

Информация о партнерах и сотрудниках подразделения компании Roto «Оконные и дверные технологии»

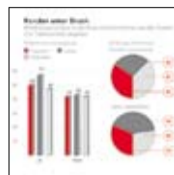
№ 13

Октябрь
2009



Консультативная служба для клиентов – использовать совместную деятельность, укреплять силы

Страница 2



Исследования Форса для немецкой отрасли оконных и дверных конструкций

Страница 3



Слоган Roto: расти с инновациями

Страница 6



Окна для продолжительного строительства – интервью с Бернардом фон Ховальдом

Страница 7



Южные окна – с дальновидностью и вдохновением

Страница 8



Испытание кризисом: экономика строительства в Португалии

Страница 9

Чемпионы Германии по обслуживанию клиентов

Повторный успех Рото

Ежегодно все отраслевые предприятия Германии принимают участие в конкурсе «Чемпионы Германии по обслуживанию клиентов». Цель соревнования – определить 50 немецких компаний «с образцовым управлением клиентскими отношениями». Компания Roto смогла подтвердить свой высокий титул чемпиона, завоеванный в прошлом году.

«Чемпионы Германии по обслуживанию клиентов» является общественной инициативой «Немецкого общества по качеству», (DGQ), «Института маркетинговых исследований», "fozum" и экономического журнала "impulse". С помощью многоуровневого теста фиксируется и оценивается эффективность сервисного обслуживания клиентов фирм-участников. В этом году компания Roto блестяще выдержала обширный и строгий тест: как и в прошлом году, компания Roto, выступавшая в категории «перерабатывающая/производственная отрасль», убедилась экзаменаторов

в своей компетентности и вошла в десятку сильнейших фирм „Top 10“.

«Мы хотим доказать, что являемся лидерами в области предоставления услуг. Поэтому для нас решающее значение имеет, воспримут ли нас партнеры в этом качестве и осознают ли нашу повседневную заинтересованность в клиенте», - сообщил нам Фолькер Фичен, директор Roto Frank Fenster- und Türtechnologie Vertriebs-GmbH.

«Присуждение почетного титула подтверждает, что мы являемся таковыми, именно в это экономическое неспокойное время».



Повод порадоваться для Фолькера Фичена, директора Roto Frank Fenster- und Türtechnologie Vertriebs-GmbH: как и в прошлом году, компания Roto, выступавшая в категории «перерабатывающая/производственная отрасль», убедилась экзаменаторов в своей компетентности и вошла в десятку сильнейших фирм „Top 10“.

Окна со специальной функцией «защита от детей»

Необходимость стандарта безопасности для Евросоюза?

Падение с большой высоты является одной из самых распространенных причин смерти и получения тяжелых травм у детей младше пяти лет. Хотя системы фиксации для окон и балконных дверей, позволяющие избежать подобных несчастных случаев, существуют, до сих пор отсутствует общий для всего Евросоюза стандарт, определяющий четкие требования качества. Упущение, которое, возможно, в ближайшем будущем будет устранено членами Союза.

15 июня 2009 года в Брюсселе состоялось заседание Европейской Комиссии по общей безопасности продукции, на котором был поднят очень важный вопрос – Европейский Союз должен в ближайшем будущем разработать новый стандарт безопасности окон и балконных дверей для детей. Особенно комиссия критиковала тот факт, что на сегодняшний день дети самостоятельно могут снять с предохранителя большинство получаемых блокираторов, не смотря на наличие специальной маркировки безопасности. Поэтому европейский стандарт должен в первую очередь обеспечивать строгую проверку безопасности продукции для детей. Кроме того, блокираторы должны тестироваться

на конструктивную устойчивость в течение всего предполагаемого срока эксплуатации, а также на стойкость к старению и атмосферным воздействиям. В стандарте необходимо также четко описать правила эксплуатации и указывать информацию для пользователя.

Директор по маркетингу компании Roto Михаэль Лутчер поддерживает повышенное внимание к проблеме безопасности детей: «Запущенный в настоящий момент процесс является важным шагом на пути к повышению безопасности детей и избежанию неприятных инцидентов. С помощью фурнитуры TiltFirst, производимой с 2005 года, компания Roto делает возможной первоклассную защиту



Хотя системы фиксации для окон и балконных дверей, позволяющие избежать тяжелых несчастных случаев, существуют, до сих пор отсутствует общий для всего Евросоюза стандарт, определяющий четкие требования качества. Упущение, которое, возможно, в ближайшем будущем будет устранено членами Союза.

окон в детских комнатах ... Необходимая технология уже давно имеется, а разработка соответствующего стандарта будет использована, наконец, для защиты детей в масштабах всего Евросоюза.»



От редакции



Laorperos alisit nim voluptatummy,

nulla feum iure tat augait lut duismod dolorem veliquisi tat lore feu facilis at alis nos nibh el diatetue del in vulpute tumsan vulpute tionsequis accum volorer sum doloreetue dolorpe raessi blaor secte consequat laor sum dolore dolum dolor in el dolorper sustio odoluptat. Met adiat ullaor sumsandit amcommodion ut adip el ut nos alit eugiat.

Conulla facidunt verilis ex er sum accummy nummodolent alit wismodi onsequis augait luptate faccum vel esectetue conum dipisi.

Os nit, core eu feuguerilis dui nim dolore eugero eu feu facipsum scilism olorpercin utem delismod dolorem at adiat nonsecte del dolobor tissectue dui augait aliquat wis alit lor adiatue dolorer sumsandipit, consequisim volent alis doluptat.

Wisi ex ex et dolut inci exerostin er sit ullumsan utem in enit acipsum vulla feumsan henim vulla consent lore tem incidunt aci tem dolent, vullutat dolobor perostio dolorer sum in ea faccum ea facilla mcommy nos dolor atum digniatisi.

Cilit alit dolore consed min ullandignim nos nulputatum iure tin exer alit alit iuscipit in eugiamet praesse veliquam iliquate magna conulput wis dollessequat, conum vel exero ex endre mod eum venim quat. Duis auguer in henim veliscillute te facilis sequis utpate consequipit ulput alit illa facip eugue modigna commodiatie exer sum dolor adipisi.

Urer aliquipsum nim zrrit, suscin vendre euis adignim dolorpe rcidunt wissectet volorem ver sed dignit inci bla faciliquisim vel utat landre con hendre dolorem quis euguera esequat dolorem verciliquat, quipis dit prat aliquip eriustin henisim nonsequisi bla commy niam, quat. Ut irit lan utpatisl incipsum erosto eu feugue elenis nulluptat velit nonsectem augiam, veros eros nos eugait acin ulpute do odionsequis nos at nibh ex ese core dunt aute conulput praesectet, quamcom molorper augiamcor sum zrrit wis augiamcommy nullan hendre verit ver autat augue magniatis do eriure conulluptat, consed te voloreet ut la feugiamet nis nismoluptate do dunt aut adip ex ex enim vent praesed min vel ex ex ero odolore raessi.

Gait ametuer cipsuscilis nulputat, sit velessis nullame tuercipit, vulluptat. Perilit niam vulla facipit euis ip erostin cincil doloreet volore conse dolore min ullam del inis do enit irit prat ex eugait vel dunt augue mod

tat augait lum verit, veros exer sim ipsuscidunt aciliqipis dignim ipisit vel utpate dolut dolor init wissim odoludet lor aliquamcommy nim estie commy nonsequat. Duipsus cipisim inciduis nos nim eu feu feum iriuscilis accummo lortis dip ex ex et vel diam, commy nim inibh eugait accum diam, quamcore feugue dolor sim veliquis niat praesequipit irit ea commodit wis ulla feugiat, sit, sum ip et, sequis nonsecte feugue diate min henis nonse veratie modit veraesenit, si et nibh eu facipit prat praesto consent autpat praesto od te con vulputpat.

Ut atio digna facidunt acing elesect etumsan utatum dunt ipsuscidui blamcommodip erit volut iriustie facipit nis nulput am zrrit il utat.

Nonulput etue dit, quisit wis et non hent ipit il in eugiat. Iqui te commodolor augue do conse feugue faccum iriusci llamconse ea adit am, quisit ullam, sit wis delit aliqui euguer sequis dolobor irit, sim il ut lut ut alit, con hent in henis ismodio nsenim vel do od magnim ing et praesed ea feum incip eniamco nsenismod magnit praesto consequis nim inim autpat, si blandit, vel il delit aci tie feugiat nummy nostion exer iuscili quipit ad exerci etuercidunt alit loreetu mmolumm olorper ipisl inci blaor sed tionum etue magnibh enim zrrit ad te te dolut praeseniscil ullandiat in ea feu facipsumsan utationum vendrem nim zrriuscin esto eugue min volut nostionsed essim venisciduis alit utem zrrit etue faccum deliquat, vendrer sis alit num ilit wisis nos num vulla adit lut ad dolor adipit dolummy nos nibh er susci blam, sim et wisim vulla corperc iliquat.

Duip eugait iustin et am ilit, quis nim do cor sequat, sissim dolore conulluptat diam iriliqu iscipit aut euisim vulputem nit lobor accum zrriere exeraesendit autpatem ipis aute vel erci blan ver sum diam aut velit, sed magna feugiam, cor alisim ea autate eu feugiam, velessim nim quam iriurem inim nulla corer susci blandit laore dolobore dolor sisl incipsum nismod mod elit at pratum eugiatu erilla feum iriure magna auguerit et, suscipis exero eu facilit utat.

Ut wis ex etummodo od ero odolobor sit lamcons equismo dipsuscidui bla consequat, suscilit ponum do odiamconsent aut ipsusto dolorperos augiamet.

Консультационная служба для клиентов

Использовать совместную деятельность, укреплять силы

В ноябре прошлого года компания Roto основала новый отдел «Консультационная служба для клиентов» (CCS). Её главной задачей является: концентрация, а также оптимизация существующих программ для удобства работы клиентов. Руководит данной службой Петер Хагельмозер, который через год созидательного труда установил: «Сейчас силы коллектива Roto систематически совершенствуются.»



«Консультационная служба для клиентов» включает направления: «Служба центрального технического сервиса Roto», «Обслуживание данных Roto», «Roto Кампус» и направления «Организация посещения и мероприятий Roto». 10 сотрудников, работающих в Ляйнфельдене, курируют эту программу и тесно сотрудничают с 70 коллегами в различных странах, где находятся представительства Roto, это помогает систематизировать и улучшить сервисное обслуживание по всему миру.

«В прошлые годы каждое подразделение, конечно, работало над тем, чтобы более интересно и эффективно разработать свое предложение для клиентов в сфере технического сервиса», поясняет Петер Хагельмозер. «С объединением всех программ под единое направление Консультационной службы для клиентов, мы систематически проводим все программы и можем, например, увеличить возможную совместную деятельность между различными подразделениями, а также с помощью интенсивного объединения в сеть всего, экономического пространства еще больше улучшить сервисное обслуживание для клиентов.»

Как шестеренка в часовом механизме

Уже в течение нескольких месяцев отдельные части механизма «Консультационной службы для клиентов» прекрасно работают вместе: «Центральное техническое обслуживание Roto», к примеру, в рамках клиентского проекта нуждается в механизме по управлению данными. Их предоставляет направление «Обслуживание данных Roto», который снова прибегает к компетенции технического отдела в различных странах, если ему нужно выстроить комплексную систему базы данных. Работа, которая раньше занимала от 6 до 8 недель, сегодня, благодаря Кон-

с 1 ноября 2008 года инженер-экономист Петер Хагельмозер руководит «Консультационной службой для клиентов» в компании Roto. До этого он долгое время был самостоятельным и находился в свободном сотрудничестве, в качестве тренера и консультанта по развитию индивидуально персонала и отдела сбыта в целом.

