

Roto bietet Beschlag, Dichtung und Zubehör aus einer Hand



Der Perfect Match für Fenster- und Türenhersteller



#perfectmatch

Beschlag | Dichtung | Roto

bb-Nachlese:

52. Rosenheimer Fenstertage

bb-Nachlese:

63. BVRS-Haupttagung in Bremen

Roto bietet Beschlag, Dichtung und Zubehör aus einer Hand

Der Perfect Match für Fenster-



Als globaler Systemanbieter für Baubeschlüsse, Dichtungen und Zubehör ist die Roto Fenster- und Türtechnologie dort, wo ihre Kunden sind: persönlich, nah und zuverlässig.

Fotos / Grafiken (sofern nicht anders angegeben): Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH

Seit 90 Jahren steht die Marke Roto für Stabilität und Zuverlässigkeit in der Baubranche. Mit ihrem globalen Aktionsradius und rund 4.000 Mitarbeitenden weltweit ist die Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH (Roto FTT) mit Hauptsitz in Leinfelden-Echterdingen die größte der drei Divisionen innerhalb der Roto Gruppe. Sie folgt der im Jahr 1935 von Wilhelm Frank begründeten Tradition des verant-

wortlichen Denkens und Handelns. Mit 18 Produktionswerken und 31 Logistikverteilzentren auf vier Kontinenten sowie über 30 weltweiten Vertriebsniederlassungen ist die Roto FTT ein globaler Akteur – und gleichzeitig international ein lokal vernetzter Partner. Die Vision: „Gemeinsam für eine bessere Zukunft.“ Eine zentrale Rolle spielt dabei das abgestimmte Zusammenspiel zwischen Beschlag, Dichtung

und Zubehör, was das Unternehmen als Perfect Match bezeichnet. Die Umsetzung dieser Vision ist das Thema dieser Titelgeschichte – mit konkreten Strategien und Produkten, digitaler Infrastruktur und der klaren Zielsetzung, den Kundennutzen weltweit zu steigern.

und Türenhersteller



In einer globalisierten Weltwirtschaft ist die zuverlässige, termingerechte Bereitstellung von Produkten ein zentraler Erfolgsfaktor. Ereignisse wie die Covid-19-Pandemie, geopolitische Spannungen oder Logistikkengpässe haben gezeigt, wie schnell Lieferketten ins Wanken geraten können. Darüber hinaus sind die Erwartungen der Kunden sowohl im privaten als auch im gewerblichen Bereich gestiegen. Bauprojekte sind eng getaktet

und Verzögerungen bei der Lieferung von Fenstern und Türen können Baustellen stoppen. Termintreue ist daher ein entscheidendes Kriterium für die Kundenzufriedenheit und die Vergabe zukünftiger Aufträge. Roto begegnet dieser Herausforderung durch digitale Vernetzung, lokale Produktion und klare Verantwortung entlang der gesamten Lieferkette.



Marcus Sander, CEO der Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH.

Foto: bauelemente bau

Lieferperformance als Versprechen

„Unsere Kunden erwarten neben der gleichbleibend hohen Qualität unserer Produkte vor allem Verlässlichkeit – und das weltweit. Deshalb ist Lieferperformance für uns kein Zielwert, sondern ein Versprechen“, erklärt Marcus Sander, CEO der Roto FTT. „Wir denken global, produzieren lokal und bleiben dadurch immer nah am Kunden.“ Dementsprechend mache Roto die Wünsche und Terminvorstellungen der Kunden zum Maßstab des unternehmerischen Handelns. Die gesamte Lieferkette folgt dem Prinzip der Zugsteuerung: Sobald ein Auftrag in einer der über 30 weltweiten Vertriebsgesellschaften erfasst wird, weiß die Produktion, was wann und wo benötigt wird. Die Verantwortung für die Verfügbarkeit liegt bei den Disponenten in den 18 Werken. Zielsetzung ist es, den Bedarf nicht nur zu decken, sondern auch die Pufferbestände intelligent zu steuern. So entsteht ein System, das nicht auf Reaktion, sondern auf vorausschauendes Handeln setzt und auch bei kurzfristigen Änderungen stabil bleibt.

Die globale digitale Vernetzung der Werke, Vertriebsniederlassungen und Logistik-Verteilzentren ist das Rückgrat der Lieferkette der Roto Fenster- und Türtechnologie. Doch entscheidend ist, wie diese Struktur genutzt wird: nicht zentralistisch, sondern kunden-nah. Ein Beispiel: Das Logistikzentrum in Leinfelden-Echterdingen versorgt alle globalen Marktregionen mit Beschlägen, Dichtungen und Zubehör, abgestimmt auf regionale Anforderungen und mit kurzen Reaktionszeiten. Gleichzeitig baut die Roto FTT ihre lokale



Eberhard Mammel, Direktor Marketing und Produktinnovation der Roto FTT.

Foto: bauelemente bau

Produktion gezielt aus. „Wir sichern unsere Lieferfähigkeit langfristig nur dann, wenn wir unabhängig von politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen agieren können“, unterstreicht Sander. „Unsere Konsequenz in der Umsetzung macht uns für Fenster- und Türenhersteller weltweit zum Perfect Match, insbesondere für Unternehmen, die auf internationale Märkte mit unterschiedlichen Anforderungen reagieren müssen.“

Von der Idee zum Produkt

„Unsere Produkte entstehen im Zusammenwirken aus Marktverständnis, technischer Exzellenz und Kundennähe. Im Zentrum steht unser Produktmanagement, das gemeinsam mit Vertrieb, Lean-Management und Entwicklung die Anforderungen unserer Kunden frühzeitig erkennt“, erklärt Eberhard Mammel, Direktor Marketing und Produktinnovation der Roto FTT. „Unser Konzept des Perfect Match – das abgestimmte Zusammenspiel zwischen Beschlag, Dichtung und Zubehör – sorgt für eine außergewöhnliche Leichtgängigkeit und Funktionalität der Fenster- und Türlösungen unserer Kunden.“

Auf diesem Weg seien Kundenanforderungen immer der Ausgangspunkt. Die Entwicklung beginnt mit einer umfassenden Analyse der Kundenbedürfnisse. „Sehr gute Produkte sind die, die alle Bedürfnisse des Kunden erfüllen“, betont Mammel. Dabei fließen Informationen aus Vertrieb, Produktmanagement und Lean-Management zusammen. Aspekte wie Fenstergrößen, klimatische Bedingungen, gesetzliche Vorgaben und logistische Anforderungen werden frühzeitig berück-



Volker Fitschen, Geschäftsleiter der Roto-Vertriebsregion DACH.

Foto: bauelemente bau

sichtigt. Beispielhaft nennt Mammel spezielle Bedürfnisse an die Produktentwicklung im Hinblick auf die manuelle, teil- oder vollautomatisierte Verarbeitung. Produktmerkmale wie die Länge für die Lagerplatzgröße, die eindeutige Unterscheidbarkeit von ähnlichen Produkten und die globale Verfügbarkeit seien nicht auf den ersten Blick Anforderungen, die auch so benannt werden. Sie sind für die Akzeptanz beim Kunden und die Berücksichtigung des weltweiten Kostendrucks jedoch von enormer Bedeutung. „Nur wenn man tatsächlich alle Anforderungen kennt, kann man ein sehr gutes Produkt entwickeln“, so Mammel. Auf diese Weise wird ein umfangreiches Anforderungsprofil als Grundlage für das Lastenheft erarbeitet und markiert den Startpunkt für die technische Entwicklung.

Welche Rolle die Lean-Experten bei der Produktentwicklung spielen, fasst der Geschäftsleiter der Roto-Vertriebsregion DACH, Volker Fitschen, zusammen: „Das Roto-Lean-Team entwickelt in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden konkrete und praxisnahe Lösungen für eine maximal effiziente Fenster- und Türenproduktion. Gerade deshalb sind unsere Lean-Experten ein wichtiges Bindeglied zwischen Markt und Roto-Entwicklung. Sie lassen die konkreten technischen und prozessualen Anforderungen unserer Kunden beispielsweise an Montagefähigkeit und Automation bereits sehr früh in die Weiterentwicklung der Roto-Produkte und -Dienstleistungen einfließen. Dadurch entstehen Lösungen, die dem tatsächlichen Kundenbedarf entsprechen. Diese Lösungen steigern die Ef-



Dr. Maria Hergesell, verantwortlich für Forschung und Entwicklung der Roto FTT.

