

Roto Inside

Rivista di informazione per partner e clienti | Edizione n° 48 | 8.2021

Naviga il contenuto in modo interattivo



innovation | no water | no air

**Roto Patio Inowa
per finestre scorrevoli
ad alta tenuta**

[↗ clicca qui](#)



Lamaciste S.p.A., Italia
**Il grande valore delle
finestre con NX e
Roto Sil Level 6**

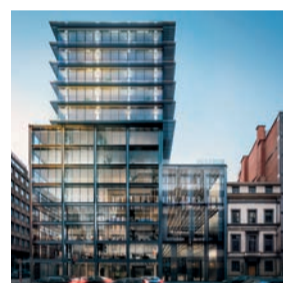
[↗ clicca qui](#)



Saperne di più

**Intervista a Marcus Sander,
presidente della direzione**

[↗ clicca qui](#)



Fassada Systems BV, Belgio
**Innovativo?
No, rivoluzionario.**

[↗ clicca qui](#)



Roto Eifel: molto più
che semplici soglie

**Dalla A di Aerostopp
alla Z di zero barriere**

[↗ clicca qui](#)



Avansum, Bielorussia
**Un forum
per i partner**

[↗ clicca qui](#)



Roto FS Kempton

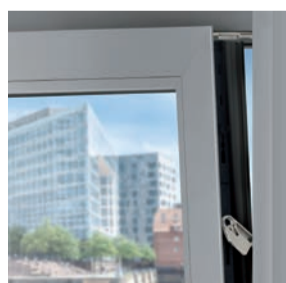
**Forbici frizionate di alta
qualità per ante di qualsiasi
formato**

[↗ clicca qui](#)



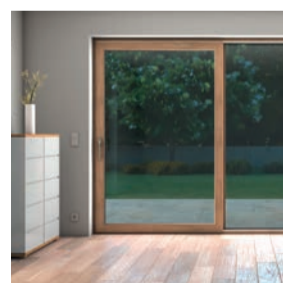
Gerkin Windows & Doors, USA
**Un sistema scorrevole con
Roto Patio Inowa pronto
per il mercato**

[↗ clicca qui](#)



RC 2 in posizione ribalta
**Roto AL Designo con
TiltSafe**

[↗ clicca qui](#)



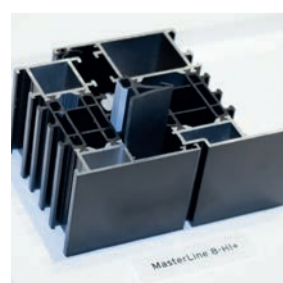
Eko-Okna S.A., Polonia
**Previsioni di crescita
per smart-slide con
Roto Patio Inowa**

[↗ clicca qui](#)



Pronostici analoghi
per Josko e Roto
**La sicurezza torna
al centro**

[↗ clicca qui](#)

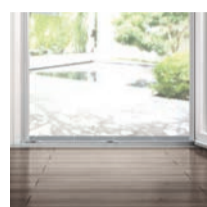


Reynaers Aluminium, Belgio
**Riciclaggio
sistematico**

[↗ clicca qui](#)

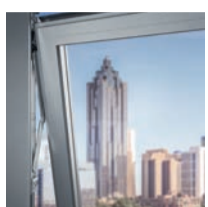
Roto Inside

Rivista di informazione per partner e clienti | Edizione n° 48 | 8.2021

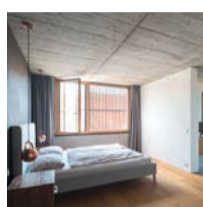


■ **Door**
Roto Eifel:
Soglie a taglio termico
e accessori

Pagina 3



■ **Aluision**
Altro
– Roto FS Kempton
– Parola all'insider
– Roto AL Designo
con TiltSafe
Pagine 4 e 5



■ **Tilt&Turn, Sliding**
Cosa dicono i clienti
Austria, Italia,
Belgio, Bielorussia,
USA, Polonia

Da pagina 6 a pagina 11



■ **Riciclaggio di materiali**
Reynaers e Deventer
trasformano i produttori di
finestre in protettori del clima –
attraverso componenti riciclabili
Pagina 12

innovation | no water | no air

Roto Patio Inowa per finestre scorrevoli ad alta tenuta

■ **Tutti i materiali** Una nuova generazione di finestre scorrevoli basate su Patio Inowa abbatte tutti i pregiudizi sulla scarsa tenuta e offre enormi vantaggi in termini di comfort e di isolamento termico e acustico.

Quando si ha la necessità di lasciare libero lo spazio davanti alla finestra, le soluzioni scorrevoli sono sempre la prima scelta! Nelle scuole e negli ospedali, ma anche nelle cucine private e negli home office la finestra "smart" della famiglia Roto Patio assicura luce e aria fresca oltre a un'efficienza energetica ottimale. Comode da utilizzare, le finestre scorrevoli Patio Inowa agevolano la ventilazione rapida e naturale della stanza senza rinunciare al davanzale o a una superficie di appoggio.

Salvaspazio in qualsiasi ambiente

Le finestre scorrevoli permettono di sfruttare senza limitazioni i davanzali e addirittura la finestra stessa, che può diventare una bacheca o una lavagna su cui scrivere, perché l'elemento scorrevole di Patio Inowa scorre completamente davanti o dietro il telaio del segmento fisso.

Alta tenuta con qualsiasi condizione meteo

Il sistema garantisce i valori massimi di tenuta. Anche in caso di temporale o pioggia battente che colpisce il vetro e il telaio, la finestra scorrevole non fa passare neanche una goccia d'acqua, grazie alla guarnizione continua e al controllo attivo di tutti i punti di chiusura, anche nel nodo centrale, che garantiscono un'elevatissima pressione di chiusura quando si tira l'anta mobile verso il segmento fisso. Non ha importanza che l'anta mobile scorra all'interno o all'esterno perché la tenuta è sempre garantita.



Massimo comfort

L'innovativo movimento di chiusura trasversale al profilo del telaio e il sistema di scorrimento su cuscinetti a rulli rendono superfluo il sollevamento dell'anta. Questo assicura la facilità d'uso anche di porte scorrevoli con un peso d'anta fino a 250 kg.

Tre funzioni Soft

Queste meccaniche appositamente studiate impediscono qualsiasi urto incontrollato dell'anta contro il telaio. Grazie alla funzione SoftClose, infatti, l'anta scorrevole viene frenata, trascinata in automatico e chiusa dolcemente,

mentre la funzione SoftOpen frena brevemente l'anta dopo l'apertura e poi la trascina automaticamente nella sua posizione finale. SoftOpen e SoftClose sono combinabili. Infine, poiché a partire da pesi d'anta superiori ai 200 kg si genererebbero forze di sollevamento e trascinamento molto elevate, per le categorie di peso superiori si consiglia la funzione SoftStop, che supporta la chiusura dolce dell'anta, perché frena l'elemento, senza però trascinare e chiudere automaticamente l'anta. Le funzioni Soft aumentano la durata degli elementi scorrevoli laddove le finestre vengono utilizzate ogni giorno da utenti diversi o poco attenti nell'uso. È possibile realizzare ante con larghezze che vanno da 710 a 2.000 mm e altezze da 600 a 2.500 mm.

Per una protezione antieffrazione superiore

Essendo una ferramenta perimetrale con punti di chiusura attivi, Patio Inowa permette la produzione di elementi scorrevoli in classe di resistenza RC 2 indipendentemente dal formato. A garantire ancora più sicurezza ci pensano i nottolini di chiusura a V della gamma ad anta ribalta Roto NX/AL nel nodo centrale e sul lato cremonese, che lavorano a braccetto con incontri di sicurezza sottilissimi. La protezione antispostamento a due elementi montata in verticale nel settore superiore e inferiore del nodo centrale protegge l'elemento dal sollevamento e dallo scorrimento laterale. I nottolini di chiusura e la protezione antispostamento sono rivestiti con coperture colorate personalizzabili. Su richiesta è inoltre possibile aggiungere una maniglia serrabile Roto con protezione antitrapano.

Design esclusivo

Grazie alla tecnologia totalmente ad incasso, Patio Inowa è considerato da molti produttori di finestre in tutto il mondo un sistema molto elegante. La tecnologia di ferramenta ad incasso permette, infatti, il montaggio su telai con profili particolarmente sottili, consentendo la realizzazione di porte e finestre scorrevoli ad alta tenuta con lo stesso design delle finestre ad anta ribalta o delle portefinestre. Gli elementi della ferramenta non sporgono nell'apertura e non sono visibili sull'anta.



Inoltre Roto offre maniglie identiche per tutti gli elementi e le tipologie di apertura. Anche per Patio Inowa esiste dunque una maniglia con pulsante che impedisce lo spostamento della ferramenta quando si agisce di forza dall'esterno. L'elemento scorrevole si apre solo se viene premuto il pulsante.



Saperne di più



Intervista a Marcus Sander, presidente della direzione di Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH

Roto Inside: Che bilancio fa dell'ultimo semestre nel settore della tecnologia per porte e finestre?

Marcus Sander: Chiudiamo un buon primo semestre contrassegnato da crescita e acquisizione di nuovi clienti. Il fatto che nei mesi appena trascorsi siamo riusciti a conquistare altre aziende della qualità del nostro servizio è per me una chiara dimostrazione della validità del nostro orientamento al cliente. Molti dei nostri clienti si dichiarano aziende di successo e noi siamo molto grati di poterli accompagnare nel loro percorso.

Roto Inside: Finora la sua azienda è sopravvissuta alla pandemia da coronavirus senza riportare danni. Anzi, durante la crisi la sua divisione è addirittura cresciuta.

Marcus Sander: Il nostro successo e la nostra crescita costante affondano le proprie radici in motivazioni diverse, tra cui l'impegno e la disciplina del nostro personale e l'attenzione ai bisogni del cliente. A questo si aggiungono processi stabili ed efficienti e una gerarchia piatta all'interno della divisione. I processi che si intrecciano alla perfezione dal fornitore al cliente lavorano in modo flessibile e al contempo efficiente. Questo ha un immediato riflesso positivo sulle esigenze del cliente perché, anche nella situazione in cui ci troviamo oggi, il mercato apprezza la nostra affidabilità e una buona comunicazione.

Ci ha aiutato la forte domanda nel settore dell'edilizia privata. Negli ultimi mesi si è infatti registrato un alto numero di ristrutturazioni e investimenti in nuove costruzioni. Nei mercati di approvvigionamento assistiamo da alcuni mesi a un aumento dei prezzi delle materie prime e dei materiali da costruzione a fronte di una scarsità di risorse. Noi però ce la mettiamo tutta per renderci indipendenti da simili congiunture.

Oggi come ieri, ci concentriamo sulla nostra ottima capacità di fornitura, sulla penetrazione di altri mercati internazionali e sullo sviluppo della nostra gamma di prodotti sulla base delle richieste dei clienti e del mercato. A questo si affiancano i nostri sforzi nell'ambito della digitalizzazione.

Naturalmente, sin dall'inizio della pandemia, la salute del nostro personale ha sempre avuto la massima priorità. In tutto il mondo abbiamo garantito un livello di sicurezza maggiore di quanto ci venisse richiesto dalla politica e dall'economia. Ad esempio, per la massima sicurezza possibile abbiamo fornito i test rapidi appena sono stati disponibili e, laddove possibile a livello locale, abbiamo organizzato le vaccinazioni ad opera dei medici aziendali. Non ci siamo però limitati a garantire la massima sicurezza del personale interno, ma abbiamo avuto a cuore anche quella dei visitatori delle sedi Roto, dei clienti e dei fornitori. Ora la parola d'ordine è continuare a essere vigili e attenti.

