

## Pressemitteilung

Ansprechpartnerin  
Katharina Kulus

Telefon +49 7931 5490-429  
Mobil +49 174 1762096  
Telefax +49 7931 5490-90 429

katharina.kulus@roto-frank.com  
www.roto-dachfenster.de

Bad Mergentheim,  
20. Februar 2018

Roto Dach- und Solartechnologie GmbH

# Designo R6/R8 Quadro: das Beste noch besser gemacht

Innovative Lösungen für Qualität, Einbau und Sicherheit / Kran- und Tragelassche „Kurt“ unterstützt Rückengesundheit / Neue Glasart mit VSG für verbesserte Energieeffizienz

**Bad Mergentheim. Stetige Weiterentwicklung, immer ausgerichtet an den Bedürfnissen der Kunden aus Dachhandwerk und Fachhandel – das ist für Roto ein ständiger Ansporn. Denn nur Produkte, die für die Kunden einen Nutzen schaffen, schaffen es auch aufs Dach. Mit dem neuen Designo R6/R8 Quadro ist es nun gelungen, den Bestseller aus der Klasse „Meisterstück“ in gleich mehreren Belangen noch besser zu machen.**

Alle Klapp-Schwingfenster Designo R8 und Schwingfenster Designo R6 in den Verglasungs-Varianten blueLine Comfort oder höherwertig werden ab sofort unter dem Beinamen Quadro mit der werksseitig vormontierten und eigens von Roto entwickelten Kran- und Tragelassche mit dem Namen „Kurt“ ausgeliefert.

### Drei klare Vorteile für Dachprofis

„Unser Roto ‚Kurt‘ hat drei entscheidende Vorteile“, erklärt Hannes Katzschner, Direktor Produktherstellung/ Produktinnovation. „Erstens spart er unseren Kunden Zeit und Geld: An der Kran- und Tragelassche lassen sich die Fenster ganz einfach an den Kran hängen und damit aufs Dach heben. Das geht schneller als die Fenster mit Muskelkraft zu transportieren.“ Zweitens erleichtert die Kran- und Tragelassche das Handling auf der Baustelle auch bei manuellem Transport. „Bisher tragen Dachdecker und Zimmerer unsere Fenster meist mitsamt Karton ins Dachgeschoss oder auf das Gerüst. Dabei kann so ein glatter Karton schon mal wegrutschen. Mit Roto ‚Kurt‘ passiert das nicht mehr: Nun werden die Fenster am Boden ausgepackt und an der Kran- und Tragelassche sicher nach oben transportiert“, sagt Hannes Katzschner.

Und schließlich gibt es noch einen dritten Vorteil, wie Stephan Hettwer, Direktor Kunden und Märkte, ausführt: „Wir leisten einen spürbaren Beitrag zur Gesunderhaltung unserer Kunden! Dachfenster werden ab einer gewissen Größe und Verglasung sehr schwer. Durch den Transport per Kran müssen Dachdecker und Zimmerer künftig nicht mehr so schwer heben, sie schonen also ihren Rücken. Den Unterschied werden sie sicherlich direkt spüren.“

### **Geprüfte Sicherheit auf der Baustelle - dank Kollege „Kurt“**

Dass Roto „Kurt“ auch wirklich hält, was er verspricht, das bestätigt ein unabhängiges Prüfinstitut. „Wir haben sowohl die Kran- und Tragelaste als auch alle Bauteile, an denen sie befestigt ist, von Sachverständigen testen lassen. Sie bescheinigen für die gesamte Baugruppe: Selbst Belastungen von über einer Tonne sind kein Problem!“ Auch den Hintergrund des Namens „Kurt“ erklärt Stephan Hettwer: „Wir haben unsere Kran- und Tragelaste schon in der Entwicklungsphase unseren Kunden vorgestellt, die zur Schulung im RotoCampus waren. Die Idee kam sehr gut an, und ein Kunde sagte direkt, mit der Kranlast sei das Heben so leicht, als würde sein Kollege Kurt mit anpacken. Den Namen fanden wir passend und haben ihn übernommen.“

