cumprir mais uma vez em Nuremberg a promessa que fizemos a todos os fabricantes de portas e janelas.

Tudo à mão – agora em 8 idiomas

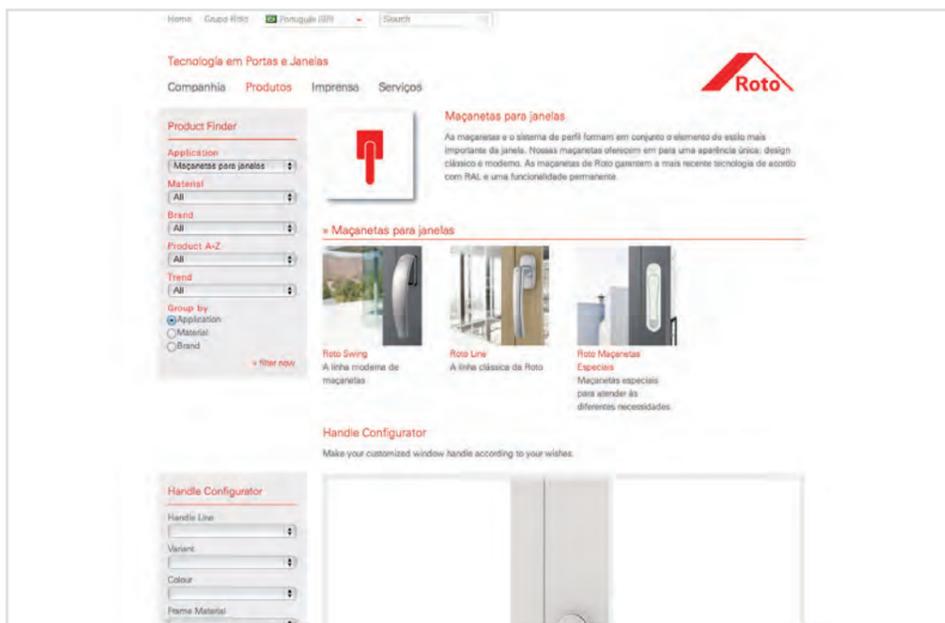
Configurador de maçanetas

■ **Novidades na Roto** Com poucos cliques, você encontra a maçaneta perfeita para satisfazer seu estilo individual. Essa é a promessa dada pela Roto com seu configurador de maçanetas aos fabricantes de janelas assessorados e seus clientes. Lançado com grande sucesso nas versões em inglês e alemão, o serviço on-line está disponível também em francês, húngaro, polonês, holandês, espanhol e romeno.

Na sua estreia em www.roto-frank.com/de/griffekonfigurator, o serviço pela Internet foi marcado pelo lançamento da nova linha de maçanetas Roto Samba no outono do ano passado. Para a exibição imediata do modelo adequado na tela ou no smartphone, deve-se efetuar apenas quatro entradas. Após escolher a linha de maçanetas desejada, por exemplo, Roto Samba, os modelos em estoque podem ser configurados (com chave, com botão, etc.), a cor da maçaneta e o material do quadro da janela.

Pequeno e refinado

“Com a introdução do Roto Samba, está evidente que atingimos exatamente as expectativas de design dos proprietários de obras em toda a Europa. Os números de vendas até o momento falam claramente por si”, alegria-se o diretor de marketing da Roto Udo Pauly. “A possibilidade de visualizar previamente com rapidez e facilidade as próprias maçanetas da janela seguramente contribuiu para a ampla aceitação da nova linha de maçanetas. Do mesmo modo estava óbvio para nós que queríamos disponibilizar o configurador de maçanetas em outros idiomas como uma ferramenta de consultoria pequena, mas refinada.



A quatro cliques do design desejado: No momento, o configurador de maçanetas de sucesso está disponível em 8 idiomas. A configuração em outros idiomas está em construção.



➔ **Serviço de Internet atrativo: o configurador de maçanetas Roto**

www.roto-frank.com/br_pt/griffekonfigurator

Palestrantes da Roto dão suporte à oferta de treinamentos

Josko.Akademie

■ **PVC** ■ **Madeira** ■ **Alumínio** Com seu próprio centro de treinamento, a Josko.Akademie, o fabricante austríaco de portas e janelas Josko investe no seu capital mais relevante: no know-how dos seus funcionários e das suas mais de 100 empresas parceiras. Os palestrantes da Roto também estão dando suporte à equipe de treinamento do diretor da academia Franz Braid há alguns meses.

Franz Braid aposta intencionalmente na combinação de treinadores internos e externos: “Desmembramos nossos treinamentos em cinco segmentos: junior, especialista, profissional, gestão e parceria. Além dos conteúdos do curso específicos para a profissão, também desenvolvemos as principais qualidades pessoais gestão de conflitos e tempo, na conversação ou nas técnicas de apresentação. Para mim está claro que quanto mais variada for a equipe de palestrantes, maior será a sustentabilidade do sucesso dos cursos.”

Satisfação na consultoria, sucesso nas vendas

Desde o outono do ano passado, os palestrantes da Roto também fazem parte da equipe de treinamento da academia. A primeira apresentação de Franz Kick, gestor de atendimento a clientes na Roto, e Maik Schiwy, especialista da administração Roto Lean, foi em outubro de 2013 em curso sobre vendas “Josko.Expert Sales”. Como o nome já sugere, a consultoria a clientes e o treinamento de vendas são o foco deste curso em quatro módulos. “Com o Expert Sales, abordamos colegas e parceiros que dispõem de um bom conhecimento técnico e trabalham com satisfação no serviço voltado a clientes. Estamos ampliando o seu conhecimento especializado específico do produto e treinamos técnicos para o trabalho nas áreas de pré-vendas, vendas e pós-vendas. Além disso, os processos em vendas de serviços e no segmento de montagem e serviços são discutidos e praticados. Aqui, trata-se de processos e capacidades necessários para uma consultoria de clientes bem fundada e satisfatória”, explica Franz Braid.

Continua no próximo capítulo

As módulos de treinamento da “Josko.Expert Sales” são realizados no prazo de 11 semanas. Franz Kick que já está entusiasmado com a continuação da sua atividade como treinador Josko, lembra-se: “Por um lado, para nós, trata-se de ensinar o know-how técnico de esquadrilhas aos participantes. Por outro lado, meu colega Maik Schiwy teve a oportunidade de discutir com os especialistas de vendas em formação também sobre as experiências na organização de processos empresariais e pessoais.” Para ele, seu trabalho na Josko.Akademie é uma verdadeira situação em que todos saem ganhando, relata Franz Kick e continua: “Colocamos nosso know-how à disposição e, em troca, recebemos valiosas opiniões e sugestões dos participantes altamente motivados das palestras sobre os produtos e serviços da Roto.”

O diretor do espaço econômico Europa Central, Volker Fitschen, também está satisfeito com a cooperação de resultados positivos: “Quando enviamos treinadores, estamos vivenciando o lema da Roto ‘próximo ao cliente’. Ao mesmo tempo também ajudamos a implementar a ideia de que não somente a Roto está uma ideia à frente da concorrência, mas também os nossos clientes. Por isso, a cooperação com a Josko nos cursos de aperfeiçoamento é, para mim, um exemplo muito bom de como podemos e queremos criar a parceria com nossos clientes.”



Participam ativamente da formação profissional “Josko.Expert Sales”: (da esquerda) Maik Schiwy, especialista da Roto Lean Management, Franz Braid, diretor da Josko.Akademie, e Franz Kick, gestor de atendimento a clientes na Roto.



A Josko.Akademie em Ried – um investimento na competência.

swisswindows equipa centro logístico

Janelas para Gucci

■ **PVC** ■ **Alumínio** A swisswindows AG é uma das empresas líderes na fabricação de janelas e portas na Suíça. Para o novo centro de logística da marca de moda Gucci construído em San Antonio, no Cantão de Ticino, a empresa forneceu sua janela inovadora “classico alu” pela primeira vez para uma grande construção comercial.

Para o gerente da swisswindows, Adolf Müller, o “centro logístico” da Gucci foi uma obra extraordinária: “É um complexo arquitetônico imenso. Para a instalação, fabricamos cerca de 2.400 m² de janelas do nosso modelo “classico alu” com envidraçamento isolante. Neste caso, as especificações especiais para o isolamento térmico, incidência de luz solar e proteção contra invasão tiveram de ser respeitadas.” Estas são as especificações com as quais os profissionais em janelas suíços atingiram facilmente as expectativas graças ao seu novo modelo “classico alu”.

Os perfis em PVC desta janela dispõem de um revestimento em alumínio externo que pode ser fornecido em todas as tonalidades RAL ou NCS. A Gucci decidiu aplicar a cor externa verde musgo. Os perfis muito estreitos do modelo “classico alu” asseguram a máxima incidência de luz solar. “Os perfis de folhas e os perfis sem poste no meio especialmente fabricados para a nossa empresa possibilitam que as janelas tenham até 77% de vidro. Devido à aplicação de um vidro de isolamento, conseguimos a certificação para o modelo “classico alu” com base nos rígidos critérios ‘Minergie-P’ de eficiência energética. Este vidro com isolamento térmico e proteção solar combinados proporciona um clima agradável no ambiente tanto no verão quanto no inverno”, relata Adolf Müller. Para a certificação dos padrões de segurança RC2 exigidos, a janela equipada com uma esquadria Roto NT K3/100 foi testada no Centro de Tecnologia Internacional da Roto em Leinfelden, Alemanha.



Um elegante imóvel comercial com vista panorâmica para os Alpes de Ticino foi construído pela empreiteira CSC Bauunternehmung AG, de Lugano, seguindo os projetos dos arquitetos Itten e Brechbühl, de Berna, Charles De Ry, de Lugano, e Christian Rivola, de Cadenazzo.



Um projeto que convence não só do ponto de vista funcional, mas também estético: no novo centro logístico da Gucci, em San Antonio, Ticino, a swisswindows AG, de Mörschwil, forneceu 750 janelas da linha “classico alu”. Isso corresponde a 2.400 m² de vidro.

Hitoshi Takeda no bate-papo com a Roto Inside Produzir com erro zero?