Roto Inside: Qual è la ricetta della vostra ottima capacità di fornitura?

Marcus Sander: È una combinazione che unisce processi economicamente stabili, esperienza e la comunicazione basata sulla fiducia che intratteniamo con i nostri clienti. Quello che conta è comprendere bene i clienti e di conseguenza i mercati in cui operiamo. Vede, una contrazione della domanda come quella che abbiamo registrato nelle fasi peggiori della pandemia non si era mai verificata prima. Nemmeno la crisi finanziaria del 2008 aveva portato allo sbarramento dei confini e alle chiusure temporanee di tutta l'azienda imposte dalle autorità locali. Simili congiunture avrebbero potuto significare il collasso totale della supply chain, invece noi abbiamo saputo invertire la rotta.

Roto Inside: Come ci siete riusciti?

Marcus Sander: Vendita, logistica, acquisti e produzione costituiscono una singola unità e sfruttano tutti gli strumenti della digitalizzazione come per esempio il CMR. A questo si aggiunge l'essere sempre e strettamente in sintonia con tutte le parti coinvolte.

Un grosso vantaggio è il fatto che operiamo in tutti e cinque i continenti, il che ci permette di entrare in modo rapido nello scambio diretto con i clienti e i competitor locali. Gli sviluppi che si delineano si riflettono direttamente sulla progettazione dei materiali, della produzione e della disponibilità della merce.

Da noi la pianificazione dei bisogni si basa su un processo di forecasting a più fasi. In parole semplici, costruiamo una catena

di informazioni che abbraccia l'intero processo, dalla consulenza al cliente al controllo degli stabilimenti e delle giacenze passando per la direzione vendite. È una catena progettata nel modo più flessibile possibile sia in termini di tempo che di personale.

Roto Inside: Della divisione Tecnologia per porte e finestre fanno parte 15 stabilimenti. Come li gestisce?

Marcus Sander: Qui vorrei fare una distinzione tra il nostro approccio abituale e il modus operandi che abbiamo adottato durante la crisi dovuta al coronavirus. In linea generale, per l'intero ramo stabilimenti e distribuzione, con i suoi 28 centri di logistica e distribuzione, il servizio di fornitura è più importante qualsiasi altro parametro. Lavoriamo con il principio pull dal cliente agli stabilimenti attraverso i centri di distribuzione. Questo ci permette di comprendere immediatamente le esigenze del cliente. Grazie all'approvvigionamento in varie fasi, siamo in grado di fare fronte in qualsiasi momento alle fluttuazioni della domanda, perché gli assortimenti di ciascun paese sono definiti e prioritizzati. Inoltre, tutti gli stabilimenti FTT sono quasi completamente integrati in SAP, il che ci consente di essere completamente collegati e trasparenti internamente e di sapere in ogni momento con precisione ciò che serve ai nostri clienti.

Nei mesi appena trascorsi e segnati dalla pandemia abbiamo concordato il Sales Forecast con i clienti anche a cadenza settimanale e adeguato di conseguenza la pianificazione produttiva. In tutti gli stabilimenti produttivi la capacità produttiva è stata sensibilmente modificata in tempi rapidissimi. Siccome già nell'ultimo anno ci aspettavamo un aumento dei tempi di riassortimento, siamo stati in grado di incrementare per tempo le scorte di sicurezza. Quando necessario ricorriamo a procedure di escalation quotidiane e globali per riuscire a riconoscere e a risolvere per tempo le difficoltà.

Roto Inside: In conclusione le chiedo di darci un esempio di penetrazione internazionale del mercato.

Marcus Sander: Pensando al mercato cinese abbiamo sviluppato un lato cerniera di design ad incasso per finestre ad anta ribalta in alluminio. Per andare incontro alle esigenze climatiche del luogo è realizzato quasi completamente in acciaio inossidabile, soddisfacendo le esigenze del mercato locale. La domanda eccede le nostre aspettative. Ciò può essere dovuto, oltre che alla qualità del prodotto, anche in questo caso alla nostra capacità di fornitura, visto che il prodotto è stato lanciato puntualmente malgrado le limitazioni locali dovute al coronavirus.

Un nuovo modo di scoprire la tecnologia di ferramenta

La città Roto City cresce

■ **Tutti i materiali** La nuova piattaforma di Roto si è presentata ai blocchi di partenza all'inizio dell'anno. È uno strumento di vendita in grado di supportare la consulenza in caso di nuovi progetti e la collaborazione su progetti in corso. I nuovi contenuti vengono aggiunti regolarmente.

Tra i primi visitatori che, accompagnati da un consulente specializzato, hanno potuto "gironzolare" nella Roto City, c'erano il prof. Thomas Fattler, direttore del ramo tecnologia e product management per i sistemi in alluminio della Gutmann Bausysteme GmbH, e Jürgen Gutknecht, direttore Product and Quality Management della Raico Bautechnik GmbH. Nessuno dei due ha il minimo dubbio: il tempo che un fornitore di sistemi o un produttore di finestre trascorre nella Roto City con la sua "guida" è ben speso.

Consulenza individuale agli architetti

"Roto Aluvision e Gutmann sono partner nella consulenza ad architetti e investitori", premette il prof. Fattler. Ecco perché era così curioso di visitare la città virtuale di Roto. E così, insieme ad altri cinque colleghi, si è fatto condurre attraverso la Roto City. Queste le

sue impressioni: "È una piattaforma digitale molto ben riuscita, coinvolgente e molto informativa." Sebbene non sia possibile toccare i singoli pezzi della ferramenta e provarne il funzionamento come in uno showroom, l'offerta digitale rappresenta, a suo parere, un grande aiuto alla consulenza.

"Si è accompagnati in questo percorso interattivo e si può discutere di ciò che si è visto", così Fattler descrive la sua esperienza. "È anche possibile entrare nei dettagli tecnici. Nella Roto City Roto e Gutmann potrebbero fornire insieme consulenza a progettisti e produttori di porte e finestre."

Simpatico e realistico

"Questo strumento digitale sembra fatto su misura per i nostri consulenti alla Roto", dice Jürgen Gutknecht, "perché nella Roto City, prima di cominciare a parlare dell'impiego di un determinato prodotto, ci si avvicina al tema in modo leggero grazie a sezioni ben realizzate, immagini e grafici che è possibile utilizzare anche nei colloqui coi clienti." Complessivamente Gutknecht e il suo collega Guido Kraus, product manager di Raico, hanno trovato la visita alla Roto City molto divertente e stimolante.



"Dopo la visita abbiamo ricevuto subito le informazioni che avevamo richiesto, così come ci ha abituato Roto in qualità di suoi partner", osserva soddisfatto Gutknecht. "Possiamo considerare l'incontro alla Roto City più che ben riuscito. Non occorrono gli effetti speciali quando si sanno utilizzare i mezzi digitali nel

modo giusto e questa piattaforma ce lo dimostra. Offre la giusta dose di 'spettacolo', ma soprattutto fornisce informazioni presentate in modo ben strutturato. È un'ottima base per le attività con i clienti e le consulenze individuali. Autentica e realistica, ecco come ci è sembrata la consulenza alla Roto City."



Prof. Dr. Thomas Fattler, direttore del ramo tecnologia e product management per i sistemi in alluminio di Gutmann Bausysteme GmbH, foto: Gutmann Bausysteme GmbH



Jürgen Gutknecht, direttore Product and Quality Management di Raico Bautechnik GmbH, foto: Raico Bautechnik GmbH



➤ **Informazioni e registrazioni per Roto City**

<https://ftt.roto-frank.com/int-en/services/roto-city/>

Roto Eifel: molto più che semplici soglie

Dalla A di Aerostopp alla Z di zero barriere



■ **PVC | Legno** La linea Roto Eifel comprende soglie a taglio termico per porte e portefinestre in legno e PVC apribili sia verso l'interno che verso l'esterno con una vasta gamma di accessori per un'installazione sicura, un design di alta qualità e un comfort superiore per l'utente finale.

I sistemi per soglie Roto Eifel sono progettati per garantire un'alta tenuta nella parte inferiore della porta e un passaggio comodo e sicuro tra l'interno e l'esterno. I dettagli curati rimarcano il design di alta qualità delle porte e delle portefinestre.

Grazie alla copertura gommata in PVC, zigrinata e ad aggancio rapido, le viti nel profilo inferiore sono invisibili e il rischio di scivolare è ridotto al minimo. E in caso di necessità la sostituzione è semplice e veloce. Il terminale per profilo di copertura rifinisce in modo pulito il telaio, è adattato al singolo profilo e si contraddistingue per un'alta resistenza ai raggi UV e alla temperatura. Il montaggio è ad aggancio mediante fresatura del profilo.

Stabili, sicuri e ad alta tenuta

Anche gli adattatori per soglie, che garantiscono l'incontro stabile e pulito di soglia e telaio, sono adattati al profilo e altamente resistenti alle temperature e ai raggi UV, dando il loro contributo al concetto di qualità e longevità dei sistemi per soglie Roto Eifel.

Guarnizioni sottoporta

Montate all'anta della porta, le guarnizioni di tenuta soglia porta e le guarnizioni sottoporta automatiche Texel aumentano la resistenza a vento, caldo e freddo, ma anche a sporco e rumore, perché esercitano una pressione attiva e affidabile contro la soglia nel momento stesso in cui si chiude la porta.



Guarnizione sottoporta Texel

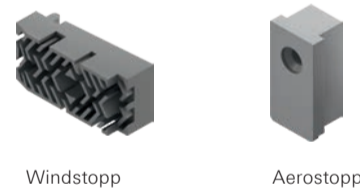
Guarnizione di tenuta soglia porta Sylt

Parapioggia

Realizzati in alluminio di ottima qualità, i parapioggia Roto garantiscono una tenuta efficace alla pioggia battente. Della gamma fanno parte anche numerose guarnizioni a spazzola e guarnizioni gocciolatoio di varie lunghezze e dimensioni installabili in diverse posizioni nel parapioggia e sostituibili in caso di necessità senza bisogno di smontare l'anta.

L'incontro tra Windstopp e Aerostopp

Il cosiddetto Windstopp lamellare garantisce la tenuta del profilo ed è adattato alla geometria del telaio, mentre Aerostopp funge da contro-supporto per Windstopp nel profilo dell'anta sul lato cerniera. Insieme evitano che l'aria circoli nell'area della battuta.



Windstopp

Aerostopp

Altri accessori

La gamma accessori per soglie Roto Eifel comprende incontri regolabili perfettamente integrati nella soglia coperti da brevetto, tale incontro ad incasso a filo soglia consente la chiusura delle ante anche tramite puntale senza ulteriori lavorazioni. In questo modo si evita il rischio di inciampare nelle porte a doppia anta. Il design di questi componenti è in linea con l'estetica zigrinata della copertura.