Foto: bauelemente bau

fizienz und Prozesssicherheit bei unseren Kunden und unterstützen damit deren Zukunftsfähigkeit in einem zunehmend dynamischen Marktumfeld.“

Kreativität trifft Technik

In interdisziplinären Sprints werden technische Konzepte erarbeitet. „Das Team konzentriert sich mehrere Tage ausschließlich auf das Thema, um die besten Lösungen zu finden“, so Mammel. Kreativmethoden helfen dabei, auch unkonventionelle Wege zu beschreiten. Dr. Maria Hergesell, verantwortlich für Forschung und Entwicklung der Roto FTT, ergänzt: „Bereits in dieser frühen Phase prüfen wir, wie fehleranfällig die Konzepte sind. Die Fehleranalyse erfolgt über Risikobeurteilungen und FMEAs (Failure Mode and Effects Analysis). Das ist eine systematische Methode zur Identifikation und Bewertung potenzieller Fehlerquellen in Produkten, Prozessen oder Systemen, noch bevor sie auftreten.“

Interne Produktionsthemen werden systematisch, aber auch mit dem Ziel analysiert, Synergien zu nutzen und die Komplexität zu reduzieren. Dabei stehen Fragen zur Standardisierung, globalen Beschaffbarkeit und Wiederverwendbarkeit von Bauteilen im Fokus, ebenso wie die Abwägung zwischen komplexen Einzelteilen und montagefreundlichen Alternativen. Durch diese strukturierte Bewertung werden mögliche Konzeptvarianten gezielt eingegrenzt und kontinuierlich weiterentwickelt, um wirtschaftlich und technisch optimale Lösungen zu erzielen.



Das Roto-Prüfzentrum am Stammsitz in Leinfelden-Echterdingen ist ein akkreditiertes Prüflabor, in dem Fensterhersteller ihre Systeme testen lassen können. Hier der Test der Schlagregendichtigkeit.

Die verbleibenden Konzepte werden durch FEM-Simulationen (Finite-Elemente-Methode) auf Herz und Nieren geprüft. „So sehen wir schon am Computer, wie sich Produkte unter Belastung verhalten und welcher Werkstoff geeignet ist“, erklärt Hergesell. Prototypen aus dem 3D-Drucker und später aus Serienmaterial durchlaufen von der Montagefreundlichkeit bis zur Dauerfestigkeit umfangreiche Tests im Roto-Prüfzentrum. „Wir haben eigene Prüfverfahren entwickelt, die den Bedienkomfort und die Langlebigkeit un-

serer Produkte sicherstellen“, so Hergesell weiter. Roto prüft aber nicht nur im Rahmen von Entwicklungsprojekten, sondern auch regelmäßig während der Serienbelieferung. Zudem ist das Roto-Prüfzentrum am Stammsitz in Leinfelden-Echterdingen ein akkreditiertes Prüflabor, auf das auch Roto-Kunden gern zurückgreifen.

Kundennähe und Wissenstransfer

„Wir validieren unsere Produkte in verschiedenen Entwicklungsstadien“, sagt Hergesell.

Dazu gehört auch, Vorserienteile bei Kunden vorzustellen und in Musteranschlügen zu verarbeiten. Rückmeldungen aus der Praxis fließen direkt in die Weiterentwicklung ein – ein entscheidender Faktor für die spätere Akzeptanz am Markt.

Grundlegend für dauerhaft beste Produkte sei aber auch die Exzellenz durch unternehmenseigene Ausbildung und den fortlaufenden Wissenstransfer. Neue Mitarbeitende durchlaufen ein strukturiertes Onboarding



Die Roto-Systemkompetenz zeigt sich an Beschlaglösungen für Bauelemente aller Rahmenmaterialien und Öffnungsarten weltweit. Alle Beschläge lassen sich mit Dichtungen von Deventer oder Ultrafab einsetzen.



Modulares Baukastensystem: Die drei Axergrößen der vollverdeckten Bandseite „Roto NX | C“ werden bei allen Flügelmaßen immer auf dieselbe Weise standardisiert mittels Clip montiert.

mit Stationen in allen relevanten Bereichen inklusive Produktion und Kundenbesuchen. Hergesell unterstreicht den Nutzen: „Das schafft Verständnis für Anforderungen und motiviert.“ Ein Paten-Modell, interne und externe Schulungen sowie der Austausch mit Kunden und Lieferanten fördern kontinuierliches Lernen.

Zur Markteinführung der Produkte stellt Roto neben den branchenüblichen Standards wie technische Unterlagen, Einbauvideos und Verkaufunterstützung spezifische digitale Werkzeuge bereit. Mammel erklärt: „Unsere Produkte werden im Beschlagkonfigurator ‚Roto Con Orders‘ integriert, sodass unsere Kunden direkt auf relevante Daten zugreifen können. Schulungen im Roto-Campus sorgen für die global einheitliche Kommunikation.“

Auf den weltweiten Messen und in der digitalen „Roto City“ schafft der Bauzulieferer Räume für Austausch. „In der Roto City erleben unsere Besucher hautnah, wie sich unser Beschlag optimal in Raumsituationen einfügt“, so Mammel. Dabei liege der Fokus auf dem Perfect Match und damit auf der ganzheitlichen Lösung für jede Anforderung. Klar erkennbar wird das auch in der Kombination der Produktgruppen.

Vereinfachung durch Systemkompetenz

Damit setzt Roto in einer zunehmend komplexen Fenster- und Türenwelt auf das Gegenteil.

Die klare Strategie dahinter fußt auf modularen Baukastensystemen, hoher Gleichteilerverwendung und durchdachter Produktvernetzung. „Unsere Kunden erwarten heute mehr denn je einfache, montagefreundliche und zuverlässige Systeme“, erklärt Mammel. „Systemkompetenz bedeutet für uns, diese Erwartungen nicht nur zu erfüllen, sondern zu übertreffen. Das erreichen wir mit einem durchgängigen Konzept von der Entwicklung bis zur Anwendung.“

Vielfache Nutzen in jedem Produkt-System

Als Paradebeispiel für die modulare Denkweise gilt das Drehkipp-Beschlagsystem „Roto NX“. Es vereint bewährte Technik mit Features wie integrierter Spaltlüftung, RC2-Eignung in Kippstellung des Fensterflügels und der Möglichkeit zur Einbindung in die Hausautomatisierung über den Funksensor „Roto Com-Tec“. „Roto NX‘ ist nicht nur ein Produkt, sondern eine Systemplattform“, so Mammel. „Sie bietet unseren Partnern maximale Flexibilität bei minimalem Aufwand.“ Beispielgebend dafür steht die jüngste Erweiterung des Programms – die vollverdeckte Bandseite „Roto NX | C“, die sich wie das gesamte Beschlagsystem auf jedes Fensterformat und Rahmenmaterial anwenden lässt.

Auch im Bereich der Schiebesysteme zeigt sich die Systemkompetenz von Roto. Die Programme „Roto Patio Alversa“ und „Roto Patio Inowa“ ermöglichen durch ihre modulare

Struktur die wirtschaftliche Fertigung verschiedenster Varianten von Kipp- bis Parallel-schiebelösungen. „Roto Patio Inowa | Max“ bietet mit seiner smarten Funktionsweise eine hohe Dichtigkeit und Komfort in der Bedienung bei Flügelgewichten bis 400 Kilogramm. Hinzu kommen die unsichtbare Beschlagtechnik und die Softfunktionen des Systems, was es ideal für Hochhäuser und lärmbelastete Umgebungen mache.

Stimmige Produktlogik

„Die Stärke unserer Beschlagsysteme liegt in ihrer Durchgängigkeit“, betont Mammel. „Ob Fenster oder Tür, ob Drehkipp- oder Schiebe-Element, unsere Lösungen greifen ineinander und schaffen so echten Mehrwert für Verarbeiter und Endkunden.“ Ein weiteres Beispiel für diese Philosophie ist das Roto-Door-Portfolio. Mit Mehrfachverriegelungen, Bodenschwellen und Haustürbändern aus einer Hand steht ein abgestimmtes Komplettpaket rund um die Tür zur Verfügung. Die konsequente Vernetzung der Komponenten sorgt sowohl in der Produktion als auch im täglichen Gebrauch für Sicherheit und Effizienz.

