

## FEAL, Bosnien-Herzegowina Qualität hat Vorrang

■ **Aluminium** In das Jahr 1976 fällt die Gründung des zunächst staatlichen Unternehmens FEAL, das 2000 von Jožo Bogdan übernommen wurde, der das Unternehmen bis heute besitzt. Bereits seit vielen Jahren kooperiert der Aluminiumspezialist aus Bosnien-Herzegowina mit Roto. 2014 fiel während der FENSTERBAU FRONTALE die Entscheidung, mit Roto ein Joint Venture für Entwicklung, Produktion und Vertrieb einer hochdichten Schiebetür einzugehen, für die der innovative Beschlag Roto Patio Inowa mit einem neuen FEAL Profil zu einer Einheit verschmolzen werden sollte. Auf der FENSTERBAU FRONTALE 2016 war es nun so weit: FEAL Inowa wurde erstmalig einem Fachpublikum präsentiert.

Der 61-jährige Ingenieur Ivo Barbarić ist seit 30 Jahren für das Unternehmen FEAL tätig und heute Leiter Projektbüro. Im Austausch mit den zehn Verkaufsbüros des Unternehmens in Zentraleuropa definierte er die Anforderungen an das neue Modell Inowa, das in den kommenden Wochen den rund 1.500 Kunden von FEAL nähergebracht werden soll. „Vor allem unsere Kunden aus Westeuropa kennen und schätzen

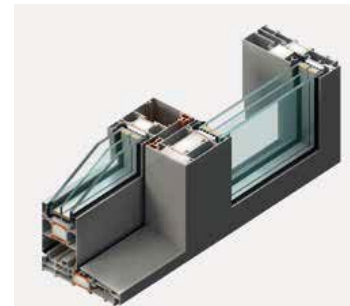
natürlich Roto Beschlagtechnologie und reagieren entsprechend positiv auf die von uns gemeinsam entwickelte Neuvorstellung“, so Ivo Barbarić. „Überall, wo die Lebensqualität von Menschen durch Lärm, Luftverschmutzung, Starkregen oder Stürme eingeschränkt wird, ist dieses hochdichte System eine tatsächlich ‚smarte‘ Lösung. Aufgrund der innovativen Schließbewegung des Beschlages, quer zum Rahmenprofil, ist der Flügel dieses Schiebeprofils mit geringem Kraftaufwand sehr einfach zu bedienen. Alle Kunden, mit denen wir bisher gesprochen haben, sind deshalb vom Erfolg dieses Produktes absolut überzeugt“, berichtet er schon am dritten Tag der Messe. „Gemeinsam mit Roto ist uns hier eine sehr wichtige Innovation gelungen.“

### FEAL Inowa: das hochdichte System für mehr Lebensqualität

Im Unternehmen FEAL sei man sich einig, dass Bauherren und Planer – in Zukunft noch mehr als bisher – neben einer hohen Energieeffizienz von Bauelementen auch ein besonders ansprechendes Design erwarten, so Ivo Barbarić. „Deshalb ist Roto mit dem Programm Roto AL Designo, aber auch mit Roto Patio Inowa

absolut auf dem richtigen Weg und wir gehen ihn gerne gemeinsam mit Roto. Die perfekte Abstimmung von Profil und Beschlag wird zukünftig noch an Bedeutung gewinnen.“ Er selbst und viele seiner Kollegen bei FEAL würden deshalb auch weiterhin gerne nach Leinfelden reisen, um sich dort mit den Spezialisten für Aluminiumsysteme auszutauschen.

„Wir wissen um die Qualität der Roto Beschlagprogramme und um die Qualität der Beziehung. In Entwicklungsprozessen wie dem rund um FEAL Inowa standen und stehen wir in einem sehr engen und vertrauensvollen Austausch mit den Menschen bei Roto. Deshalb überzeugen die Ergebnisse der Zusammenarbeit unsere Kunden.“ Mit dem Projekt FEAL Inowa allerdings habe man eine Art neue Ära des Miteinanders eingeläutet. „Die Marke Roto verdient das Vertrauen von Fensterherstellern auf der ganzen Welt, davon sind wir nun mehr denn je überzeugt“, unterstreicht Ivo Barbarić. „Und ebenso überzeugt sind wir davon, dass wir gemeinsam mit Roto in den sich international rapide wandelnden Märkten werden bestehen können.“



2014 entschied das Management von FEAL nach einem Gespräch auf der FENSTERBAU FRONTALE, mit Roto ein Joint Venture für Entwicklung, Produktion und Vertrieb einer hochdichten Schiebetür einzugehen, für die der „smarte“ Beschlag Roto Patio Inowa mit einem neuen FEAL Profil zu einer Einheit verschmolzen werden sollte. Auf der FENSTERBAU FRONTALE 2016 war es nun so weit: FEAL Inowa wurde erstmalig einem Fachpublikum präsentiert.