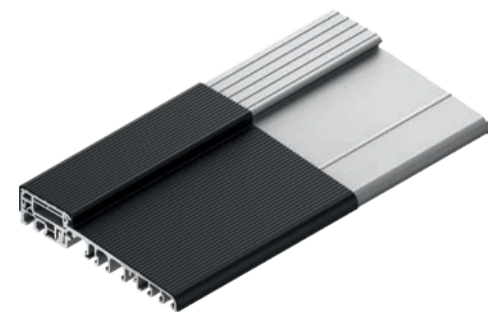
Incontro regolabile

E per il posizionamento dell'anta fissa in caso di porte a doppia anta la serie Roto Eifel offre speciali spessori alza anta regolabili in altezza e utilizzabili in elementi con aria diversa.

Gli incontri AR o gli spessori possono essere montati a filo nella copertura della soglia anche

per alloggiare il nottolino V della serie ad anta ribalta Roto NX o il lato cerniera a scomparsa Designo. Anche in questo caso non si rendono necessarie ulteriori lavorazioni e il design è armonizzato.

Inoltre gli speciali profili di protezione assicurano una protezione affidabile delle soglie già montate in fase di costruzione. Per finire, le soglie delle porte apribili verso l'esterno non sono di ostacolo nemmeno al passaggio di carrozzone grazie all'impiego di profili aggiuntivi esterni facenti parte della linea.



Profilo di protezione della fase di costruzione

Un filo diretto con chi è sul campo

La serie Roto Eifel deve la sua ampiezza, in crescita costante da anni, soprattutto allo stretto contatto con clienti di diversi paesi, spiega la product manager Ulrike Römer: „Collaboriamo costantemente per semplificare ancora di più il montaggio dei sistemi per soglie e allo stesso tempo per ottimizzare il design, il comfort e la durata delle porte. E da ultimo, ma non per importanza, la varietà degli accessori rende Roto Eifel ancora più interessante sia per i produttori di porte e finestre che per gli utenti finali.“ La competenza di Roto Door è anche il frutto, a suo parere, del fatto che tutte le componenti del sistema sono perfettamente integrate fra loro e questo vale anche per la gamma Roto Eifel.



➔ **Roto Eifel: la gamma di soglie su misura per porte e portefinestre a zero barriere e ad alta tenuta**

www.roto-frank.com/it/roto-eifel

Roto FS Kempton

Forbici frizionate di alta qualità per ante di qualsiasi formato

■ **Novità in casa Roto** Le finestre con apertura verso l'esterno sono richieste in diverse parti del mondo. Anche per queste tipologie di serramento Roto offre una varietà di prodotti come la gamma di forbici frizionate in acciaio inox Roto FS Kempton, recentemente rivista e ulteriormente migliorata.

Ovunque vi sia l'esigenza di sfruttare tutta la superficie di un ambiente, le finestre con apertura verso l'esterno sono una soluzione conveniente per il ricambio d'aria naturale, perché l'anta aperta non sporge all'interno della stanza, consentendo di utilizzare completamente lo spazio davanti alla finestra. Grazie a forze di esercizio ben bilanciate, le forbici della serie Roto FS Kempton aumentano il comfort di utilizzo delle finestre con apertura verso l'esterno a battente o ad anta ribalta.

Resistenti anche con ante molto pesanti

Le forbici frizionate Roto sono disponibili per finestre incernierate lateralmente (side hung) e nella parte superiore (top hung) con un peso d'anta fino a 180 kg. In base alla profondità dell'ingombro di montaggio sono utilizzabili con telai di qualsivoglia materiale.



Un bloccaggio alla chiusura non solo innalza la tenuta in particolare nelle finestre di grande formato, ma riduce anche la deformazione dei carichi di vento nelle ante top hung. Sono disponibili diverse versioni per profili differenti.



Sul limitatore di apertura "RH" è possibile regolare singolarmente la forza frenante.



Inoltre, dettagli come elementi alza-anta ottimizzati e cinematiche adattate le rendono facili da montare e da utilizzare. L'installazione è quindi efficiente e richiede semplici passaggi.

Una gamma di applicazioni completa

Grazie a una gradualità piuttosto attenta, la nuova linea Roto FS Kempton, ora ampliata, copre alla perfezione l'intero spettro nella produzione di elementi in alluminio con formati d'anta standard.

Complessivamente comprende forbici frizionate da 8" a 26" per finestre top hung con ante fino a 2.500 mm di altezza, nonché forbici frizionate da 8" a 16" per finestre side hung con ante fino a 750 mm di larghezza.

Tutte le forbici sono contrassegnate così da essere identificate in modo univoco sia durante la produzione delle finestre che in caso di manutenzione.

Un valore aggiunto concreto

Grazie a Roto FS Kempton i produttori di finestre sapranno essere all'altezza sia dei trend architettonici del momento sia degli elevati

Forbice frizionata HX Top Hung da 26" con sostegno in acciaio inox che assicura sicurezza di funzionamento duratura e longevità in finestre di ampio formato con apertura verso l'esterno.



standard di efficienza energetica. La gamma consente, infatti, la realizzazione di finestre semplici da utilizzare anche in presenza di vetri pesanti, perché il movimento di apertura rimane armonico fino a quando l'anta raggiunge il fine corsa.

Qualità sin dall'inizio

La finitura superficiale di prima qualità delle forbici frizionate Roto FS Kempton è dovuta all'utilizzo di un'eccellente materia prima e al processo di produzione che avviene all'interno di impianti all'avanguardia.

Sono infatti realizzate in acciaio inox austenitico arrotondato 1.4301 (AISI 304). L'ingresso della

forbice è rivettato e stampato e il suo fissaggio ottimizzato ne assicura lo scorrimento sempre preciso. Il freno è in PVC di prima qualità che migliora la scorrevolezza e riduce le oscillazioni delle forze di frizione. Inoltre le guide del telaio mostrano un profilo di precisione arrotondato.

Affidabilità "german made"

La nuova serie FS Kempton rispecchia appieno lo standard di qualità Roto "german made" e di conseguenza il rispetto di valori come affidabilità e ingegneria all'interno di prodotti efficienti. Ancora oggi gli sviluppatori dei prodotti e gli ingegneri di produzione seguono i principi di Wilhelm Frank, che ha fondato l'azienda e le ha dato l'impulso tecnologico.

Roto Inside ha parlato con Jordi Nadal dei riconoscimenti ottenuti per i risultati del suo lavoro. Nato in Spagna, Nadal dirige la divisione Roto Aluvision e da anni osserva come cambiano i processi produttivi dei produttori di finestre in alluminio di tutto il mondo e quale ruolo gioca in tal senso la qualità certificata del prodotto.



Unità di regolazione per la regolazione dell'aria

Una gamma, due varianti

Forbici frizionate top hung:
Dimensioni 8" 10" 12" 14" 16" 18" 22" 24" 26"

- Limitatore di apertura variabile
- Ingresso della forbice a gomito
- Sostegno rinforzato in alluminio per forbici XL
- Linguetta della forbice con bordo più alto

Forbici di frizione side hung:
Dimensioni 8" 10" 12" 14" 16"

- Elementi alza anta integrati nell'elemento scorrevole e nella prima linguetta della forbice
- Ingresso della forbice a gomito
- Testato secondo
 - JG/T 127-2007
 - DIN EN 13126-6
 - AAMA 904

Resistenza alla corrosione: classe 5

Accessori per Roto FS Kempton top e side hung

Bloccaggio alla chiusura/bloccaggio centrale ad incasso:

- Tre versioni per profili differenti
- Riduce la deformazione dei carichi di vento nelle ante top hung di grande formato
- Componente del telaio regolabile per una migliore pressione di chiusura
- Connessione ai componenti del telaio in tre varianti

Limitatori di apertura da 10":

- Adatti per applicazioni top e side hung
- In acciaio inox austenitico arrotondato 1.4301 (AISI 304)
- Bordo di precisione arrotondato
- Banda di frenata in PVC
- Trasmissioni a vite sostituite da chiavi a esagono incassato



➔ **Video di montaggio di Roto FS Kempton**

www.roto-frank.com/en/kempton-installation

Il racconto di un "insider"

Aumentano i requisiti normativi per le finestre con apertura verso l'esterno

■ **Saperne di più** Jordi Nadal, responsabile di Roto Aluvision ne è convinto: con la revisione della gamma Roto FS Kempton, per i produttori di finestre sarà più facile consolidare il proprio successo.

Questo perché la serie FS Kempton li aiuta a soddisfare i requisiti normativi che gravano sui loro prodotti. La gamma è sempre più "german made".

Roto Inside: Signor Nadal, Roto "german made" è sinonimo di affidabilità, continuità e sicurezza di funzionamento ...

Jordi Nadal: ... e anche di migliorie continue e di un bel design. Nella produzione, Roto garantisce la massima qualità e realizza all'interno dei propri stabilimenti anche le nuove forbici frizionate di cui vogliamo parlare oggi. Il concetto di "german made" riduce la filosofia della qualità ai minimi termini.

Roto Inside: Ha notato dei cambiamenti nelle richieste dei produttori di finestre in alluminio?

Jordi Nadal: Se parliamo delle richieste dei produttori e dei loro clienti, sì. I governi di diversi paesi stanno lavorando a provvedimenti edilizi che dovrebbero risolvere i vizi dei prodotti. Nessun fabbricante sarebbe in grado di

soddisfare gli standard attuali se continuasse a utilizzare la ferramenta, talvolta anche di qualità scadente, che purtroppo montava prima per contenere i costi. Chi vuole puntare a conquistare architetti, progettisti, produttori di sistemi e investitori con finestre sicure e durevoli apprezza Roto e di questo siamo fieri. Ma c'è sempre qualcosa che si può fare meglio.

Roto Inside: Che migliorie sono state apportate alla gamma di forbici frizionate?

Jordi Nadal: Grazie all'ampliamento della gamma, le forbici frizionate Roto sono ora adatte ad ante di tutte le altezze e larghezze in cui si realizzano normalmente le finestre top e side hung con apertura verso l'esterno. È una miglioria che noi di Aluvision salutiamo con favore. La scelta della giusta forbice frizionata Roto è semplice e l'abbinamento alle dimensioni delle ante univoco. Dunque con le nuove forbici frizionate è più facile realizzare finestre dal design moderno e offrire all'utente finale un migliore comfort di utilizzo e una maggiore sicurezza.

Le forbici frizionate della serie FS Kempton sono facili da montare e realizzate in materiali di pregio e di qualità certificata e garantita sul lungo termine. E non da ultimo siamo riusciti a migliorare anche la qualità della superficie.

Per noi era un aspetto importante, perché volevamo introdurre la gamma Roto anche in regioni con condizioni atmosferiche estreme e un alto rischio di corrosione.

Roto Inside: Dunque non c'è nulla che possa sbarrare la strada al successo di Roto FS Kempton?

Jordi Nadal: Nel mondo crescono le esigenze di qualità e sicurezza garantita e molti fabbricanti di finestre l'hanno capito. Io penso anche che negli anni a venire dovremo prepararci a una domanda crescente in tutto il segmento outward opening. Le forbici frizionate FS Kempton sono solo una delle tante linee di prodotti Roto per le finestre con apertura verso l'esterno. Perciò, per rispondere alla sua domanda, no, niente può sbarrare la strada alla crescita della serie FS Kempton.



