

**Gerade in Betrieb genommen: Neue Fördertechnik in Vorbereitung auf die Inbetriebnahme des Spritzroboters**

Foto: Roto Fenster- und Türtechnologie

FTR FENSTER- UND TÜRENWERK RÖSLER GMBH

FTR-Erfolgsrezept: Digitalisierung und Roto-Partnerschaft

Mit neuen Technologien, fortschrittlichem Datenmanagement und einer klaren Vision für die Automatisierung steht das Unternehmen FTR vor aufregenden Zeiten. Erfahren Sie, wie das Team um Geschäftsführer Thomas Rösler die Herausforderungen der Branche meistert und die eigene Fensterproduktion immer fit hält.

Moderne Bauelemente aus Kunststoff und Holz/Aluminium in hoher Qualität, effizient produziert und samt Zubehör pünktlich montiert – auf diesen Nenner bringt Thomas Rösler das Versprechen, dass die FTR Fenster- und Türenwerk Rösler ihren Kunden gibt. Damit und mit maßgeschneiderten Ser-

vieleistungen entwickelte sich das Unternehmen zu einem geschätzten Partner für Wohnbauunternehmen. Rösler, der das Unternehmen vor über 30 Jahren im sächsischen Schirgiswalde gegründet hat, ist überzeugt: Die Zukunft der Branche gestalten qualifizierte Fachkräfte, die durch Automatisierung entlastet werden.

Enrico Gaens, Geschäftsführer der FTR Fenster- und Türenwerk GmbH (links im Bild), ist Thomas Rösler seit vielen Jahren ein wichtiger Partner und Wegbegleiter.



Technik klug nutzen

„Immer wenn wir in den letzten Jahren an unsere Kapazitätsgrenzen kamen, fanden wir Antworten auf die Frage, wie wir diese Grenzen erweitern können“, blickt Thomas Rösler zurück. „Technik, die entlastet“, gäbe es mannigfach. Man müsse sie allerdings klug nutzen. Seit rund zehn Jahren stehe ihm in Fragen der Prozessentwicklung Matthias Bellsstedt zur Seite. Er gehört zum Roto Lean Team. „Im Grunde war unsere Entscheidung für die Beschläge von Roto bei der Unternehmensgründung indirekt mitverantwortlich dafür, dass wir heute so arbeiten, wie wir es tun“, sinniert der Unternehmer. Von Roto habe FTR nicht nur Beschläge bekommen.

Die perfekte Fensterfabrik geplant

Immer habe er mit seinen Ansprechpartnern im Vertrieb des Partners auch über die technologische Zukunft der Fensterfertigung diskutiert. Was dabei manchmal ein wenig utopisch klang, sei heute Wirklichkeit: optimierte Abläufe, die dafür



Von links im Bild: Matthias Bellstedt (Roto Lean Management), Jörg Sündermann (Roto Vertriebsleiter Nord), Thomas Rösler (Geschäftsführer FTR), Ingo Günthel (Roto Kundenberater)

wesen. „Wir haben uns mit der Montage immer ganz nach den Wünschen der Kunden gerichtet. Wenn nachts oder am Wochenende gearbeitet werden musste, dann war das eben so.“

Das will König Kunde

Die Geschäftsführer Thomas Rösler und Enrico Gaens sind für Kunden immer ansprechbar. Gemeinsam garantieren sie dafür, dass Aufträge störungsfrei bearbeitet und pünktlich abgeschlossen werden. „Qualität-, Preis- und Terminsicherheit sind entscheidend“, sagt Gaens. „Auf das Objektgeschäft muss man sich spezialisieren, denn es wird viel verlangt und man geht mit dem Kunden ins wirtschaftliche Risiko.“

Die jahrzehntelange Partnerschaft mit Roto habe FTR ein Stück weit „den Rücken frei“ gehalten, verteidigt Rösler. „Der ‚Roto NX‘ ist aus unserer Sicht konkurrenzlos gut und ebenso wie sein Vorgänger ein Sicherheitsfaktor für uns und unsere Kunden. Wir brauchen Beschläge in dauerhaft zuverlässiger Qualität für wartungsarme Fenster und modernes Design.“ Die Inbetriebnahme eines neuen Bearbeitungszentrums 2019 war aus-

schlaggebend dafür, dass FTR als einer der ersten Hersteller in Deutschland auf den Roto NX umstellen und damit gleich automatisiert fertigen wollte. Dass z.B. mit dem Roto NX schon im Standard Flügelgewichte bis 150 kg möglich sind, passte genau in die Zeit und bis heute zu den Planungen im Wohnungsbau. Große Fenster liegen eben im Trend.