■ **Pesquisa** Há muitos anos, o japonês Hitoshi Takeda apoia a Roto na otimização das produções de janelas de telhado para casas residenciais em Bad Mergentheim, na Alemanha, e na cidade polonesa de Lubartów, janelas com tecnologia proprietária do grupo e várias vezes premiadas. Ele é especialista de renome em estruturas e processos produção enxutos. Ao longo das décadas, empresas no mundo inteiro procuraram seus conselhos e seu apoio. Takeda deu uma entrevista à Roto Inside para esta edição sobre como uma empresa torna-se o melhor parceiro possível do seu cliente, evitando erros de modo consistente.

Roto Inside: Senhor Takeda, a Roto oferece uma consultoria sobre o tema produção com erro zero aos fabricantes de janelas. O foco desta consultoria é a melhoria da qualidade de produção. O que o senhor entende por qualidade?

Takeda: Hoje, o termo qualidade é aplicado em várias áreas e também foi modificado com o tempo. Neste caso, a qualidade não é definida apenas pelo uso ou função, mas também pelas circunstâncias até onde um produto atinge o sentido da sua fabricação. Até mesmo a imagem da marca da empresa influencia na qualidade percebida. Por isso, as empresas que abordam o tema “produção com erro zero” devem iniciar na próxima etapa também a melhoria constante de todos os outros processos na empresa. O “Erro zero” também deve ser o objetivo na apresentação aos clientes, no registro de ordens de serviço, produção, entrega e em todos os processos de desenvolvimento, mesmo ao anotar as necessidades do cliente. Mas indiferentemente daquilo que determina a qualidade de um produto, um ponto é certo: A qualidade ou o uso prático de produtos e serviços são avaliados em última instância pelo cliente, e não pelo vendedor ou fabricante.

Roto Inside: Em muitas empresas, são implementadas medidas para a melhoria da qualidade com frequência. Mesmo assim, o nível de qualidade fica estagnado após algum tempo em quase todas as empresas. Em sua opinião, quais são as causas para isso?

Takeda: Em muitos processos de produção, as ações para a melhoria da qualidade são executadas apenas quando o nível de qualidade do produto acabado ou o comentário do cliente seja classificado como problemático em determinado processo. Por exemplo, vejamos o início de um novo produto. Através de

inspeções complementares, a qualidade melhora muito no início, solidifica-se até um certo ponto com o passar do tempo e quase não altera-se mais. Para melhorar a qualidade nos processos de produção constantemente, não basta assegurar a qualidade através de inspeções finais. As causas das vulnerabilidades evidentes ou dos danos em cada etapa da produção devem ser eliminados. Apenas deste modo é possível gerar “qualidade” constantemente.

Roto Inside: De acordo com a sua opinião, como é que a produção deve ser estruturada e organizada para gerar qualidade?

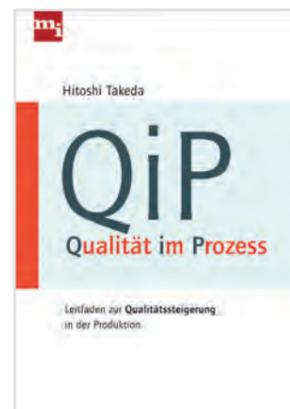
Takeda: Para gerar qualidade não basta que um produto seja concluído na produção etapa por etapa e seja inspecionado apenas ao final, com retrabalho, se for necessário. É muito mais necessário que cada etapa no processo seja controlada para que a geração de peças aceitáveis tenha sentido, e apenas os produtos perfeitos sejam passados adiante para as etapas seguintes do processo. Para isso, os erros devem ser registrados e as medidas para sua correção devem ser implementadas com rapidez.

Roto Inside: Como é a implementação na prática?

Takeda: A introdução de uma mesa de qualidade é uma ferramenta que traz grande auxílio. Nesta mesa, colocamos todas as peças com falhas de todo o processo de produção. Uma equipe analisa os erros e define as medidas para evitar a repetição daquele erro. Neste caso, é importante que os colaboradores das várias etapas de produção sejam integrados, visto que os erros são visíveis em várias etapas. A implementação das medidas tomadas é controlada semanalmente pela direção de produção. Na fabricação de janelas para telhados na Roto, esse processo já está sendo implementado com consistência. As melhorias de qualidade atingidas falam por si. E a equipe Roto Lean já dá suporte com êxito também para outros fabricantes de janelas na implementação de uma gestão de qualidade de primeira classe.

Roto Inside: Ao que deve-se prestar atenção na implementação de todas as medidas?

Takeda: Além da implementação rápida das medidas, o cálculo da sua eficácia também é importante, senão todas as sugestões de melhorias são em vão e a motivação dos colaboradores baixa. Quando as medidas são implementadas, não devemos nos intimidar com outros problemas que possam surgir eventualmente. Meu lema é sempre: “Primeiro melhoramos o processo neste ponto, observamos e analisamos. Em seguida refletimos sobre como podemos resolver os próximos problemas.”



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



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

Common Fensterbau GmbH

Novas janelas para o Mosteiro de Maulbronn

■ **Madeira** Em 1147, os monges cistercienses começaram a construir um mosteiro na agradável paisagem dos montes de Stromberg, Alemanha, ao norte do Estado Federado de Baden-Württemberg. Em 1556, o duque Christoph von Württemberg fundou uma escola evangélica no mosteiro após a reforma protestante. Além de vários jovens que estudaram nesta escola, outros que tornaram-se celebridades mais tarde também passaram por lá: o astrônomo Johannes Kepler, o poeta Friedrich Hölderlin e o escritor Hermann Hesse. Em 1993, o mosteiro de Maulbronn foi declarado Patrimônio Cultural da Humanidade pela UNESCO, pois trata-se do mosteiro medieval mais bem conservado na Europa.

Quando decidiu-se nos anos de 1960 que as janelas de madeira históricas nos diversos aposentos do edifício deveriam ser restauradas, a empresa Common Fensterbau, recém fundada em Maulbronn, foi a encarregada dos primeiros trabalhos para a proteção do patrimônio histórico. O fundador da empresa, Manfred Common, começou a trabalhar com muito afinco para desenvolver soluções e detalhes apropriados para patrimônios históricos. “Meu pai adorava dedicar-se à restauração cuidadosa das janelas históricas”, conta Bodo Common que administra a empresa atualmente. “Ele poderia ter assumido uma serraria e uma carpintaria do meu avô, mas sempre teve mais fascínio pela restauração e construção de janelas. Foi por isso que continuou a especializar-se e acabou passando sua paixão para mim.” Em 2005, Bodo Common transformou a pequena empresa do seu pai em uma sociedade limitada que exige uma variedade muito grande de competências próprias dele. “Nós atuamos em um nicho de mercado muito restrito. O executivo que quiser administrar a empresa Common Fensterbau deve adorar o trabalho com janelas e respirar história. Mas também deve estar preparado para administrar uma empresa de fabricação de janelas com toda a arte do negócio, pois a empresa não vive da restauração, mas sim da venda de janelas de madeira de elevada qualidade”, assim Bodo Common descreve o perfil do emprego que ele mesmo já ocupa há mais de 25 anos.

Os profissionais multitarefas são os mais procurados

Ele emprega doze funcionários na sua oficina de 1500 m², onde é possível encontrar tudo para deixar um restaurador sentindo-se no paraíso. “A demanda por restaurações de qualidade oscila muito. Por isso, os colaboradores especializados nesta área também fabricam janelas de madeira ou portas internas, se for necessário.” Ao mesmo tempo, o leque de trabalhos na conservação de patrimônios históricos já é muito grande. Às vezes, é preciso apenas substituir as régua de chuva nas janelas dos patrimônios, em outras ocasiões pode ser necessário trocar

o vidro, ou fazer as janelas girar suavemente. “No caso da escola do mosteiro de Maulbronn, tratava-se neste ano de fabricar novas janelas de acordo com o modelo histórico, que funcionassem como as janelas modernas e também oferecessem proteção térmica muito elevada para os dias atuais.”

O antigo e o novo em perfeita harmonia

A competência adquirida por Bodo Common e sua equipe ao longo de várias décadas é a melhor estratégia contra crises no setor da construção civil, segundo o empresário. “Existem poucas empresas que, como nós, podem oferecer toda a gama de serviços do mesmo fornecedor: a conservação de janelas históricas que podem ser preservadas, a reconstrução de janelas adequadas para substituir e, se for necessário, a fabricação de janelas de elevada qualidade para um anexo. No Estado Federado de Baden-Württemberg, talvez existam apenas 20 fabricantes de janelas capazes de reconstruir janelas históricas, mas apenas 10 deles são capazes de restaurar janelas que podem e devem ser conservadas.” Por isso, sua empresa vem sendo cada vez mais recomendada por conservadores-restauradores há algum tempo porque Common restaura e substitui as janelas de acordo com as expectativas de seus clientes. “Nós enviamos um orçamento completo para o proprietário da obra referente à restauração, reforma e reconstrução, possibilitando a ele solicitar subsídios do estado. Infelizmente, isso também significa um certo risco econômico, pois nunca é possível saber com antecedência quantas horas de trabalho terão que ser gastas com uma janela a ser restaurada.”

Proteção sustentável graças ao trabalho sólido

Para que seus clientes não tenham surpresas desagradáveis no futuro, Bodo Common emprega minuciosidade no trabalho manual e os acessórios corretos: “Informamos ao cliente exatamente como iremos trabalhar para que a janela histórica, um testemunho do nosso passado, também permaneça conservada para futuras gerações. A maioria dos clientes seguem nossas recomendações. Para assegurar o funcionamento, instalamos esquadrias Roto em todas as reconstruções, às vezes até em janelas restauradas. Isso surpreende muitos clientes que quase não acreditam ser possível instalar tecnologia moderna em uma reconstrução no estilo do século XVII. É claro que a tecnologia está oculta, mas garante parâmetros de segurança do nível RC2. Desde o início, meu pai confiou na Roto e trabalhamos com tudo que o sortimento da Roto tem.”

Vida moderna em espaços históricos

As quarenta janelas com folha intermediária para o seminário evangélico de Maulbronn foram fabricadas com madeira de pinho plantada de modo sustentável. Algumas dessas janelas com três vidros têm até 16 folhas internas e externas. “Visto que o Instituto para Conservação de Patrimônios Históricos e a Administração de Patrimônios do Estado Federado de Baden-Württemberg não planejou nenhum suporte angular visível, foram instaladas esquadrias



Entre Stuttgart e Karlsruhe, na Alemanha, está localizada a pequena cidade de Maulbronn que data da fundação de um mosteiro cisterciense no século XII. Na sua quarta geração, a família Common dedica-se a trabalhar a madeira, fabricando janelas e portas atualmente.