### **Neues Glas für bessere Energiewerte und erhöhte Sicherheit**

Neu hinzu kommt bei der Quadro-Generation die Zweifach-Isolierverglasung Roto blueLine Comfort. Mit ihr werden künftig Uw-Werte von 1,1 W/m<sup>2</sup>K erreicht – diese sind sonst fast ausschließlich bei Fenstern mit Dreifachverglasung zu finden. Auch der bewährte integrierte Wärmedämmblock sowie der faserverstärkte Kunststoff-Hohlkammer-Blendrahmen tragen zu einer hervorragenden Energieeffizienz des Designo R6/R8 Quadro bei. Diese Lösung hilft daher Fachhandel und Dachhandwerk, die steigende Nachfrage nach Dachfenster-Lösungen zu bedienen, die dem Verlust von Raumwärme entgegenwirken und gleichzeitig dafür sorgen, dass besonders im Anschlussbereich weder kalte Temperaturen nach innen noch schädliche Feuchtigkeit ins Bauwerk gelangen. Denn das ist sowohl für umweltbewusste Hauseigentümer als auch für Architekten, Fachplaner oder die Wohnungswirtschaft zunehmend von Bedeutung.

Einen Beitrag zur Sicherheit leistet bei der Comfort-Verglasung zudem das Verbundsicherheitsglas (VSG) innen. „VSG kennt jeder vom Auto. Dort ist zum Beispiel die Frontscheibe aus diesem Glas gefertigt. Kommt es zu einem Unfall, reißt zwar die

Scheibe, aber sie zersplittert nicht. Die Glasstückchen bleiben an einer eingearbeiteten Folie haften“, erklärt Hannes Katzschner. „Nach demselben Prinzip funktioniert das auch bei Dachfenstern. Unsere neue Verglasungsart, sowie alle anderen VSG-Verglasungen, die es bei Roto schon immer im Sortiment gibt, mindert also das Verletzungsrisiko im Schadensfall.“ Gleichzeitig greift Roto mit der Comfort-Verglasung auch einer zu erwartenden Anpassung der DIN-Norm vor. „Vergleichbaren Produkten auf dem Markt ist dieses Fenster also dank innovativer Lösungen noch mal eine Nasenlänge voraus“, sagt Hannes Katzschner.

### Über Roto Dach- und Solartechnologie

Roto Dach- und Solartechnologie (DST) in Bad Mergentheim ist eine von zwei Divisionen innerhalb der Roto Frank AG. Gegründet 1935 hat das Familienunternehmen bis heute seinen Stammsitz in Leinfelden-Echterdingen bei Stuttgart. Mit der Fenster- und Türtechnologie ist dort auch die zweite Division der Roto Gruppe angesiedelt. Rund 1.200 qualifizierte Mitarbeiter bilden das Rückgrat der DST, einem der führenden Hersteller von Dachfenstern. Zum Produktportfolio gehören außerdem Dachfensterausstattung, Dachausstiege und Bodentreppen. Renommierete Auszeichnungen wie „Die beste Fabrik Deutschlands“ für das Stammwerk in Bad Mergentheim oder Bestnoten im Vergleichstest des TÜV Rheinland für die Kunststofffenster RotoQ und Roto Designo R8 unterstreichen die hohe Fertigungs- und Prozessqualität. Drei Produktionsstätten, vier Vertriebsplattformen und 15 Vertriebsniederlassungen gewährleisten europaweit die ganz besondere Nähe zum Kunden – emotional, aber auch räumlich. Ihm zuzuhören, mit ihm zu diskutieren, gemeinsam mit ihm Lösungen zu entwickeln: Das ist die Differenzierungskraft von Roto. Die Roto Gruppe erzielte 2017 weltweit einen konsolidierten Umsatz von rund 631 Millionen Euro.

Produktinformationen unter: Tel. 07931 5490-8600; [info@roto-dachfenster.de](mailto:info@roto-dachfenster.de); [www.roto-dachfenster.de](http://www.roto-dachfenster.de). Verwendung der Fotos honorarfrei, Quelle: Roto Dach- und Solartechnologie.