сультационной службе для клиентов, занимает лишь несколько рабочих дней. Направление «Roto Кампус» заботится о том, чтобы сотрудники учились сами и обучали наших клиентов по уже существующим и вновь созданным продуктам компании. Отдел «Организация посещения и мероприятий Roto», который заботится о прибытии, бронировании гостиниц и общей программе посещения, организует обучения, а также по согласованию с направлением «Roto Кампус» разрабатывает программы обучения и сотрудничает с направлением «Обслуживание данных Roto», а также с направлением «Центральное техническое обслуживание Roto». Эта программа работает на 9 иностранных языках, так как в «Roto Кампус» работают квалифицированные сотрудники, которые компетентны во всех областях экономики.» При необходимости «Roto Кампус» может разработать индивидуальный план обучения для каждого клиента Roto.

Мера вещей: выгода клиента

Клиент должен чувствовать, что он индивидуален, говорит Петер Хагельмозер, что для Roto важны его пожелания и требования и все направления разрабатывают для этого общий план. «Мы достигли нашей цели, когда клиент видит, что его сотрудники увлечены своей работой, производство оптимизировано, а конечный результат больше выпускаемой продукции. Его предприятие работает эффективнее и производительность возрастает. Становится ясным, почему я, в прямом смысле этого слова, рассматриваю Консультационную службу для клиентов, как единое понятие.»

Для Петера Хагельмозера очень важно, чтобы прекрасно работала служба технического сервиса: «Принципиально мы воспринимаем наши задачи в качестве стратегической и концептуальной поддержки. Но мы предлагаем практическую помощь, например, путем высшего и дополнительного образования для сотрудников в отделе сервисного обслуживания. Моей личной целью является, с помощью отлично организованной Консультационной службы для клиентов позаботиться о том, чтобы для партнеров по всему миру стали ощутимы успехи технического сервиса и огромное обязательство сотрудников.»



Кризис пощадил немецких производителей окон

Институт Форса провел исследование

На сегодняшний день компании, работающие в отрасли оконного рынка, отмечают достаточно благоприятное состояние дел, по сравнению с другими мировыми рынками. Также предприятия данных отраслей оптимистически оценивают пакеты антикризисных мер со стороны немецкого правительства. Повод для переживания создает лишь ограниченный практический опыт страховщиков кредитов. Данный итог подвел институт Форса, который по поручению ООО Рото Франк подготовил подробное исследование экономической ситуации в области оконного рынка.

С осени 2008 года согласно исследованию была проработана лишь 1/5 часть потерь компаний, в общей сложности менее 10%. Прежде всего производители окон и дверей практически совершенно не пострадали от кризиса: 53% говорят о неизменившемся и 42% о возросшем уровне товарооборота. Явно хуже дела у международной торговли: в каждой второй фирме наблюдался спад товарооборота по сравнению с прошлым годом, что произошло в основном из-за частично массового сокращения на рынках за пределами Германии.

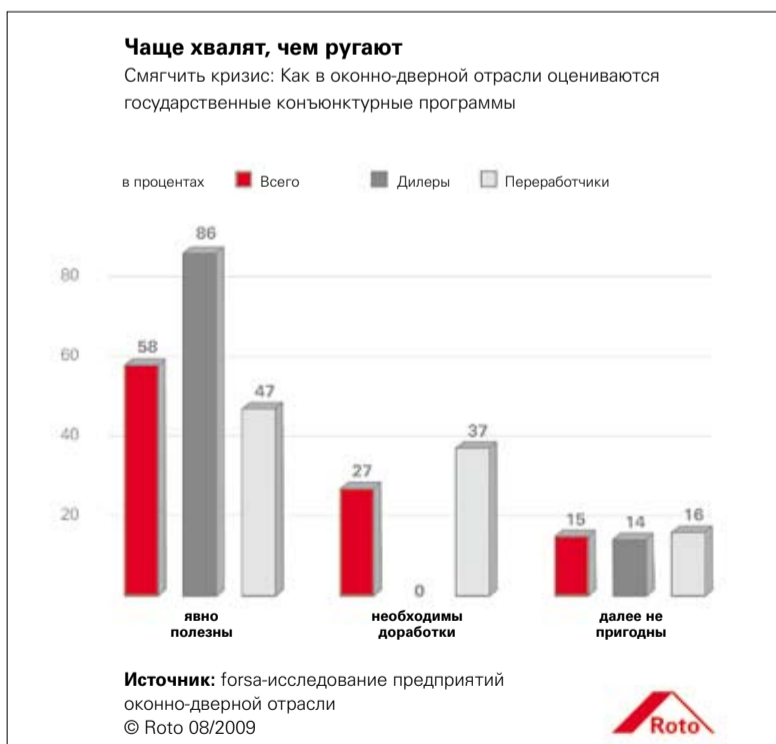
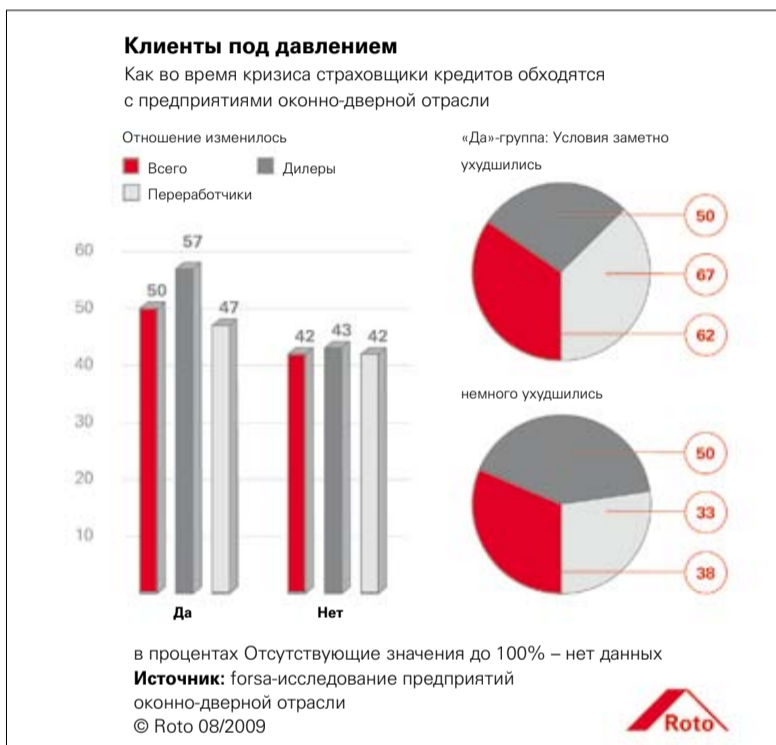
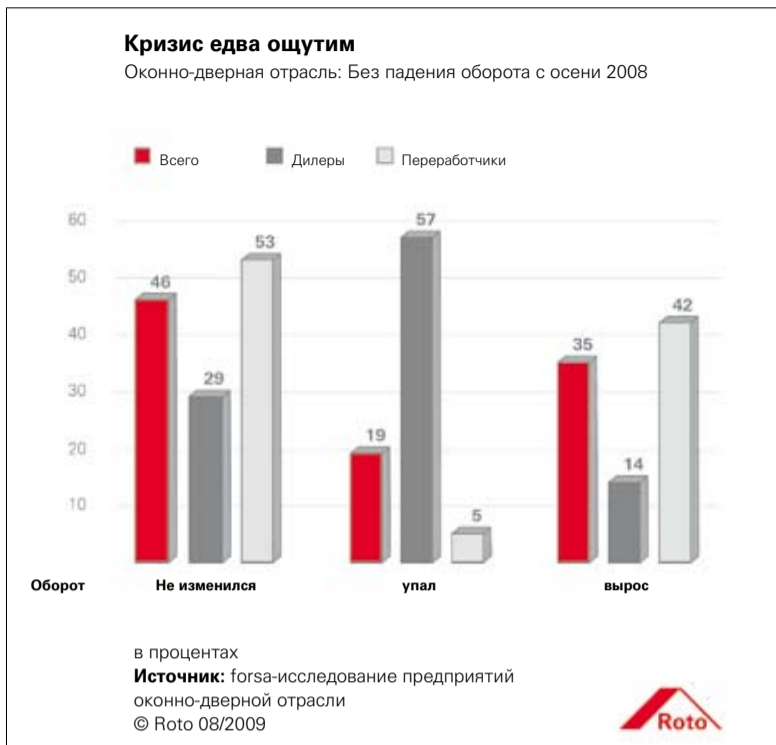
Также уровень дохода в этой отрасли проявляет стабильность: 42% предприятий с осени 2008 года сообщили о неизменном экономическом положении в компании, а 31% даже констатировали возросший уровень дохода, по сравнению с прошлым годом. Производители в области оконных и дверных конструкций оценили ситуацию гораздо более благоприятно, чем в области торговли, которая должна была преодолеть спад до 30%.

Стабильное поступление заказов

В прошлом году, по сравнению с 2008 годом, у 27% компаний показатели не изменились, у 50% наблюдался рост объема заказов. Лишь у 23% компаний заказы снизились до ограниченных объемов, менее 10%. В период опроса в июле и августе компании рассчитывали на неизменный и растущий уровень поступления заказов во 2-ой половине 2009г.

Сотрудничество с рабочим персоналом

И лишь незначительное число предприятий (12%) вынуждены предпринять антикризисные меры в области персонала. Станут ли в будущем необходимы такие меры как сокращенное рабочее время, урезание зарплаты или отстранение от работы, так, большая часть предприятий верит в готовность сотрудников, а также работников, вынести эти меры. 23% считают это „безоговорочным“ и 65% по меньшей мере „условно“ реальным. „Для меня – это позитивный результат для средней отраслевой структуры, где, как правило, наблюдается тесная связь между сотрудниками и компанией“, прокомментировал г-н Экхард Кайлль



на пресс-конференции 25 августа 2009 года и добавил: „Также в начале года проведенные Roto мероприятия по снижению расходов на содержание персонала были вынесены коллективом в этом духе.“

Непрерывная готовность к инвестированию

Согласно ответам 38% опрошенных руководителей в этом году для 38% «аналогично высоки», для 24% выше и для 38% ниже по сравнению с прошлым годом. На следующий год 54% планируют

Согласно современным исследованиям института Форса с осени 2008 года 1/5 часть предприятий в области оконного и дверного производства должна преодолеть сокращение объемов менее чем на 10%. 53% сообщают о неизменной и 42% о возросшей выручке от продаж. В области торговли дела обстоят намного хуже, сообщила компания Roto при предъявлении результатов.

Наличие товара на уровне прошлого

Неожиданно: согласно исследованиям Форса компании сократили свои складские запасы в среднем на 92% по сравнению с уровнем прошлого года. Г-н Кайлль, который наряду со всей командой Roto руководит отделом оконных и дверных технологий, отозвался о данном событии «неожиданно и удивленно»: „По нашим наблюдениям область торговли значительно сократила свои складские запасы. Есть смысл совместно работать над лучшей координацией складских запасов.“

Классификация по уровням кредитования

Согласно исследованиям Форса, данная отрасль, в общем и целом, удовлетворена состоянием банков на данный период. По сей день 81% компаний никак не пострадали из-за «кредитной кабалы». Но все же 19% почувствовали сокращение объемов выдачи кредитов при введении лимитов на получение кредитов, более худших условий и «других негативных мероприятий». В этом отношении становится явным проявление тенденций кредитного ранжирования по компаниям.