O mosteiro de Maulbronn é a construção medieval mais bem conservada ao norte dos Alpes. Até hoje é possível ver no conjunto arquitetônico e nos vinhedos da região como os cistercienses levavam a vida e o trabalho. Para ter mais informações, acesse www.kloster-maulbronn.de.

oscilobatentes Roto NT Designo e dobradiças especiais foram fabricadas. Inclusive os fechos são da linha de produtos NT, a engrenagem do batente e a engrenagem do espigão com 8 mm também são da mesma linha”, explica Bodo Common. Para assegurar a proteção da superfície nos perfis com elevada durabilidade, é aplicada uma laca pulverizada em tonalidade de cor NCS. “Por sorte, o conservador-restaurador não ordenou nenhuma aplicação à mão com pincel aqui.”

Mas a verdade é que o empresário está satisfeito com o resultado do seu trabalho por outro motivo: “Com nossas janelas de madeira de elevada eficiência energética, estamos ajudando a escola do mosteiro de Maulbronn a tornar possível o aprendizado moderno e os trabalhos em salas que são usadas para estas finalidades desde o século XVI.” “As pessoas que têm afinidade com história podem imaginar a satisfação que isso traz.”



Tal qual seu pai nos anos de 1960, Bodo Common também tem uma grande satisfação na restauração de janelas históricas. “Por termos mais de 40 anos de experiência na proteção de patrimônios históricos, sabemos exatamente se os gastos com conservação serão altos ou baixos, dependendo da forma de restauração escolhida pelo cliente.”



Na Common, o depósito tem tudo para esquadrias e maçanetas. Para assegurar o funcionamento, a empresa cuida para que as esquadrias Roto sejam montadas em todas as reconstruções, às vezes até em janelas restauradas.



Em 2013, a Common entregou ao mosteiro as janelas com folha intermediária de três vidros.



Para remover de uma janela de madeira histórica os tratamentos de superfície feitos ao longo dos séculos, Bodo Common trabalha preferencialmente com a remoção térmica de lacas e vernizes. “Isso leva mais tempo, mas também produz uma boa base para a nova superfície.”

Diquigiovanni S.r.l.

Um especialista em serviços que vende janelas

■ **PVC** Quando Diquigiovanni fundou a fabricante de portas e janelas em 1967 na cidade de Castelgomberto a nordeste de Verona, Itália, o alumínio foi a matéria-prima da sua escolha. O fato de que a empresa com seu nome é, hoje, um fornecedor de qualidade de soluções em PVC na Itália remete à decisão tomada pelo empresário em meados dos anos 1990.

Lino Diquigiovanni e seu parceiro na época, Giuseppe Faggion, queriam saber exatamente: quais eram as chances oferecidas pelo segmento de janelas e construção? Quais eram os novos desenvolvimentos que ofereciam potencial? Como se desenvolveriam os perfis de exigências de proprietários de obras comerciais e particulares? Os resultados da pesquisa de mercado encomendada levaram a uma modificação completa na empresa: as duas primeiras linhas de produção para a fabricação de perfis em PVC “deram a partida” em 1996. Hoje, a empresa dispõe de 4 linhas de PVC completamente automatizadas e produz cerca de 50.000 janelas anualmente.

Voltada para soluções

A segunda e decisiva definição de rumo foi feita em 2009 quando os dois empresários decidiram vender suas cotas de participação na empresa à uma sociedade de investimentos em Milão, possibilitando a continuação do crescimento da empresa. “Neste momento, quando entrei na Diquigiovanni, aquela empresa era um novo universo para mim”, relata o gerente Paolo Tosti. Antes disso, o engenheiro mecânico tinha trabalhado 15 anos na indústria de peças para automóveis. “Devo admitir que o tema, janelas e portas, era algo novo para mim. O fator que marcou e marca minha trajetória profissional e a mim mesmo é uma orientação coerente voltada para soluções. E esta forma de pensar adequa-se muito bem à rotina de negócios do segmento da construção civil.”

Assim, o lema ou, como Paolo Tosti cita, o mantra do gerente da Diquigiovanni não admira: “Somos uma empresa de serviços que vende portas e janelas.” Ou seja, primeiro o cliente e depois o produto adequado? “Exatamente”, concorda o gerente. “Graças às nossas modernas instalações e colaboradores bem treinados, estamos em condições, exageradamente falando, de fechar qualquer buraco no revestimento do edifício com uma solução adequada e de elevada qualidade. Nossos clientes podem receber da nossa empresa cada janela feita sob medida ou equipamento pronto para montar em construções completas. Tanto para imóveis residenciais como para comerciais, escolas ou asilos.”

Com qualidade contra os produtores de baixo custo

Atualmente, a empresa emprega 85 funcionários e, destes, 55 estão na produção. Os funcionários recebem suporte de 50 representantes comerciais da empresa e 8 equipes de montagem autônomas, mas a serviço da Diquigiovanni. Todos têm a melhor qualificação e cuidam para que as elevadas exigências de qualidade da empresa sejam satisfeitas não somente do ponto de vista dos produtos, mas também na assistência aos clientes nas obras de construção. Esta é uma filosofia de qualidade que, do ponto de vista de Paolo Tosti, deve ser difundida. “O mercado de janelas na Itália tomou um rumo preocupante. Muitos fabricantes e distribuidores pequenos, vindos de países que pagam salários menores em comparação



A Diquigiovanni fabrica janelas e portas em PVC de elevada qualidade desde 1996.

com a Itália, começaram uma guerra de preços entre eles. Muitos trabalham se valendo de truques ardilosos e qualidade duvidosa, e isso afetará todo o segmento a médio prazo. E nós tentamos avançar por outro caminho, procurando manter claramente a qualidade comunicada. Aqui, apostamos na Roto porque esta marca é uma garantia de qualidade em esquadrias. Trabalhamos juntos em parceria de sucesso desde 1996.”

Entrando em novos mercados

Paolo Tosti prevê a estagnação das vendas no mercado da Itália para os próximos anos, motivo pelo qual a Diquigiovanni está se dedicando à abertura para novos mercados. Os clientes da África Ocidental, por exemplo, estão sendo assessorados há algum tempo por uma filial em Gana. Paolo Tosti também quer construir pontos de venda com sua equipe e um grande engajamento empresarial na Rússia e Argélia.



O gerente Paolo Tosti chegou em 2009 à Diquigiovanni como um “explorador do universo das janelas.”

Serviço rápido para empresas pequenas

Loja on-line da Roto para a Grã-Bretanha

■ **Novidades na Roto** Na primavera de 2013, a loja on-line da Roto foi inaugurada na Grã-Bretanha: “Como novo serviço que deve dar suporte aos nossos parceiros comerciais no país”, esclarece Ferry van Wezel, diretor de marketing para a Europa Ocidental. Hoje, a loja on-line estabeleceu-se como ferramenta de compra prática para pequenas empresas, como foi planejado, e reforçou o engajamento do comércio com sucesso.

Apenas produtos padrão, sem necessidade de muitas explicações, são comercializados pela Internet. Estes produtos representam somente uma pequena parte do sortimento regular dos parceiros comerciais da Roto na Grã-Bretanha. Entre os produtos, estão inclusos maçanetas simples para janelas, acessórios para portas e blocos de envidraçado. Além disso, a loja on-line oferece a possibilidade de encomendar peças de reposição que o próprio usuário especifica e define através de um formulário de consulta simples. “A nova oferta on-line é dirigida a empresas de um ou dois funcionários que trabalham na fabricação de janelas individuais, manutenção ou reparos”, conta Ferry van Wezel.

“Geralmente, os produtos encomendados necessitam de cinco a seis dias até que sejam entregues no destinatário.”

Opinião positiva após a fase de testes

Ainda não foram feitas promoções da loja on-line durante a fase de testes em 2013. Este ano será diferente. “Queremos aumentar o nível de popularidade da nova oferta sucessivamente. Assim, estamos fazendo propaganda nas mídias sociais e pela newsletter on-line da loja. Além disso, a imprensa especializada está nos ajudando a informar aqueles que foram o alvo do desenvolvimento deste serviço.”

E qual é a opinião do comércio especializado inglês sobre este novo “canal de vendas”? “Já tivemos muitas conversas com os nossos parceiros na fase de planejamento. Lá não existe medo de contato, muito pelo contrário. Muitos vêem as vantagens da nova oferta. Por um lado, são vendidos produtos que não estão listados no sortimento dos comerciantes ou estão listados em pequenas quantidades. Por outro lado, em todos os nossos meios de comunicação, sempre indicamos os sortimentos e os serviços de consultoria e assistência dos nossos parceiros comerciais. Quando pequenas quantidades de produtos padrão são encomendadas diretamente, o comércio é desonerado deste trabalho, de modo que possa concentrar-se em ordens de serviço complexas.”

RC3 com Roto Safe C

Roto ITC inspeciona a serviço

■ **PVC** As modernas travas múltiplas para portas como a Roto Safe C contribuem para a proteção dos moradores da residência e da sua propriedade. O centro de tecnologia internacional Roto ITC, em Leinfelden, testa e comprova a conformidade das portas de entrada com as normas de inspeção europeias para proteção contra invasão.

A serviço do cliente, foi inspecionada, por exemplo, uma porta de entrada de uma folha em perfis de PVC Trocal com revestimento em alumínio no lado externo. A porta com as dimensões 1.110 mm x 2.200 mm foi equipada pelo fabricante com a Roto Safe C. Os especialistas da Roto ITC testaram as características contra invasão da porta conforme DIN EN 1627-1630:2011 na classe de resistência RC3. Neste caso, foi simulada a invasão de um criminoso que, em cinco minutos, tenta arrombar o componente fechado e travado com duas chaves de fenda e um pé de cabra.

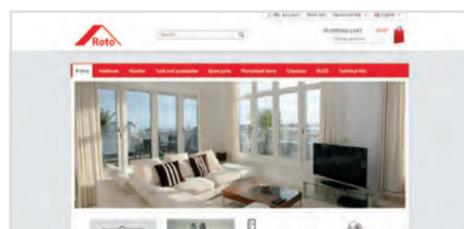
A conclusão satisfatória dos inspetores no relatório de classificação foi: O corpo de prova cumpre as exigências para janelas,

portas e remates protegidas contra invasão da classe de resistência RC3.” Isso é um sucesso alcançado também pela Roto Safe C, na qual a fechadura principal e as travas adicionais acionadas por cilindro são fechadas com apenas uma chave. Graças à trava combinada constituída por uma cunha e pinos, todas as portas de entrada fecham de modo confiável e permanentemente.