So entlastet die Automatisierung

Alle Fräslungen und Bohrungen für das Axer und Ecklager der Drehkipfenster werden heute am Putzer gemacht. Die Rahmenbauteile werden am losen Profilstab automatisch gesetzt und das für jede Sicherheitsstufe. Seiner Strategie, früh auf Neuheiten zu setzen, bleibt Rösler treu: Die jüngst von Roto eingeführten „Solid B“-Haustürbänder und die Automatikverriegelung „Safe A Tandeo“ entsprächen genau den Ansprüchen seiner Kunden. FTR setzt sie bereits seit Herbst regelmäßig ein. „Dank montagefreundlicher Konstruktionsmerkmale dieser Produkte sparen wir Zeit im Werk und auf der Baustelle. Beides zählt in unserem Geschäft doppelt.“ Kunststoff- ➤

Anzeige

Warum Würth?
**Weil mir Gestaltungsfreiheit
genauso wichtig ist
wie Karriereperspektiven.**

Werde Teil unseres Teams als

Technischer Anwendungsberater^{MWD} Fenstermontage und Fensterabdichtung

im Raum Bayern oder Hessen/NRW

Sie haben beim Thema Fenster den glasklaren Durchblick? Dann ist der Job als technischer Anwendungsberater:in bei Würth mit Sicherheit spannend für Sie. Sie beraten unsere Kunden und die Kolleginnen und Kollegen im Vertrieb fachkundig rund um die Fenstermontage und Fensterabdichtung und treiben so die Weiterentwicklung unseres Vertriebs und unserer Produktpalette voran.

Weitere Informationen finden Sie hier:
www.wuerth.rocks/fenster



ZEIT FÜR DEINE ZUKUNFT. ZEIT FÜR WÜRTH.

Adolf Würth GmbH & Co. KG · 74650 Künzelsau · T 07940 15-1680 · recruiting@wuerth.com

türen rüstet FTR mit dem 3-teiligen Rollenband 318, Holztüren mit dem Rollenband 322 aus. Auch sie werden komplett über das BAZ gebohrt.

Keine Angst vor der Krise

Ob ihn die aktuelle Schwäche im Wohnungsbau beunruhige? „Nein“, schüttelt Rösler entschlossen den Kopf. „Wir haben immer so gehandelt, wie man es einem ordentlichen Kaufmann empfiehlt. Deshalb sind wir wirtschaftlich gesund und können weiter in alles investieren, was uns bei der Anpassung an neue Gegebenheiten hilft.“ 2021 habe er eine große Photovoltaikanlage mit 674 KW Peak auf den Dächern der Produktionshallen installiert. Sie versorgt das Werk komplett mit Strom, wenn das Wetter mitspielt. Und gerade wird der Fuhrpark modernisiert.

Das Team von FTR, zu dem viele langjährige und erfahrene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gehören, versucht immer „am Puls der Zeit“ zu sein, schnell und entschlossen zu reagieren.

Modernes Datenmanagement

Rösler ist sich sicher, dass die Digitalisierung aller Prozesse in der Zukunft für den Erfolg von so großer Bedeutung ist, dass man dafür hausintern Expertise aufbauen muss. Jetzt geht er den nächsten großen Schritt in Sachen Digitalisierung: Ein durchgängiges Daten- und Dokumentenmanagement werde es ihm und allen anderen zukünftig noch leichter machen, die Effizienz des Gesamtprozesses ständig zu überprüfen. Mit der Einführung des Daten- und Dokumentenmanagementsystems ELO werde es ihm und allen anderen zukünftig noch leichter gelingen, die Effizienz des Gesamtprozesses ständig zu überprüfen. Die Rechnungslegung erfolgt bereits über ELO. Nun sollen die Projektakten ebenfalls überführt werden.