Jordi Nadal,
direttore di
Roto Aluvision

RC 2 in posizione ribalta

Roto AL Designo con TiltSafe

■ **Alluminio** L'innovativa tecnologia TiltSafe che assicura le finestre di sicurezza nella posizione a ribalta è integrata anche nella ferramenta a scomparsa totale AL Designo. In questo modo Roto è il primo produttore di ferramenta a colmare una lacuna nella sicurezza delle finestre in alluminio in classe RC 2.

La tecnologia TiltSafe è stata presentata per la prima volta nel corso del lancio sul mercato di Roto NX. Da allora le finestre in PVC di numerosi produttori sono riuscite a ottenere la certificazione RC 2 anche con l'anta in posizione ribalta. Il grosso vantaggio di questa tecnologia è un sensibile miglioramento in termini di sicurezza personale: non occorre, infatti, chiudere la finestra per garantire la sicurezza antieffrazione di classe RC 2, ma la si può lasciare a ribalta. Indipendentemente che sia notte o che i proprietari non siano in casa, TiltSafe aiuta a tenere lontani gli intrusi anche quando vuole arieggiare l'ambiente lasciando la finestra aperta a ribalta.

Il comfort di utilizzo cui siamo abituati

Pur avendo dei punti di chiusura aggiuntivi, una finestra di sicurezza con TiltSafe offre la stessa facilità di utilizzo di una comune finestra senza TiltSafe. La praticità nel quotidiano: l'incontro

montato verticalmente a lato della chiusura è dotato di una funzione di arresto che impedisce la chiusura dell'anta, un ulteriore vantaggio che non dispiace affatto al cliente finale.

Per una maggiore sicurezza

Gli incontri di sicurezza TiltSafe per finestre in alluminio sono già stati inseriti nelle istruzioni di montaggio IMO_386 di AL Designo. Tre di loro richiedono un montaggio con configurazione di ferramenta RC 2 con AL Designo. Roto raccomanda il fissaggio con viti speciali che, una volta serrate, non è più possibile allentare se non con l'uso di uno speciale utensile.

Su richiesta in classe RC 3 e fino a 180 kg di peso

Di serie, gli incontri di sicurezza TiltSafe sono autorizzati per l'impiego in ante fino a 150 kg di peso. Su richiesta, gli esperti di Roto Aluvision sviluppano però anche configurazioni di ferramenta con TiltSafe per ante fino a 180 kg di peso e per finestre in classe di sicurezza RC 3. Quando la finestra è aperta a ribalta è garantita la classe RC 2. Questo vale anche per le finestre che, dotate di un'autorizzazione speciale, raggiungono da chiuse la classe RC 3. I clienti Roto hanno la possibilità di far certificare le finestre di sicurezza con tecnologia TiltSafe presso l'ITC di Leinfelden.

Incontro di sicurezza TiltSafe per la ventilazione sicura a ribalta in RC 2 di una finestra in alluminio con sistema di ferramenta a scomparsa totale Roto AL Designo.



Classe RC 2 con anta aperta a ribalta: Roto AL Designo con TiltSafe

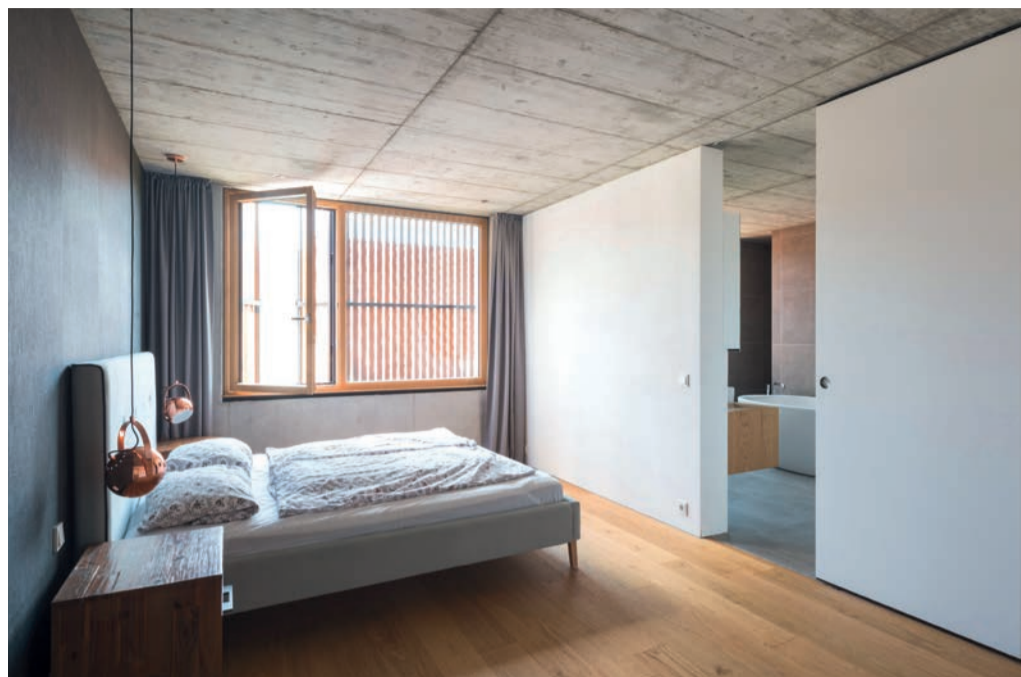


➤ **Roto AL Designo: La ferramenta a scomparsa per finestre e portefinestre in alluminio esteticamente accattivanti**

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

Pronostici analoghi per Josko e Roto

La sicurezza torna al centro



Sono molte le persone che amano dormire con le finestre aperte.

Foto: Josko

■ **Saperne di più Roto Inside ha realizzato una video intervista a Thomas Reibe, Josko, e Volker Fitschen, Roto FTT. Questo l'argomento: quali sono le tendenze che si sono consolidate sotto l'influsso della pandemia da coronavirus e quali cambiamenti dovrebbero apportare proattivamente le aziende operanti nel settore?**

Nel passato recente, ogni qualvolta Roto ha presentato nuovi prodotti la sicurezza ha sempre giocato un ruolo importante. Sì, perché accanto alla richiesta di prodotti di facile manutenzione, intelligenti e affidabili a lungo termine, c'è sempre più spesso l'interesse dell'utente per una protezione antieffrazione meccanica ed elettronica, e questo nonostante di recente il tasso dei furti con scasso sia in calo.

Stando a quanto riferiscono Thomas Reibe e Volker Fitschen, Josko e Roto, in qualità di produttori, sono ugualmente determinate a realizzare i presupposti affinché i loro clienti siano in grado di soddisfare le esigenze dell'utente finale.

Roto Inside: Signor Reibe, sono anni che Josko vende finestre dotate della tecnologia di ferramenta Roto e di sensori MVS. Perché la sua azienda offre da così tanto tempo un così alto numero di finestre elettrificate?

Reibe: Le ragioni sono principalmente due: innanzitutto i nostri partner commerciali lavorano a stretto contatto con architetti che hanno a loro volta clienti esigenti. In questi casi l'attenzione è rivolta soprattutto al design, ma spesso

anche alla possibilità di integrare le finestre nel sistema elettronico di allarme. Insieme a Roto abbiamo quindi trovato già anni fa un'ottima soluzione per questo tipo di esigenza. In secondo luogo, per noi l'impiego di incontri AR con sensori MVS integrati non comporta maggiorazioni di costo significative nella produzione delle finestre perché non abbiamo bisogno di modificare la configurazione della ferramenta. È dunque una soluzione che offriamo volentieri anche dal punto di vista economico. E poi, avendo nascosto i sensori negli incontri AR, possiamo adattare la restante ferramenta della finestra alle ulteriori esigenze del cliente indipendentemente da quanti siano i punti di chiusura aggiuntivi che occorre integrare per garantire maggiore sicurezza meccanica.

Roto Inside: Signor Fitschen, come sta cambiando la domanda di soluzioni elettrificabili e meccaniche per finestre capaci di offrire più sicurezza antieffrazione?

Fitschen: Di recente siamo registrando una chiara tendenza verso una sicurezza antieffrazione superiore. I clienti che proteggono la propria casa con un sistema di allarme vogliono naturalmente integrarci anche porte e finestre. Ma rileviamo anche un secondo trend: le persone capiscono che, poiché l'attivazione dell'allarme è compito dell'utente, loro stessi rappresentano uno dei punti deboli del sistema di allarme stesso. Ecco perché cercano soluzioni meccaniche che è impossibile dimenticare di attivare. Per le serrature per portoncini succede ormai da tempo, ma adesso cresce anche la domanda di finestre in classe di resistenza RC 2



I proprietari di case vogliono finestre con ferramenta di sicurezza invisibile.

Foto: Josko



Le finestre in classe di resistenza RC 2 sono richieste soprattutto nelle case isolate.

Foto: Josko

e della relativa ferramenta. Una cosa è chiara: un impianto di allarme protegge solo se è acceso e se funziona correttamente, mentre le protezioni meccaniche non richiedono attivazione quando si esce di casa.

Roto Inside: Signor Reibe, anche lei si aspetta una crescita nella domanda di soluzioni meccaniche per una maggiore sicurezza antieffrazione delle finestre?

Reibe: Come no, sia per quanto detto da Volker Fitschen, sia perché stiamo vivendo una fase particolare. Durante la pandemia la gente ha sviluppato un nuovo rapporto con gli immobili di residenza. Al loro interno ci si vuole sentire sicuri. Molti hanno anche investito sulle proprie quattro mura e hanno realizzato valore, approfittando del fatto che all'improvviso il budget normalmente destinato alle vacanze si è reso disponibile per realizzare i loro desideri abitativi. In futuro porte e finestre saranno tendenzialmente sempre più importanti. Le persone sanno apprezzare l'arredamento di qualità. A questo riguardo i grandi formati, il design migliore e il comfort di utilizzo hanno un ruolo centrale nelle consulenze, ma sempre più spesso si parla anche di sicurezza antieffrazione. I rivenditori Josko non vendono elementi costruttivi con standard minimi, bensì le basi per un comfort abitativo extra lusso. Ne siamo consapevoli ed è su questo che focalizziamo lo sviluppo dei nostri prodotti.

Roto Inside: Sembra quindi che la ferramenta sia di centrale importanza per i futuri prodotti Josko.

Reibe: Lo è. In effetti, proprio in questo momento la collaborazione con Roto per lo sviluppo dei prodotti è particolarmente importante. Insieme siamo in procinto di effettuare un importantissimo nuovo lancio sul mercato. Già oggi siamo molto fieri di ciò che Josko presenterà ai suoi partner nel dicembre di quest'anno. E mi lasci dire una cosa in modo chiaro: c'è una terza accezione di sicurezza che gioca un ruolo importante sul mercato, perché anche i nostri partner commerciali devono essere sicuri quando comunicano ai clienti i termini di consegna e fanno promesse relative alla qualità dei prodotti. Garantire al 100% la sicurezza della qualità e della fornitura può diventare una vera e propria sfida quando si vuole e si deve innovare in mercati così dinamici come lo sono attualmente quelli dell'Europa centrale.

Roto Inside: Signor Fitschen, anche lei ha qualche motivo per essere orgoglioso?

Fitschen: La maggior parte dei clienti dà a Roto valutazioni più che positive per quanto riguarda la capacità di fornitura e l'impegno a garantire tempi di consegna ridotti. Questo più che un motivo di orgoglio ci rende grati che il nostro impegno venga riconosciuto. E siamo anche grati di partner come Josko, che raccolgono i nostri stimoli, riconoscono le tendenze e perseguono i propri obiettivi in modo molto convincente ma anche collaborativo. Ed è bello quando i loro obiettivi coincidono quasi con quelli di Roto. Offrire ai clienti prodotti con cui possano soddisfare al meglio le esigenze degli utenti è una passione, sia per Josko che per Roto.