Trava combinada

Uma trava combinada da linha de produtos Door garante segurança, eficiência e conforto por igual. O princípio da função: Quando fecha, vem primeiro uma cunha de 9 mm e, em seguida, um pino. O resultado disso é uma elevada pressão de aperto, causando “extrema” estanqueidade e previne a deformação da porta. Até mesmo as portas com leve deformação fecham muito bem graças à esta trava combinada.



Opinião positiva: As pequenas empresas inglesas podem satisfazer suas demandas como quiserem em uma loja on-line, desenvolvida pela sociedade de vendas Roto Europa Ocidental em 2013 para desonerar o comércio na Grã-Bretanha. É possível localizá-la em www.roto-webshop.com.



➤ Informe-se sobre as possibilidades: Centro de tecnologia internacional Roto ITC em Leinfelden.

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



A linha de maçanetas modernas com toques clássicos: Em Nuremberg, os visitantes viram pela primeira vez a maçaneta da janela Roto Samba em uma feira internacional. Em 2013, este produto foi lançado no mercado no mundo todo.



Novidade: O modelo Roto AL Designo é a esquadria oculta para janelas de alumínio estéticas de até 150 kg. Em Nuremberg foi mostrada uma janela de giro/oscilobatente com o novo compasso 390 para largura de folha mínima de 390 a 500 mm.



Tendência de design: o Roto NT Designo completamente oculto e fecho do tipo unha de sobrepor Roto NT Plus, instalado em uma janela de três folhas sem postes. Atualmente, este design já é o preferido em países como a Itália e a Suíça.



Udo Pauly, diretor de publicidade do departamento de tecnologia de janelas e portas da Roto, prepara-se muito bem para suas pesquisas sobre tendências. Ele declarou-se muito satisfeito com a apresentação da Roto na feira de Nuremberg: Graças ao grande volume de informações sobre como a Roto prepara-se para as tendências, foi possível dar muitas sugestões estimulantes aos visitantes para seus próprios trabalhos de desenvolvimento.

Roto seguindo as tendências na feira fensterbau/frontale

Um parceiro que inspira

■ **Eventos** Quais são as tendências de construção e hábitos de vida que irão influenciar decisivamente o futuro da produção e função das janelas? O Grupo Roto aborda esta questão com intensidade e continuamente. Em 2013, fabricantes de janelas abordaram este tema em um workshop sobre o futuro do segmento juntamente com desenvolvedores e especialistas em marketing e vendas da Roto, onde discutiram os fatores que irão influenciar os projetos de janelas no futuro. Os resultados deste workshop deverão ser disponibilizados este ano para o maior número possível de fabricantes de portas e janelas. Esses resultados também levaram a Roto a reestruturar sua apresentação durante a fensterbau/frontale.

O diretor de marketing, Udo Pauly, está convencido de que “hoje, a Roto pode dar-se o direito de saber mais sobre as tendências relevantes para o futuro do que os outros fabricantes”. “E, na feira em Nuremberg, aproveitamos a oportunidade de compartilhar os resultados desta pesquisa sistemática de tendências com o maior número possível de clientes.”

Quatro tendências e sua implementação

Do ponto de vista da Roto, as quatro tendências que irão marcar a rotina do segmento no futuro foram o foco principal da apresentação na feira: a tendência de oferecer cada vez mais

conforto, a construção com eficiência energética, a arquitetura com design detalhado e processos cada vez mais rápidos em toda a cadeia de produção. “Como conseguimos ressaltar claramente o que estas tendências representam e como a Roto adapta-se a estas tendências no próprio trabalho de desenvolvimento com novos produtos e serviços, demos muitas ideias interessantes aos visitantes para o trabalho nas suas próprias empresas”, resume Udo Pauly a opinião dos funcionários presentes no estande da Roto.

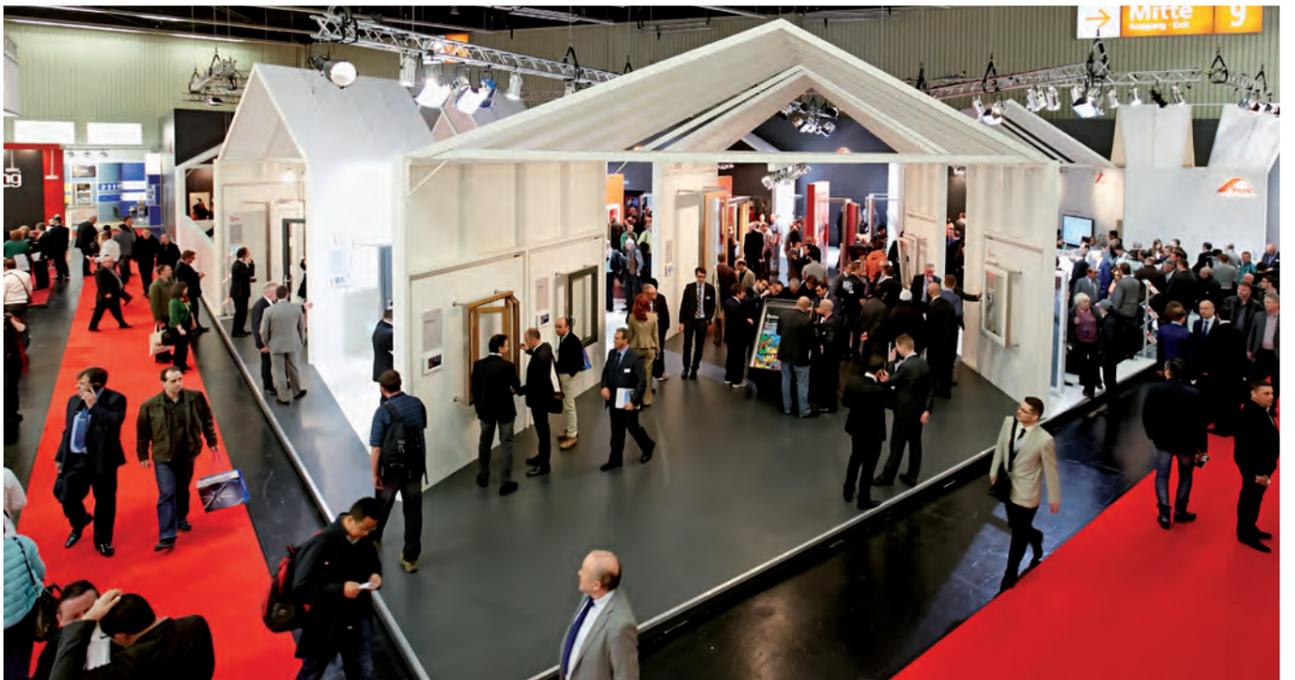
Todos os visitantes da feira puderam dar um “passeio completo pelas tendências de mercado” com seus consultores do serviço externo. Os produtos expostos e fabricados em resposta à tendência Design foram sistematicamente visitados. “Para os fabricantes de portas e janelas, queremos ser um parceiro voltado para o futuro. O nosso lema também é esse “próximo ao cliente.” Sempre presentes, mas também sempre atentos e com o olhar voltado para a frente”, explica Udo Pauly em entrevista à Roto Inside. “Para nós, o trabalho sistemático com o conhecimento em tendências relevantes já é um aspecto que traça os rumos da nossa empresa há algum tempo. Este conhecimento influencia diretamente o desenvolvimento de produtos e ofertas de serviço. E já que temos muito sucesso com isso, também queremos acompanhar nossos clientes quando também decidirem agir sistematicamente e voltados às tendências.

Com um olho no mercado

Uma tendência definida exige mesmo um determinado produto? “Na maioria das vezes, várias tendências influenciam



“Adivinhe o número de blocos de envidraçado. A estimativa mais exata ganha um iPad.” Mais de 5.000 visitantes atenderam ao convite e esperaram que a sorte lhes batesse à porta.



Tal qual um vilarejo com nove casas, o estande da Roto neste ano apresentou-se em ambos os lados da passagem principal no pavilhão 1. Isso possibilitou mais espaço para convidados e conversas. Um sucesso total? A Roto quer saber exatamente o resultado e contratou um instituto de pesquisa de mercado, para saber quais foram as informações mais relevantes para os visitantes no estande e como avaliaram a nova apresentação da Roto em Nuremberg.



Tendência à velocidade: Os clientes Roto ganham com os serviços prestados pela Roto Lean. As consultorias sobre todos os assuntos relevantes na fabricação de portas e janelas ajudam-lhes a produzir de modo eficiente, aprimorado e rápido. Com base em processos de fabricação otimizados, os volumes de vendas podem ser aumentados de modo previsível.



Tendência ao conforto: A maçaneta da janela Roto Conforto está instalada embaixo na folha, na horizontal. Assim, mesmo sentado, é possível alcançá-la. Além disso, ela é maior do que as maçanetas comuns, pois tem um braço maior. Deste modo, é possível manusear janelas maiores e mais pesadas sem grandes esforços. O acionamento automático integrado coloca a janela na posição tombada automaticamente. Esta função também poupa esforços.



Tendência de eficiência energética: Aqui o frio permanece do lado de fora da porta – equipada com a soleira Roto Eifel 90 T, a vedação de piso da porta Roto Eifel Texel, as dobradiças para portas da Roto Solid S e um fecho de porta Door Safe C com jogo de travas que fecha a porta de entrada com segurança e vedação.

o desenvolvimento concreto de um produto. Vejamos o tema eficiência energética. Este tema sempre é atual. No futuro, nossos clientes irão oferecer janelas que economizam energia para cada vez mais projetos de construção. Sabendo disso, os produtos da Roto devem adaptar-se aos envidraçados pesados e perfis isolados de modo correspondente. Isso é fato em todas as linhas de produtos. Mas a tendência por conforto sem barreiras realmente cria ideias especiais para produtos que facilitam a vida dos usuários de portas e janelas. Já há algum tempo, a Roto oferece produtos de grande sucesso do sortimento E-Tec Drive e Patio aos seus parceiros.