Besonderes Augenmerk legt Roto auf die enge Zusammenarbeit mit seinen Unternehmenstöchtern, den Dichtungsspezialisten Deventer und Ultrafab. Gemeinsam abgestimmte Beschlag- und Dichtungslösungen erhöhen die Systemsicherheit und minimieren funktionale wie wirtschaftliche Risiken. „Systemkompetenz ist für uns gelebte Praxis“, unterstreicht Mammel. „Sie ist der rote Faden, der sich durch unser gesamtes Produktportfolio zieht und der unseren Partnern hilft, sich ihrerseits im Markt erfolgreich als Perfect Match zu positionieren.“

Montagefreundlichkeit als Effizienzfaktor

Wer Fenster und Türen wirtschaftlich produzieren will, braucht mehr als nur hochwertige Komponenten. Es braucht intelligente Lösungen, die Montagezeit sparen, Prozesse vereinfachen und Flexibilität ermöglichen. „Unsere Kunden erwarten nicht nur Qualität, sondern auch Effizienz. Deshalb denken wir Montagefreundlichkeit von Anfang an in jedem Entwicklungsschritt mit“, unterstreicht Mammel. „Unsere Konstrukteure entwickeln Lösungen, die sich schnell, sicher und ohne Umwege montieren lassen; ganz gleich, ob manuell, teil- oder vollautomatisiert“, ergänzt Hergesell die Vorgehensweise in der Entwicklung.



Roto liefert montagefreundliche Beschlag-, Dichtungs- und Verglasungslösungen, die sich nahtlos in moderne Fertigungsprozesse integrieren lassen.

Ein zentrales Element der Roto-Strategie ist die Gleichteileverwendung: Komponenten wie Zentralverschlüsse oder Eckmulenklungen kommen in mehreren Produktlinien zum Einsatz, etwa bei „Roto NX“, „Roto Patio Inowa“ und „Roto Patio Alversa“. Das reduziert Lagerkosten, vereinfacht die Logistik und ermöglicht auch bei individuellen Kundenwünschen eine flexible Fertigung auf ein und derselben Linie. Mit Lösungen wie dem „Tandeo

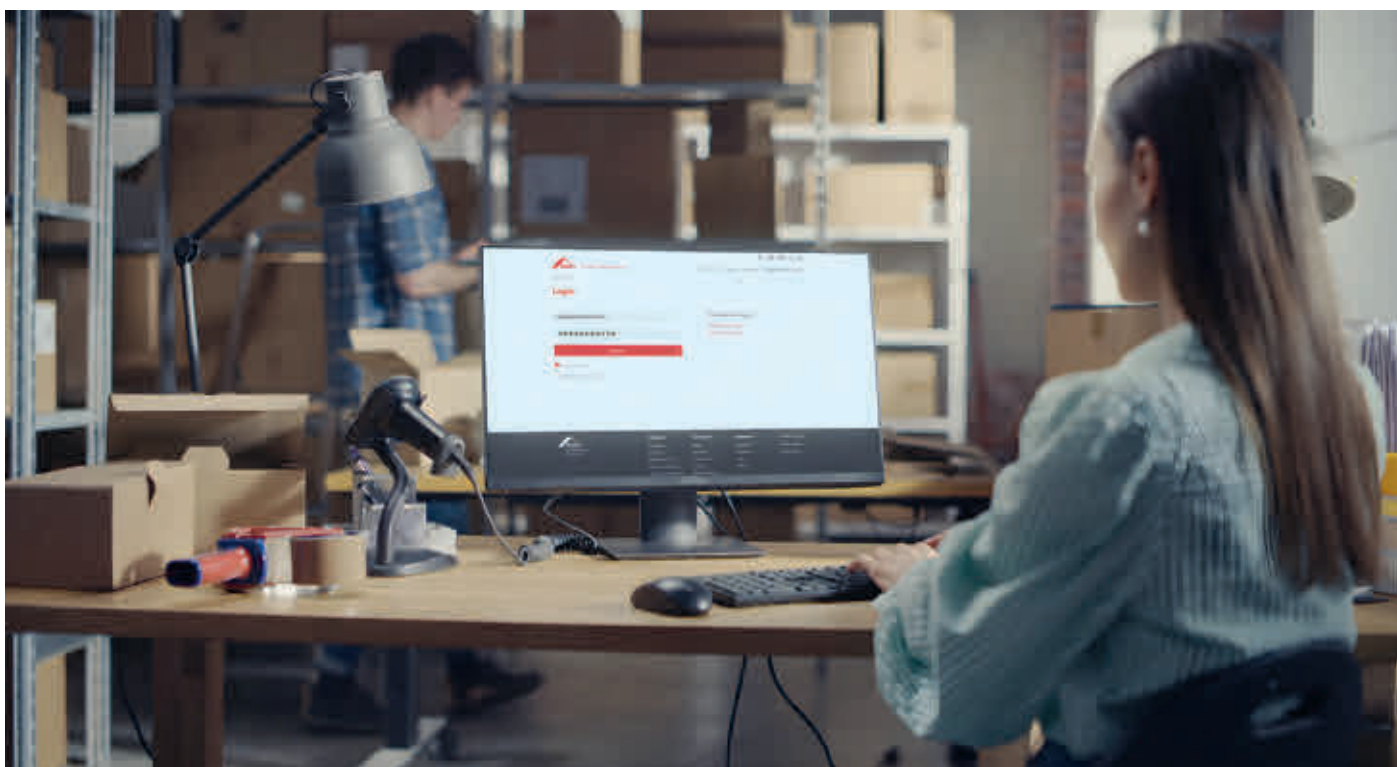
Upgrade-Kit“ oder dem Zutrittskontrollsystem „ZKS Eneo 4in1“ bietet Roto Plug-and-Play-fähige Technik, die sich ohne zusätzliche Programmierung oder Prozessanpassung integrieren lässt. „Unsere Produktprogramme sind so konzipiert, dass wir von einem modularen System, das heißt flexiblen Bauteilen im Baukastensystem sprechen, die einfach, schnell und sicher verarbeitet werden können“, fasst Mammel zusammen.

Auch im Bereich der Dichtungen setzt Roto auf Effizienz: Das TPE-Profil „Master Corner“ von Deventer lässt sich ohne Einschneiden oder Verschweißen um Ecken führen. Ein weiteres Deventer-Beispiel ist die spezielle Flügelfalzdichtung aus TPE mit hohem Toleranzausgleich („S 7503b“). Sie kann durch einfaches Einstreichen mit dem Finger montiert werden. Hergesell fasst zusammen: „Unsere Kollegen von Deventer und Ultrafab entwickeln Dichtungen, die sich intuitiv und ohne Spezialwerkzeug verarbeiten lassen. Das spart Zeit und reduziert Fehlerquellen.“

„Wer seinen Monteuren durch montagefreundliche Komponenten die Arbeit erleichtert, steigert die Effizienz seiner gesamten Produktion“, beschreibt Mammel den Nutzen für Fenster- und Türenhersteller. „Als guter Partner unserer Kunden denken wir voraus und an diejenigen, die unsere Produkte täglich verarbeiten.“

Umfassende Serviceleistungen inklusive

Bei der effizienten und sicheren Fertigung von Fenstern und Türen unterstützt Roto seine Kunden weltweit auch mit einem umfassenden Serviceportfolio. Unter anderem beinhaltet es Prüfleistungen, digitale Beratung und verschiedene E-Learnings.



Kunden in Europa, den USA und Kanada haben Zugriff auf das ERP-basierte Roto-Kundenportal, das Echtzeitdaten zu Produkten, Preisen, Bestellungen und Rechnungen bereitstellt.

In firmeneigenen Prüflaboren an mehreren Standorten – darunter akkreditierte Zentren in Leinfelden-Echterdingen und Kalsdorf (Österreich) – können Kunden ihre Fenster- und Türsysteme nach nationalen und internationalen Normen testen lassen. Die Prüfungen umfassen unter anderem Einbruchschutz bis RC4. „Roto hat mit den vielen Prüfeinrichtungen an unterschiedlichen Standorten einen einzigartigen Service etabliert, der Herstellern dabei hilft, Zeit und Geld zu sparen“, hebt Mammel den Mehrwert hervor.

Die digitale Vertriebsplattform „Roto City“ bietet eine Möglichkeit, Beschlaglösungen anschaulich und anwendungsspezifisch online zu erleben. Roto-Fachberater führen Kunden virtuell durch praxisnahe Szenarien und unterstützen so die Planungs- und Entscheidungsphase.