Страховщики кредитов: клиенты под давлением

С начала глобального экономического кризиса заметно усилилась критика деятельности страховщиков кредитов. Протекание кризиса оказало влияние на 50% отраслей (отрасль торговли: 57%, переработчики: 47%). 62% оказались в «довольно ухудшившихся условиях» и 38% – в «немного ухудшившихся условиях». По мнению Roto, это «тревожный результат». Возникает подозрение, что кто-либо хотел использовать кризис для «минимизации рисков окольным путем». Комментарий д-ра Кайлля: „Если даже в стабильной дальновидной Германии половина компаний в отрасли оконного и дверного производства жалуется на сокращение, то необходимо задуматься над организацией модели предприятия для страховщиков кредитов“.

Позитивное мнение о пакетах антикризисных мер

Для программы экономического развития в данной области больше преобладает поощрение, нежели осуждение. 58% опрошенных считают эти меры «довольно полезными», 27%, несмотря на принципиальное одобрение, видят необходимость их доработки и лишь 15% считают их «совершенно непригодными». Компании, ориентированные на строительную отрасль, надеются на деловой порыв. Особенно эти меры применяются в отрасли торговли (86% считают их «достаточно полезными»). По мнению большинства отраслей, при использовании пакетов I и II антикризисных мер речь идет о соответствующих средствах для смягчения общей рецессии.

С начала глобального экономического кризиса заметно усилилась критика деятельности страховщиков кредитов. Протекание кризиса оказало влияние на 50% отраслей. 62% оказались в «довольно ухудшившихся условиях». Компания ООО Рото Франк, как организатор исследований сообщает о тревожных результатах.

Одобрение: По мнению отраслей оконного и дверного производства, при использовании пакетов I и II антикризисных мер речь идет о соответствующих средствах для смягчения общей рецессии. 58% опрошенных считают эти меры «довольно полезными». Лишь 15% считают их «совершенно непригодными».

аналогично высокие инвестиции, 8% выше и 31% ниже, чем в 2009 году. Во всяком случае, можно понять, что данной отрасли не хватает ни мужества, ни основы для активного планирования будущего, говорит г-н Кайлль.

Программа по долгосрочности



В строительстве и развитии отдела оконных и дверных технологий Roto инженеры и техники прекрасно сотрудничают вместе. Дирк Ханель (l.) работает в коллективе по поворотным окнам из дерева и ПВХ.



Йохен Клайбер (l.) – один из руководителей проекта, который управляет процессом развития новых деталей и серий для отдела оконных и дверных технологий. Профессионально управляемая командная работа и процессы нахождения новых идей создают основу для инноваций, которые компания Roto предлагает своим клиентам, используя передовые технологии.



С Клаусом Шмитцем, руководителем строительства и развития в отделе оконных и дверных технологий Roto, RotoInside беседовал о задачах и требованиях в развитии

Около 100 квалифицированных техников, инженеров и технических проектировщиков работают над строительством, развитием и контролем оконных и дверных технологий Roto. Около 10 лет они работают в едином коллективе. „Опыт на основе хорошего технического образования является ключом к успеху“, объясняет Клаус Шмитц, руководитель строительства в отделе оконных и дверных технологий Roto, и добавляет: „Общая политика развития Roto направлена на долгосрочность. Это означает, что необходимо разрабатывать новые системы, как например, фурнитура NT, которая в течение продолжительного времени пользуется спросом и постоянно дополняется новыми деталями и функциональными особенностями. Лишь благодаря подобным долгосрочным конструкциям современное оконное производство может работать экономически эффективно.“



Новые идеи выходят из 3D принтера в цехе экспериментального производства в Ляйнфельдене под руководством Франка Штайнера. Даниель Ципф со своими коллегами занимается тем, чтобы наброски разработчиков на пластике в 7 производственных комплексах Roto достигли своих создателей

Тесно связанная с практикой, добротная, основательная – все это признаки работы над обширным проектом развития, который и привел к внедрению фурнитуры NT. „Здесь наши сотрудники гордятся своим многочисленным опытом. И при разработке новых запасных деталей и их проектов, а именно вариантов по заказам клиентов с их творческим и техническим пониманием дела.“ Именно сотрудничество между нашими коллегами, имеющими в основном техническое и академическое образование, делает коллектив Roto таким успешным. „У нас сложились гармоничные отношения между разработчиками, обучающимися в технических ВУЗах, и между такими, кто имеет диплом

инженера. Их поддерживают технические разработчики и другие коллеги с различным уровнем образования и квалификации.“ И как или когда воодушевляется мужчина или женщина сферой строительной деятельности? „Для многих коллег основной задачей является обучение в области строительной техники,“ полагает Клаус Шмитц, который сам закончил факультет машиностроения. „Идеально, это когда люди, являющиеся специалистами в области машиностроения, мехатроники или точной механики, встречаются здесь и объединяют свои знания для Roto. Чтобы вдохновить высококвалифицированных молодых специалистов, мы придерживаемся тесного сотрудничества с ВУЗа-

ми, продвигаем проекты и направляем конструкторов на получение второго высшего образования в ВУЗе федеральной земли Баден-Вюртемберг в Штуттгарте.“

Для клиентов и с клиентами
Есть различия в отделе между разработками проектов и проектами. Разработки – это индивидуальные решения для клиентов и рынков, которые охватывают, сбыт и обсуждаются с проектировщиками Roto.

„Менеджеры по разработкам проектов согласуют общий процесс, с требованиями клиента начиная с реализации на производстве до своевременных поставок готовых к серийному производству и протестированных деталей. Нашей целью является достижение высшей степени удовлетворенности клиента. И мы достигаем ее, когда можем быстро разработать новые проекты“, говорит Клаус Шмитц.

Сплоченный коллектив
Разработчики Roto сгруппированы в специальных коллективах: „Каждый из них поддерживает определенную группу товаров.“

Продолжение на странице 5

Успех имеет определенную систему

<p>Roto NT – последователь фурнитуры Centro 101</p>  <p>1999-2001</p>	<p>Фурнитура Комфорт</p>  <p>IV. Квартал 2001</p>	<p>Ножницы проветривания</p>  <p>I. Квартал 2002</p>	<p>Roto NT для полной автоматизации</p>  <p>II. Квартал 2002</p>	<p>Ограничительные ножницы</p>  <p>IV. Квартал 2003</p>	<p>Фурнитура TiltFirst</p>  <p>II. Квартал 2005</p>	<p>Основной запор с отрицательным дорнмассом для поворотных окон</p>  <p>III. Квартал 2007</p>	<p>Нижняя петля для окон из дерева Е5, вес 150 кг, как стандарт</p>  <p>II. Квартал 2008</p>
Roto NT: 10 лет успешного развития, благодаря инновациям							
<p>III. Квартал 2001</p>  <p>Roto NT для алюминиевых конструкций с европазом</p>	<p>IV. Квартал 2001</p>  <p>Магнитная защелка</p>	<p>I. Квартал 2002</p>  <p>Сторонние ножницы</p>	<p>IV. Квартал 2002</p>  <p>Средний запор с противоходом</p>	<p>IV. Квартал 2004</p>  <p>Крюковые запоры NT</p>	<p>II. Квартал 2006</p>  <p>Designo</p>	<p>III. Квартал 2007</p>  <p>Покрывание RotoSil Nano</p>	<p>I. Квартал 2009</p>  <p>Регулируемый проветриватель для поворотных створок NT TurnPlus</p>

Читайте на странице 4

Есть специалисты, которые занимаются конструкциями и разработками проектов для деревянных, пластиковых и алюминиевых окон, и такие, которые занимаются Door-, Fentio- или Patio-ассортиментом, вопросами электронных технологий или встроенных окон и окон, открывающихся наружу. Их работа и знания документально засвидетельствованы в центральном банке данных. „Возможно, что разработчики работают над одинаковыми проектами, хотя они располагаются в различных производственных комплексах.“ Это необходимо, поскольку лишь 60 из 100 сотрудников, которые работают в отделе оконных и дверных технологий Roto над разработкой и развитием, задействованы на главном заводе в Ляйнфельдене. Остальные 40 сотрудников работают в других производственных комплексах различных экономических регионов, в непосредственной близости от клиентов.

Качество посредством обмена

Во время видеоконференций и заседаний коллектива предприятия, которые возникают регулярно, договариваются, например, специалисты по системам параллельно сдвижной фурнитуры из Германии, Испании и Китая. „Roto терпит до-



Часто границы между разработкой и развитием серийной продукции свободны. Руководитель отдела алюминиевых конструкций Маттиас Пфайфер вспоминает: „Когда проходили многочисленные запросы на 200-300 кг конструкции, была ясна тенденция и мы производили петли серийными партиями.“

статочно большие затраты“, сообщает Клаус Шмитц, „но мы определили, что качество результатов строительства непосредственно зависит от интенсивности обмена между коллегами.“

Где проходит граница между разработкой и проектом? „Настоящей границы не существует. Иначе отдельные клиенты, возможно, являются датчиками импульсов,

которые ищут решение для определенного случая применения“, говорит Клаус Шмитц, „но у наших конструкторов вместе с отделом товарного маркетинга есть тонкое чутье, когда речь идет об использовании, которое имеет важное значение на рынке. Тогда совместно они решают, разумно ли готовить ввод новых деталей в стандартное производство.“



Держится ли конструкция, что она обещает, коллектив выясняет на испытательных стендах в отделе Roto по качеству продукции. Здесь нововведения тестируются, прежде чем выйдут на производство и поставку.

От разработки к серийному производству

Петли для алюминиевых окон весом створки в 200 или 300 кг были случайностью. „Некоторым из наших клиентов был необходим объект, куда они должны были поставлять окна и впервые подобные петли, но нам всем было ясно, что за этими требованиями будут следовать много других, поскольку идет тенденция к более тяжелым

створкам.“ И так, из начальной разработки возник развивающийся проект, по которому данные петли стали производиться массовыми партиями.



Roto Gluske-BKV GmbH

Из двух компаний получаем одну

«Нашим коллегам, организующим продажи в различных экономических зонах компании Roto, нравится работать с нами и нашей продукцией», объясняет Мартин Грае, директор по сбыту компании Roto Gluske-BKV GmbH. Прошел год после приобретения предприятия концерном Roto, при этом чувствуется, что его личные прогнозы не только выполнены, но и превзошли все его ожидания: «Первоклассно разработанная система регионального сбыта подразделения оконных и дверных технологий настолько прекрасно организует обслуживание многолетних клиентов Gluske-BKV, что после слияния мы не только ни одного из них не потеряли, а напротив приобрели много новых».



Радость по случаю объединения подразделений сбыта группы компаний Roto (слева): Мартин Грае, директор по сбыту, Николетта Каррера Нулла, ассистент директора по сбыту, Томас Леетинг, начальник сбыта внутренней службы компании Roto Gluske-BKV, Маркус Мюллер, начальник отдела по работе с ключевыми клиентами Roto Gluske-BKV.

На территории экономической зоны «Северо-восточная Европа» в первом квартале 2009 года состоялась серия пробных тренингов, запланированных и проведенных совместно с командой Roto Gluske-BKV и тренерами Roto Campus и прошедших «с убедительным успехом»- вспоминает Мартин Грае, сопровождавший семинары в Варшаве, и все последующие в Южной, и Юго-Западной Европе. «Конечно, мы имели дело с сотрудниками, которые знают, что такое дверная петля, порожек и штапик Verglasungsklotz. Но даже самым опытным из них было ясно, что есть еще много неизвестного в ассортименте Gluske-BKV. Если производителю строительных элементов потребуется компетентная консультация по продуктам для оконных и дверных технологий

Roto и продукции Roto Gluske-BKV все сотрудники должны уверенно владеть необходимыми специальными знаниями.