Sempre rápido, sempre eficiente

A tendência a processos cada vez mais rápidos e encadeados em trabalhos de cooperação já faz parte da Roto há anos. Por esse motivo, os visitantes do estande da Roto encontraram novamente espaço e tempo para informarem-se sobre o configurador de esquadrias Roto Con Orders ou iniciar a cooperação com os consultores da equipe Roto Lean. Udo Pauly está convencido da importância desta oferta: “Está muito claro que a Roto deve continuar sua liderança no segmento de serviços para os fabricantes de portas e janelas. Por isso, dedicamos uma grande parte das nossas capacidades de desenvolvimento à tendência de enxugar os processos no segmento. E isso agrada muito todos os clientes da Roto, como confirmamos na feira fensterbau frontale 2014.”



A Roto investe na pesquisa de tendências na arquitetura, no comportamento dos clientes e também na cooperação com parceiros de mercado no segmento da construção civil. Quatro tendências relevantes foram o centro das atenções na apresentação da Roto: conforto, eficiência energética, design e velocidade. Os produtos expostos mostraram os desenvolvimentos da Roto, que podem ser usados por fabricantes de janelas para adequarem-se às tendências do futuro de modo otimizado.



Novidade: A Roto Patio Fold, uma esquadria premiada para esquadrias de correr sanfonadas de grandes áreas, agora também pode ser instalada em folhas individuais de até 100 kg e altura de até 2.800 mm. Uma nova soleira Conforto sem barreiras com vedação térmica otimizada aumenta a eficiência energética consideravelmente. Roldanas com rolamentos de esferas e deslizadores silenciosos e de baixo desgaste cuidam do conforto e longa durabilidade. O programa “Patio Fold” é adequado para perfis em madeira, em alumínio e em PVC.



Qual é a direção tomada pelo mercado e qual tecnologia de esquadrias será necessária na fabricação de portas e janelas no futuro? A Roto discutiu os estudos de conceitos das tendências de desenvolvimento mais relevantes com convidados selecionados na “Casa das Ideias”. Próximo ao cliente – isso também vale para o desenvolvimento de produtos Roto.

Warstat GmbH projeta com a Roto

Ampliação da consultoria de clientes AluVision

■ **Alumínio** “Quando terminei meu curso universitário, vi quantas possibilidades de ser criativo haviam como técnico na construção de janelas e fachadas em um fabricante de peças de alumínio e me decidi: Quero trabalhar com isso. E quero ter minha própria empresa também. Quando tinha 26 anos, fui o responsável pela construção das janelas do edifício mais alto da Alemanha naquela época, o banco Deutsche Bank, em Frankfurt. Eu estava completamente fascinado.” O empresário Klaus Warstat relembra com prazer dos primeiros anos de experiência com a fabricação de janelas e fachadas.

E ele fez esse plano tornar-se realidade. Há quarenta anos, ele fundou uma empresa que fabricava janelas de alumínio para proprietários de obras particulares e assumia pequenos trabalhos como sub-empregado na construção de obras para o seu antigo empregador. Quando as janelas de PVC comercializadas por preços menores começaram a dominar o mercado da construção civil, Klaus Warstat expandiu sistematicamente seus contatos no mercado da construção civil. Para montar seus orçamentos, Klaus Warstat dispõe hoje de aproximadamente 500 perfis padronizados em estoque e pode recorrer a toda sua experiência na fabricação de perfis customizados para clientes. Atualmente, a empresa Warstat GmbH é tida por muitos arquitetos e investidores como um dos primeiros fornecedores de peças completas pré-fabricadas para fachadas.

Experiência assegura a construção sustentável

“Nossos clientes acreditam que a nossa experiência na construção de fachadas e perfis, além do nosso comprometimento com a construção sustentável, diferenciam-nos de muitos concorrentes”, relata Achim Bissinger, subgerente, e percebe-se o orgulho que sente pela obra de Klaus Warstat, quando fala. Também não passa despercebido que está muito bem preparado para assumir responsabilidades maiores na empresa. Com grande empenho, Achim Bissinger trabalha com seus colegas técnicos na implementação de projetos feitos por arquitetos ambiciosos à empresa Warstat GmbH.

“Atualmente, nossos clientes exigem soluções de fabricação sustentável, produzidas com elevada qualidade e energia renovável e, ao mesmo tempo, com estética filigranada para janelas e envidraçados. Nenhum dos projetos podem ser comparados entre si”, explica Achim Bissinger. “Do mesmo modo, hoje temos de lembrar nossos parceiros industriais de suas obrigações já na fase de planejamento.”

Competência na fabricação e montagem

A Warstat GmbH emprega 85 colaboradores na sede da empresa em Diez e no serviço externo. “Quarenta colegas trabalham em Diez no processamento de chapas, na fabricação de peças e no corte. Os perfis vêm preparados de fornecedores selecionados da Alemanha, recebem espuma na nossa empresa, são cortados e prensados em quadros”, resume Achim Bissinger. “Em todos



Um estilo moderno de morar e trabalhar no Katharinenquartier

O setor de desenvolvimento de projetos da empresa HOCHTIEF construiu, entre 2012 e 2013, o complexo arquitetônico Katharinenquartier. A empresa Warstat GmbH forneceu e montou novas peças desenvolvidas para fachadas com portas de folhas giratórias de envidraçamento duplo, proteção solar integrada atrás de um cristal de segurança (ESG) e um peitoral envidraçado. A esquadria oculta da Roto cuida para que a abertura das grandes folhas de 1 x 3 m, pesando até 150 kg, seja contínua e segura. O Object Service Center Roto OSC em Leinfelden, Alemanha, concedeu uma autorização especial para a esquadria instalada após a realização da inspeção estática. O Instituto de Testes ift Rosenheim confirmou um excelente coeficiente de transferência térmica para as peças de fachada, o que significa uma excelente relação custo-benefício para o comprador.

os departamentos trabalham apenas colegas que já estão empregados na Warstat há anos ou décadas. Praticamente nunca temos ocorrências de erros na produção ou montagem.”

E por último, os 20 instaladores da Warstat nas obras em várias localidades na Alemanha cuidam para que o trabalho seja feito com o mesmo zelo aplicado também na fábrica. O nosso lema aqui também é: a voz da experiência fala mais alto. Se uma nova esquadria Roto for instalada em uma folha giratória ou oscilobateante como no caso do complexo arquitetônico do Katharinenquartier em Hamburgo, Alemanha, os chefes dos instaladores pedem um treinamento dado pelos técnicos da Roto para que o ajuste das folhas seja feito do melhor modo. “A Roto não é apenas um fornecedor, são um pacote completo”, ressalta Achim Bissinger. “Damos valor a isso.”

Nova qualidade para uma cooperação comprovada

Klaus Warstat começou a cooperação com a Roto já há 40 anos atrás. “Naquela época, ainda era possível instalar esquadrias



Trabalhando para fabricantes de janelas e fachadas de alumínio

Desde o término do seu curso profissionalizante de técnico comercial para indústria, Stefano Gianfreda atua no universo da Roto. Ele faz parte da equipe de especialistas da AluVision desde 2007. No cargo de diretor de vendas Object Business AluVision, criado recentemente, Stefano Gianfreda otimiza as relações entre os fabricantes de janelas, como a empresa Warstat, e as equipes de serviço na Roto. “Juntos, estamos desenvolvendo soluções individuais de esquadrias para projetos como o complexo arquitetônico Katharinenquartier. Eu acompanho as suas inspeções no OSC e cuido para que as dúvidas técnicas sejam totalmente esclarecidas e com rapidez. Deste modo e com meu auxílio, os fabricantes de janelas de alumínio concluem seus orçamentos mais rapidamente do que era feito até agora. Com frequência, podemos elaborar soluções mais abrangentes que outros concorrentes não podem oferecer.”

padrão em construções comerciais”, lembra-se Klaus. “No entanto, atualmente, as exigências estéticas e energéticas dos projetistas como também as folhas e o peso cada vez maiores nos obrigam a escolher, testar e até desenvolver uma nova tecnologia mais adequada para quase todas as obras com a Roto.” A empresa também celebra a decisão da sua parceira Roto de investir na capacidade de colaboradores e no serviço de fabricação de peças em alumínio.

Stefano Gianfreda que ocupa a nova posição criada na Roto como diretor de vendas Object Business, acena positivamente com a cabeça: “Agora tenho tempo suficiente para especificar a solução para esquadrias exata com a empresa Warstat, necessária para ganhar um trabalho interessante. Junto com o Object Service Center Roto OSC, encontramos a solução ideal com rapidez e flexibilidade.”



Há quarenta anos atrás, Klaus Warstat fundou uma empresa que é tida por muitos arquitetos e investidores atualmente como um dos primeiros fornecedores de peças completas pré-fabricadas para fachadas.



Em cada um dos locais de trabalho de construção de peças na Warstat são fabricadas anualmente centenas de peças de fachadas.



O subgerente da Warstat, Achim Bissinger, discute a construção de janelas para um novo trabalho com Stefano Gianfreda, diretor de vendas Object Business da Roto.

Conforto moderno em janelas para o Irã

Hooramco

■ **PVC** Após o término do seu curso de engenharia mecânica, cinco jovens universitários iranianos procuraram um trabalho interessante juntos. “Queríamos fundar uma fábrica que fizesse produtos que beneficiassem o maior número de pessoas possível no Irã”, relata Reza Kazemi, um dos cinco amigos e atualmente o gerente responsável na empresa Hooramco, fundada em 28 de outubro em Teerã.

“Não tínhamos nem dinheiro e nem experiência, mas muito entusiasmo e otimismo para oferecer naquela época”, conta sorrindo Reza Kazemi. “Por isso, nosso primeiro passo foi começar a comercializar janelas em PVC. Assim, conhecemos o mercado e os produtos disponíveis e reunimos o capital necessário para montar a nossa própria produção. Fomos impulsionados um pouco pelo desejo de provar do quê uma equipe de jovens no Irã é capaz e o quanto poderíamos realizar simplesmente com a base de uma boa formação universitária. E estou certo de que não somos os únicos satisfeitos com nosso modo de argumentar.”

Os custos em alta da energia fomentam a demanda

Cerca de 60 funcionários produzem janelas e portas de entrada residenciais em PVC, geralmente equipadas com envidraçado duplo,

nas modernas instalações de produção da Hooramco diante dos portões de Teerã. “No Irã, os custos da energia também estão subindo e os proprietários de residências interessam-se cada vez mais pela possibilidade de economizar, melhorando o isolamento térmico com um revestimento para edifício.”