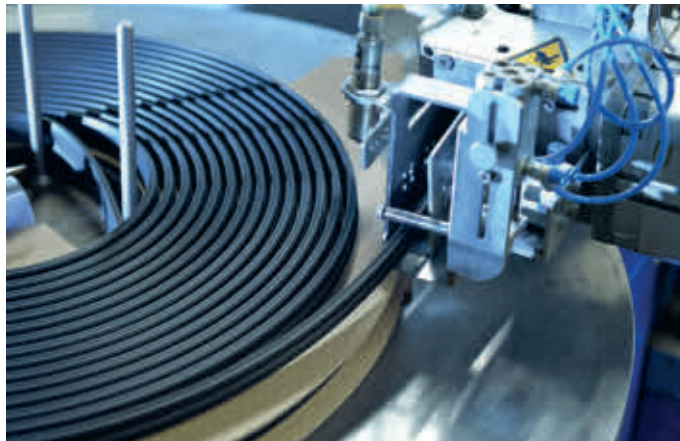
Kunden in Europa, den USA und in Kanada haben Zugriff auf ein ERP-basiertes Kundenportal, das Echtzeitdaten zu Produkten, Preisen, Bestellungen und Rechnungen bereitstellt. Individuelle Zugriffsrechte ermöglichen eine passgenaue Nutzung durch Einkauf, Buchhaltung oder Lagerlogistik der Nutzer. Auch digitale Bestellungen lassen sich komfortabel abwickeln, etwa durch den Import von CSV-Dateien oder die Wiederverwendung früherer Bestellungen. „Wir verstehen uns als Partner, der nicht nur Produkte liefert, sondern Prozesse mitdenkt und vereinfacht“, erklärt Sander. „Mit unserem Kundenportal schaffen wir Transparenz, Effizienz und digitale Nähe.“

Dies treffe ebenso auf die mehrsprachige E-Learning-Plattform zu, die Roto-Kunden und -Partnern fundiertes Wissen zu Beschlägen und Dichtungen vermittelt. Sie unterstützt die digitale Transformation in der Branche und ermöglicht zeit- und ortsunabhängiges Lernen. „Unsere Services sind so vielfältig wie die Anforderungen unserer Kunden“, unterstreicht Mammel. „Ob Prüfungen, Beratung oder digitale Tools – wir liefern das passende Gesamtpaket für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.“ ■

<https://ftt.roto-frank.com/de-de>

Kurzvorstellung Deventer und Ultrafab

Durch die Übernahme der Deventer-Gruppe und der Ultrafab Inc., USA, hat sich die Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH in den letzten Jahren als einer der weltweit größten Anbieter von Dichtungen für Fenster und Türen etabliert. Allen Roto-Kunden stehen Dichtungssysteme zur Verfügung, die optimal auf die Bewegungsgeometrie der Roto-Beschlagprogramme für alle Öffnungsarten und Rahmenmaterialien angepasst werden.



Die globalen Dichtungssysteme werden optimal auf die Bewegungsgeometrie der Roto-Beschlagprogramme angepasst.

Foto: Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH

DEVENTER

Member of
Roto Group



Ultrafab inc.

Member of
Roto Group

Die Logos von Deventer... Grafik: Deventer

...und Ultrafab.

Grafik: Ultrafab

Deventer und Ultrafab produzieren an insgesamt sieben Standorten in Europa und Nordamerika und stellen Dichtungen in gleichbleibend hoher Qualität termintreu und in großen Mengen bereit. Die Dichtungen werden kundenspezifisch konstruiert und geprüft. Beide Unternehmen unterstützen ihre Kunden bereits in einer frühen Phase der Produktentwicklung. Ihre Beratung ist gefragt, wenn ein spezielles Fenster- oder Türdesign erarbeitet oder Fertigungsprozesse effizienter gestaltet werden sollen. Prototypen eines neuen Dichtprofils werden kurzfristig erstellt. Die Produktion erfolgt auf verbrauchsoptimierten, modernen Anlagen. Produktionsreste werden bis zu 99 Prozent aufbereitet und wiederverwertet. Auch der Einsatz von regenerativ erzeugtem Strom wird konsequent vorangetrieben.

Deventer verarbeitet thermoplastisches Elastomer, Weich-PVC und Silikonkautschuk. Ultrafab verarbeitet thermoplastisches Elastomer, Hart-PVC, flexibles PVC, Kunstharz und Polyolefine. Das Unternehmen ist Marktführer für Bürstendichtungen

in Nordamerika. Seit über 50 Jahren engagiert sich Ultrafab zudem aktiv in der Definition und Weiterentwicklung technischer Standards. Aufgrund ihrer großen Expertise in der Kunststoffverarbeitung wenden sich auch Unternehmen außerhalb der Bauelemente-Branche sowohl an Ultrafab als auch an Deventer, wenn sie besonders leistungsfähige, kunden- und anwendungsspezifische Dichtungen benötigen.

Die Leistungen im Überblick:

- Dichtungen mit international gültigen Zertifikaten
- Forschung und kundenindividuelle Entwicklung, Produktion und Lieferkonzepte
- Prototypenfertigung und „Pre-Testing“
- Integrierte Beratung zu Beschlag und Dichtung
- Systemprüfungen in akkreditierten Prüflaboren
- Sonderdichtungen für Anwendungen außerhalb der Bauelemente-Branche

<https://deventer-seals.com/de>
www.ultrafab.com



Ergänzend zu den Informationen über die Strategie des Perfect Match der Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH (Roto FTT) möchten wir die Gelegenheit nutzen, in einem Interview auch andere Themen anzusprechen, um ein rundes Bild der derzeitigen Situation des Beschlagherstellers aus Leinfelden-Echterdingen abzubilden. Wir sprachen mit Marcus Sander, CEO der Roto FTT, über die Performance der Division im ersten Halbjahr 2025, das Eigenverständnis des Unternehmens, das Thema Nachhaltigkeit, Messen, über die Zukunft und natürlich auch ein wenig über die Wünsche an die Politik. Auch in einem aktuell für die Wirtschaft – und ganz besonders für die Bauwirtschaft – sehr anspruchsvollen Umfeld hat die Roto FTT ein Ziel: Weiter zu wachsen und sich auf das Geschäft zu konzentrieren.

Herr Sander, wie ist das erste Halbjahr 2025 für die Roto FTT gelaufen?

Trotz eines global herausfordernden Marktumfelds konnten wir unsere für 2025 gesteckten Ziele im ersten Halbjahr erreichen. Das stimmt uns zufrieden und zeigt, dass unsere strategischen Maßnahmen greifen. Gleichzeitig sind wir uns bewusst, dass weiterhin anspruchsvolle Aufgaben vor uns liegen – und wir sind gespannt, was das zweite Halbjahr noch für uns bereithält. *(Das Interview zu dieser Titelgeschichte haben wir bereits Anfang September 2025 geführt, Anm. d. Red.).* Auf jeden Fall wollen wir weiter wachsen und uns auf unser Geschäft konzentrieren. Das ist unser Ziel.

Wie sieht es mit dem globalen Beschlagmarkt im vorgenannten Zeitraum generell aus?

Der globale Beschlagmarkt bleibt herausfordernd, zeigt aber aus unserer Sicht Stabilisierungstendenzen, vor allem für den Sanierungsmarkt. Die Urbanisierung und steigende Anforderungen an die Energieeffizienz und die Sicherheit fördern die Nachfrage nach hochwertigen Beschlag- und Dichtungslösungen.

Die Zahlen des europäischen Beschlagmarktes sind im letzten Jahr ebenfalls zurückgegangen. Hat sich dieser Trend bisher auch in 2025 fortgesetzt?

Unsere Daten zeigen für den europäischen Beschlagmarkt ein leichtes Wachstum von knapp zwei Prozent gegenüber 2024. Die ersten

bauelemente bau im Gespräch mit Marcus Sander,
Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH

„Wir wollen auf jeden Fall weiter wachsen“

Marcus Sander: „Wir stellen fest, dass die Themen verdeckt liegende Beschläge, isolierende Schiebefenster und Sicherheitslösungen zunehmend an Bedeutung gewinnen.“

Fotos: Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH

sechs Monate haben gezeigt, dass wir in Europa gewachsen und über der allgemeinen angesprochenen Prozentzahl unterwegs sind.

Haben Sie für uns diesbezüglich auch Informationen zum Hauptmarkt Deutschland?

Der deutsche Markt bleibt weiterhin angespannt. Der Wohnungsneubau stagniert, was die Inlandsnachfrage dämpft. Holz- und Holz/Aluminium-Segmente sind stabiler ausgelastet als PVC. Trotz der Unsicherheiten zeigt sich die Roto FTT im DACH-Markt resilient und „über Markt“. Die stabile Kundenbasis, kontinuierliche Investitionen in Zukunftsprojekte und eine flexible Prozessorganisation tragen dazu bei, dass Roto FTT hier besser performt als der Gesamtmarkt, was sich auch in unserem Umsatz widerspiegelt.