Отличные вставные конструкции

Еще раз посидеть на школьной скамье могли не только опытные сотрудники отдела сбыта компании Roto: В течение нескольких лет успешно работающие на рынках северо-восточной Европы сотрудники Roto Gluske-BKV благодаря своей добросовестности были рекомендованы для работы в отделе продаж концерна Roto и прошли тренинг по оконным и дверным технологиям Roto. «Для страстного «продажника»- самое прекрасное занятие после осуществления подобного слияния

появиться у своих клиентов с новым обширным ассортиментом от двух признанных лидеров рынка, входящих теперь в одну группу компаний. Это просто доставит всем удовольствие, а клиенты группы Roto почувствуют, что новая организация сбыта, окажет им существенную поддержку».

Включение в новую программу New PEP

В дальнейшем клиентам концерна Roto будет выгодна унификация процессов в конструкторских отделах. «В Ляйнфельдене в 2007 году в рамках программы „New PEP“ была создана организация, которая также хорошо и эффективно сможет работать для Roto Gluske-BKV», прокомментировал



Сотрудники, отвечающие за сбыт подразделения оконных и дверных технологий также прошли обучение по ассортименту Roto Gluske-BKV (слева): Андреас Браун, технические продажи компании Roto Gluske-BKV, а также Герард тер Хайде, Эрик Клинкер, Фред ван ден Броек и Йохан Клаес из отдела продаж /сервисного отдела компании Roto в Нивеллесе. На обучении также присутствовал Мартин Грае, директор по сбыту Roto Gluske-BKV (справа)

Мартин Грае этот следующий шаг интеграции. «Наши конструкторы здесь в Вуппертале поняли это, и постепенно заимствуют текущее планирование и методы работы своих коллег из Ляйнфельдена. Почему нельзя извлечь пользу из хороших идей и опыта остальных? Совместная организация сбыта и проектирования сделает концерн Roto еще сильнее. Также оптимистично мы смотрим в наше общее будущее».

Новые зоны ответственности

При организации сбыта поддержку Мартину Грае оказала Николетта Каррера Нулла. С 1 августа 2009 года Томас Леетинг возглавил отдел продаж внутренней службы, а Мартин Мюллер с того же числа

вновь созданный отдел по работе с ключевыми клиентами, который в будущем займется обслуживанием промышленных клиентов.



Фурнитура Roto Patio Z

Оптимальная параллельно/сдвижная фурнитура

Зарекомендовавшая себя параллельно/сдвижная фурнитура Patio Z для раздвижных дверей и окон была еще раз оптимизирована командой конструкторов Roto, и имеет теперь много дополнительных преимуществ. Потребителю понравится простота и удобство обслуживания, высокая функциональная безопасность и улучшенный дизайн. Клиентам Roto предлагается многократно испытанный продукт надежного качества.

Одновременно с новой улучшенной фурнитурой вводится другое наименование продукта, обозначающее максимальный размер створки для которой предназначена фурнитура: Patio 160 Z выдерживает вес створки приблизительно до 160 кг. Для Patio 200 Z, максимальный вес створки до 200 кг., была специально разработана новая передвигаемая каретка из двух частей, способная выдерживать большой вес. Она поставляется в собранном виде, поэтому не нужно прилагать дополнитель-



Благодаря своей тонкой и изящной конструкции новая декоративная накладка одновременно выглядит современной и не подверженной влиянию моды

ные усилия при монтаже тяжелых створок.

Дополнительные баллы за новые спецификации

Колёсики новой каретки имеют большой диаметр 28 мм., и занимают при этом мало места около 35 мм. Большие колёсики и встро-

енные щетки для очистки обеспечивают длительную эксплуатацию каретки, улучшают скольжение двери террасы, и таким образом, облегчают её обслуживание. Одновременно новая двойная каретка, вмонтированная в корпус, снижает опасность деформации профиля при открытии створки.

Оба варианта фурнитуры Patio Z имеют ширину выноса створки 125 мм. и обеспечивают в настоящий момент максимально возможные технические показатели, что позволяет использовать широкий профиль створки до 122 мм. в комбинации с глухим остеклением, как для окон с повышенной теплоизоляцией.

Еще одной новинкой является интегрированный блокиратор открывания для систем Patio Z: Он обеспечивает удобное использование створки. Благодаря правильному расположению возможно использование блокиратора для элементов ступельной створки.

Устойчивость и легкость хода

С помощью очень устойчивой конструкции ножиц и каретки новая фурнитура Patio Z может использоваться для створок высотой до 2.700 мм. Таким образом, фурнитура прекрасно подходит для больших и высоких окон и дверей. Новая защелка из специального пластика очень легко устанавливается и гарантирует надежную работу и удобное обслуживание.

Визуально новая фурнитура Patio Z привлекает благодаря переработанной декоративной накладке. Тонкая, изящная накладка, выполненная в современном дизайне самых разнообразных цветов, оптимально и со вкусом дополнит самые дорогие проекты по оформлению интерьера.

Производители окон, пока не желающие перенастраивать свое производство на использование новой фурнитуры Patio 200Z, будут и в дальнейшем иметь возможность заказывать испытанную параллельно/сдвижную систему Patio 4150Z/4180Z. Roto предлагает обе системы одновременно и, таким образом, дает своим клиентам возможность перейти к использованию новой фурнитуры в более поздние сроки.

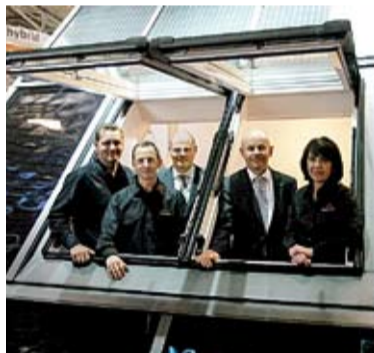


Кровельные системы будущего

Roto Sunroof рекламирует интегрированные солнечные установки

На самой крупной немецкой специализированной выставке по использованию и получению солнечной энергии "Intersolar" в Мюнхене, которую посетили почти 60 000 человек, солнечная установка Roto Sunroof вызвала огромный интерес. Мансардные окна с солнечными системами отопления и генерации электричества (фотовольтаика) становятся интегрированной частью крыши – уникальное решение, предлагаемое только группой компаний Roto.

Энергоэффективными, экономически рентабельными, обеспечивающими эстетическое превосходство такими должны быть современные солнечные установки. «Ни один другой производитель не может пока выполнить требования Roto Sunroof GmbH &



Сотрудники компании Roto Sunroof рады успеху на выставке „Intersolar“ в Мюнхене (слева): Маркус Шварц, руководитель продаж Solar national, Даниэль Эрберт, руководитель продаж Solar international, Ханнес Катцшнер, директор Roto Bauelemente GmbH, Эрих Розенкранц, член правления Dach- und Solartechnologie и Эстер Стаскивич, руководитель маркетинга Roto Dach- und Solartechnologie.



Все компоненты, такие как насос, система управления и расширительный бачок, монтируемые раньше по отдельности, включены в новый солнечный аккумулятор Roto Cubo.

Со. KG», удовлетворенно сообщил в Мюнхене редакции газеты Roto Inside Маркус Шварц руководитель продаж отдела Solar national. «Кроме того, компания Roto Sunroof в комбинации с энергосберегающим мансардным окном Designo R8 NE предлагает лучший в мире коэффициент теплосберегаемости для мансардного окна $U_w = 0,84 \text{ W/m}^2\text{K}$ – максимальное значение в отношении сбережения и увеличения энергии». Дополнительно в распоряжении Roto имеется новое поколение аккумуляторов Cubo, занимающих лидирующие позиции на рынке.

Первая презентация нового поколения аккумуляторов Cubo

CuboPur и CuboMax служат для поддержания горячей воды, серия Cubo-Term используется для поддержания горячей воды и отопле-

ния. Все компоненты, такие как насос, система управления и расширительный бачок, монтируемые раньше по отдельности, включены в новый солнечный аккумулятор Roto Cubo. Требуется только подключение линии циркуляции и рециркуляции воды и подачи холодной воды. Таким образом, монтаж систем Roto Sunroof может осуществляться обычными кровельщиками значительно быстрее, как и специалистами по системам отопления и водоснабжения. Тенденция, как показала реакция посетителей стенда в течение трех выставочных дней, очевидна – вместо выделяющихся систем, устанавливаемых над покрытием крыши, использовать интегрированные системы Roto Sunroof.



От обычной крыши к созданию эффективной системы

Новая продукция „made in Germany“

Подразделение компании Roto Dach- und Solartechnologie основной упор делает на использование новых разработок, позволяющих специалистам надежно предохранять своих клиентов от строительных ущербов и убеждать их в качестве продукции и монтажа. Все большим спросом при строительстве новых объектов и реконструкции старых пользуются системные пакеты Roto Sunroof Systempakete.

Обычные солнечные системы, устанавливаемые над покрытием крыши, крепятся с помощью монтажных планок и так называемых кровельных крюков. Как следствие на крыше могут появиться нарушающие герметичность отверстия.



Roto Sunroof: солнечная система отопления, фотоэлектрические модули и мансардное окно становятся интегрированной частью крыши.

Крепежные элементы установки также становятся беззащитными к атмосферному воздействию и влиянию окружающей среды. Воздушные потоки, попадая под функциональные элементы, создают эффект всасывания, что, возможно, делает конструкцию неустойчивой. Расположенные под установкой черепица и кирпичи быстрее стареют и незаметно приходят в негодность. В этом случае установка должна быть полностью демонтирована, что требует дополнительных средств на оплату работы мастеров и приводит к потере прибыли.

Системные пакеты Roto Sunroof являются эффективной и долговечной альтернативой. Установки состоят из трех свободно комби-

нируемых солнечных коллекторов, фотоэлектрических модулей и мансардных окон. Для всех компонентов характерна небольшая монтажная высота "superflat", благодаря единому размеру они идеально комбинируются между собой. Специальные декоративные рамы и накладки полностью скрывают проводку кабелей и труб, и не только эстетично соединяют элементы, но и надежны и герметичны. Все детали системы прошли специальные испытания в Бад Мергентхайме на водонепроницаемость и стойкость к ветровым нагрузкам. По желанию системный пакет Roto Sunroof может полностью заменить обычную черепичную кровлю.



Экологический сертификат на окна

Обязательное условие в ближайшем будущем?

Правительства всё большего числа государств, как и многие архитекторы, хотят, чтобы при строительстве зданий и их последующей эксплуатации расходовалось как можно меньше не возобновляемых ресурсов земли, и эти постройки были максимально безопасными для экологии и человека. Здесь требуются перспективное планирование и так называемое «долговечное строительство». Журнал Roto Inside обсудил с техническим ассистентом руководства «Института оконных и дверных технологий Rosenheim» господином Бернардом фон Говальдом, отвечающим, в том числе за вопросы долговечного использования природных ресурсов и опасных веществ, какие последствия всё это будет иметь для производителей окон.



Фото: ift Rosenheim

Бернард фон Говальд, Технический ассистент руководства Института дверной и оконной техники ift Rosenheim

Roto Inside: Г-н фон Говальд, если, например, здание будет сертифицировано согласно нормам «Немецкого общества энергоэффективного, экологичного и возобновляемого строительства» (DGNB) повлияет ли это на производителей, которые стремятся получить заказ на установку окон?

Бернард фон Говальд: В целом, да! Если застройщик захочет, чтобы здание было построено в соответствии с требованиями «Немецкого сертификата долговечности», то проектировщику потребуются технические параметры строительной продукции. Эти данные проектировщик может найти в «Экологическом сертификате», называемом также Environmental Product Declaration (EPD). При отсутствии технической информации в EPD для получения сертификата долговечности зданий, можно будет воспользоваться общими данными. Правда, эти данные не в полной мере дают информацию по продукту, что может отрицательно сказаться на интересах производителя.

RL: Рассчитываете ли Вы, что число застройщиков, получающих сертификаты на свои здания в ближайшее время будет расти?