Auf der diesjährigen FENSTERBAU FRONTALE wurde erstmalig das neue Schiebetürsystem FEAL Inowa vorgestellt. „Dieses Produkt wird alle Kunden begeistern, die sich ein sehr dichtes, besonders leicht zu bedienendes Schiebeprodukt wünschen“, ist Ivo Barbarić überzeugt. „Wer mit Lärm, Luftverschmutzung, Starkregen oder Stürmen konfrontiert ist, für den bedeutet FEAL Inowa einen Zugewinn an Lebensqualität.“



Bereits im Jahr 2004 wurde das Werk von FEAL in Široki Brijeg gemäß ISO 14001 zertifiziert. „Wir legen Wert auf eine möglichst ökologische Fertigung, aber auch auf geprüfte Qualität. Deshalb werden wir ebenso gemäß ISO 3834 und 15085-2 auditiert“, sagt Ivo Barbarić. Regelmäßig werden FEAL Systeme darüber hinaus im IGH Zagreb, im IFT Rosenheim und im GBD Bregenz geprüft. Rund 560 Mitarbeiter sind bei FEAL beschäftigt, unter ihnen rund 50 Ingenieure, die in Planung, Beratung und Konstruktion tätig sind. Produziert wird mit vier Aluminiumunternehmen in den Werken Široki Brijeg (Bosnien) und Mostar (Herzegowina). Rund 44.000 Tonnen Aluminium werden hier pro Jahr verarbeitet.



Ivo Barbarić, Leiter Projektbüro, ist seit 30 Jahren für FEAL tätig und schätzt die Zusammenarbeit mit Roto. „Auf der Messe 2014 durften wir als eines von wenigen Unternehmen den neuen Beschlag Roto Patio Inowa kennenlernen und wir haben sofort offen kommuniziert, mit welchem Profil dieser Beschlag vermutlich eine optimale Symbiose eingehen dürfte. Beiden Seiten hat das ein gutes Gefühl gegeben und so fiel die Entscheidung für eine exklusive Zusammenarbeit leicht.“

## Wolf Fenster AG, Italien

### Erste Holzschiebetür mit Roto Patio Inowa

■ **Holz** „In Deutschland ebenso wie in Italien werden heute an die Gebäudehülle sehr hohe Ansprüche gestellt“, leitet Walter Wolf, Inhaber und Geschäftsführer der Wolf Fenster AG, seine Erläuterung zur jüngsten Innovation seines Unternehmens ein. „Ein guter Wärmeschutz wird ja heute schon fast vorausgesetzt. Zusätzlich sollen Fenster und Schiebetüren Lärm am besten komplett ausperren. Deshalb haben wir gemeinsam mit Roto eine neue Schiebetür entwickelt, in der der Beschlag Roto Patio Inowa seine Stärken voll auspielen kann.“

Die enorme Dichtigkeit der neuen Inowa Schiebetür von Wolf Fenster biete sehr hohen Wärme- und Schallschutz zu einem attraktiven Preis, so der Unternehmer. Ein Haus kostenbewusst mit Holzfenstern und -schiebetüren auszustatten, sei einfacher geworden, seit es Inowa gibt. „Für uns von Vorteil ist auch, dass

die Zahl der speziell für eine Inowa Schiebetür einzulagernden Beschlagkomponenten gering ist. Hier können wir mit vielen Standardkomponenten arbeiten. Das senkt unsere Lagerkosten. Zusätzlich wird die Inowa die Wartungsintervalle auf den Baustellen verlängern und damit die Kosten senken.“



„Sowohl unsere Kunden als auch unsere eigenen, sehr kritischen Mitarbeiter sind absolut begeistert von der Inowa. Und die ersten Angebote wurden bereits bei uns abgerufen“, berichtet Walter Wolf. Ausgeliefert wird die neue Schiebetür der Wolf Fenster AG ab Herbst 2016.



Aus der Entwicklung der Wolf Fenster AG stammt die auf der FENSTERBAU FRONTALE vorgestellte erste Holzschiebetür mit dem innovativen Beschlag Roto Patio Inowa. „Mit großem Erfolg“ habe sein Unternehmen diese auf der Klimahouse Messe erstmals Ende Januar im süditalienischen Bozen vorgestellt, so Geschäftsführer Walter Wolf.