Konnten Sie hier wie im letzten Jahr Ihre Anteile an den verschiedenen Märkten ausbauen beziehungsweise hinzugewinnen?

Ja, trotz der globalen Herausforderungen haben wir neue Kunden gewinnen können, Partnerschaften gestärkt und Marktanteile ausgebaut. Das ist uns unter anderem auch durch die Servicekompetenz, die Erschließung neuer Märkte sowie unsere Komplettlösungen aus Beschlag, Dichtung und Zubehör gelungen.

Beim Roto Fachpresstag 2024 haben Sie einen positiven Ausblick in die Zukunft abgegeben, insbesondere was den Kundenzuwachs angeht. Dies haben Sie in der optimalen Kombination von Beschlag und Dichtung begründet. Wurden Ihre Hoffnungen erfüllt?

Ja, definitiv. Unsere Erwartungen haben sich bestätigt: Die Vorteile der abgestimmten Kombination aus Beschlag und Dichtung werden von unseren Kunden und Interessenten klar erkannt. Mit Deventer und Ultrafab bieten wir weltweit eine kundennahe Beratung, Produktion und Lieferung. Alles in allem bezeichnen wir das als echten Perfect Match. Unter anderem haben wir durch Ultrafab in Nordamerika viele Neukunden gewinnen können. Rückblickend war diese Investition goldrichtig.

Die Roto Division FTT sieht sich als engagierter Partner von Unternehmen, die Gebäude schöner und sicherer machen. Könnten Sie bitte spezifizieren, was Sie in diese Partnerschaften investieren?

Als weltweit anhaltende Trends identifizieren wir die Präferenz von



Haustürbänder, Mehrfachverriegelungen und Bodenschwellen sowie Deventer-Türdichtungen können als Systemkomponenten exakt aufeinander abgestimmt werden.

Gänge. Abgesehen davon, dass sich speziell in der KI die Standards fast täglich verändern, inwieweit kann man davon sprechen, dass die gewünschten Umstellungen abgeschlossen sind?

Das Thema ist hochdynamisch und genau deshalb kann man hier nicht von einem abgeschlossenen Zustand sprechen. Die Umstellungen in der Produktion, sei es Lean-Production,

Automatisierung, fahrerlose Transportsysteme oder der Einsatz von KI, sind Teil eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses. Wir sprechen hier von 18 Werken, die jeweils individuell optimiert werden und gleichzeitig in ein vernetztes Gesamtsystem eingebunden sind. Diese Vernetzung selbst erfordert ebenfalls laufende Anpassungen. Wie Sie richtig festgestellt haben: Technologien wie KI als auch Automation oder Digitalisierung entwickeln sich kontinuierlich weiter und verändern sich rasant. Genau darin liegt ihre Stärke. Sie eröffnen uns immer wieder neue Möglichkeiten, Prozesse intelligenter, effizienter und zukunftsfähiger zu gestalten.

Welche weiteren Maßnahmen setzen Sie ein, um Wettbewerbsfähigkeit und Kundennähe langfristig zu sichern?

Mit gezielten Investitionen in unsere globale Standortstruktur schaffen wir moderne Arbeitsumgebungen. So optimieren wir logistische und produktive Prozesse und fördern gleichzeitig Zusammenarbeit sowie Innovationskraft. Im Mai dieses Jahres ist beispielsweise unsere türkische Landesgesellschaft in eine neue Immobilie umgezogen. Der Standort bietet deutlich mehr Fläche für eine optimierte Logistik sowie einen erweiterten Ausstellungs- und Schulungsbereich. Die neue Bürostruktur stärkt die teamübergreifende Zusammenarbeit und trägt zur Produktivitätssteigerung bei. In Nordamerika setzt Ultrafab zum Jahresende einen weiteren strategischen Schritt in Richtung Zukunft um: Der Standort in Greer, South Carolina, wird derzeit in eine größere Produktionsstätte im nahegelegenen Spartanburg verlegt. Das neue Werk erfüllt sämtliche Anforderungen unserer Fertigung, bietet mehr Platz und ist mit modernster Technik ausgestattet. Damit schaffen wir die Grundlage, unsere Produktionskapazitäten weiter auszubauen. Auch Beschlaglösungen von Roto Nordamerika werden künftig zentral an diesem Standort gelagert. Das ermöglicht eine schnellere Verfügbarkeit und optimierte Lieferprozesse – ein klarer Vorteil für unsere Partner in der Region. Auch in Südamerika setzen wir unseren Wachstumskurs fort. Anfang 2026 zieht unser Team in Argentinien in einen neuen, modernen und größeren Standort in Buenos Aires um. Ebenso bauen wir unsere digitale Infrastruktur weiter aus. Das ERP-basierte Kundenportal ermöglicht unseren Kunden eine effiziente und transparente Steuerung ihrer Warenwirtschaft. Die digitale Beratungsplattform „Roto City“ und unsere E-Learning-Angebote bieten praxisnahe Unterstützung und Wissenstransfer.

Architekten und Konsumenten für Elemente in großen Formaten ebenso wie für elektronisch unterstützten Bedienkomfort, maximale Dichtigkeit, Einbruchschutz und Nachhaltigkeit. Fassen wir das mit den Worten „schöner“ und „sicherer“ zusammen, besteht unser Invest in unseren Produkten. Wir bieten ein breites Portfolio an Beschlag- und Dichtungslösungen für alle Rahmenmaterialien und Öffnungsarten. Unsere verdeckt liegenden Beschläge unterstützen beispielsweise den designorientierten Fensterbau. Besonders gefragt sind aber auch Sicherheitslösungen wie „TiltSafe“ für den Einbruchwiderstand gemäß RC2 bei gekipptem Fenster und „TiltFirst“ für das Verhindern der ungewollten Drehöffnung eines Fensterflügels sowie elektronische Zutrittssysteme für Eingangstüren und motorische Fensterantriebe.

Am Roto-Standort in Leinfelden-Echterdingen – wie auch in den anderen Roto-Werken – arbeitet das Unternehmen an der Umstellung auf Eigenstromversorgung und eigene Wärmeerzeugung. Wie weit ist dieses Projekt vorangeschritten und ist es überhaupt möglich, die Energie für die gesamten Abläufe im Werk selbst zu produzieren?

Die Roto-Gruppe hat sich ein Klimaziel gesetzt: Bis 2030 werden wir die Treibhausgasemissionen gegenüber dem Ausgangsjahr 2022 gruppenweit und weltweit zu 50 Prozent in Scope 1 und 2 reduzieren. Das betrifft unseren gesamten Energiebedarf, den wir an unseren Standorten selbst decken oder die darüber hinaus benötigte Energie von Energieerzeugern beziehen. In Scope 3, der Treibhausgasemissionen unserer vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette umfasst, streben wir eine Verringerung um 25 Prozent an. Diese Klimaziele sind seit März 2025 nach SBTi-Standard validiert. Mit einer Reihe von zielgerichteten Maßnahmen auf Basis unserer Nachhaltigkeitsstrategie werden wir somit auch dazu beitragen, die vorgelagerten Treibhausgasemissionen unserer Kunden und Partner zu verringern. Weitere Informationen dazu finden Interessierte auf einer Seite unserer Homepage unter www.roto-frank.com/de/nachhaltigkeit. Bei weltweit 18 Produktionswerken in unterschiedlichen Ländern haben wir verschiedenste Bestimmungen vor Ort einzuhalten, die sich in Detailspekten wie Technik, Zeitdauer oder Kosten zum Teil stark unterscheiden. Die Umsetzung erfolgt schrittweise im Rahmen unserer gruppenweiten Nachhaltigkeitsstrategie und der genannten Ziele.

Ebenso ist die Umstellung in der Produktion auf Lean-Production, Automatisierung, fahrerlose Transportsysteme und KI im vollen

Zum Jahreswechsel wird es einen personellen Wechsel in der Geschäftsleitung der Roto Frank Vertriebs-GmbH geben. Inwieweit

verändert dies auch die Philosophie der Division FTT? Frischen Wind wird Sebastian Wagner ja durchaus mitbringen ...