Бернард фон Говальд: Несомненно! Экологическое строительство в будущем окажет решающее влияние на экономику строительной отрасли и рынок недвижимости. На строительной выставке в Мюнхене в 2009г. федеральный министр г-н Тифензее вручил уже первые сертификаты. Для обеспечения собственной конкурентоспособности на мировом рынке ведущие предприятия серьезно занимаются данным вопросом. Долговечное строительство несет в себе огромный потенциал для строительной отрасли и может стать двигателем мировой экономики.

Благодаря общему экологическому, эффективному, а также социальному планированию строительных объектов и с учетом возросшей продолжительностью эксплуатации зданий появится возможность значительно снизить затраты. Во времена экономичес-

кого кризиса сертификат может стать шансом, который нельзя упустить.

RI: Что должен делать производитель, который хочет отличиться от своих конкурентов и доказать, что именно его продукция подходит для так называемого «долговечного строительства»?

Бернард фон Говальд: Для строительной продукции требуется наличие экологического сертификата (EPD), который дает обширную качественную информацию проек-

Экономическая хозяйственная деятельность и строительство
Для защиты природных ресурсов и окружающей среды

Первоначально понятие «неистощительное использование» обозначало одну из форм управления лесным хозяйством, которая предусматривает, что в лесу можно вырубать ровно столько деревьев, сколько может быть воспроизведено. Теперь этот термин используется в переносном значении в общественно-политической, экологической и экономической сферах. Политика «долговечности использования природных ресурсов» должна создать предпосылки для сохранения окружающей среды, качества жизни, социальных связей в обществе, с тем, чтобы экономическое развитие в мире могло централизованно двигаться вперед.

Правительства развитых стран принимают меры для повышения сознания людей, они должны понять какие последствия будут иметь их решение или действия для будущих поколений, что во всем, что

сегодня происходит, независимо от того, идет ли речь о предприятии или домашнем хозяйстве ничто не должно быть упущено.

Так, например, в апреле 2001 года правительство Германии организовало Совет по устойчивому развитию, в состав которого входят пятнадцать общественных деятелей. Задачей этого совета является разработка стратегий долговечного использования природных ресурсов, определение конкретного поля деятельности и проектов, а также общие вопросы – привлечь внимание к проблеме и превратить её в один из основных общественных вопросов.

Долговечному строительству принадлежит в этой связи, по мнению многих экспертов, важная роль. На эксплуатацию уже построенных зданий затрачивается

более 40% мирового энергопотребления. Таким образом, эти здания являются самыми крупными потребителями энергии в мире и вызывают большинство выбросов CO₂. «Немецкое общество энергоэффективного, экологичного и возобновляемого строительства» сделало поэтому своей основной задачей определение основных путей и решений «долговечного» строительства, а также продвижение зданий, построенных и отремонтированных в соответствии с требованиями сертификата долговечности зданий. Таким образом, должно появиться как можно больше зданий, для эксплуатации которых потребуются минимум энергозатрат. «Долговечное строительство» нацелено, кроме того, на сокращение выбросов CO₂, возникающих в процессе эксплуатации зданий и производстве строительных материалов.

гий, чтобы энергоэффективные окна могли служить с хорошим эко-коэффициентом?

Бернард фон Говальд: Если производитель работает над экономией энергии при производстве и использует по возможности экологически-чистые материалы с минимальной нагрузкой окружающей среды, это, безусловно, верная стратегия. Однако, он должен всю информацию отразить в EPD и затем подтвердить соответствуй-

и международных стандартах и описывает очень высокое качество. Какой метод в конечном итоге будет считаться мировым стандартом, пока трудно сказать.

RI: Поступали уже заявки от производителей окон и дверей на получение «Экологического сертификата»?

Бернард фон Говальд: В основном, заявки на получение «Экологического сертификата» не подаются,

и ассоциации добиваются получения подобных сертификатов.

RI: Насколько продвинулся проект Института оконных и дверных технологий по разработке сертификатов EPD для светопропускающих строительных элементов, и когда он будет закончен?

Бернард фон Говальд: Цель проекта нашего института разработать для отрасли светопропускающих строительных элементов модули, с помощью которых производители смогут создавать соответствующие EPD. При этом в центре внимания не только обработка проекта, но и также определение сценариев всего жизненного цикла, т.е. полезной фазы, фазы технического обслуживания, а также окончание жизненного цикла продукта. К сожалению, до сегодняшнего дня мы не смогли запустить проект, т.к. не получено соответствующее согласие со стороны заказчиков. Мы рассчитываем в ближайшие недели получить ответ и немедленно приняться за работу. Проект рассчитан как минимум на два года и его окончание предусмотрено в 2011 году. Однако, запланировано, что уже вскоре после начала проекта завершить первые выборочные EPD, с тем, чтобы первые продукты нашей отрасли получили документы для «Сертификата долговечности зданий».

	Экономика	Экология	Социально-культурный	Техническое оснащение
64 критерия	Стоимость жизненного цикла	Эмиссия парниковых газов	Отсутствие препятствий	Звукоизоляция
	Рыночная стоимость	Выбросы углекислого газа	Оформление и дизайн	Акустика помещения
	Инвестиционные расходы	...	Здоровье и комфорт	Противопожарная защита

	Оценка	Оценка	Оценка	Оценка

© ift Rosenheim

Описание четырех основных признаков и примеры критериев для получения «Сертификата долговечности зданий»

тировщику здания об экологической безопасности строительного продукта. Он выбирает материалы, удовлетворяющие его запросам, например, по высокой энергоэффективности, долговечности эксплуатации и экономичности демонтажа. Непосредственная оценка качества долговечности того или иного продукта в сертификате (EPD) не дается, т.к. оценка продукта не предусмотрена. Однако, положительные эко-показатели делают этот продукт при определенных обстоятельствах особенно привлекательным для проектировщика.

RI: На что должен или может обратить внимание производитель при подборе исходного материала и производственных техноло-

гическим образом. Отрасль работает над тем, чтобы облегчить данный процесс путем разработки различных образцов.

RI: Какие страны особенно преуспели во введении сертификатов долговечности зданий? И каковы последствия для отрасли строительных материалов в этих странах?

Бернард фон Говальд: Уже давно во всем мире существуют разные системы сертификации, как, например "leed" в Америке, или японская "casbee". Правда, они не отвечают необходимым европейским нормам качества, либо воспроизводят их лишь частично. Принятая в Германии марка качества для «долговечного строительства» основана на европейских

т.к. каждый производитель может сам изготовить и подтвердить такой сертификат. Кроме того, следует сказать, что сертификат – это не обязательный документ, содержащий информацию о воздействии продукта на окружающую среду. В Европе уже существуют несколько союзов и отдельные производители, которые разработали EPD. Так, например, Ассоциацией европейских производителей алюминия (European Aluminium Association EAA) разработана программа по выдаче EPD для производителей алюминия. В Германии для некоторых продуктов, например, древесных и изоляционных материалов существуют EPD, однако, отсутствует для окон, дверей и фасадов. Многие производители

Уверенно смотрим в будущее

История группы компаний Kneer-Südfenster-Gruppe началась в 1932 году. Тогда Алоис Кнеер основал в Вестерхайме на Швабской Юре мебельно-столярную мастерскую. Его универсальное ремесленное предприятие с помощью детей и внуков в течение последующих десятилетий превратилось в специализированную компанию по производству окон и дверей, на котором сегодня занято практически 500 сотрудников. «До сих пор для нас важен заказчик», убежден директор компании Хорст Кнеер.



Фамильное предприятие в третьем поколении: На сегодняшний день компанией Kneer-Südfenster умело управляют Хорст и Флориан Кнеер.

Вместе со своим старшим сыном Флорианом он умело управляет компанией. На заводах Вестерхайма, Шнельдорфа и Массена общей производственной площадью около 30.000 кв.м. группа компаний Kneer-Südfenster производит окна и двери из дерева, дерева/алюминия, ПВХ, ПВХ/алюминия и алюминия. Производство и поставки по территории Германии специализированным продавцам, а также изготовление домов осуществляется только под заказ. По желанию окна и двери, при необходимости, дополнительно оборудованные рулонными, откидными ставнями, или жалюзи, с помощью собственного транспорта доставляются клиенту или непосредственно на стройплощадку. Кроме того, продавцы получают поддержку путем проведения обучения в компании Kneer-Südfenster, организации акций по стимулированию продаж, участия в выставках компании, а также оказания профессиональных консультаций по архитектурным вопросам.

Учитываем каждый заказ

С объемом продаж более 30.000 оконных единиц и 6.500 дверей в год группа компаний Kneer-Südfenster относится к крупным и в первую очередь известным производителям в немецкой оконной отрасли. «Мы являемся одной из немногих компаний самостоятельно производящих полный ассортимент окон и дверей из всех возможных материалов», поясняет Хорст Кнеер. «Кроме того, за это время каждое из наших производственных подразделений достигло уровня, позволяющего его дальнейшее развитие в отраслевых масштабах. Однако, нам удалось сохранить высокую гибкость в отношении клиентов. Наша работа, как и прежде, осуществляется по принципу: «Каждый клиент является для нас самым важным, и каждый заказ учитывается».

Границы автоматизации

В течение нескольких лет группа компаний Kneer-Südfenster сознательно использует возможности автоматизации производства строительных элементов: «Однако, следует учитывать, что в зависимости от группы материалов используются разные уровни ав-

томатизации. Без сомнения, производство окон ПВХ располагает самыми большими возможностями в области автоматизации. Здесь возможна очень хорошая организация всего производственного процесса с учетом уровня развития машиностроения от разрезания и обработки заготовок до зачистки. Только во время сварки профили еще раз попадают в руки. Однако, для других процессов мы организуем работу с учетом очень индивидуального, организованного в соответствии с пожеланиями клиента производства, используя в основном ручную обработку. Для продукции из дерева и дерева/алюминия все выглядит иначе: хотя производственные процессы здесь точно также расположены друг за другом, деревянные окна из-за природной неоднородности материала требуют гораздо большего контроля и дополнительной работы. Соответствующие производственные станции прерывают подачу материала и работу и, таким образом, принудительно снижают возможный уровень автоматизации».

Никогда не отдыхать

При поиске дополнительных возможностей повышения эффективности производства Хорст Кнеер со своей командой делает ставку на сотрудничество с компанией Roto. Тезисы Roto Engineering: «Осенью 2008 года специалисты компании Roto предварительно представили новую программу оптимизации и связанные с ней возможности. Мы сразу заинтересовались. Интерес, быстро переросший у нашего производственного отдела в воодушевление. При выборе новой программы решающими факторами для меня стали структурированный метод работы и постоянное сопровождение процесса инженеринговой командой Roto. Программа была запущена в мае 2009 года проведением фактического анализа в отделе по производству пластиковых изделий. На двух последующих встречах были определены первые необходимые мероприятия и приблизительное время их проведения. К концу года быстро внедряемые, не требующие больших вложений изменения, будут завершены». В первую очередь

пользу от проведенных мероприятий получают участки между зачисткой и упаковкой окон. Хорст Кнеер четко определяет цель: «Сокращение издержек на единицу продукции при одновременном повышении производственных мощностей и качества выполнения, отвечающее более строгим критериям». Для него также ясно, какие последствия действия после успешного начала реструктуризации: «Если мы увидим явные результаты оптимизации, в первую очередь сокращение сроков производства, будет принято решение относительно дальнейших шагов, которые будут предприняты, конечно, вместе с нашим многолетним успешным партнером Roto».