Jedem Mitarbeiter die benötigten Informationen zu liefern und am Ende bei der Montage sofort alle Daten zusammenzuführen, die für das Con-



KOMPLETT AUS EINER HAND

2023 erzielte FTR einen Umsatz von über 40 Millionen Euro. Vor allem General- und Bauunternehmen sind heute treue Kunden. „Man schätzt uns als Komplettanbieter. Alle Leistungen rund um Fenster und Tür, auch Montage und Wartung, aus einer Hand. Sonnenschutz und Absturzsicherungen liefern wir gleich mit.“ Die Planer und Bauleiter von FTR stehen dauerhaft mit ihren Kunden in Kontakt. So können sie flexibel auf den Fortgang des Bauprozesses reagieren. „Das ist im Objektgeschäft unbedingt notwendig“, betont Inhaber Thomas Rösler.

www.fensterwerk-roesler.de



Thomas Rösler (hier mit seiner Frau Ina) hat vor über 30 Jahren ein Fenster- und Türenwerk in Schirgiswalde gegründet. Beide freuen sich auf viele weitere spannende Jahre im Unternehmen.

Foto: Roto Fenster- und Türtechnologie

trolling gebraucht werden – das werde mithilfe der neuen IT-Struktur viel schneller, leichter und zuverlässiger zu machen sein. „Und wieder ist Roto wichtig für diesen nächsten Schritt der Unternehmensentwicklung“, unterstreicht der Fensterexperte. „Der Roto Datenservice und seine Fachleute wissen genau, wie sie unsere Mitarbeiter in der IT unterstützen und entlasten können.“

Zeit sinnvoll nutzen

Mindestens 2024, vielleicht auch noch zwei oder drei weitere Jahre würden für die Bauelementebranche sicher sehr herausfordernd, ist Rösler überzeugt. Aber immerhin bewege man sich in einer Branche mit mittelfristig soliden Aussichten und das Team von FTR habe schon heute Spaß an den Chancen, die auf alle zukämen. „Wir nutzen einfach die etwas ruhigeren Zeiten, um uns für die Zukunft aufzustellen.“ Seit Gründung des Unternehmens wurden Gewinne ständig in die Firma investiert. Von 2011 bis 2022 waren das bereits rund 12 Millionen Euro. „2023 und 2024 investieren wir wieder über 2,5 Mio. Euro in Automatisierung und Digitalisierung.“

Gerade wird die Inbetriebnahme eines neuen Spritzroboters samt Fördertechnik vorbereitet. In Betrieb genommen werden soll er im April. Die papierlose Fertigung soll 2024 endgültig umgesetzt werden. Auch bei der Umsetzung beider Projekte habe Roto beratend unterstützt. Die Entwicklung der IT sei gerade in den letzten zwei Jahren dynamisch gewesen.

„Wir konnten erfolgreich unsere Beschlagdaten von einer Access Datenbank auf die Pref Open Datenstruktur umstellen“, so der Unternehmer. Dadurch habe FTR die Vielzahl der Öffnungsarten wesentlich verringern und über einen Optionsschalter auch das Roto Zubehör in die Daten einbinden können. Seither fanden laufend An-

passungen der Daten statt, Neuheiten wie die Türänder und die Automatikverriegelung würden integriert. Ohnehin werde ständig an Erweiterungen gearbeitet.

2022 organisierte der Roto Datenservice eine Weiterentwicklung für die Montage eines variablen Griffzitz-Beschlags, sodass auch diese über den Automaten erfolgen kann. Für 2024 ist geplant, die Holz-Datenbank auf den variablen Griffzitz zu erweitern. In der Holzfensterfertigung arbeitet man auch mit Dichtungen von Deventer und Verglasungstechnik von Roto. „Sehr gute Qualität, produziert und geliefert von einem unserer wichtigen Geschäftspartner – das spart Nerven und Zeit“, lautet Röslers Begründung für seine Konzentration auf wenige Lieferanten.

Dank der hohen Investitionen in die Automatisierung der Fertigung sei FTR in der Lage, die vielseitig ausgebildeten Facharbeiter flexibel dort einzusetzen, wo das wirtschaftlich sinnvoll ist. „Dabei bleiben wir ein Familienunternehmen, in dem jeder Mitarbeiter wichtig ist und geschätzt wird“, betont der Unternehmer abschließend. „Wir wollen weiter in unsere Prozesse investieren und an Stabilität gewinnen. Zum Nutzen aller Mitarbeitenden und Kunden. Wachstum um jeden Preis ist unsere Sache nicht.“

www.roto.de



Alles im Zugriff: Optimal gestaltete Arbeitsplätze verbessern die Effizienz, wo manuell gearbeitet wird.



In der Holzfensterfertigung setzt die FTR auf TPE-Dichtungen von Deventer.

Foto: Roto Fenster- und Türtechnologie