Roto – o sistema adequado para cada janela

A maior parte das janelas e das portas de entrada residenciais Hooramco hoje são equipadas com tecnologia de esquadrias da Roto. “Desde o início, queríamos apenas a marca Roto porque preferimos tecnologia de elevada qualidade e todas as soluções para cada tipo de janela do mesmo fornecedor. Não importa se são janelas oscilobatentes ou de correr, com abertura para dentro ou para fora – a Roto nos oferece o sistema adequado e o parceiro comercial Satian tem um serviço de assistência de primeira classe.” Em 2008, a Hooramco tornou-se cliente da empresa de comércio de esquadrias Satian fundada em 2007 por Alireza Sedghi Nasab em Teerã. Uma equipe de 22 colaboradores dá suporte para 800 fabricantes de janelas iranianos.

Grande demanda de consultoria no país

Na administração central da Hooramco, em um centro comercial de Teerã, são empregados 15 colaboradores e colaboradoras, outros 120 estão nos escritórios de vendas distribuídos por todo o país. “No Irã, existe uma imensa demanda por janelas modernas. Segundo as estimativas do Ministério da Indústria, Mineração e Comércio do Irã, apenas 10% de todos os edifícios tem janelas que correspondem aos

padrões técnicos de referência. Ao mesmo tempo, o mercado necessita de um milhão e meio de residências por ano para gerar espaço suficiente para a formação de famílias da próxima geração. A Hooramco tem as melhores chances para um bom desenvolvimento.”

Avanço no grupo das empresas líderes

No mais tardar, em cinco anos, a Hooramco deve pertencer ao grupo dos cinco maiores fabricantes de janelas no Irã, se depender da vontade dos fundadores da empresa. Na opinião de Reza Kazemi, o sucesso da empresa deve-se à qualidade dos produtos e também à estratégia transparente de preços e vendas. “Nossos clientes nos vêem como parceiros de absoluta seriedade e confiabilidade. Confiabilidade na entrega, serviço de pós-venda – existe uma série de características com as quais podemos conquistar positivamente uma parte do mercado.” Do seu ponto de vista, em pouco tempo, isso será também um ótimo motivo para que os clientes fora do Irã comecem a trabalhar com a Hooramco. “Construímos uma assistência estável no nosso país e também uma produção convincente e com qualidade. Com isso, temos a base e com um departamento de exportação próprio, que queremos criar agora, também tentaremos captar clientes nos países vizinhos.”



Competência para fabricantes de janelas no Irã

Elham Shekarriz, responsável por marketing e vendas no Irã, e Arash Tandorost, consultor técnico, trabalham juntos há muitos anos para a Roto no mercado de janelas iranianas. Mais de 3.000 fabricantes no país produzem janelas em PVC. Mesmo assim apenas 1 a 3% das 83 milhões de janelas de metal encontradas nos edifícios são substituídas por janelas modernas anualmente. “Mas essa cota irá e tem de aumentar, pois mesmo no Irã, os custos com energia sobem constantemente”, explica Elham Shekarriz. Ao mesmo tempo, o número de novas construções explodiu no país em 2013, indo para 37,7% em comparação ao ano anterior. 70% dos iranianos têm casa própria.



Após o término do seu curso de engenharia mecânica, cinco jovens universitários iranianos fundaram a empresa Hooramco em 28 de outubro de 2008, em Teerã. As fotos mostram quatro deles: (da esquerda) Jalal Shahrabani, Reza Kazemi, Zeinolabedin Ahmadi e Mohammad Reza Parsamagham.



Uma equipe de 60 colaboradores produz janelas e portas de entrada residenciais em PVC, geralmente equipadas com envidraçado duplo, nas modernas instalações de produção da Hooramco diante dos portões de Teerã.

Um dia informativo na Jolux Windows

Celebração do jubileu em Sint-Pieters-Leeuw

■ **Eventos** Chris Plantefève, na época com 42 anos, fundou em 2002, na pequena cidade de Sint-Pieters-Leeuw, próxima a Bruxelas, uma das primeiras produções de janelas em PVC na Bélgica. Em 2012, começou a fabricar componentes para construção em alumínio. No entanto, Chris Plantefève administra sua própria empresa desde 1988. Seu 25º jubileu de fundação foi celebrado junto com seus funcionários e clientes em 29 de agosto de 2013. Ele conversou com a Roto Inside sobre um dia importante em todos os galpões e salas da sua empresa.

“Mostramos com muita coerência aquilo que nos distingue”, diz Chris Plantefève e explica o porquê: “Nossos clientes se interessam muito pelo aspecto técnico que é desenvolvido da nossa produção. Por isso, organizamos visitas em todas as áreas da produção e apresentamos as nossas mais recentes inovações.” Hoje, alguns meses após a festa do jubileu, o proprietário Chris Plantefève dá especial valor a um aspecto: “Muitos clientes reuniram novos argumentos neste dia, com os quais eles podem ressaltar, em conversas de vendas, as diferenças entre as janelas da concorrência e uma janela Jolux de elevada qualidade. Assim, durante o nosso jubileu, conseguimos celebrar não apenas o passado, mas também a vontade de fomentar sucessos futuros. Tenho muito orgulho disso.”



Desde 2002, Chris Plantefève fabrica janelas em PVC na pequena cidade de Sint-Pieters-Leeuw, próxima a Bruxelas.

Uma empresa sólida

Ele também pode se orgulhar do crescimento constante da Jolux Windows. Hoje, cerca de 11.000 janelas e 1.500 portas em PVC são fabricadas anualmente em vários modelos e cores na cidade de Sint-Pieters-Leeuw. A produção em alumínio forneceu ainda 1.000 janelas e 200 portas em 2013. Chris Plantefève trabalha com a Roto há 15 anos em todas as áreas da produção. “Nunca nos arrependemos de ter escolhido a Roto em todo este tempo”, resalta Johan Eeckhout, diretor técnico da Jolux. “O serviço sempre foi bom e, hoje, nunca iniciamos um projeto sem ter



Chris Plantefève apresentou com muito entusiasmo a moderna linha de fabricação aos seus visitantes durante a celebração do seu jubileu.

antes discutido com a Roto.” O consultor de clientes responsável da Roto, Karel Vanderweeën, mostra-se muito satisfeito com seu parceiro de longa data: “A administração da Jolux compreendeu que é preciso assegurar o desenvolvimento sustentável da empresa orientado para a qualidade. Os novos desenvolvimentos da Roto sempre despertam atenção em Sint-Pieters-Leeuw e, na maioria das vezes, são implementados após pouco tempo, como aconteceu recentemente com o componente Roto NT para janelas de alumínio.”

A janela perfeita para cada ambiente na casa

Modelo de showroom Vetrex

■ **PVC** Em dois anos, cerca de 50 distribuidores de portas e janelas na Polónia já adotaram um showroom de acordo com o modelo extraordinário que foi desenvolvido pelo fabricante de janelas Vetrex. A Vetrex apoia os distribuidores de forma sustentável na implementação e na operação destas salas de exposição. Equipado com o conhecimento técnico necessário para a consultoria, é fácil explicar no novo showroom que cada ambiente na casa tem seus próprios requisitos em relação às janelas. E a Vetrex consegue levar em consideração estas demandas – não por último, através do uso da tecnologia de componentes para esquadrias da Roto. Na fábrica Rokitki perto de Gdańsk na Polónia, a Roto Inside falou com o diretor de vendas Krzysztof Michalak sobre o programa de showrooms.

“Nossos parceiros comerciais apresentam em seus showrooms o maior número possível de janelas e portas. E eles fazem isso de uma forma que permite que o comprador compreenda desde o primeiro olhar a funcionalidade, podendo imaginar a instalação em sua nova casa”, explica Krzysztof Michalak a respeito do showroom modelo. “A maioria dos donos de obra visitam alguns distribuidores antes de se decidir pela compra. Nesta fase importante, nossa apresentação dos produtos fica realmente na memória porque os donos de obra podem tocar em todos os produtos e ver a respectiva função na prática.”

Indicadores do sucesso

Esta tese é confirmada pelo volume de vendas daqueles distribuidores que já implementaram o showroom da Vetrex. “O primeiro distribuidor já trabalha há dois anos com um showroom no design corporativo da Vetrex. Por isso, podemos medir com exatidão o desenvolvimento das vendas em comparação aos anos anteriores e podemos determinar o volume exato”, ressalta Krzysztof Michalak. A Vetrex fornece amostras de janelas e portas janelas em tamanho original e adicionalmente seções de perfil para todas as séries, assim como amostras dos 44 padrões e das cores disponíveis para os perfis. A instalação do showroom, da recepção até a cantinho para crianças com brinquedos, segue o design corporativo do fabricante.

Cartão de visitas para distribuidor e fabricante

“Do nosso ponto de vista, cada showroom de um parceiro comercial é também um cartão de visitas da nossa empresa. Por isso, nós cooperamos com nossos parceiros para apresentar nossa linha completa de produtos e para garantir uma sala de exposição atraente”, sublinha Krzysztof Michalak.

Porém, segundo Michalak, o profissionalismo e a qualidade das conversações de consultoria são tão importantes quanto um boa apresentação dos produtos. “Mesmo com a melhor apresentação dos produtos não é possível garantir um bom volume de vendas quando os vendedores não têm bons conhecimentos dos produtos e das técnicas de vendas. Por isso, cooperamos com a Roto para oferecer treinamentos aos nossos parceiros. Estes cursos transmitem conhecimentos técnicos importantes para os vendedores.”

Segundo Michalak, os donos de obra interessam-se muito pelas características de produtos ou acessórios que aumentam, por exemplo, a segurança ou o conforto de uso de janelas e portas. “Sobretudo donos de obras de alto investimento interessam-se por detalhes e até técnicas inovadoras de instalação. Um bom vendedor deve estar preparado a estas perguntas. Ao final, os compradores de janelas de primeira linha querem poder explicar a seus amigos porque eles se decidiram pela melhor qualidade e como esta pode ser reconhecida.”



O showroom é o cartão de visitas do distribuidor mas também do fabricante, Krzysztof Michalak, diretor de vendas na Vetrex, está convencido disso. Por isso, ele aposta no design corporativo profissionalmente desenvolvido para as salas de exposição dos seus parceiros comerciais.



Fácil de abrir, fácil de correr, soleira sem barreira: Os parceiros comerciais da Vetrex apostam em amostras marcantes de janelas e portas em tamanho original. Aqui o cliente pode experimentar as vantagens de janelas de alta qualidade.