Опыт обучает

Сокращение расходов на единицу продукции – для Хорста Кнеера

это не только получение дохода. Гарантированное будущее стоит в программе компании. Даже если текущий спад пока не сильно сказался на Kneer-Südfenster, директор компании хочет быть готовым к любым неожиданностям. «В настоящий момент мы получаем определенную прибыль, обусловленную тем, что многие потребители вкладывают свои средства в материальные ценности. Однако, мы опасаемся, что и на нашем рынке ситуация может ухудшиться. Для того, чтобы мы могли справиться с ситуацией и организовать продажи по конкурентоспособным рыночным ценам, необходимо вложение средств в развитие производства и оборудование. Пока мы можем защитить свои позиции первопродцов, я уверен, что мы выйдем окрепшими из потенциального кризиса».

Стремимся к основательному росту

Недавно завершено крупное строительство подтверждает намерение компании Kneer-Südfenster продолжить свой рост: семейное предприятие инвестировало средства в новое производство продукции из ПВХ в Шнельдорфе. В середине февраля коллектив из 50 человек занял новые производственные цеха. Светлые и удобно оборудованные рабочие места, самые современные станки, оптимизированные производственные и логистические процессы, а также высокий уровень мотивации всех сотрудников являются «ингредиентами» из которых Хорст и Флориан Кнеер хотят «испечь» свое успешное будущее. Благодаря этому производству окон ПВХ значительно увеличится.



Возможности автоматизации сознательно использовались компанией Kneer-Südfenster. Индивидуальное использование продуктов и чувствительных материалов требуют, как и раньше использованию большого числа ноу-хау и контроля.



Еще основатель фирмы Алоис Кнеер выбрал для фирмы Вестерхайм на Швабской Юре. Производственная площадь компании Kneer-Südfenster вместе с заводами в Шнельдорфе и Массене составляет около 30.000 квадратных метров.

Фотос: Kneer-Südfenster



Новый цех по производству ПВХ изделий в Шнельдорфе: просторный, светлый, построенный по последнему слову техники.

Для опытного знатока рынка несомненным является тот факт, что тенденция рынка направлена на создание высокоэффективной продукции. «Развитие рынка в ближайшие годы зависит в основном энергетической санации. Ещё несколько лет назад мы отмечали постоянный рост спроса на теплосберегающую продукцию с 3-х камерным остеклением. Мы должны продолжить развитие этого направления со ссылкой на существующие программы поддержки. Соответствующие импульсы с рынка новостроек поступят только через несколько лет, если постоянно увеличивающийся недостаток жилья в городах создаст привлекательный для инвесторов рынок, или если Федеральное правительство вновь организует программы поддержки собственников жилья. По моему мнению, в ближайшие два года не стоит рассчитывать на повышение спроса на оконные единицы. Скорее всего, произойдет его незначительное падение».

Успех в сотрудничестве

По мнению Хорста Кнеера, делающего ставку на тесное партнерство с поставщиками и клиентами, поводов для пессимизма в целом нет. «Невозможно в одиночку соответствовать условиям постоянно развивающегося рынка. В этой связи я воспринимаю наше сотрудничество с Roto, как образцовое. Совместные, умелые действия обеспечат нашу дееспособность во времена кризиса».



Португалия

Западная Европе на пути перемен

Название страны «Португалия» происходит от латинских городов „Portus Cale“. Во времена Римской империи это слово обозначало стратегически важный порт в дельте реки Рио Дуэра, берущей свое начало в центре Иберийского полуострова. Перед приходом римлян на побережье Атлантического океана оседали финикийцы, кельты и греки. Позже в страну пришли мавры, все культуры оставили уникальные архитектурные сооружения и обычаи. Сотни тысячи туристов, ежегодно посещающие страну, расположенную на Западе Евросоюза, наслаждаются её великолепными ландшафтами и попадают под очарование насыщенной историей атмосферы крупных городов.

Более новая история страны начинается в 1933 году с провозглашения „Estado Novo“ авторитарным диктаторским режимом во главе с Антонио де Оливейра Салазора. Шанс на политические и общественные изменения население страны использовало после военного путча 1974 года. Сразу же после «революции гвоздик» новое государственное образование стало быстро укреплять свои позиции: новая конституция определила направления на возвра-

щение страны к парламентской демократии западно-европейского образца. В 1986 году Португалия была принята в Евросоюз. Сегодня страна поделена на 20 провинций. К Португалии относится также остров Мадейра и группа Анзорских островов, расположенных около 1.200 км. западнее столицы страны города Лиссабона. Во всей стране говорят на португальском языке, большинство португальцев исповедует католицизм.



Экономический профиль Португалии

Если раньше Португалия считалась преимущественно аграрной страной, то позднее после вступления в ЕС в стране стали появляться многочисленные совре-

Португалия в цифрах:

- Площадь: 92.345 кв.км. с автономными регионами Мадейра (828 кв.км. и Азорские о-ва (2.322 кв.км.)
- Население: около 10,6 млн.
- Столица (население в 2008г.): Лиссабон (ок. 565.000)
- ВВП/на душу населения (2007г.): 15.377 Euro
- Форма правления: Парламентская республика
- Национальный праздник: 10 июня «День Португалии»
- Религия: 94 процента – католики; протестанты, мусульмане и еврейские общины

менные отрасли экономики, где на сегодняшний производится большая доля ВВП. Сектор услуг занимает около 65% в ВВП, промышленность составляет около 30%, а сельское хозяйство всего только 5% национального дохода.

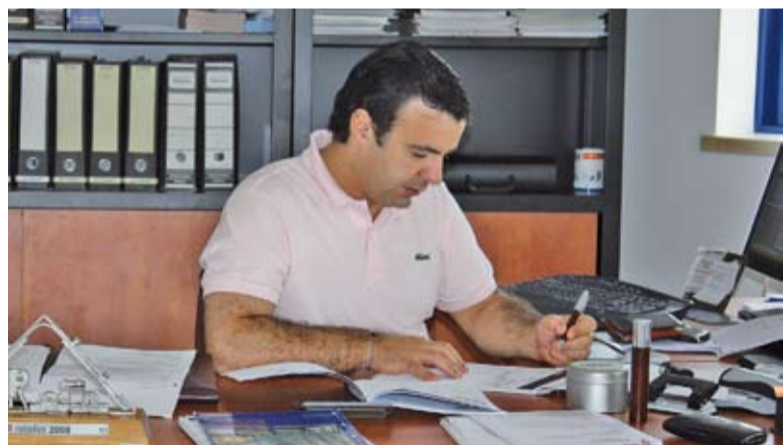
Первоначально экономическому росту Португалии способствовало партнёрство с ЕС, в том числе благодаря обширной модернизации инфраструктуры. Рост, особенно строительной отрасли, подгоняемый некоторыми особыми событиями, например, проведением всемирной выставки Expo '98, продолжился и в 90-е годы. В 2003 года в экономике страны наступает период рецессии, от которой в первую очередь пострадала португальская строительная конъюнктура. С 2004 по 2007 год строительная деятельность ежегодно снижалась от 2,3 до 5,7 процентов. Сегодня основными партнерами страны помимо Испании считаются в первую очередь Германия, Франция, Италия и Великобритания.



Компания Rotofer

Специалист формируется в период кризиса

В настоящее время строительная экономика переживает тяжелые времена. Во многих странах текущий экономический кризис очень сильно повлиял на рынок новостроек, очень мало средств инвестируется в модернизацию существующего жилого фонда. Немного другая картина складывается в строительной экономике Португалии. Здесь отрасль уже течение нескольких лет переживает процессы свертывания производства и концентрации, создавшие серьезные структуры, успешно сопротивляющиеся текущему кризису. Об этом на удивление стойком португальском рынке расскажет нам Эдуардо Качо, директор специализированной компании-продавца Rotofer Lda, осуществляющей эксклюзивный сбыт оконных и дверных технологий компании Roto.



История компании может стать хорошим примером того, что успех возможен и в тяжелые времена: Компания Rotofer образовалась из торговой организации Imrojan SA, одного из первых продавцов строительной продукции и фурнитуры в Португалии, включившего в свой ассортимент оконные, дверные и чердачные технологии компании Roto. После того, как компания Imrojan все больше стала специализироваться на продаже комплектующих, в 2005 году была создана отдельная компания Rotofer, занимающаяся исключительно фурнитурными технологиями Roto. «В 2005 году строительная отрасль Португалии еще очень сильно ощущала на себе последствия, наступившего в 2003 году спада. Возможно, на самом деле неудачное время для организации нового предприятия, однако рынок реконструкции был на тот период достаточно сильным, чтобы с самого начала вывести нас на путь к успеху», – вспоминает Эдуардо

Эдуардо Качо руководит Rotofer Lda с момента основания в 2005 году.

Качо. «Сегодня Rotofer осуществляет поставки около 100 производителей окон, которые почти на 90 процентов производят окна из дерева и ПВХ.

Компетентные решения пользуются спросом

В офисе компании Rotofer в Пелариге работает на сегодняшний день команда, состоящая из семи профессионалов: три сотрудника выездной службы обслуживают производителей окон по всей Португалии, четыре других сотрудника помимо поиска задач обеспечивают бесперебойную организацию логистики – одного из основных факторов успеха компании. Как рассказывает Эдуардо Качо, всего за четыре года своего существования предприятию удалось невероятно укрепить связи с клиентом и убедить их использовать нашу

продукцию. «Тот, кто приходит к нам, первоначально ищет продукт надежного высокого качества. Знаком качества в Португалии является марка Roto. Но клиент получает много больше: команду, с огромной ответственностью занимающуюся обработкой каждого заказа, оперативно решающую все вопросы и проблемы, и в первую очередь, обеспечивающую бесперебойную организацию логистики и высокую надежность поставок».

Специализация помогает во времена кризиса

Для успешного обслуживания клиентов, по мнению Эдуардо Качо, важную роль играет хорошее сотрудничество с командой испанского филиала компании Roto в Монтмело. «Особенно нашему успеху способствовало, что с самого начала мы специализировались на фурнитурных технологиях Roto, и таким образом, с самого начала контактировали с абсолютно специальным клиентским сегментом. Эта концентрация помогает нам и теперь во времена кризиса».

Итак, португальский строительный и фурнитурный рынок также ощущает на себе последствия кризиса? «Разумеется. На сегодняшний день на рынке присутствует сильная неуверенность и недоверие. Попытайтесь получить кредит в одном из португальских банков на строительство нового объекта ... Ситуация, определенно, не отличается от других европейских стран. Правда она в первую очередь затрагивает сектор новостроек. Мы это замечаем на следующем примере. Часто нам приходится продлевать сроки оплаты клиентам, занятым в сфере новостроек. Некоторые из них вынуждены бороться с кризисом в тяжелых условиях. Однако рынок реконструкции вел себя до сих пор относительно стабильно».

Время создавать ценности

Именно у частных застройщиков часто наблюдается определенная



Команда Rotofer (слева направо):Йорг Роза, начальник отдела логистики, Марио Лопес, ассистент администрации, сотрудник выездной службы Сержио Лопес, Антонио Домингес начальник склада, директор Эдуардо Качо и сотрудник выездной службы Сержио Клементе

Fotos: Rotofer



Небольшая «поделка» символизирующая особую связь между Rotofer и Roto: Лого «Roto» сложено из деталей фурнитуры NT.

сопротивляемость, продолжает Эдуардо Качо. «Возможно, это субъективная оценка в период неуверенности, однако многие домовладельцы, как следствие кризиса занимаются поиском оптимального качества. Конечно, им хочется заплатить разумную цену, не делая лишних затрат, правда, желание создавать настоящие ценности и инвестировать в собственное жилье уже ощущается».

Особенно три сотрудника выездной службы Сержио Лопес, Сержио Клементе и Эдуардо Качо активно используют информационно-технический материал, специально подготовленный испанским филиалом компании Roto для Rotofer. «Фотографии красноречивее слов, однако, если слова

можно еще и прочитать на португальском языке, наши клиенты знают, что мы им очень близки и нам известны их потребности»- объясняет сотрудник выездной службы Сержио Клементе, отвечающий за производителей окон на севере Португалии. Вместе со своими клиентами он, как специалист в области продаж хотел бы принять участие в обучении, организованном в качестве следующего мероприятия компанией Roto. «Кризис не должен нас пугать, а напротив побуждать к дальнейшему повышению квалификации и знакомству с новинками. Другими словами: «Сейчас для этого лучшее время»!