Roto Inside: Signor Reibe, anche lei è convinto che riceverete da Roto il sostegno necessario a ripartire alla grande in dicembre con la vostra innovazione?

Reibe: Ne sono più che convinto, perché le promesse di Roto sono sempre realistiche e affidabili.

www.josko.com

Josko Fenster und Türen GmbH, Austria

Oltre un milione di sistemi di ferramenta Roto NT Designo

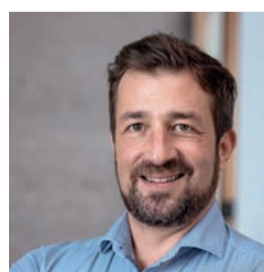
■ **Tutti i materiali Per la Josko, azienda austriaca produttrice di porte e finestre, il 2020 non è stato solo un anniversario, ma anche un anno straordinariamente ricco di successi.**

Fondata 60 anni fa, lo scorso anno la Josko è riuscita per la prima volta a registrare il miglior fatturato fra le aziende austriache che producono porte e finestre in alluminio.

Nel rispetto delle norme sul coronavirus, Marcus Sander, CEO di Roto Frank Fenster- und Türtechnologie, e Volker Fitschen, responsabile per l'area economica Europa centrale si sono vivamente congratulati in chat per questo

successo, portando i ringraziamenti di tutto il team di vendita Roto. In dieci anni Josko ha montato da sola oltre un milione di sistemi della ferramenta per anta ribalta a incasso totale Roto NT Designo. Thomas Reibe, direttore del reparto sviluppo della Josko è certo della qualità del prodotto e apprezza la collaborazione con Roto:

“Ne siamo convinti da 10 anni e insieme costituiamo un team forte in grado di imporre tendenze importanti.”



Thomas Reibe, direttore del reparto sviluppo della Josko Fenster und Türen GmbH



Volker Fitschen, responsabile di Roto Frank FTT Vertriebs GmbH per l'Europa centrale



➔ **Tecnologia di sicurezza con Roto E-Tec Control | MVS**

www.roto-frank.com/it/roto-e-tec-control

➔ **torna al contenuto**

Lamaciste S.p.A., Italia

Il grande valore delle finestre con NX e Roto Sil Level 6



Elementi di grandi dimensioni e requisiti superiori in termini di sicurezza antieffrazione. Oggi è possibile grazie a Roto NT Designo e Roto NX.

Foto: Lamaciste/shutterstock

Finestre di design che si adattano a qualsiasi interno
Foto: Lamaciste



■ **Le finestre in PVC, i portoni di casa e i sistemi scorrevoli del marchio Fortinfissi sono prodotti dall'azienda Lamaciste S.p.A. nel suo stabilimento di Perugia, aperto nel 2007. La collaborazione con Roto ha inizio nel 2010.**

Produzione, commissioning, stoccaggio, uffici e sale per conferenze della Fortinfissi Academy si sono trasferiti nel nuovo edificio. Tuttavia non è solo l'edificio ad essere nuovo, ma lo è anche gran parte della tecnologia impiantistica. Secondo Sergio Castellani una produzione estremamente automatizzata sotto il rigoroso controllo da parte di personale qualificato pone le basi migliori per ridurre al minimo gli errori e consente la realizzazione di prodotti affidabili. "Grazie alla nostra qualità di produzione e al costante aggiornamento dei nostri partner commerciali il marchio Fortinfissi è diventato in tutta Italia sinonimo di qualità in consulenza, produzione e montaggio." Castellani è uno dei tre soci operativi di Lamaciste S.p.A. e Direttore della divisione Fortinfissi.

Look diversi. Nessun compromesso in termini tecnici

La varietà dei sistemi profilo, dei colori e delle superfici della gamma Fortinfissi consente di produrre porte e finestre che si adattano alla perfezione allo stile e al colore di qualsiasi edificio. "Le nostre oltre 3.500 finiture bicolore

diverse consentono un adattamento all'insegna della personalizzazione di facciate e design degli interni." Affinché anche la funzionalità risulti convincente, dal 2010 Lamaciste si avvale della tecnologia della ferramenta firmata Roto.

"Lamaciste è uno di quei produttori che sa come stupire i propri clienti con componenti e tecnologia della ferramenta di elevata qualità", afferma Gianluigi Balestreri, Country Manager di Roto in Italia. La maggior parte delle circa 25.000 finestre ad anta ribalta in PVC che in media ogni anno lasciano lo stabilimento di Perugia di Lamaciste, sono dotate di ferramenta Designo completamente a scomparsa, tutte con componenti della gamma NX. Castellani afferma:

"Appreziamo molto la qualità dei prodotti Roto."

Per questo motivo Lamaciste non lavora solo con la ferramenta ad anta ribalta del leader globale di mercato ma anche con ferramenta ad anta ribalta scorrevole e parallela Patio Alversa, con le serrature e le cerniere per i portoni di casa, la tecnica di vetraggio e i sensori di allarme Roto. "Qui la qualità dei componenti, l'affidabilità della fornitura e l'assistenza sono ai massimi livelli."

Design moderno e sicurezza superiore

Il marchio Fortinfissi è da anni in Italia sinonimo di finestre in PVC dal design particolarmente raffinato, continua Castellani. La tendenza a favore di una maggiore protezione antieffrazione sulle finestre è tuttavia in costante crescita. "Ecco perché per noi NX e Designo sono l'ideale per produrre finestre con classe di protezione RC 2 o addirittura RC 3 e, se necessario, per poter integrare in qualsiasi momento sensori di allarme." Essendo installata a scomparsa, è possibile adattare la restante ferramenta per finestre in modo flessibile in base ai desideri



La tecnica si fa trasparente nello showroom di Lamaciste a Perugia. Foto: Lamaciste

del cliente, senza compromettere il design elegante della finestra. Così, per esempio, si può assicurare ulteriormente una finestra di sicurezza in posizione di ribalta, aggiungendo alla ferramenta tre incontri TiltSafe. Indipendentemente dal numero di punti di chiusura e dal cremone scelto, i sensori vengono integrati sempre a scomparsa.

Roto MVS

Castellani elogia la flessibilità dei sensori Roto: "Gli elementi di contatto del sensore chiusura magnetica si possono abbinare in tutta facilità ad ogni anta ribalta o ferramenta Sliding di Roto. Questo per noi è importante." I clienti trovano anche molto interessante che gli elementi monitorino le condizioni di tutte le finestre e gli elementi scorrevoli, consentendo anche una riduzione dei costi energetici. "Non appena il campo magnetico del sensore chiusura magnetica viene interrotto, l'elemento di contatto a scomparsa invia un segnale a un sistema di allarme antifurto ma anche al comando riscaldamento e al climatizzatore. Questi ultimi possono essere abbassati per evitare spreco di energia quando la finestra è aperta."

Protezione dalla corrosione in primo piano

Perugia, capoluogo dell'Umbria molto frequentato dai turisti, si trova a metà strada tra Firenze e Roma. "È una posizione vantaggiosa, che ci consente di consegnare nei cantieri di tutto il Paese in poche ore", spiega Castellani, che cambia argomento per affrontare un altro tema di grande importanza in Italia, dove le coste sono molto estese. Non sono pochi i committenti che, a causa di esperienze spiacevoli con la ferramenta di vecchie finestre, richiedono specificamente una protezione contro la corrosione. Oppure sono molto attenti quando i partner commerciali di Lamaciste parlano di Roto Sil Level 6 e dell'importanza della protezione contro la corrosione per garantire una lunga durata utile delle finestre in località con aria salmastra.

"Grazie a Roto Sil Level 6 offriamo la massima conservazione del valore."

Roto Sil Level 6 stabilisce nuovi standard in termini di protezione dalla corrosione e qualità delle superfici con ferramenta ad anta ribalta.

Una nuova dimensione della protezione contro la corrosione

Paragonata con altre superfici disponibili sul mercato, Roto Sil Level 6 si distingue per l'eccellente durezza e la resistenza all'usura. Grazie alla zincatura con questo rivestimento degli elementi di collegamento estremamente sollecitati come rivetti e perni, la ferramenta NX non soddisfa solo i requisiti della più elevata classe di corrosione 5 secondo lo standard DIN EN 1670, ma supera anche quelli imposti dalla norma DIN EN 13126-8. Questo perché anche gli elementi di scorrimento, soggetti ad una usura maggiore, sono particolarmente protetti.

"Una ferramenta ad anta ribalta NX, grazie a Roto Sil Level 6, è ancora molto più resistente ai graffi e ai danni superficiali rispetto alla ferramenta di altri produttori", sottolinea Castellani. "Di questo parliamo con i nostri rivenditori che, a loro volta ne parlano con i molti proprietari di case che, anno dopo anno, acquistano nuovi o ulteriori componenti di Fortinfissi." Ritiene inoltre che per i produttori di finestre passare a NX significa anche avere a disposizione una gamma di ferramenta pronta ad affrontare il futuro sotto ogni punto di vista. "Roto Sil Level 6 e i moduli della ferramenta NX ci consentono di stabilire nuovi standard in termini di sicurezza e valore intrinseco. Per noi Roto è e resta un partner perfetto anche per questo motivo."

www.fortinfissi.it

I soci di Lamaciste S.p.A.: nella foto da sinistra a destra Stefano Gatti, Sergio Castellani e Gianluca Gargaglia
Foto: Lamaciste



➤ **Conveniente, sicuro, comodo e con un occhio di riguardo al design: Roto NX in sintesi**

roto-nx.com/en

Fassada Systems BV, Belgio

Innovativo? No, rivoluzionario.

■ **Alluminio** L'azienda belga Fassada lavora al lancio mondiale di un innovativo sistema per facciate continue. Innovativo sia in termini di montaggio che di importanti dettagli di design. Il CEO Eric Claeys illustra il sistema e spiega perché ha optato per una partnership con Roto e Deventer.

Claeys lavora da oltre 35 anni nel settore dello sviluppo di facciate. In tutto questo tempo ha portato a termine più di 400 progetti in tutto il mondo. Ama definire la Fassada Systems, che sviluppa, brevetta e commercializza soluzioni per facciate continue in acciaio e alluminio, una "fabbrica del sapere".

Ripensare le facciate continue

Nel 2005 Claeys e i suoi colleghi hanno sviluppato una gamma di prodotti per sistemi a facciata continua che rivoluziona la pratica. "Dopo esserci occupati per anni di tecnologia per facciate e avere realizzato centinaia di progetti di riferimento, eravamo giunti alla conclusione che nessuno dei sistemi in circolazione era in grado di soddisfare tutte le esigenze del mercato", spiega. "Molti si erano dimostrati troppo complessi o non abbastanza efficienti, impegnativi nel montaggio o non economicamente convenienti. Ecco perché decidemmo di sviluppare una tecnologia del tutto nuova."