Sebastian Wagner kennt das Unternehmen seit 2016 und wird den Vertrieb mit Unterstützung des bestehenden Führungsteams und einer vertrauensvollen Übergabe zukunftsstark weiterentwickeln. Er berichtet in seiner neuen Funktion direkt an mich und wird unverändert nah mit unseren Kunden zusammenarbeiten. Somit bleiben wir für unsere Kunden der zuverlässige und stabile Partner. An dieser Stelle möchte ich mich noch einmal für die hervorragende Arbeit von Volker Fitschen bedanken. Er hat unsere Marktregion DACH in den 33 Jahren seines Wirkens zu einer der erfolgreichsten innerhalb der Roto FTT entwickelt.

Welche neuen Marketingmaßnahmen werden den Roto Kunden in der DACH-Region angeboten?

Wir entwickeln unsere Marketingstrategie mit dem klaren Ziel laufend weiter, unsere Partner optimal in Vertrieb und Marketing zu unterstützen. Als erfahrener Anbieter beherrschen wir die gesamte Bandbreite von klassischen Medien bis zu modernen digitalen Formaten. Dieses Know-how teilen wir aktiv – durch individuelle Beratung, praxisnahe Unterstützung und einen umfangreichen Marketingpool. Über das Roto Medienportal und unser neues Kundenportal stellen wir jederzeit technische und werbliche Produktinformationen bereit. Die digitale „Roto City“ ergänzt das Angebot mit interaktiven Einblicken in Produktneuheiten, Funktionen und USPs. Besonders bei Produkteinführungen profitieren unsere Kunden von sofort einsetzbarem Marketingmaterial, das Händler und Verarbeiter bei der Integration und Vermarktung unserer Lösungen sowie der gezielten Vertriebsschulung unterstützt. Ein Schwerpunkt liegt auf gemeinsam mit unseren Kunden entwickeltem Content, der kanalübergreifend ausgespielt wird, um gezielt Impulse für Planer, Architekten, Bauherren und Entscheider zu setzen.

Inwieweit werden Ihre Kunden in die Ideen neuer Produktentwicklungen mit einbezogen?

Die Einbindung von Kunden ist für uns ein wichtiger Schritt in der Entwicklung von neuen Produkten und in der Definition von Produktanforderungen. Wir erhalten Input über Produktmanager und Vertriebskollegen, stimmen uns mit Kunden ab und validieren neue Konzepte frühzeitig mit Schlüsselnkunden.

In welchem Maß spielen Automatisierung und Smarthome-Kompatibilität eine Rolle bei Ihrer Produktentwicklung?

Die Automatisierung in der Verarbeitung beim Kunden ist ein wichtiges Thema und wird bei der Gestaltung von Bauteilen berücksichtigt. Einige Beispiele hierfür sind die Vorpositionierung und Klemmung, einfache Positionsausrichtung, gutes Handling mit Greifern, Identifikation, Pufferung oder Teilebereitstellung oder auch die Werkstückzuführung. Die Smarthome-Kompatibilität ist aus Wohnräumen nicht mehr wegzudenken. Wir wollen hier kompatibel sein. Jedoch hat sich im Markt noch kein einheitlicher Standard herausgebildet, sodass es schwierig ist, sich auf eine langjährige Variante festzulegen. Es gibt hierbei erste Tendenzen wie beispielsweise den Standard Matter. Wichtig ist aber auch, die verschiedenen Datensicherheitsvorschriften einzuhalten.

Und wie wirken sich aktuelle politische Rahmenbedingungen und gesetzliche Vorgaben – etwa die EU-Gebäuderichtlinie, Energieeffizienzstandards oder das Lieferkettengesetz – auf Ihre Produktentwicklung und Unternehmensstrategie aus?

Nachhaltigkeit ist für uns ein tief in der Unternehmensstrategie verankertes Prinzip. Bereits 2020 haben wir die Verwendung bleihaltiger Rohstoffe – größer als 0,1 Prozent – für Neuentwicklungen ausgeschlossen und arbeiten seither aktiv an der Substitution bestehender Materialien durch bleifreie Alternativen. Wir haben ein ureigenes Interesse daran, bei unseren Produkten auf geringen Energieeinsatz und moderne Werkstoffe zu setzen. Bestimmungen bezüglich der Recyclinganteile in Werkstoffen oder diverse Recycling-Vorgaben können die Produktentwicklung natürlich vor Herausforderungen stellen. Aber das gehört zur Produktentwicklung dazu – und es ist auch das Abwechslungsreiche und Spannende daran.

Welche Trends und strategischen Herausforderungen sehen Sie für Ihr Unternehmen und die Branche in den nächsten Jahren?

Wir stellen fest, dass die Themen verdeckt liegende Beschläge, isolierende Schiebefenster und Sicherheitslösungen zunehmend an Bedeutung gewinnen. Darüber hinaus sind serielle Bauweisen und energieeffiziente Produkte gefragt. Unsere Kunden erwarten Verfügbarkeit, Stabilität, maßgeschneiderte Lösungen und digitale Services. Aber auch übergeordnete Themen wie die Geopolitik, Bauverordnungen und der Fachkräftemangel bleiben uns allen als zentrale Herausforderungen erhalten.

Mit ein paar Monaten Abstand: Wie fällt Ihr Fazit zur zurückliegenden Bau 2025 in München aus?

Für uns war die Messe sehr erfolgreich. Wir haben erkennen können, dass unsere Kunden weiterhin das Gespräch suchen und sich über die Produktneuheiten am Messestand informieren wollen. Darüber hinaus interessierten sie aber auch Themen wie Lieferzuverlässigkeit, Internationalität und Nachhaltigkeit.

Wie sieht es generell mit dem Commitment hinsichtlich der einschlägigen Branchenmessen aus, speziell in Deutschland?

Für uns steht definitiv fest, dass wir den beiden Leitmessen Fensterbau Frontale in Nürnberg und der Bau in München als ausstellendes Unternehmen treu bleiben.

Welche Erwartungen haben Sie an die Politik, um die Wettbewerbsfähigkeit der Branche langfristig zu sichern?

Wir wünschen uns vor allem einen spürbaren Abbau bürokratischer Hürden sowie deutlich vereinfachte Verfahren bei Baugenehmigungen. Das Potenzial für derartige Programme ist unserer Ansicht nach vorhanden. Darüber hinaus sollte die Politik weniger auf starre Vorgaben und Regulierungen setzen, sondern gezielt Fördermittel bereitstellen, um die Bauwirtschaft nachhaltig zu stärken und Innovationen zu ermöglichen. Dazu ist auch bei den politisch handelnden Personen ein betriebswirtschaftliches Verständnis notwendig. Generell sollte sich die Politik mit marktregulatorischen Tendenzen zurückhalten, denn die Märkte regulieren sich in der Regel selbst.

Herr Sander, wir danken Ihnen herzlich für das Gespräch! ■

<https://ftt.roto-frank.com/de-de>



**Roto FTT als Impulsgeber
für die Fenster- und Türenfertigung**

Partnerschaft mit Langfrist- Perspektive

Die im ersten Teil dieser Titelgeschichte bereits angesprochene Systemkompetenz wird in diesem Teil vertieft. Dabei beleuchten die handelnden Personen die Philosophie dahinter näher. Auf der Produktseite wird diese durch die Markteinführung der neuen verdeckt liegenden Bandseite „Roto NX | C“ verdeutlicht. Neben den Beschlaglösungen des Herstellers aus Leinfelden-Echterdingen zählt ebenso das Angebot an Dichtungen zum Perfect Match und somit zur System- beziehungsweise Umstellkompetenz. Schlussendlich sollen auch die Kunden von Roto zu Wort kommen, denn diese kommen tagtäglich mit den Lösungen des Beschlagherstellers in Kontakt. Zur Umstell- beziehungsweise Systemkompetenz von Roto sowie der dazugehörigen Betreuung geben die Putz Fenster & Haustüren Design GmbH, die Schmidt-Fenster GmbH und die smartwindows AG Auskunft.

Experten des Roto Lean Managements der Roto Frank FTT Vertriebs-GmbH.