Nas exposições dos distribuidores especializados, o comprador de uma janela Vetrex é informado de modo prático sobre os benefícios de janelas modernas e adequadas ao respectivo ambiente da casa.

Mercado em crescimento no Norte da África

Horizons Fenêtres Túnis

■ **PVC** Os irmãos Jied, de Túnis, fundaram em 2003 uma empresa pequena, mas bem organizada de fabricação de portas e janelas em PVC. Sobretudo os proprietários de obras que dão valor a um conforto elevado nas suas residências e comerciais, agora fazem parte dos fiéis clientes da Horizons Fenêtres. A empresa aposta desde 2013 nas esquadrias da Roto.

“Cerca de 80% das janelas fabricadas pela Horizons Fenêtres são instaladas em construções residenciais com preço de alta categoria. Atingimos uma boa reputação em toda a Tunísia como fornecedor de qualidade nos últimos anos. Essa é uma estratégia que também queremos aplicar em outros países da África”, relata o gerente Mustapha Jied que formou-se em Master in Economics, em Paris, antes de fundar a Horizons Fenêtres com seus irmãos.

É difícil obter números oficiais sobre o mercado de janelas na Tunísia, mas Mustapha Jied é considerado no segmento como um “macaco velho” e conhece o mercado. “Os proprietários de construção na Tunísia preferem especialmente as portas e janelas de correr. Estimo que cerca de 70% das janelas produzidas na Tunísia são fabricadas em peças de alumínio. Aqui, estamos

nadando contra a corrente com as nossas soluções em PVC.” A equipe de nove membros da Horizons Fenêtres fabrica entre 800 e 1.100 janelas anualmente. Mustapha Jied conheceu as esquadrias da Roto na feira BAU 2013. E convenceu-se rapidamente do desempenho dos produtos: “Por exemplo, os produtos Roto para a linha Tilt&Turn adequam-se perfeitamente à nossa filosofia de qualidade.”

Passo a passo para satisfazer o cliente

Quando se pensa na Tunísia, a questão das profundas mudanças políticas e econômicas dos últimos anos vem à tona. Quais são os efeitos dos acontecimentos da “primavera árabe” para a empresa Jied? “Com ou sem primavera árabe, sempre se construiu, por isso os nossos produtos continuam a ter sua demanda.” No entanto, na Tunísia é muito difícil estabelecer um plano de negócios ou uma estratégia definida para, por exemplo, cinco anos. Planejamos sempre para pouco tempo. Atualmente, estamos abrindo em breve o nosso primeiro showroom em Túnis. Em pouco tempo, vamos nos arriscar a dar “pulo” nos mercados vizinhos. Assim, vamos nos desenvolvendo passo a passo. O importante é nunca perder os nossos clientes de vista.”



A pequena equipe da Horizons Fenêtres, em Túnis, fabrica janelas em PVC com tecnologia de esquadrias da Roto para construções e reformas.



Cerca de 80% das janelas em PVC fabricadas pela Horizons Fenêtres são instaladas em construções com preço de alta categoria. A empresa de Túnis atingiu uma boa reputação como fornecedor de qualidade nos últimos anos.

Reforma de inventário do mesmo fornecedor

Fehér Ablak – O berço do Grupo Fehér

■ **PVC** Situada a meia hora de viagem sudoeste de Budapeste, a empresa Fehér Ablak Kft., fundada em 1995, fabricou mais de 26.000 janelas e portas de PVC modernas com seus 85 colaboradores no ano passado. Um dos seus melhores clientes é a empresa Fehérep Kft., uma empresa associada fundada em 1998, que trabalha com a reforma energética de edifícios. Jenő Sipos, Miklós Kalinics e Ferenc Pásztori, sócios fundadores desta empresa de sucesso na fabricação de janelas, criaram um grupo empresarial em 1995 que prosperou como empresa empreiteira na edificação de novas construções e reformas no mercado húngaro.

Por exemplo, desde 2011, a empresa Fehérep Kft. trabalha no bairro de Budapest XI na reforma energética de um povoamento urbanístico com 8 edifícios residenciais de quatro andares. Neste meio tempo, seis desses edifícios foram completamente modernizados a mando da respectiva associação de proprietários. As janelas foram trocadas, tecnologia térmica moderna e revestimento com bom isolamento foram instalados em todos os edifícios. Metade da água quente para todos os moradores é gerada por módulos fotovoltaicos nos telhados. “Nestes edifícios, conseguimos reduzir os custos de energia de todos os moradores em até 48% devido à nossa reforma”, constatou Péter Sipos, sócio majoritário da empresa Fehér Ablak Kft., dois anos após o encerramento dos trabalhos de construção e uma análise exata dos cálculos de custos com aquecimento. “E as esquadrias Roto NT asseguram o funcionamento perfeito das janelas com os menores gastos de manutenção.”

Conceitos sofisticados para a reforma

Para o crescimento contínuo da empresa Fehér Ablak, Péter Sipos diz que um dos fatores responsáveis é a parte do sortimento que foi desenvolvida para a reforma de edifícios construídos: “Começamos a examinar a fundo a implementação dos objetivos de reforma estatais. Por isso, o Grupo Fehér dispõe atualmente de conceitos sofisticados e eficientes relativos à física da construção, das janelas mais adequadas e sistemas de fachadas mais adequados e de muito know-how termotécnico, como é necessário no caso de reformas. Não importa se trata-se da reforma de um complexo habitacional de 12 andares para mais de 100 famílias ou a reforma de uma escola.”

Objetivos de crescimento a longo prazo

Com seus 40 colaboradores, a Fehérep Kft. é considerada hoje uma reconhecida especialista para a reforma e construção de edifícios em base empreiteira. Os engenheiros e técnicos da empresa coordenam com sucesso projetos de construção e reforma de todas as classes de preços e tamanhos. “Estamos presentes tanto em novas construções como também na reforma de edifícios públicos como escolas, creches, ginásios esportivos e outros centros comunitários”, relata Péter Sipos. “O isolamento de fachadas tornou-se um segmento muito rentável para Fehérep. Colaboradores especialmente treinados, uma boa logística, um departamento de compras profissional e os andaimes próprios para os trabalhos asseguram que possamos oferecer preços atrativos e trabalhar com flexibilidade. O Grupo Fehér é a única empresa da Hungria que pode oferecer a reforma completa do revestimento do edifício do mesmo fornecedor.”

Investimentos constantes para assegurar a construção com um só fornecedor

Para continuar a melhorar seu desempenho, os sócios do Grupo Fehér decidiram há pouco tempo fundar a empresa Fehér Ajtó Kft. voltada para a fabricação de portas especiais para imóveis

comerciais, além de uma empresa própria de construção em metal. Com esta consolidação, os sócios do grupo conseguiram 18 milhões de euros em volume de vendas em 2013. “Visto que, na Hungria, nos próximos 10 a 15 anos, aproximadamente 2,3 milhões de residências terão de ser reformadas devido ao fator energético, estamos calculando um desenvolvimento comercial contínuo muito bom para a nossa empresa. Por isso, estamos investindo constantemente. As subvenções para a reforma de outras 380.000 residências na Hungria já foram autorizadas e vai durar ao menos seis anos até que estas residências tenham sido reformadas.” Além disso, ele lembra que o governo da Hungria está buscando um modelo que também tenha um incentivo financeiro para proprietários de casas particulares fazerem suas reformas. “Além disso, nós funcionários da Fehér Ablak esperamos que as solicitações dos clientes por janelas e medidas de isolamento de qualidade continuem a crescer. Pois está claro que queremos vender elevada qualidade e também queremos que investidores húngaros e proprietários de obras nos recomendem como bons parceiros a longo prazo.”



Ocupando uma área de 2.500 m², a empresa Fehér Ablak fabrica janelas e portas em PVC na cidade de Gúttamási. Um grande depósito com 400 m² está anexado ao edifício. As janelas e portas equipadas com esquadrias Roto NT são produtos de qualidade reconhecidos na Hungria.



Péter Sipos começou a trabalhar na empresa Fehér Ablak, fundada por seu pai, após seu curso universitário. Hoje, a empresa é administrada por ele junto com o diretor de vendas Miklós Kalinics e o diretor técnico Ferenc Pásztori. “Temos orgulho de poder dizer que, hoje, o Grupo Empresarial Fehér é um parceiro especialmente confiável para construir e reformar em toda a Hungria. A qualidade das janelas que fornecemos deu uma contribuição muito importante para isso.”



Desde 2011, a empresa Fehérep Kft. já reformou seis dos oito edifícios de quatro andares no bairro de Budapest XI a mando de associações de proprietários. As fachadas receberam um isolamento térmico com 10 cm de espessura. As modernas janelas da Fehér Ablak protegem com um coeficiente de transferência térmica de 1,3 W/m²K contra perda térmica. Aproximadamente 50% da água quente usada no edifício, é gerada atualmente por um módulo solar.



O Grupo Fehér também está engajado na construção de edifícios públicos como este ginásio de esportes.

Há 80 anos uma instituição de confiança

Loja de materiais de construção BL Quincaillerie

■ **Comércio** A loja de materiais de construção BL Quincaillerie tem uma excelente reputação entre os fabricantes de portas e janelas franceses. Isso se deve sobretudo à confiança conquistada pela experiente empresa familiar: A administração da loja BL Quincaillerie já está na terceira geração da família Boschat. Uma equipe de vendas e consultoria especializada com mais de 100 funcionários em serviço externo, 13 pontos de venda na França e um ponto no sudoeste da Alemanha, além de uma plataforma de logística altamente moderna asseguram uma excelente proximidade ao cliente.

A “Quincaillerie Boschat” foi fundada em 1933 por René Boschat na cidade de Lamballe, no oeste da França. Hoje, seus netos ainda administram a loja que está completamente em propriedade da família: Christophe Boschat é o presidente e seu irmão, Patrick, gerente geral, é o principal responsável pelos fabricantes de portas e janelas entre os seus clientes. “Como em muitas empresas de comércio, o nosso sortimento também foi ampliado ao longo dos anos conforme as exigências dos clientes. Além de esquadrias e guarnições para portas e janelas, também temos um amplo programa de esquadrias para construção, controles de entrada, acionamentos para portas e portões, exaustores de fumaça e muito mais”, explica Christophe Boschat.