Una delle facciate in vetro e alluminio del quartier generale di ING a Bruxelles che Fassada Systems ha realizzato sbaragliando la concorrenza. Foto: Fassada



Claeys ha raccontato che nel 2015 il team visse un momento "eureka". Da allora lo sviluppo e il collaudo del nuovo prodotto procedettero rapidamente e nel 2018 la Fassada Systems BV, nata dalla sua ditta di consulenze, la Lesos Engineering, lanciò sul mercato il nuovo design del prodotto brevettato e sviluppò i primi grandi progetti nel Vicino Oriente.

Estetico, economico e con un occhio all'ambiente

Il concetto del prodotto di Fassada si basa su una facciata composta da diversi elementi. Il sistema Fassada viene installato totalmente dall'interno dell'edificio senza necessità di impalcature. E questo vale anche per il montaggio dei componenti esterni come il rivestimento della facciata.

Non occorre nemmeno eseguire un ancoraggio alla struttura in calcestruzzo dell'edificio. "Abbiamo una posizione di monopolio nel montaggio di elementi esterni dall'interno", sottolinea Claeys. "Questa caratteristica da sola comporta già un enorme risparmio in termini di costi. Allo stesso tempo è possibile impiegare materiali di rivestimento come legno, bambù, lastre in pietra naturale, listelli o tavole di calcestruzzo in fibra di vetro, non esistono limiti."

Claeys ha poi aggiunto che i punti di forza costruttivi del sistema hanno portato evidenti vantaggi anche in termini di durata e sicurezza dell'installazione. "Ma i benefici per il cantiere



➤ **Panoramica dei lati cerniera per finestre in alluminio**

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

e l'ambiente non finiscono qui", spiega. "Poiché non ci sono ponti termici e la facciata continua è ad alta tenuta, gli edifici possono raggiungere una migliore efficienza energetica rispetto all'impiego di sistemi tradizionali. E al contempo si riduce il rischio di falle e altri problemi." A questo si aggiungono i vantaggi estetici e la vasta scelta dovuti alla disponibilità di sei diversi design.

Tanta scelta da personalizzare

Dal punto di vista estetico, il punto di forza principale del sistema Fassada consiste nella possibilità di realizzare le modanature nel giunto dell'elemento in diverse forme in base ai vincoli architettonici. La serie standard comprende sei design del nodo centrale. Due varianti prevedono l'integrazione dell'oscurante nella facciata continua. Ma è anche possibile realizzare design su misura.

Un ulteriore vantaggio estetico risiede nel montaggio senza l'uso di viti, dato che per l'installazione del vetro si utilizzano dei fermavetri. Questo consente di evitare punti pressione che i passanti percepirebbero come riflessi distorti.

Finestre quasi invisibili

Un'altra caratteristica del sistema Fassada? Non di rado nelle facciate continue di stampo tradizionale le aperture saltano all'occhio, perché il profilo del telaio è più spesso, ad esempio, di quello di una vetrata fissa. "Nei nostri sistemi Fassada H60 e H75 le finestre si fondono completamente col resto della facciata", chiarisce Claeys. "All'occhio la finestra appare come una vetrata fissa indipendentemente che la si guardi dall'interno o dall'esterno."

"La ferramenta migliore"

Claeys racconta di conoscere Roto da molti anni grazie al suo lavoro nel settore edile. "Per il sistema Fassada volevamo la ferramenta migliore, ecco tutto. Non è possibile sviluppare un

sistema eccellente leader sul mercato utilizzando componenti di bassa qualità. Tentare di risparmiare in questo modo viene a costare molto di più sul lungo periodo. Con Roto abbiamo le migliori possibilità di abbattere i costi dell'assistenza ai clienti, di questo siamo certi. Le linee di ferramenta Roto Aluvision sono durevoli e affidabili e ci offrono tutta la funzionalità di cui abbiamo bisogno."

Grazie alla collaborazione con Roto, Fassada è in grado di offrire una gamma di finestre dal differente design: elementi a ribalta con Roto AL Designo con comando manuale o elettromeccanico, finestre ad anta ribalta con Roto AL Designo e finestre apribili in parallelo verso l'esterno con forbici frizionate Roto PS Aintree.

Profili di tenuta Deventer

Oltre alla ferramenta Roto, Fassada impiega in tutti i suoi sistemi i profili di tenuta su misura di Deventer, sviluppati dagli ingegneri di questa azienda iperspecializzata per rispondere alla lettera alle richieste del cliente. "Vogliamo essere certi che Fassada venga associata solo ai prodotti migliori. Riteniamo che Deventer sia la scelta migliore per i profili di tenuta, perché è un marchio che rispetta tutti gli standard che contano per noi. Deventer non significa solo prodotti di alta qualità, è anche sinonimo di un'azienda con una visione chiara, la reputazione migliore e un'assistenza completa. Dal nostro punto di vista aveva pienamente senso combinare i profili di tenuta Deventer con la ferramenta Roto. Tutto segue una logica ferrea."

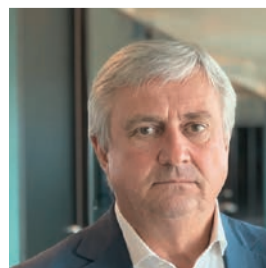
Il fattore umano

La partnership tra Fassada e il gruppo Roto funziona anche sul piano umano. Con il project manager di Aluvision, Gregory Raepsaet, infatti, si è instaurato ben presto un solido rapporto di fiducia. "C'è bisogno di buoni rapporti interpersonali per costruire una relazione commerciale stabile", sostiene il CEO. "Gli affari si fanno fra persone, ecco perché per noi il fattore umano è importantissimo."



Sulla buona strada per diventare global player

Claeys prende le mosse dalla lunga partnership tra la sua azienda il Gruppo Roto perché questa collaborazione si sposa bene coi progetti futuri di Fassada: "Vogliamo diventare il maggiore fornitore mondiale di tecnologia per facciate e facciate continue. Roto può accompagnarci a qualsiasi ritmo di crescita, fornire i suoi prodotti in tutto il mondo e offrire assistenza in ogni continente. Ecco perché sappiamo che Roto e Deventer saranno per noi un aiuto prezioso negli anni a venire." www.fassada.com



Eric Claeys,
CEO di
Fassada Systems BV



Gregory Raepsaet,
direttore di
Roto Aluvision
Europa occidentale

Avansum, Bielorussia

Un forum per i partner

■ **PVC | Alluminio** Dal 2008, anno della sua fondazione, l'azienda Avansum è diventata leader sul mercato e la principale produttrice di elementi costruttivi in PVC e alluminio in Bielorussia. Per sviluppare ulteriormente la sua già estesa rete di distribuzione il fondatore, Viktor Belyagov, punta sul trasferimento dei saperi.

Ecco perché all'inizio di quest'anno circa 170 rivenditori e fornitori si sono incontrati al forum di Avansum dedicato ai partner. "Siamo riusciti a organizzare l'evento in modo da garantire il rispetto delle norme anti-Covid e da consentire a tutti gli ospiti di godersi gli interventi e le discussioni senza preoccupazioni", racconta Belyagov. "Alcuni iscritti e relatori sono riusciti a partecipare solo a distanza, ma il feedback degli ospiti è stato comunque così positivo che li inviteremo ad altri forum."

L'avanzata di Roto NX

Mikhail Shved, rappresentante di Roto in Bielorussia, è stato molto applaudito per il suo intervento sul sistema di ferramenta per anta ribalta NX. Nel marzo 2020 Avansum aveva riconvertito la produzione di finestre in PVC passando da Roto NT a NX e in un anno ha montato oltre 60.000 sistemi della nuova ferramenta per anta ribalta. Per accrescere ulteriormente il loro successo molti rivenditori hanno discusso intensamente con Shved delle caratteristiche principali del prodotto allo scopo di intensificare i contatti da parte di architetti e committenti.

Nel frattempo sono trascorsi alcuni mesi e, sullo sfondo della sua esperienza con il forum Avansum dedicato ai partner, Belyagov ha preso una decisione. Roto Inside lo ha intervistato in videoconferenza per scoprire i suoi piani per il futuro.

Roto Inside: Signor Belyagov, qual è stato l'effetto a lungo termine del forum Avansum dedicato ai partner?

Viktor Belyagov: In una parola: ispirazione! I nostri rivenditori di punta hanno detto di avere imparato molto, mentre noi dopo il forum abbiamo dato il via ad alcuni sviluppi di prodotto che oggi sono quasi ultimati.

Roto Inside: Al forum Mikhail Shved ha parlato di Roto NX. Da quando i vostri clienti sanno che Roto è partner di Avansum?

Viktor Belyagov: Lo sanno sin da quando è stata fondata l'azienda. NT, Patio Alversa, maniglie, la serratura multipunto per i portoncini d'ingresso: con i nostri clienti abbiamo avuto un grande successo con molti prodotti Roto perché entrambe le aziende la pensano come Socrate: „Non est terminus ad perfectionem. Non ci sono limiti alla perfezione.“ Ecco perché non restiamo mai con le mani in mano.

Roto Inside: Avansum è leader in Bielorussia. Ci sono anche altri paesi in cui potreste guadagnare quote di mercato?



Avansum, azienda bielorussa con sede a Mogilev, è leader nella produzione di elementi costruttivi in alluminio e PVC e dispone di una capacità produttiva di circa 1.500 finestre al giorno, ma anche della flessibilità per raddoppiare il volume.

Foto: Avansum

Viktor Belyagov: Attualmente il 70% degli elementi costruttivi che produciamo resta in Bielorussia, ma è pur sempre vero che il 30% della nostra produzione, cioè circa 90.000 elementi, è destinato a partner fissi che hanno sede all'estero. Proprio nell'ultimo anno abbiamo siglato contratti con aziende statunitensi e canadesi e stiamo lavorando ad ulteriori accordi con clienti in Spagna e in Italia. La nostra quota di esportazione è dunque in costante crescita. Forniamo già da anni Russia, Kazakistan, Polonia, Lituania, Lettonia, Repubblica Ceca, Austria, Paesi Bassi e Svezia. Dei nostri circa 600 rivenditori 50 non hanno sede in Bielorussia.

Roto Inside: Secondo lei di cosa è frutto questo successo?

Viktor Belyagov: Sin dal principio abbiamo concepito la nostra capacità produttiva, flessibilità e tecnologia in modo da garantire gli stessi tempi di consegna sia per le commesse minori che per quelle importanti. Inoltre realizziamo le finestre in PVC su linee altamente automatizzate, il che ci permette offrire una gamma molto vasta di prodotti di qualità affidabile a prezzi concorrenziali.

Roto Inside: Quando è stata fondata l'azienda qual è stata la sfida maggiore che avete dovuto affrontare?



Roto Inside: Come descriverebbe le trasformazioni del mercato bielorosso?

Viktor Belyagov: Oggi anche a casa nostra i committenti non reputano più sufficienti le finestre che erano disponibili fino a pochi anni fa. Anche qui gli elementi costruttivi sono diventati parte dell'arredamento e di conseguenza sono cambiate le richieste in fatto di design. Allo stesso tempo sono però cresciute enormemente anche le esigenze di tenuta e isolamento termico. Da questo punto di vista i committenti bielorussi non sono diversi da quelli di altri paesi del continente europeo. Siccome le finestre con ferramenta moderna ad anta ribalta devono soddisfare al meglio tutte queste esigenze dell'utente, stanno scalzando uno dopo l'altro i sistemi diffusi finora e ormai obsoleti.