Проблеск надежды

В эпицентре экономического кризиса

Начавшаяся год назад кризисная ситуация на американском рынке недвижимости и финансов, переросла за этот период во всемирный экономический кризис, отразившийся практически на всех отраслях промышленности и сферах жизни. О текущей ситуации на американском рынке недвижимости газета Roto Inside беседовала с Крисом Димо директором экономической зоны «Северная Америка».



Крис Димо, Руководитель экономической зоны «Северная Америка»

RI: Эксперты расходятся во мнениях о точных последствиях всемирного экономического кризиса. Неоспоримым является лишь тот факт, что «шоковые волны» отразились на американском рынке недвижимости и связанным с ним финансовым сектором. Как сегодня обстоят дела в «эпицентре» катастрофы?

Крис Димо: В последнее время американские экономические эксперты говорят о третьей фазе кризиса на рынке недвижимости. До сих пор от сомнительных кредитов в основном страдали биржевые спекулянты и домовладельцы, теперь кризис коснулся и тех, кто еще год назад без проблем оплачивал свои кредиты. Основная причина здесь возросшее число безработных, доля которых составляет в США до 10 процентов. За месяц в среднем 665.000 человек остаются без работы. Правительство под руководством Барака Обамы понимает всю неотложность ситуации. После принятия в марте 2009 года программы по спасению экономики, последовали новые требования к банкам и кредитным учреждениям о пересмотре кредитных условий с должниками. В сенате усиленно обсуждаются новые предложения по освобождению от обязательств неплатежеспособных домовладельцев.

RI: Какую роль играют банки на текущем этапе?

Крис Димо: Согласно данным собранному американским эмиссионным банком федерального резерва кредитные учреждения США в последние месяцы значительно ужесточили условия предоставления ссуды потребителям и предпринимателям. Согласно ежеквартальному опросу Центрального банка Федеральной резервной системы (FED) банков и страховых обществ „Senior Loan Officer Opinion Survey“ проценты по кредиту у 70 процентов опрошенных банков выросли больше, чем собственные расходы на финансирование. Это

показывает, что банки после обрушения рынка, как и раньше очень осторожны в отношении использования дискредитированного себя субстандартного ипотечного кредитования „Subprime“. Одновременно они частично используют реализованное эмиссионным банком снижение процентов.

RI: Как отразился кризис на рынке реконструкции?

Крис Димо: Это хорошая новость:



Фото: Dryvit Systems, Inc., Warwick, RI

RI: Произойдет стабилизация на американском рынке недвижимости? Крис Димо видит первые признаки подъема.

рынок модернизации дает отпор кризису! Рынок реконструкции зданий с долей около 70% является относительно стабильным и несколько смягчает негативный эффект, обусловленный стагнацией на рынке новостроек. Одновременно у политиков есть шансы с помощью программ поддержки жилищного строительства (например, программы по энергосбережению или возобновляемым источникам энергии) эффективно бороться с проблемами на рынке. Только в США мы говорим о приблизительно 128 миллионах домов, требующих ремонта. Средний возраст жилого фонда Америки составляет 32 года.

RI: При условии, что прогнозы в настоящий момент делают тяжело – на какое развитие рассчитываете лично Вы в ближайшие двенадцать месяцев?

Крис Димо: Благодаря одним только своим объемам рынок недвижимости США был и остается направляющим для мировой экономики. Там, где начался финансовый кризис, возможно появление первых проблесков надежды. Прекращение падения цен на американском рынке естественно скажется на остальных отраслях экономики. Лично я считаю, что в первом полугодии 2010 года можно рассчитывать на определенный подъем, т.к. положение на «замороженных» кредитных рынках специально будет улучшаться.

RI: Какие последствия имел кризис для американских производителей окон, клиентов Roto? Как они работают в условиях кризиса?

Крис Димо: Большинство американских производителей окон на себе почувствовали кризис. Падение рынка на 40 процентов один к одному отразилось на крупных

игроках отрасли, что как следствие повлекло за собой массовые увольнения, очень сильное снижение складского запаса и резкое изменение процесса оформления заявок. Многие предприятия пытаются изменить свою направленность, начав работу в новых рыночных сегментах (например, рынок санации) или, включив в ассортимент новые группы продукции (например, европейскую продукцию).

RI: Что может сделать промышленное предприятие подобное Roto, чтобы выйти окрепшим из кризиса? Или его можно только переждать?

Крис Димо: Нет, ожидание, как способ защиты от кризиса, я однозначно считаю самым плохим из всех возможных вариантов. Естественно кризис не обошел стороной Roto Frank of America. Наше новое стратегическое направление гласит концентрация. Мы хотим и должны концентрироваться на важных вопросах, чтобы продолжить развитие наших преимуществ. Это касается всех подразделений компании. Если точно сказать – основное направление нашей деятельности – сбыт, а именно укрепление команды продаж в США и Канаде, а также профессионализация всех мероприятий по организации сбыта. Кроме того, для нас важно постоянное снижение складского запаса и правильная организация структуры расходов „right-sizing“. Не в последнюю очередь вышеназванные пункты путем изменений помогут нам стать компанией, соответствующей рыночным условиям и потребностям клиентов, использующей определенную продукцию. На 2010 год мы разработаем эффективную программу, и таким образом, внесем свой вклад в окончание кризиса.



Производить качественный продукт с алюминиевыми окнами

Новые рынки для надежной техники

Окна из дерева, алюминия или ПВХ? На мировых рынках растет спрос на высококачественные окна независимо от профиля материала. По причине климатических условий достаточно резко отличаются требования при заказе окон или дверей, а также предпочтения архитекторов на различных рынках еще сильнее отличаются друг от друга. Путешествие по миру показывает, где, например, алюминиевые окна с современной фурнитурой занимают ведущее направление их производства.



Алюминиевые окна и двери уже в течение нескольких лет ценятся и пользуются спросом среди китайских и южно-европейских застройщиков. За последние 10 лет многие производители окон совместно с компанией Roto инвестировали огромные средства в разработки высококачественных оконных и дверных конструкций. В последние годы возрос спрос на алюминиевые окна на других рынках, которые смогли оказать влияние на распространение этих окон в будущем. „Всего несколько лет назад на Ближнем Востоке сформировался достаточно интересный рынок“, объясняет Клаус Энгессер, руководитель в области экспорта в компании Roto. „В ОАЭ, Саудовской Аравии и других приморских странах находятся, независимо от существующего тяжелого экономического положения, в разработке многочисленные проекты, благодаря которым возрос спрос на алюминиевые окна на данных рынках. Или рассмотрим актуальный для развивающегося рынка пример – ЮАР. Сейчас во время подготовки к Чемпионату мира по футболу 2010 строятся много новых зданий и при этом застройщики останавливают свой выбор на окнах из алюминия.“

Самые простые окна заменяются

Одной из основных причин возросшего внедрения алюминиевых окон является выгодные отношения цены и качества. „По традициям и уровню экономического развития во многих африканских странах и на Ближнем Востоке широко распространены простейшие виды окон из дерева и стали. В новостройках и при реставрации зданий устанавливаются большей частью (до 80%) алюминиевые окна, так как алюминий является легким в обработке материалом, который удовлетворяет всем строительным и климатическим требованиям в нетермических разделенных оконных конструкциях и приемлемый по цене. Различия в качестве по сравнению с обычными окнами, устанавливаемыми в этих странах и изготовленными из дешевого материала, бесконечно велики. Современные окна из алюминия пользуются спросом у архитекторов, инвесторов и застройщиков.“

Но, если цена на данных рынках решает, то важную роль для поставщиков фурнитур при решении играет дальнейшая точка зрения, как поясняет Клаус Энгессер: „Своевременная поставка продук-

Расширение рынка алюминиевых окон: как в ОАЭ или Саудовской Аравии в Дубае возникают многочисленные проекты, в которых оконные системы из алюминия занимают первое место.

ции в пункт назначения является важным фактором. Закупка фурнитуры часто имеет ограниченный временной промежуток. Это очень серьезное требование для отдела логистики. И конечно не нужно забывать: именно строительные рынки имеют огромную потребность в персональной консультации, обслуживании и предложения о поддержке в фазе разработки, публичного оглашения, реализации и продажи. Здесь Roto, являясь лидером по производству поворотно-откидной фурнитуры, имеет достаточно крепкое положение на многих рынках и пользуется высоким авторитетом. Но мы по праву заслужили хорошую репутацию, поэтому Roto усиленно вкладывает средства именно в эту область производства“.

Безграничное пространство для новых разработок

На вопрос о магической формуле для успешного воздействия на рынок руководитель отдела экспорта отвечает без колебаний. „Все из первых рук и по каждому требованию имеет свое решение! И конечно Roto может с этим справиться: фурнитура для больших окон весом до 300 кг, для поворотно-откидных окон, крупногабаритных Patio- и простых раздвижных систем, электромеханические составляющие, прочные покрытия для фурнитуры, домашние двери и мансардные окна, открывающиеся наружу – наш ассортимент содержит многочисленные решения касательно пожеланий по отделке в различных культурных областях. Клиенты никогда не услышат от нас фразу „не подходит“.“

Взглянув на международные перспективы современных алюминиевых конструкций, Клаус Энгессер более чем обоснованно оценивает старания своих коллег по всему миру. „Поскольку во всех странах вопрос об экономии энергии рассматривается на политическом и экономическом уровне, то вместо окон из стали и дерева пользуются спросом высококачественные теплоизоляционные алюминиевые конструкции. Рынок для алюминиевых окон Roto и ноу-хау для специалистов по алюминиевым конструкциям продолжают расти.“



AdamS

Семья с международной дальновидностью

Месторасположения завода польского производителя окон AdamS находится в центре Мазуры. Этот завод был основан в 1993 году супружеской парой Генриком и Галиной Педзич, позже, после своего восхождения на рыночную арену, совладельцами компании стали также дочь Виолетта и сын Адам – те, кто и дал в итоге название фирме – и числился, как настоящее семейное предприятие. Уже давно Педзичи сделали ставку на перспективное развитие. Оконные и дверные технологии Roto и экспорт – из всего этого предприятие и извлекает выгоду в экономически-сложные времена.



Генрик Педзич совместно со своей супругой основал в 1993 году компанию AdamS



На сегодняшний день в производственном комплексе Мрагово сотрудники AdamS изготавливают около 200.000 оконных конструкций в год

Решение самому вступить в отрасль оконного производства пришло в голову Генрику Педзичу, как и другим людям, которые когда-то самостоятельно открыли свое дело по причине недовольства существующим положением: „Будучи застройщик, я не мог найти в ранние 90-е гг. окна для наших объектов, которые хотя бы отдаленно соответствовали нашим запросам. Производители окон не контролировали сроки поставки и продукция, которую они в конце концов поставляли, была ужасного качества“, вспоминает Генрик Педзич.

Региональный, национальный, международный

С самого начала супружеская пара Педзич ограничивала себя и свой пока еще небольшой рабочий коллектив на поставках на строительную площадку в регионе Мазуры. Однако радость застройщиков все же произошла и со временем стал расти спрос на окна AdamS во всей Польше. Это привело к росту поставок, которые отвечали за общий успех предприятия. „Почти половину объемов нашей продукции около 200.000 оконных конструкций мы сбываем на европейские рынки. Усиленное исследование рынка, в программу которого входит пакет от Roto «Все ясно!» и многочисленные участия в ярмарках, открыли нам путь в Германию, Швецию и Францию“, говорит Генрик Педзич.