A automação avança

Em números: O sortimento completo da BL Quincaillerie engloba

38.000 produtos, e o catálogo lista atualmente 14.000 destes, incluindo peças das linhas Roto Tilt&Turn, Door e Equipment. “Em 2005, reunimos toda a nossa oferta de produtos em uma área de depósito com cerca de 18.000 m². Esta plataforma de logística central está localizada em Arnage, próxima a Le Mans. Em 2010, investimos em planejamento de processo completamente automatizado, o que nos possibilita entregar os pedidos dos nossos clientes e dos nossos depósitos regionais no prazo de 24 a 72 horas”, conta Patrick Boschat.

Consultores bem formados

Os vários funcionários qualificados da BL Quincaillerie também



A BL Quincaillerie abriu em Arnage, em 2005, um grande e moderno centro de logística com 18.000 m².

foram um motivo para que a empresa se tornasse um parceiro estimado entre os fabricantes de portas e janelas. Atualmente, 126 destes funcionários trabalham apenas com vendas e marketing da BL Quincaillerie. Eles recebem suporte de 25 colegas do centro de logística em Arnage e de 40 funcionários da administração e compras. “Começamos há muito tempo a investir na competência dos nossos funcionários. Eles estão frequentemente em treinamento, inclusive em programas de treinamento da Roto, e muitas vezes são consultores e parceiros de desenvolvimento dos seus clientes ao mesmo tempo. Quando uma inovação da Roto é apresentada, podem garantir aos nossos clientes que os nossos colaboradores poderão informar sobre todos os detalhes desta solução em curto tempo.” Uma estratégia voltada para o cliente que funciona: Mesmo em tempos economicamente difíceis, como foi visto na França e outros países da Europa recentemente, o Grupo BL Quincaillerie aumentou seu volume de vendas continuamente para 70 milhões de euros, contrariando o rumo do setor.

Visão otimista para 2014

Os irmãos Boschat olham com muita confiança no futuro: “Em 2014, estamos contando com a estabilização do mercado francês de janelas e uma leve recuperação em 2015. No entanto, ainda não é possível falar de uma recuperação rápida e sustentável do setor de construção que também foi o mais abalado nos últimos anos como em outros países da Europa. A decisão do governo francês de reduzir o IVA em 2014 para 5,5% em trabalhos destinados à melhoria da eficiência energética de edifícios, poderia acelerar a recuperação significativa do setor de construção. Um plano de investimentos teria o mesmo efeito para a construção de residências, algo que foi planejado em 2013.”

Janelas Horizont para imóveis de grande valor Sochi – uma cidade após as olimpíadas

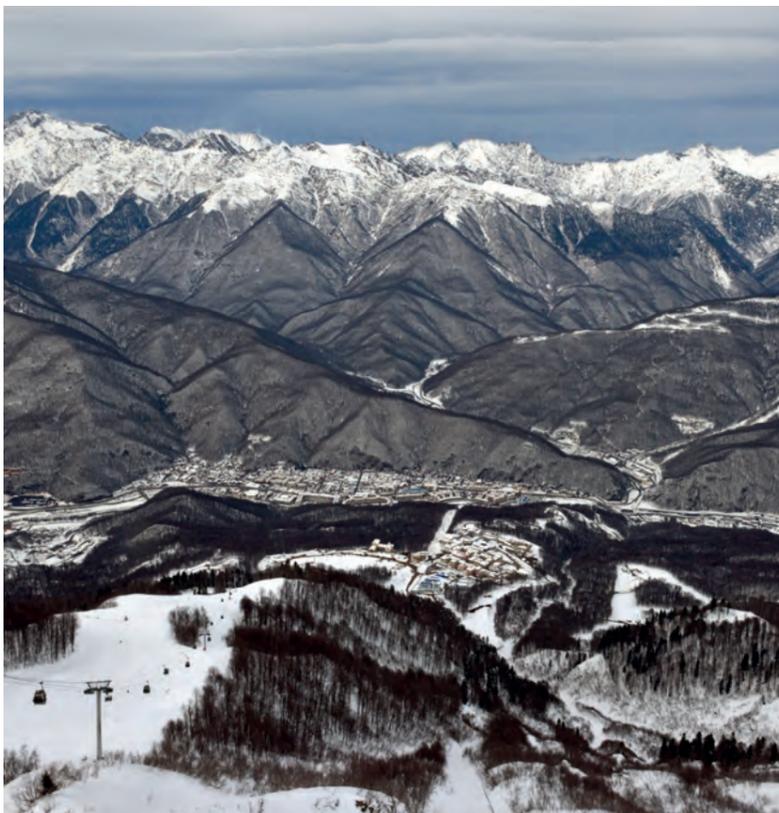
■ **PVC** Há apenas algumas semanas, o mundo entusiasmava-se com as fascinantes competições dos XXII Jogos Olímpicos de Inverno e XI Jogos Paralímpicos de Inverno. A região de Krasnodar, no mar negro, recomeça sua vida após os jogos olímpicos. Cerca de 50 novos hotéis foram construídos, casas e apartamentos atrativos aguardam por turistas, compradores ou inquilinos. Muitos destes imóveis foram equipados com janelas em PVC de elevada qualidade do fabricante Horizont, localizado na vizinha cidade de Rostov no rio Don. O gerente Sergei Wassiljewitsch Golev está convencido: “Chegou a hora de provar que as apostas feitas pelas empresas de construção civil em nós foram a decisão certa. Pois, os turistas e potenciais investidores verão a qualidade dos imóveis após os jogos olímpicos.”

Desde 1996, a Horizont fabrica janelas e portas em PVC e alumínio. Para isso, a empresa aposta com frequência em materiais de elevada qualidade e acessórios fabricados na Alemanha: “Nosso objetivo é oferecer janelas de elevada qualidade, que não precisam temer a comparação com tradicionais fabricantes da Europa Ocidental”, explica Sergei Wassiljewitsch Golev. Mais de 30 construções diferentes em Sochi foram equipadas com janelas da Horizont. No entanto, até que tudo estivesse pronto, a empresa teve de comprovar sua capacidade técnica e também dar garantias de entrega dentro do prazo. “Final, não se pode adiar os jogos olímpicos só porque as janelas dos banheiros na vila olímpica ainda não foram entregues.” O planejamento e a produção de cerca de 4.000 janelas, fabricadas em 36 meses para diversos projetos de construção em Sochi, tinham de ser desenvolvidos com cuidado, mas rapidamente. A Horizont também cuidou da montagem, fornecendo instaladores especialmente treinados e bem equipados. “Não havia tempo para refazer o trabalho. A montagem tinha de ser feita sem erros e com eficiência desde o começo.”

Para hotéis das melhores categorias das redes Mercury, Park Inn by Radisson e o hotel Golden Tulip Rosa Khutor, como também para diversos complexos de entretenimento, edifícios residenciais e comerciais e os edifícios da estação de teleféricos, a empresa Horizont forneceu diversos tipos de janelas diferentes. Todas foram equipadas com os modelos Roto NT, Roto NT Designo ou o Patio Life. Muitos componentes da família de produtos Roto Door estão instalados em portas de entrada. Neste caso, Sergei Wassiljewitsch Golev apostou em um parceiro comprovado: “Trabalhamos há mais de 10 anos com a Roto em estreita cooperação e, por isso, já sabíamos que poderíamos esperar pelo respaldo necessário para produzir os conceitos de janelas exigidos, dentro do prazo, de modo confiável e com elevada qualidade.” Os projetos envolviam diferentes exigências relativas a eficiência energética e, em parte, a conceitos estéticos muito extravagantes.

“Mas todos os pedidos tinham algo em comum, ter janelas de elevada qualidade. As janelas devem resistir às condições do clima alpino pelas próximas décadas, suportando oscilações repentinas de temperatura, fortes irradiações do sol e ventos fortes. Em Sochi, as construções não foram levantadas para serem demolidas em pouco tempo, mas sempre houve a vontade de construir imóveis de alto valor comercial, fazendo com que a região de férias tire o máximo de proveito possível das construções”, relata Sergei Wassiljewitsch Golev.

Em setembro de 2012, Matthias Eberlein, diretor para o espaço econômico da Roto da Rússia, fez sua primeira viagem para Sochi, junto com cerca de 100 fabricantes de janelas. “Naquele ano, Sergei Wassiljewitsch Golev nos relatou sobre os planos e nos acompanhou em visita aos primeiros edifícios concluídos”, lembra-se ele. Quando Matthias Eberlein voltou à cidade durante os jogos olímpicos de inverno, quase não acreditou no que viu: “Todos nós conhecíamos os esboços dos arquitetos e urbanistas. Mas mesmo assim, é muito diferente quando você caminha pelas ruas de uma linda cidade que ainda não existia três anos atrás.”



Bem-vindos, esportistas de inverno

Mais de 80 quilômetros de pistas preparadas e 18 teleféricos em uma área de 100 hectares já estão aguardando os turistas fãs de esportes de inverno em Sochi. Se cair pouca neve, a mais moderna instalação para fabricação de neve do mundo cuidará para que as condições sejam boas nas encostas. Nesta região, os turistas poderão praticar esqui alpino, corrida longa em esqui, passeios de esqui e caminhadas na neve em 180 dias por ano. Os teleféricos podem transportar até 9.500 passageiros por dia. Foto: © oversnap



Há apenas algumas semanas, o mundo entusiasmava-se com as fascinantes competições dos XXII Jogos Olímpicos de Inverno e XI Jogos Paralímpicos de Inverno. A região de Krasnodar, no mar negro, recomeça sua vida após os jogos olímpicos. Foto: © rcaucino



Durante os Jogos Olímpicos, mais de 42.000 leitos estavam prontos nos hotéis de Sochi. Agora, o número de leitos deve ser adequado à demanda real da região de férias, transformando alguns hotéis em complexos residenciais.

Impresso

Editor

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

Conselho de redação

Monique Gnuschke,
Udo Pauly

Redação

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

Concepção e produção

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

Tipografia

Griebsch & Rochol Druck
GmbH & Co. KG
Gabelsbergerstraße 1
59069 Hamm, DE
Telefone: +49 (0)2385 931-0
info@grd.de

Tiragem total

12.500 exemplares



A empresa Horizont forneceu cerca de 4.000 janelas entre 2012 e 2013 para Sochi. Todas elas foram equipadas com os modelos Roto NT, Roto NT Designo ou o Patio Life.



O centro romântico da cidade de Sochi. Criado novamente de acordo com modelos históricos.