Roto Inside: Nei mesi appena trascorsi il settore degli elementi costruttivi ha dovuto rinunciare a molti eventi, tra cui la Fensterbau Frontale. A lei sono mancate le fiere?

Viktor Belyagov: Secondo me la Fensterbau Frontale così come la conosciamo è una delle fiere migliori al mondo. Per noi era indubbiamente la più importante. Ci auguriamo che prima o poi si ripristini una piattaforma di quel livello. Ma non facciamoci illusioni: bisognerà prima vedere quali effetti avrà avuto la pandemia sulle economie nazionali dei singoli paesi europei. In Bielorussia, poi, è anche importante capire come si evolverà la situazione politica. Per noi sarebbe davvero difficile pianificare la partecipazione a una fiera sia oggi che a lungo termine.

Roto Inside: Forse è per questo che rimanere fedeli al forum Avansum dedicato ai partner è ancora più importante?

Viktor Belyagov: Sì, noi la vediamo così. Dopotutto hanno partecipato espositori che altrimenti si vedono solo a Norimberga. E poi anche in questo momento ci sono novità da raccontare. Durante la pandemia abbiamo continuato a lavorare su di noi e lo stesso hanno fatto anche i nostri partner di settore. Isolamento termico, efficienza energetica, massima trasparenza: la finestra Avansum di domani sta crescendo e presto potrà essere presentata ai nostri rivenditori. Ecco perché fervono già i preparativi per un altro grande evento dedicato ai partner, ovviamente con il coinvolgimento di Roto.

www.avansum.by

Viktor Belyagov: Nel 2008 in Bielorussia si producevano solo elementi costruttivi di bassa qualità, mentre noi volevamo introdurre nel paese gli alti standard europei. Ecco perché per noi l'ideale era trovare partner come Roto, con una produzione su scala globale e standard validi in tutto il mondo che ovviamente venivano applicati anche negli stabilimenti russi. "german made" come si dice in casa Roto. Inoltre abbiamo investito negli impianti dei migliori produttori.

Abbiamo quindi dovuto trovare un modo per produrre elementi costruttivi di ottima qualità senza rimetterci. È stata una sfida per un'azienda appena nata, ma l'abbiamo vinta.

Roto Inside: Quali vantaggi aziendali vi porta Roto NX?

Viktor Belyagov: Il numero ridotto di componenti nel sistema di ferramenta e la sua integrazione in una produzione totalmente automatizzata non solo ci permettono di produrre in modo economico, ma comportano anche un impegno logistico ridotto. Per noi sono aspetti decisivi. A questo si aggiunga che a noi produttori Roto offre un'assistenza davvero completa ed eccezionale di cui beneficiano anche i nostri clienti.

Roto Inside: Secondo i vostri clienti che cos'è che contraddistingue la ferramenta Roto?

Viktor Belyagov: Sento sempre dire dai nostri rivenditori che sono entusiasti dell'affidabilità attestata a livello internazionale. Non sono in pochi a ricordare i tempi in cui non era ovvio né per la ferramenta né per le finestre. È questa la virtù di Roto NX e di NT. Inoltre, grazie alle sue tante opzioni in fatto di peso d'anta, sicurezza di classe RC 2 anche con la finestra aperta a ribalta e microventilazione integrata, questo sistema è all'avanguardia e assolutamente orientato a soddisfare le esigenze dei committenti.

La produzione di finestre in PVC con Roto NX procede a pieno ritmo.

Foto: Avansum



Viktor Belyagov, titolare e fondatore dell'azienda Avansum



Gerkin Windows & Doors, USA

Un sistema scorrevole con Roto Patio Inowa pronto per il mercato



■ **PVC** Da anni la Gerkin Windows & Doors, ditta familiare con sede in Nebraska, Stati Uniti, è leader di mercato. È quanto sostiene Evan George, vicepresidente della divisione Vendita e marketing che lavora da 25 anni per l'azienda. "Vogliamo sottolinearlo col nostro nuovo sistema scorrevole Patio Inowa."

L'azienda ha sempre aspirato a realizzare prodotti in grado di convincere grazie a un design elegante e allo stesso tempo di distinguersi per l'elevata tenuta a garanzia della migliore efficienza energetica. "Vogliamo essere leader sul mercato per entrambi questi aspetti". Anche in futuro la crescita dell'azienda dovrà basarsi su prodotti di alta qualità ed essere guidata da innovazioni in fatto di design e funzionalità. "La nuova porta Inowa dimostrerà che è questa la filosofia che ci fa andare avanti."

La Gerkin Management ha conosciuto il sistema di ferramenta Roto Patio Inowa nel febbraio 2019 all'International Builders' Show (IBS) di Las Vegas. Si è quindi messa a progettare lo sviluppo di una soluzione scorrevole a due ante, ma i modelli tradizionali non soddisfacevano i requisiti di Gerkin Windows & Doors in fatto di tenuta. Così, poco dopo il colloquio con Roto, il management ha preso la decisione di fissare un nuovo standard per il mercato nordamericano in termini di design, funzionalità e tenuta grazie al progetto del nuovo sistema scorrevole a Patio Inowa. Evan George ne è



Fino a quattro punti di chiusura attivi nel nodo centrale per supportare la straordinaria tenuta di Roto Patio Inowa.

convinto: "Per noi è stato il momento perfetto per sviluppare una nuova serie con questa fantastica ferramenta."

Una partnership riconsolidata

Lo sviluppo del profilo è terminato a gennaio 2021 ed è iniziata la preproduzione. Per la nuova porta scorrevole Gerkin Windows & Doors

Foto: Gerkin

Roto Fasco Secura 9900 SPD: i clienti Gerkin apprezzano la nuova maniglia per sistemi scorrevoli dal design robusto, disponibile in diversi modelli e colori.

aveva già realizzato una linea di produzione totalmente nuova, dalla messa disposizione del materiale alla macchina dell'imballaggio. Evan George è convinto che per l'azienda sia stato un investimento importante: "È sui nuovi prodotti e sulle innovazioni che si basa la crescita futura di un'azienda. Noi siamo felici di lanciare sul mercato questo nuovo prodotto migliorando così l'offerta per i nostri clienti. Il fattore 'wow' della nuova porta scorrevole farà aumentare le nostre vendite di porte e finestre!"

Affidabile in termini di qualità e fornitura

Gerkin Windows & Doors monta dal 2006 la ferramenta Fasco. Da allora si è instaurata una partnership basata sulla fiducia che è sopravvissuta anche all'acquisizione di Fasco da parte del Gruppo Roto avvenuta nel 2012. Nel 2015 è quindi iniziata la collaborazione con Roto Frank of America. Da oltre 15 anni i sistemi scorrevoli sono al centro di questa collaborazione.

Patio Inowa offre la possibilità di produrre sistemi scorrevoli ad alta tenuta anche in grandi formati. Secondo Evan George, questa caratteristica va a braccetto con la filosofia di Gerkin,

che vuole imporsi sul mercato e sul settore puntando su elementi costruttivi con la migliore tenuta. Lo scopo è di ampliare sensibilmente la quota di mercato dei sistemi scorrevoli, che in Nord America sono molto richiesti. Così George descrive i punti di forza del suo prodotto più nuovo:

"Un prodotto high-end con i migliori valori di tenuta ed ermeticità nel settore."

Il lancio della strategia di mercato

Evan George è convinto che siano molti i clienti che desiderano le portefinestre di Gerkin, efficienti dal punto energetico e di grande qualità, il cui design porta avanti la lunga storia di sviluppo di prodotti high end unici. I prodotti Gerkin devono offrire sempre i migliori valori sul mercato in termini di tenuta ed ermeticità e dare ai clienti la certezza di funzionare per anni senza bisogno di manutenzione e senza dare problemi.

La risposta perfetta a standard elevati

Evan George ci tiene a mettere in chiaro una cosa: alla Gerkin Windows & Doors sta a cuore la partnership con Roto North America non solo perché Patio Inowa è un prodotto eccellente. Altrettanto importanti sono la qualità dei prodotti Roto e la puntualità nella fornitura, ma anche il servizio clienti e la collaborazione funzionano complessivamente bene.

"Roto North America è per noi un buon partner da tutti i punti di vista."

Gerkin Windows & Doors si concentra sulla produzione di porte e finestre particolarmente durevoli. "La nostra stabilità e l'alta qualità dei nostri prodotti si basano su una particolare mentalità. È la filosofia e la cultura della nostra azienda, che si impegna sempre a realizzare i prodotti migliori utilizzando le tecnologie più nuove", sottolinea Evan George per concludere. "La collaborazione con Roto vive di prodotti innovativi e del fatto che Roto è un fornitore su cui possiamo contare e col quale in questi anni si è instaurato un rapporto speciale."

www.gerkin.com

Domande sulla situazione attuale

Il mercato nordamericano

■ **Saperne di più** Chris Dimou, nato in Germania e ora Presidente e CEO di Roto The Americas, osserva da vicino lo sviluppo dell'industria delle costruzioni in Nord America.

Di seguito la sua retrospettiva sui mesi appena trascorsi in pandemia.

Roto Inside: Signor Dimou, dopo una primavera all'insegna dell'irritazione, nel 2020 il settore edilizio europeo si è dimostrato solido. Alcuni segmenti hanno addirittura vissuto una fase di rilancio. Che cos'ha osservato in Nord America nei mesi passati?

Chris Dimou: Uno sviluppo molto simile. La stragrande maggioranza dei fabbricanti di elementi costruttivi è riuscita a compensare gli effetti negativi della pandemia facendo leva sulla creatività e sul supporto, fra gli altri, anche di Roto. Abbiamo persino registrato una ripresa nella tendenza verso finestre di qualità sempre più alta. I produttori di finestre che puntano alla qualità aumentano costantemente.

Roto Inside: Dal 2019 Roto The Americas, insieme ai singoli produttori, realizza nuovi sistemi scorrevoli smart a partire da Roto Patio Inowa. Come sta cambiando in particolare la richiesta di questa ferramenta?

Chris Dimou: Visto che anche nell'edilizia abitativa nordamericana si conferma il trend che vuole superfici vetrate sempre più grandi, di recente è cresciuto quasi inevitabilmente l'interesse verso sistemi scorrevoli salvaspazio. Da questo punto di vista il sistema è arrivato al momento giusto, perché i fabbricanti attenti alla qualità erano insoddisfatti di molte soluzioni scorrevoli tradizionali, ree di non garantire la tenuta che volevano offrire ai loro clienti. Con Inowa Roto ha quindi sviluppato esattamente la ferramenta che stavano aspettando.

Roto Inside: Patio Inowa è in grado di convincere come sistema ad alta tenuta?

Chris Dimou: Sì e non solo per l'alta tenuta, ma perché si adatta bene a finestre con elevati standard in fatto di design. I profili filiformi

sono richiesti anche dai committenti americani e la ferramenta a incasso totale Patio Inowa trova posto anche in profili particolarmente sottili. Allo stesso tempo questa ferramenta consente ai fabbricanti di produrre in modo molto efficiente, evitando di far ricadere sulla produzione i vantaggi che il nuovo sistema scorrevole offre all'utente finale. In un mercato così competitivo come quello nordamericano questo gioca un ruolo fondamentale. Le finestre devono rimanere accessibili anche quando rappresentano una vera innovazione con un alto valore aggiunto.