Fotos (sofern nicht anders angegeben): Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH

Für Volker Fitschen, Geschäftsleiter der Roto-Vertriebsregion DACH, steht fest: „Gerade in herausfordernden Zeiten können unsere Kunden sicher sein, mit Roto den richtigen Partner gewählt zu haben, denn Roto liefert mehr als Technik. Roto liefert Zukunftssicherheit. Hierbei unterstützen wir Fenster- und Türenhersteller in Deutschland, Österreich und in der Schweiz mit Kompetenz, die weit über das Produkt hinausgeht. Die Kombination aus technischer Expertise, digitaler Kompetenz und konsequenter Kundenorientierung macht Roto zum idealen Partner für Hersteller, die ihr Unternehmen und ihre Prozesse zukunftssicher gestalten wollen.“

„Neben den Produkten ist vor allem die Art und Weise bemerkenswert, wie wir unsere Partner bei einer Umstellung auf den Perfect Match aus Beschlag und Dichtung begleiten. Mit dem Roto Lean Management und dem Datenservice stehen erfahrene Experten bereit, die Verarbeiter von der ersten Profilprüfung bis zur Serienfertigung unterstützen“, informiert Fitschen.

Die Umstellung auf Roto-Beschlagsysteme und Deventer-Dichtprofile erfolge struktu-

riert, zügig und mit maximaler Prozesssicherheit, so das Unternehmen. Das Ziel ist es, Produktionsanlagen schnellstmöglich verfügbar zu machen und potenzielle Risiken auf ein absolutes Minimum zu reduzieren. Dabei werden nicht nur die Maschinendaten individuell aufbereitet, sondern bestehende Fertigungsabläufe zukunftssichernd optimiert.

„Fenster- und Türenhersteller sollen durch die Umstellung auf Roto nicht nur von unserer hohen Produktqualität profitieren, son-



Sebastian Wagner.

Foto: Roto FTT

dern gleichzeitig spürbaren Mehrwert und messbare Effizienzgewinne in ihrer Fertigung erzielen. Deshalb analysieren wir gemeinsam ihre Prozesse, optimieren Datenstrukturen und sorgen für eine reibungslose Integration in die Maschinenumgebung“, ergänzt Sebastian Wagner, der zum anstehenden Jahreswechsel Fitschen als Geschäftsleiter der Roto-Vertriebsregion DACH ablösen wird. Näheres dazu erfahren Sie im Interview mit beiden im vierten Teil dieser Titelgeschichte.

Tempo und Sicherheit in der Fertigung

Ein aktuelles Beispiel für Know-how und Innovationskraft ist die jüngste Markteinführung der verdeckt liegenden Bandseite „Roto NX | C“. Sie ergänzt das modulare Drehkipp-Beschlagsystem „Roto NX“ um eine Lösung, die Verarbeitern Montagefreundlichkeit, Tragkraft und Design bietet. Die Kombination mit den exakt abgestimmten Deventer-Dichtungen sorgt für eine durchgängige Dichtebene, die sowohl Wärme- als auch Schallschutz deutlich verbessert. Gleichzeitig ermöglicht sie eine flächenbündige Optik, die im designorientierten Fensterbau zunehmend gefragt ist.

Fitschen zieht eine positive Bilanz: „Viele Verarbeiter konnten dank der hohen Gleichteileverwendung und der durchdachten Beschlagtechnik bereits in kürzester Zeit umstellen. Die reibungslose Integration in bestehende Fertigungsprozesse der Verarbeiter wurde bei der Beschlagentwicklung von Anfang an berücksichtigt. Das Ergebnis: spürbare Effizienzgewinne und Prozesssicherheit in der Produktion unserer Kunden.“

Beschlag und Dichtung perfekt abgestimmt

Die Kombination aus Roto-Beschlägen und Deventer-Dichtungen ist dabei mehr als ein technisches Detail. Sie ist ein strategischer Vorteil. Bereits in der Entwicklungsphase werden beide Komponenten exakt aufeinander abgestimmt. Das führt zu einer gleichmäßigen Druckverteilung, leichtgängigen Bedienung und dauerhaft hohen Dichtigkeit der Fenster und Türen. „Für Verarbeiter bedeutet das ein in jeder Hinsicht technisch abgestimmtes System sowie einen Ansprechpartner für alle Fragen rund um Beschlag und Dichtung. Für Endkunden entsteht daraus ein spürbarer Mehrwert bei Komfort, Sicherheit und Energieeffizienz“, fasst Wagner zusammen.



„Roto NX | C“ verschwindet unsichtbar in einer Vielzahl an Fensterprofilen, Formaten und Ausführungsvarianten.

Kundenstimmen zur Umstell-/Systemkompetenz

Putz Fenster & Haustüren Design GmbH
(Büchlberg, Deutschland)

Johann Putz, Geschäftsführer Putz Fenster & Haustüren: „Wenn wir Optimierungspotenziale in unserer Fertigung erkennen, ist Roto sofort zur Stelle – und das seit über 20 Jahren. Kompetent, lösungsorientiert und praxisnah. Gemeinsam haben wir zahlreiche Verbesserungen umgesetzt, etwa zur Rationalisierung in der Holzfertigung. Unsere Ideen finden Gehör und führen zu konkreten, umsetzbaren Lösungen. Das ist gelebte Partnerschaft. Mit Roto fühlen wir uns auch für die Zukunft bestens aufgestellt. Der Markt verändert sich stetig. Wir können flexibel reagieren und neue Konzepte entwickeln. Besonders wich-

tig ist mir dabei, die nächste Generation – meine beiden Töchter Theresa und Carolin, die bereits in der Geschäftsleitung mitarbeiten – fit für die Zukunft zu machen.“

Theresa Putz, Geschäftsführerin Putz Fenster & Haustüren: „Die Kombination aus Beschlag und Dichtung aus einer Hand bringt für uns klare Vorteile mit sich: Selbst bei technisch anspruchsvollen Anforderungen erzielen wir dank perfekt aufeinander abgestimmter Systeme exzellente Ergebnisse. So konnten wir mit einem System auf Basis von fünf Millimeter Falzlufthervorragende Prüfwerte bei Luft- und Schlagregendichtigkeit erreichen bei gleichzeitig bestem Bedienkomfort. Das ist ein starkes Argument für Qualität. Gleichzeitig reduziert sich durch die Bündelung bei



V. l.: Theresa, Johann und Carolin Putz aus der Geschäftsführung der Putz Fenster & Haustüren Design GmbH (Büchlberg, Deutschland).

Foto: Putz Fenster & Haustüren

einem Lieferanten die Zahl der Schnittstellen. Das vereinfacht die Beschaffung und spart wertvolle Zeit.“

Carolyn Putz, Geschäftsführerin Putz Fenster & Haustüren: „Auch der Roto Datenservice ist für uns ein echter Mehrwert. Zu neuen Artikeln erhalten wir zuverlässig die passenden Maschinendaten – schnell, vollständig und exakt auf unsere Systeme abgestimmt. So sichern wir die Effizienz unserer Fertigung und vermeiden unnötige Stillstände oder Nacharbeiten. Die hohe Produktqualität und die durchdachten, praxisnahen Lösungen von Roto unterstützen uns dabei, unser Sortiment kontinuierlich weiterzuentwickeln – mit sinnvoller Funktions- und Designvielfalt, ohne dabei die Effizienz in der Verarbeitung aus dem Blick zu verlieren. Der intensive Austausch mit Roto ist hierfür ein zentraler Baustein.“

Schmidt-Fenster GmbH (Visbek, Deutschland)



Linus Schmidt, Geschäftsführer der Schmidt-Fenster GmbH (Visbek, Deutschland).

Foto: Schmidt-Fenster GmbH

Linus Schmidt, Geschäftsführer der Schmidt-Fenster GmbH (Visbek): „Wir erfüllen seit Jahrzehnten sehr erfolgreich die Wünsche von Architekten und Bauherren mit Qualitätsprodukten. Dabei spielen Beschlaglösungen von Roto und jetzt auch Deventer-Dichtungen eine wichtige Rolle. Unsere Ansprüche an die Dichtigkeit von Fenstern und Türen, aber auch an die Langlebigkeit und den Bedienkomfort sind hoch. Deventer erfüllt diese Ansprüche ebenso wie Roto. Das

haben Prüfungen vor der Umstellung im letzten Jahr eindeutig bewiesen. Gleichzeitig sind die Deventer-Dichtungen natürlich optimal auf die Roto-Beschläge abgestimmt, mit denen wir Drehkipp- und Schiebeelemente fertigen. Die Logistik rund um die neuen Dichtungen wurde von Roto komplett vorbereitet und unsere Mitarbeiter loben deren Verarbeitungsfreundlichkeit. Sie sprechen von einer spürbar hohen Qualität, die die Montage erleichtert. Insofern können wir bestätigen: Beschläge von Roto plus Dichtungen von Deventer ergeben wirklich einen Perfect Match. Für Effizienz in der Zusammenarbeit sorgt die Tatsache, dass wir einen festen, sehr erfahrenen und engagierten Ansprechpartner für alle Anliegen im Roto-Vertrieb haben. Er kümmert sich persönlich und bindet bei weiterführenden Fragen zur Prozessoptimierung gezielt die Spezialisten aus dem Lean-Management und dem Datenservice ein, zum Beispiel bei der Aufbereitung von Stammdaten für die Vollautomatisierung oder bei der Umsetzung einer schlanken Lagerführung. Wir fühlen uns rundum optimal betreut. Die Partnerschaft mit Roto hat die Produktentwicklungen der letzten Jahre – wie beispielsweise unsere flächenbündigen pure[wood]-Fenster – ebenso wie unsere Fertigungsprozesse positiv beeinflusst. Seit 20 Jahren sprechen wir offen über jede Idee und setzen gemeinsam um. Und so wird es bleiben. Nach der erfolgreichen Umstellung auf die Deventer-Dichtungen folgt in Kürze die Umstellung auf die aus unserer Sicht sehr gelungene verdeckt liegende Bandseite „Roto NX | C“. Sie überzeugt uns in Sachen Design für unsere innenbündigen Drehkippfenster und setzt in Kombination mit ihrer Montagefreundlichkeit neue Maßstäbe.“

smartwindows AG (Müllheim, Schweiz)