## Ein perfekter Start

# Positives Feedback aus den USA und Mexiko

■ **Event Eine FENSTERBAU FRONTALE eröffnet interessante Chancen, zum Beispiel die, mit neuen Kunden oder Lieferanten über Märkte und gemeinsame Zukunftsperspektiven zu sprechen. Das findet auch Chris Dimou – Roto General Manager, The Americas – der zwei neue Roto Partner in Nürnberg begrüßen durfte. Roto Inside „heftet sich an seine Fersen“**

Aus Chicopee in Massachusetts reiste Bodo Liesenfeld zum internationalen Branchentreffen nach Nürnberg. Der seit 2009 in den USA lebende Deutsche ist Gründer und Geschäftsführer von Menck Windows, einem noch jungen Fenster- und Türenhersteller, der sein Absatzgebiet relativ schnell vom Nordosten der Vereinigten Staaten auch auf Regionen in Kanada sowie den Süden und Westen von Nordamerika ausweiten konnte. „Wir haben das Unternehmen 2013 gemeinsam mit unserem Joint-Venture-Partner Menck Fenster aus Hamburg gegründet. Seitdem machen wir uns in den USA und zunehmend auch in Kanada einen Namen mit Fenstern und Türen im europäischen Design und mit hohen Leistungswerten nach europäischen Spezifikationen und Standards“, berichtet Bodo Liesenfeld.

### Menck Windows: Europäisches Design für die USA

Rund 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind derzeit in Chicopee beschäftigt, wo Holz- und Holz/Aluminiumfenster und -türen gefertigt werden. Private Bauherren und Architekten stellen die größten Kundengruppen des Unternehmens. Sie erhalten mit Produkten von Menck Windows in den USA gefertigte Systeme, die gleichzeitig europäischen sowie nordamerikanischen Normen und Anforderungen in puncto Dichtigkeit und Qualität entsprechen. „Wir bieten aus heimischer Fertigung Fenster

und Türen mit Leistungswerten bei Wärme- und Schallschutz, die Kunden früher importieren mussten. Dank unserer modernen CNC-Produktionslinien und qualifizierten Mitarbeitern können wir diese nicht nur schnell, sondern auch zu einem überzeugenden Preis anbieten“, erläutert Bodo Liesenfeld.

### Roto von Anfang an

Die Zusammenarbeit mit Roto begann deshalb gleich mit der Unternehmensgründung. „Logisch“, sagt Bodo Liesenfeld. „Das deutsche Traditionsunternehmen Menck Fenster kann auf eine lange und sehr erfolgreiche Partnerschaft mit Roto zurückblicken. Unser Ziel war es daher, vergleichbare Strukturen und eine enge Zusammenarbeit mit den Vertretern von Roto Frank of America aufzubauen.“ Dass dies schon nach sehr kurzer Zeit gelungen sei, zeige, so Liesenfeld weiter, die Flexibilität und das Engagement der bei Roto tätigen Mitarbeiter. Intensiv habe man von Beginn an von den Schulungs- und Prüfangeboten Gebrauch gemacht und der technische Support durch die Partner im benachbarten Connecticut laufe stets auf gleichermaßen professioneller wie freundschaftlicher Basis.

Und welche (gemeinsamen) Pläne gibt es für 2016/2017? „Die FENSTERBAU FRONTALE ist ein guter Rahmen, um mit Chris Dimou und seinem Team über kommende Projekte zu sprechen. Wir befinden uns kontinuierlich

in Entwicklungs- und Prüfarbeiten. Aktuell beschäftigen wir uns vor allem mit Bauteilen und Systemen für Hauseingangstüren. Hier wollen wir 2016 mit einer neuen Produktlinie auf dem nordamerikanischen Markt reüssieren“, so Bodo Liesenfeld.

### Grupo Herralum: Know-how für Mexiko

Die von seinem Unternehmen mit Roto organisierten Schulungen und Trainings hält Eddie Macias für die Basis des noch jungen, gemeinsamen Erfolgs. Mit seinem Vater leitet er als Inhaber und Geschäftsführer die Geschicke der im mexikanischen Guadalajara ansässigen Grupo Herralum. Zusammen mit einigen Kollegen besuchte auch er die FENSTERBAU FRONTALE und freute sich insbesondere auf die Produktneuheiten des neuen Partners Roto. „Herralum ist seit über 43 Jahren im mexikanischen und zentralamerikanischen Fenster- und Türenmarkt tätig und beschäftigt mittlerweile über 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“, berichtete er Roto Inside. Das Unternehmen fertigt und vertreibt Bauteile und ein umfangreiches Zubehörsortiment für die Fensterherstellung aber auch für den Fassadenbau und die Glas/Aluminium-Verarbeitung. Seit gut einem Jahr gehören auch Produkte von Roto zu dem mehr als 4.000 Artikel umfassenden Liefersortiment von Herralum. „Wir arbeiten unter anderem mit Architekten sowie großen Generalunternehmern bzw. Projektentwicklern zusammen, die für ihre Auftraggeber Gesamtpakete entwickeln und anbieten“, erläutert Eddie Macias. „Dazu zählen Fenster und Türen aller Öffnungsarten, Aluminiumapplikationen und ganze Fassadenlösungen für Einfamilienhäuser genauso wie für Bürogebäude, große Hotelkomplexe oder