Chris Dimou, Presidente e CEO di Roto The Americas, direttore dei mercati internazionali Door e Door Innovation

Già da anni la Gerkin Windows & Doors è una delle aziende leader sul mercato americano per le porte scorrevoli in legno.

Foto: Gerkin



Eko-Okna S.A., Polonia

Previsioni di crescita per smart-slide con Roto Patio Inowa



smart-slide di aluplast

Foto: aluplast

■ **PVC Eko-Okna, il più grande fabbricante della Polonia, ne è convinto: nei prossimi anni il sistema scorrevole smart-slide dotato di ferramenta Roto Patio Inowa continuerà a crescere a gra ritmo, perché si è imposto molto in fretta fra i suoi quasi 14.000 clienti.**

Roman Bober, product manager dell'azienda Eko-Okna, calcola un aumento annuale delle vendite pari al 20%. "Da tempo registriamo una crescita costante nella richiesta di porte e finestre scorrevoli di grande formato", riferisce. "Oltre alla grandezza in sé e per sé, però, i committenti vogliono anche sistemi scorrevoli a risparmio energetico, con una buona tenuta e in grado di garantire un funzionamento sicuro. E ovviamente disponibili a prezzi concorrenziali." Eko-Okna è in grado di soddisfare tutte queste esigenze con smart-slide e Patio Inowa.

"Come la chiave sta alla sua serratura, così smart-slide sta alle tendenze."

Dal suo punto di vista, nel 2019, grazie alla loro collaborazione, le aziende aluplast e Roto hanno presentato una soluzione ben studiata e pronta per il mercato, che per di più era anche in grado di andare incontro alle esigenze dei fabbricanti di finestre in fatto di economicità della produzione.

Eko-Okna produce sul territorio polacco



Bild: Eko-Okna

Un prodotto con caratteristiche convincenti anche all'estero

Bober non ha dubbi su quale sia il punto di forza del sistema nella maggior parte dei 35 mercati di esportazione di Eko-Okna: "La guarnizione continua e il controllo attivo di tutti i punti di chiusura rendono il sistema impenetrabile proprio come una finestra ad anta ribalta. È questo che piace." È proprio in mercati come la Polonia, la Francia o il Belgio che il fatturato crescerà costantemente, perché in questi paesi gli standard di efficienza energetica sono alti. Nelle città, invece, sono sempre più numerosi gli appartamenti che affacciano su strade molto trafficate, in cui gli inquilini tengono all'isolamento acustico e di conseguenza alla tenuta delle finestre.

"Le persone vogliono finestre isolanti e insonorizzate per una migliore qualità della vita."

Complessivamente gli elementi costruttivi e la loro qualità giocano oggi un ruolo centrale quando si parla di comfort abitativo, ha spiegato Bober.

Sicurezza per elementi pesanti e di grandi dimensioni

Eko-Okna vende generalmente il suo sistema smart-slide con un triplo vetro per mantenere alla lettera la promessa di qualità in termini di



Eko-Okna produce elementi costruttivi per rivenditori in più di 35 paesi.

Foto: Eko-Okna

isolamento termico ed acustico. Questo però significa che il peso dell'anta mette alla prova la ferramenta. Ecco perché è un vantaggio che Patio Inowa per sistemi scorrevoli in PVC sia adatto ad ante fino a 200 kg di peso nella versione di serie.

L'innovativo movimento di chiusura trasversale al profilo del telaio e la qualità dei rulli scorrevoli conquistano in show room, ha detto Bober. È proprio negli spazi espositivi, infatti, che i clienti provano di persona la comodità di utilizzo di ante anche di grandissimo formato. "Un elemento scorrevole largo 2.000 mm regala alla casa luce e trasparenza, ma ovviamente è pesante. Anche gli utenti finali lo sanno. Se però il funzionamento è semplice come nel caso di smart-slide, ne rimangono particolarmente conquistati."

Tempi di montaggio ridotti

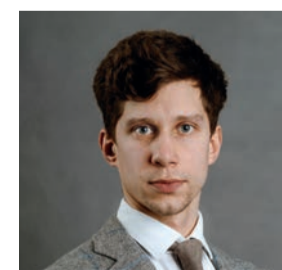
Ha deposto a favore di smart-slide anche il feedback positivo della produzione, ha ricordato Bober. Questo sistema scorrevole è, infatti, sensibilmente più rapido da produrre grazie all'integrazione perfetta tra profilo e ferramenta. "E il tempo è denaro. Eko-Okna è sinonimo di

prodotti con un buon rapporto qualità-prezzo. Noi siamo in grado di offrirli solo se, come nel caso di smart-slide, possiamo lavorare immediatamente i componenti dei nostri fornitori nelle nostre linee di produzione standard."

La crescita non si arresta

Lavorare con l'innovativo sistema scorrevole dà buone prospettive di successo sia per Eko-Okna che per i rivenditori. Senza dubbio anche la qualità dei fornitori è determinante se si vuole crescere, e aluplast e Roto si sono dimostrati partner focalizzati e impegnati. "Per questo motivo e in un'ottica di sviluppo continuo del sistema Roto Patio Inowa siamo felici di portare avanti la nostra collaborazione."

www.ekookna.pl



Roman Bober,
product manager
di Eko-Okna

Foto: Eko-Okna



➤ **Maggiori informazioni sulla ferramenta intelligente con tecnologia a incasso per porte scorrevoli ad alta tenuta**

www.roto-frank.com/en/video/inowa

Reynaers Aluminium, Belgio

Riciclaggio sistematico

■ **Alluminio** Per un'edilizia sostenibile la questione del riciclaggio dei materiali e delle costruzioni è un tema centrale. Reynaers, azienda produttrice di sistemi in alluminio che opera in tutto il mondo, da anni si impegna nella progettazione e produzione di elementi costruttivi con componenti riciclabili.

Secondo Michel van Put, direttore del reparto product management di Reynaers Aluminium, che ha sede in Belgio, precisamente a Duffel, il 75% dell'alluminio usato nel mondo è ancora nel ciclo dei materiali. In qualità di system house di profili per finestre e facciate, anche Reynaers si è vista costretta a rafforzare il più possibile questo ciclo in tutto il mondo. Inoltre preferisce lavorare con partner a loro volta impegnati nel riciclaggio e nella tutela ambientale.

“Già dal 2015 impieghiamo le guarnizioni in TPE di Deventer.”



Il riciclaggio si fa semplice

La produzione dei profili Reynaers permette la totale separazione di alluminio, guarnizione, ferramenta e vetro. “Grazie alla perfetta separazione di tutti i materiali che compongono la finestra, è possibile riciclarli e reimmetterli nella produzione come nuovi profili, guarnizioni o vetri”, spiega van Put. “È una caratteristica cui progettisti e investitori danno grande importanza.”

Come accade nella produzione di Reynaers, anche negli stabilimenti Deventer il riciclaggio gioca un ruolo fondamentale. Gli scarti di produzione vengono riciclati al 99% e reimmessi nel processo di produzione. Questo si traduce in diverse centinaia di materie prime risparmiate ogni anno. Lo stabilimento olandese di Deventer è particolarmente attento ai temi ambientali, secondo quanto ha riferito Mike Piqueur. A luglio 2020 l'esperto manager di Roto ha assunto la responsabilità del Gruppo Deventer.

“Lo stabilimento di Breda si è imposto le regole più stringenti in fatto di Cradle to Cradle e si è guadagnato la certificazione ‘Silver’. Da allora la relazione con Reynaers ha una nuova qualità. Oggi sviluppiamo insieme con l'obiettivo di una maggiore sostenibilità nella produzione di elementi costruttivi.”

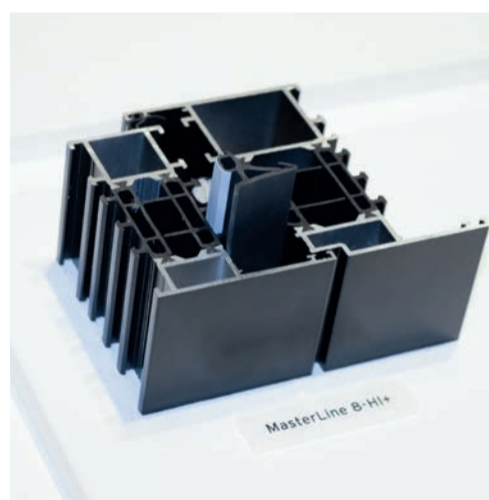
Profilo di tenuta e ferramenta

Steven Malfliet, product manager di Reynaers, si incontra regolarmente con John Schoenmakers, progettista alla Deventer, per parlare di nuovi prodotti. L'impegno comune è importante dal punto di vista di una discussione globale sul rapporto con le risorse e l'importanza di un'economia circolare che funzioni davvero per la tutela del clima e del pianeta.



La sede centrale di Reynaers Aluminium a Duffel, Belgio
Immagine: Reynaers Aluminium

La certificazione **Cradle to Cradle Certified™** valuta la sicurezza dei prodotti per l'uomo e l'ambiente e il loro design in funzione dei futuri cicli di vita. Tutti i prodotti di un'azienda vengono valutati in base allo standard Cradle to Cradle. Per la sua implementazione il programma viene supportato in diverse categorie attraverso le direttive Cradle to Cradle. In questo modo si garantisce che in tutta l'azienda vengano impiegati materiali e materie prime sicuri e igienici e si faccia un utilizzo oculato di acqua ed energia. Anche evitare sprechi e rifiuti fa parte degli obiettivi di una produzione improntata al principio Cradle to Cradle.



Il profilo di tenuta in TPE di Deventer nella Masterline 8 di Reynaers Aluminium Immagine: Reynaers Aluminium

“Con Reynaers e Deventer i produttori di finestre diventano attivisti climatici.”

Lo standard non basta

Piqueur ha spiegato che per essere ancora più efficiente in futuro, Deventer deve continuare a crescere costantemente. Gli oltre 4.000 prodotti su misura per clienti e mercati che sono stati sviluppati da Deventer sono la prova che non è sufficiente produrre e commercializzare guarnizioni standard su larga scala.



Michel van Put,
direttore del reparto
product management
di Reynaers Aluminium

Foto: Reynaers
Aluminium

“Deventer è particolarmente forte quando si parla di soluzioni su misura.”

Piqueur ha spiegato che i clienti di lunga data di Deventer sono consapevoli che il TPE è un materiale che permette di sviluppare guarnizioni di grande volume ma anche molto sottili. “Testa grossa e piedi magri. I produttori di sistemi e i fabbricanti di finestre sanno che le guarnizioni con queste caratteristiche offrono loro prospettive interessanti per lo sviluppo del prodotto.” www.reynaers.com



Steven Malfliet,
product manager di
Reynaers Aluminium

Foto: Reynaers
Aluminium

Impressum

Editore

Roto Frank
Fenster- und Türtechnologie GmbH
Wilhelm-Frank-Platz 1
70771 Leinfelden-Echterdingen
Germania
ftt.communications@roto-frank.com

Responsabile ai sensi del § 55 par. 2 RStV

Daniel Gandner

Consiglio di redazione

Eberhard Mammel, Fabian Maier,
Daniel Gandner, Sabine Barbie

Testo

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

Progettazione e produzione

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

Stampa

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

Project management

Sabine Barbie
roto-inside@roto-frank.com

Roto Inside 48 è disponibile in tedesco, inglese, francese, italiano, olandese, polacco, romeno, russo, spagnolo e ungherese.