Adrian Schlumpf, Geschäftsleiter und Mitinhaber der smartwindows AG: „Beschlag und Dichtung aus einer Hand – das ist für uns gelebte Praxis und echter Mehrwert. Seit der Gründung der smartwindows AG im Jahr 2020 setzen wir konsequent auf Roto-Beschlagtechnik und Deventer Dichtungssysteme. Die persönliche Zusammenarbeit mit Roto reicht für mich sogar bis ins Jahr 1997 zurück. Sie ist geprägt von Vertrauen, Verlässlichkeit und Innovationskraft. Die Kombination von Beschlag und Dichtung aus einer Hand bringt für uns klare Vorteile: In der Beschaffung profitieren wir von kurzen Wegen, direkter Kommunikation und einer engen



Adrian Schlumpf, Geschäftsleiter und Mitinhaber der smartwindows AG, (Müllheim, Schweiz). Foto: smartwindows AG

persönlichen Bindung zu den Ansprechpartnern. Das spart Zeit und schafft Effizienz. In der Verarbeitung zahlt sich die abgestimmte Systemlösung aus: Toleranzen und Verstellwege lassen sich optimal aufeinander abstimmen, was die Qualität unserer Fenster und Türen deutlich erhöht. Für die Entwicklung eines marktorientierten Produktprogramms ist das Zusammenspiel von Dichtung und Beschlag essenziell. Roto liefert hier die perfekte Basis. Die Umstellung auf „Roto NX“ haben wir in zwei Produktionswerken erfolgreich umgesetzt: in Müllheim (Kanton Thurgau) für Holz- und Holz/Aluminium-Fenster sowie in Mörschwil (Kanton St. Gallen) für Kunststoff-Fenster. Roto hat dabei unsere internen Ressourcen und Zeitpläne berücksichtigt und uns mit einem abgestimmten, zeitlich versetzten Rollout hervorragend unterstützt. Besonders hervorheben möchte ich die engagierte Begleitung durch die Teams in Deutschland und der Schweiz. Viele langjährige Beziehungen haben hier den Unterschied gemacht. Auch in puncto Produktionsqualität und Effizienz sehen wir klare Fortschritte. Unsere Anforderungen werden in Gesprächen aufgenommen und praxisnah umgesetzt. Roto zeigt sich zudem besonders innovativ in der Logistik und bei kundenspezifischen Entwicklungen – immer nah am Kunden. Serviceangebote wie das ITC-Prüfzentrum nutzen wir bereits und schätzen sie sehr. Weitere Leistungen wie „Roto Con Orders“ oder der E-Campus sind uns teilweise noch zu wenig bekannt. Hier sehen wir Potenzial, künftig noch stärker zu profitieren.“ ■

<https://ftt.rot-frank.com/de-de>



bauelemente bau im Gespräch mit Volker Fitschen und Sebastian Wagner, beide Roto Frank FTT Vertriebs-GmbH

„Setzen bewusst auf Kontinuität und neue Impulse aus den eigenen Reihen“

„Mir war es wichtig, den Übergang frühzeitig und strukturiert vorzubereiten“, betont Volker Fitschen (l.). Sebastian Wagner ergänzt: „Die personelle Kontinuität sorgt dafür, dass unsere Kunden und Partner auf Verlässlichkeit und Klarheit bauen können.“

Foto: Roto FTT

Zum Jahresende 2025 steht bei der Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH (Roto FTT) eine bedeutende personelle Veränderung an: Volker Fitschen, seit 2009 Geschäftsleiter der Vertriebsregion DACH und Geschäftsführer der Roto Frank FTT Vertriebs-GmbH, wird sich nach über drei Jahrzehnten im Unternehmen in den wohlverdienten Ruhestand verabschieden. Unter seiner Führung hat sich die DACH-Region bei Roto erfolgreich weiterentwickelt und maßgeblich zum Wachstum der Unternehmensgruppe beigetragen. Mit Sebastian Wagner übernimmt zum 1. Januar 2026 ein erfahrener Vertriebsprofi aus den eigenen Reihen die Verantwortung für das Geschäftsgebiet DACH. Die Nachfolgeregelung steht für Kontinuität, aber auch für neue Impulse in einem sich wandelnden Marktumfeld.

Welche strategischen Ziele verfolgt Roto mit der Nachfolgeregelung in der DACH-Geschäftsleitung?

Volker Fitschen: Mit Sebastian Wagner als neuem Geschäftsleiter der Vertriebsregion DACH setzen wir bewusst auf Kontinuität und gleichzeitig auf neue Impulse aus den eigenen Reihen. Sebastian Wagner kennt die Märkte, Kunden und internen Prozesse bestens und bringt durch seine bisherige Verantwortung als Leiter Key Account Management und Vertriebssteuerung wertvolle Erfahrungen mit.

Sebastian Wagner: Strategisch wollen wir die erfolgreiche Entwicklung der letzten Jahre fortsetzen – insbesondere durch die Stärkung unserer Rolle als Lösungsanbieter, die konsequente Ausrichtung auf Kundenbedürfnisse und die Weiterentwicklung unserer Services im Bereich Digitalisierung und Prozessoptimierung.

Herr Wagner, welche Erfahrungen bringen Sie mit, die Sie für die neue Rolle qualifizieren?

Wagner: Ich bin seit 2016 Teil der Roto-Organisation und habe in dieser Zeit verschiedene vertriebliche Aufgaben übernommen,

zuletzt die Verantwortung für das Key Account Management und die Vertriebssteuerung DACH. In diesen Funktionen konnte ich gemeinsam mit meinem Team wichtige Impulse setzen, etwa bei der Optimierung unserer Prozesse, der Stärkung strategischer Kundenbeziehungen und der Weiterentwicklung datenbasierter Services. Besonders erfreulich ist, dass wir in dieser Zeit zahlreiche Kunden bei der Effizienzsteigerung ihrer Produktionsprozesse wirkungsvoll unterstützen konnten. Ein Erfolg, der nicht zuletzt auf die enge Zusammenarbeit und das Vertrauen unserer Partner zurückzuführen ist. Darüber hinaus konnten wir einige neue Kunden für Roto gewinnen, was die Relevanz und Wettbewerbsfähigkeit unserer Lösungen unterstreicht.

Wie gestalten Sie den Übergang, um Kontinuität und Stabilität zu gewährleisten?

Fitschen: Mir war es wichtig, den Übergang frühzeitig und strukturiert vorzubereiten. Sebastian Wagner und ich arbeiten bereits seit vielen Jahren zusammen, sodass neben der Übergabe fachlicher Themen insbesondere gewachsene Kundenbeziehungen und strategische Zusammenhänge einen soliden Übergang finden.

Wagner: Die personelle Kontinuität innerhalb der Organisation sorgt dafür, dass unsere Kunden und Partner auf Verlässlichkeit und Klarheit bauen können. Unser Ziel ist es, nicht nur Stabilität zu sichern, sondern auch die Zukunftssicherheit für unsere Kunden zu stärken – durch verlässliche Partnerschaft, innovative Lösungen und ein umfassendes Verständnis für die Herausforderungen von morgen.

Herr Fitschen, Herr Wagner,
wir danken Ihnen herzlich für das Gespräch! ■

<https://ftt.roto-frank.com/de-de>