Einkaufszentren. Selbst ‚Mammutprojekte‘ etwa im Flughafenbau geraten zunehmend in unseren Fokus und dafür brauchen wir starke und innovative Partner wie Roto an unserer Seite.“

### Gemeinsame Schulungen zeigen zukünftige Chancen auf

Gemeinsames Wachstum, gemeinsame Kundenpflege und -akquise, gemeinsame Ausgestaltung des Produktportfolios – Eddie Macias hat sehr konkrete Vorstellungen von der Zusammenarbeit mit Roto und sieht diese nach gut einem Jahr auch rundum bestätigt. „Bereits die ersten Produktschulungen, die wir für mexikanische Fenster- und Türenhersteller angeboten haben, stießen auf große und positive Resonanz. Für uns ist das ein enorm wichtiges Instrument, um neue spannende Projekte gewinnen zu können. Parallel werden wir zusammen mit Roto nach sinnvollen marktspezifischen Lösungen suchen, die unseren Kunden weitere Wettbewerbsvorteile verschaffen sollen.“

Ganz konkret bereite Herralum derzeit die Einführung und Vermarktung der Produktreihe Roto Patio Lift vor. „Wir haben diese Lösung erstmals auf den Messen Ferreteria in Guadalajara und der Expo Cihac/Amevec in Mexiko-Stadt vorgestellt. Die durchweg positiven Kundenstimmen und konkrete Anfragen, ab wann wir liefern können, haben uns die Entscheidung über die nächsten Schritte leicht gemacht“, so Eddie Macias. Was auf die FENSTERBAU FRONTALE zutrifft, gilt also auch für andere Fachmessen auf der ganzen Welt: Sie bieten immer interessante Chancen.



Amerikanische Bauherren und Architekten erhalten mit Produkten von Menck Windows in den USA gefertigte Systeme, die strengen europäischen Normen und Anforderungen entsprechen.



Aus Massachusetts kam Bodo Liesenfeld, Gründer und Geschäftsführer von Menck Windows, zur FENSTERBAU FRONTALE.



Eddie Macias hat konkrete Vorstellungen von der Zusammenarbeit mit Roto. Mit seinem Vater leitet er die Geschicke der Grupo Herralum.



Vom mexikanischen Guadalajara aus unterstützt die Grupo Herralum Projektentwickler, Fenster- und Türenhersteller sowie Fassadenbauer mit Bauteilen und Know-how. Seit gut einem Jahr vertreibt das Unternehmen nicht nur Beschläge von Roto, sondern setzt auch auf gemeinsame Schulungsangebote.

## Roto Patio Inowa

# Der smarte Beschlag für hochdichte Schiebetüren

Der vollständig verdeckt liegende Beschlag Roto Patio Inowa steht für Komfort und sichere Bedienung. Durch die komplett rollengelagerte Bauweise lassen sich Flügel leicht schieben – einfach smart. Die quer zum Rahmenprofil ablaufende Schließbewegung ermöglicht zugleich ein umlaufendes Dichtungssystem, das dem U<sub>w</sub>-Wert des Gesamtsystems zugutekommt. Roto Patio Inowa bietet also optimalen Schutz vor Zugluft, Lärm und Energieverlusten. Selbst in exponierten Lagen und Höhen ermöglicht der innovative Beschlag deshalb den Einbau von Schiebesystemen.

## Wolf Fenster AG

# Für Individualität und Lebensqualität

Über 130 festangestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, rund 30 freie Handelsvertreter sowie bis zu 25 freie Monteure beschäftigt die Wolf Fenster AG in Südtirol und Norditalien. Rund 20.000 Fenster- und Türelemente fertigt das Unternehmen im Werk Natz-Schabs pro Jahr, darunter bereits rund 700 Schiebetüren. Deren Anzahl soll sich durch die Einführung des

neuen Modells Inowa noch weiter erhöhen. „Wir arbeiten für anspruchsvolle Kunden, zu deren Auftrag für ein Einfamilienhaus immer auch ein oder zwei Schiebetüren gehören“, erklärt Geschäftsführer Walter Wolf. „Entsprechend haben wir hier ein umfassendes Know-how und Produktkonzepte für jeden Anspruch entwickelt.“



Im Juli 1963 legte Klaus Wolf, gelernter Tischler und Fensterbauer, in seiner neuen Wahlheimat Südtirol den Grundstein für das Unternehmen Wolf Fenster. Heute zählt dieses mit seinem 1971 gegründeten Stammwerk in Natz-Schabs zu Südtirols bekanntesten Fenster- und Fenstertürenherstellern.