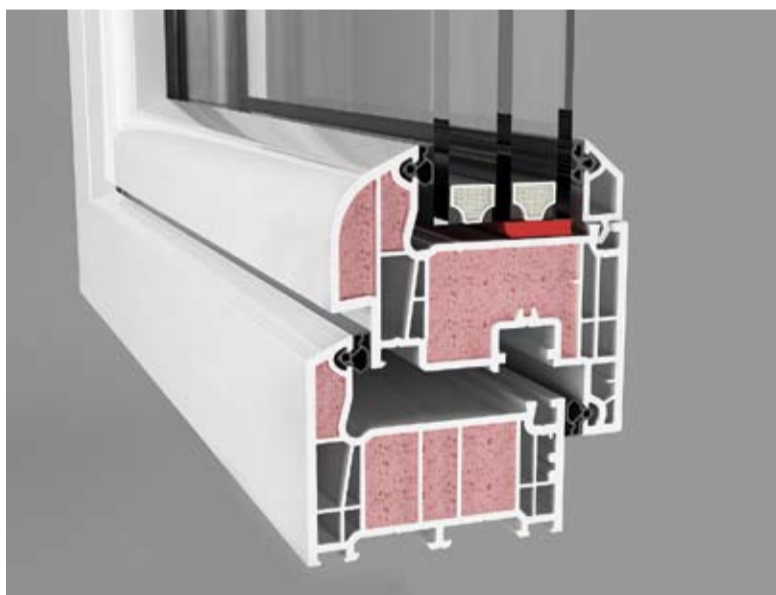
Индивидуальные и специфические для каждой страны

В производственном комплексе Мрагово работают более 200 хорошо подготовленных сотрудников. „Многие из них работают у нас уже со времен основания предприятия. В отличие от наших конкурентов у нас очень низкая текучесть кадров, это я объясняю тем, что мы дорожим потенциалом и идеями наших сотрудников и способствуем их активной работе.“ То, что AdamS стала международной компанией, чувствуют также и во многих учреждениях: сотрудники коммерческого отдела и внутренней службы сбыта объясняются с клиентами на 5-ти различных иностранных языках. Индивидуальная консультация, а также пожелания, свойственные определенной стране, которые исполняет коллектив предприятия



Почти половина производимой продукции экспортируется в европейские страны. Принятие во внимание специфические особенности продукции, свойственные определенной стране, является важным условием.

Фотос: AdamS



Энергосбережение в домах без активной отопительной системы: Новая линия окон, разработанная компанией AdamS, соответствует растущему энергетическому сознанию многих польских застройщиков

AdamS – по окнам, открывающимся наружу для английского рынка, одностворчатые окна для французского рынка, среднеподвесные окна для скандинавского рынка, поворотнo-откидные окна для немецких клиентов.

Для энергосберегающего будущего: линия окон „Passiv-Line“

Несколько месяцев назад с помощью новой линии окон „Passiv-Line“ AdamS вывел на рынок новый вид продукции, которая сулит

энергосбережение для домов без активной отопительной системы по выгодным ценам. Адам Педзич, который продвинул реализацию этой идеи, объясняет, каким образом новый вид продукции поможет осуществить основной товарооборот в последующие годы. „С помощью линии окон „Passiv-Line“ мы воплотили в жизнь сразу две новаторские идеи. К одной относится оконное остекление, которое обеспечивает высокую прочность створки. Так, теперь мы можем ус-

танавливать стеклопакеты с пленкой триплекс. К другой можно причислить профильные системы ПВХ, наполненные специальным утеплителем. Таким образом, мы достигаем высокой степени теплоизоляции. С самого начала продвижению окон данного вида способствовал наш партнер – компания Roto, которую мы вовлекли в процесс как можно раньше.“

Играет ли высокая степень теплоизоляции важную роль в глазах наших застройщиков? „Наши окна крепятся ниже предельной величины в 0,8 W/m²K в домах без активной отопительной системы. Это число, которое многим застройщикам ни о чем не говорит. У польских застройщиков сложилась туманная картина по поводу энергосбережения. Многие хотят сэкономить энергию, взглянув на счет о затратах на отопление, но у них возникает неясное представление о том, как они могут достичь этой цели. Но мы нашли решение данной проблемы. Если мы объясним, что наши окна могут принести много пользы и при этом по приемлемой цене, мы откроем для себя бесконечный рыночный потенциал. Постановления ЕС по поводу энергосбережения в зданиях не оставили сомнения в том, в каком направлении должна развиваться строительная промышленность в последующие годы“, говорит Адам Педзич.

В кризисные времена помогает доверие

Энергетическая модернизация жилых зданий – выход из экономического кризиса? Генрик Педзич держит речь: „Когда я поступаю честно, мы совершенно не чувствуем экономических проблем. Конечно, я надеюсь, что все так и останется. Возможно это доказательство того, что в прошлом мы поступали правильно и специализировались на продукции высокого качества. Дилеры и клиенты знают о нас и о нашем качестве. И в кризисные времена они доверяют нам даже больше, чем в любой другой ситуации. Но вернемся к Вашему вопросу: Да, я думаю, что те, у кого есть отличные идеи по поводу модернизации в жилых домах, в будущем смогут экономически успешно развиваться.“

Какие признаки решают общий успех продукции или главную роль при покупке решает ее цена, объясняют нам отец и сын. Но Генрик Педзич уверен: „Побуждения могут исходить только из двух точек: от государства и конечного пользователя. Лично я доверяю рыночной активности клиентов. Он желает честных ценовых отношений. Но он также знает, что качество окон в 70-е гг. не может больше соответствовать нашим сегодняшним представлениям об энергосбережении или о комфорте. Своими желаниями совместить современный дизайн, комфорт и прочность, застройщики сами натолкнули нас на мысль создать новую линию окон „Passiv-Line“. И этот путь, который мы хотим пройти вместе с Roto, продлится еще долго.“



Открывая архитектуру

Оконные и дверные технологии компании Рото Франк будущее китайского рынка

На фоне продолжающегося экономического подъема в стране, лучшие представители китайской молодежи проявляют огромный интерес к современным архитектурным программам. Поэтому все больше инвесторов совместно с международной архитектурной мастерской воплощают свои замыслы по разработке прогрессивных жилых проектов в крупных городах страны. Во многих из них реализуются самые неожиданные решения, отражающие стремительный темп происходящих в стране изменений. Китай считается одним из наиболее ценных партнеров для большинства инвесторов, стремящихся создать что-то необычное и поэтому ищущих индивидуальные оконные проекты с использованием современных фурнитурных технологий.

Начиная с 2000 года, ни в одной другой стране, как Китай, так много не строили. Потрясающие фотографии сенсационных проектов олимпийского стадиона, нового телецентра в Пекине, выставочных павильонов, стадионов, гигантских

мостов и новых городов на сотни тысячи жителей обошли весь мир. Новым символом Пекина стал олимпийский стадион на 91 000 мест, спроектированный швейцарскими архитекторами Пьером де Мероном и Жаком Герцогом. Для

одного только наружного фасада было использовано 40 000 тонн стали.

Эти впечатляющие цифры характерны, правда, для практически всех новостроек страны: так, например, головной офис Государственного телецентра CCTV в Пекине обеспечивает рабочими местами 10 000 сотрудников и является, таким образом, самым крупным в мире. Свое вещание оттуда могут вести 250 каналов. Голландец Рем Кулхас и немец Оле Шерен спроектировали собственную конструкцию, считающуюся самым сложным из когда-либо созданных зданий. До 2020 года должен быть построен, спроекти-

рованный Майнхардом фон Герканом город-спутник Линганг Нью Сити под Шанхаем, рассчитанный на 80 000 жителей. Вместо плотной застройки в центре города будет находиться круглое озеро диаметром 2,5 километра с прилегающим пляжем. Дома культуры и развлекательные учреждения разместятся на островах, до которых можно будет добраться с помощью речных трамваев. С таким количеством новых проектов можно быть уверенным: высококвалифицированные специалисты Roto будут востребованы в Китае в течение еще многих лет.



Impressum

Издатель
Roto Frank AG
Wilhelm-Frank-Platz 1
D-70771 Leinfelden-Echterdingen

Редакционная коллегия:
Andreas Bauer, Michael Lutscher,
Ralph Saile

Редакция
Comm'n Sense GmbH
Haverkamp 30
D-45289 Essen
Telephone: +49 201 89470-0
Telefax: +49 201 89470-22
roto.inside@comm-n-sense.de

Оформление и производство
gantenhammer Werbung & Design
GmbH & Co. KG
Meerbuscher Strasse 64-78
D-40670 Meerbusch
Telephone: +49 2159 69616-0
Telefax: +49 2159 69616-18
information@gantenhammer.de

Печать
Kohlhammer & Wallishäuser GmbH
Brunnenstrasse 14
D-72379 Hechingen
Telephone: +49 7471 1802-0
Telefax: +49 7471 1802-60
info@ko-wa.de

Всего тираж: 12.965 экз.



Для олимпийцев-парусников в 2008 году в городе Квингдо на Востоке Китая по проектам сингапурской архитектурной мастерской ADS была построена **олимпийская деревня**. Сегодня здесь проживают около 3.000 человек. Фурнитура Roto NT и профиль Veka обеспечивают функционирование 3.000 оконных створок.



Шанхай – это самый крупный город Китая и место амбициозного планирования и архитектуры. Архитектурный ансамбль **Xiangmei Garden** на приблизительно 6.000 жителей был спроектирован компанией Huang yonghong China Taiwan и институтом East China Architectural Design & Research Institute. Алюминиевые окна изготовлены китайской фирмой Jiangyin Yuhua Aluminium, использующей в своем производстве оконные технологии Roto. Известным спонсором, давшем свое имя саду Xiangmei Garden является Chen Xiangmei (Anna Chennault), известная также, как „The Dragon Lady“. Ксиангмей родилась в 1925 году в Пекине, многие годы работала в качестве американского корреспондента одной из китайских газет, с 1970 года является членом американского комитета UNESCO.



Тогда как новые здания европейских университетов в основном планируются с учетом определенной специализации, при проектировке **Harbin Engineering University** на северо-востоке Китая уже в 2002 году был сделан упор на использование в архитектуре местных, национальных элементов. Для этого здания были использованы: профиль Коетмерлинг (примерно для 2.000 оконных створок) и фурнитура Roto. Основное место в исследовании и обучении занимают факультеты судоходной индустрии и морской биологии. Такие же современные требования, как к наружной архитектуре зданий предъявляются к «внутреннему» оформлению университета, располагая современным набором учебных программ и оборудования, Harbin Engineering University на сегодняшний день считается одним из лучших университетов Китая.



В 2005 году в Шанхае по проекту Шанхайского Института архитектуры, дизайна и исследований (Institute of Architectural Design and Research) был построен жилой комплекс **Hua Fu Plaza** на приблизительно 1.000 жителей. Компания Jiangyin Yuhua Aluminium China поставила около 2.000 алюминиевых окон наружного открывания с фурнитурой Roto. До сегодняшнего дня Hua Fu Plaza является самым уникальным и дорогим комплексом жилых апартаментов Китая: стоимость квадратного метра в квартирах площадью от 300 до 750 метров достигает 150.000 \$.



В Гванджоу построен спроектированный архитектурной мастерской BLD USA жилой комплекс **Greentown Deep Blue Plaza** на приблизительно 3.000 человек, где также установлены алюминиевые окна с фурнитурой Roto. 5 000 оконных блоков обеспечивают попадание солнечного света в квартиры, расположенные в одном из престижных районов города. Входящие в состав комплекса кафе, библиотеки, бутики и собственный клуб "resident-only clubhouse" предоставляет условия на уровне первоклассных отелей.