

## Informacja prasowa

24 listopada 2022 r.

### **Roto FTT podsumowuje 2022: sukcesy pozwalają na optymizm w kryzysie**

**Roto Fenster- und Türtechnologie (FTT) podsumowało obecną sytuację na rynkach międzynarodowych oraz przewidywane wzrosty sprzedaży w 2022 roku. Wśród czynników pozwalających zachować firmie wysoką odporność na wahania koniunktury wymieniono: ciągłość dostaw i dostępność towaru, a także strategię: cyfryzacji i zrównoważonego rozwoju.**

„W 2022 roku musieliśmy sprostać liczным wyzwaniom. Roto FTT, producent okuć do okien i drzwi, udało się rozwinąć i wzmocnić pozycję na globalnym rynku. Jesteśmy dumni, że w niepewnych czasach nasi partnerzy biznesowi odczuwają korzyści ze współpracy z nami” – mówił Marcus Sander na 17. Międzynarodowej Konferencji Prasowej Roto w listopadzie w niemieckim Rottach-Egern. W ostatnich trzech latach firma utrzymała trend wzrostowy, mimo coraz trudniejszych warunków na rynkach zaopatrzenia. Sander zwracał uwagę na parametry, które w nadchodzącym roku mogą mieć znaczenie dla sprzedaży w branży komponentów w skali międzynarodowej.

#### **Korzyść: dostępność i dokładność dostaw**

Niezawodne dostawy: terminowe i kompletne, są najważniejszym aspektem z punktu widzenia korzyści klientów Roto. Przemysłowe zarządzanie łańcuchem dostaw i wdrożenie strategii digitalizacji pozwoliło Roto FTT utrzymać dostawy na wysokim poziomie. Firma jest obecnie doskonale przygotowana do elastycznego działania dzięki solidnym fundamentom: rozważnym decyzjom handlowym, udanym przejęciom strategicznym i inwestycjom w fabryki.

#### **Projekt: digitalizacja**

Roto FTT zapowiedziało kontynuację strategii cyfryzacji kluczowych obszarów. Kolejne projekty mają na celu zwiększenie wydajności maszyn, narzędzi i pojazdów w produkcji. "Innowacje, takie jak wykorzystanie sztucznej inteligencji w sterowaniu urządzeniami, zapewniają wysoką jakość produktu i ciągłość dostaw, nawet w sytuacji ewentualnych wahań przepływu materiałów czy energii" – mówił Marcus Sander, opisując korzyści dla klientów wynikające z realizowanych inwestycji. Cyfrowa platforma doradcza "Roto City" rozwinęła komunikację i współpracę międzynarodową. Doradcy

techniczni Roto otrzymali nowoczesne narzędzie do prezentacji rozwiązań w konkretnym zastosowaniu obiektowym. Klienci zyskali wygodny dostęp online do danych o produktach, konfiguracjach sprzętowych, zamówieniach i terminach dostaw. Elektroniczna wymiana danych (EDI), umożliwiająca składanie zamówień, powiadamiania o dostawach i fakturowanie ma stać się integralną częścią portalu dla klientów Roto. „Rozwiązania cyfrowe to krótszy czas przetwarzania danych, a tym samym szybsze dostawy” – podkreślał Marcus Sander.

### **Asortyment: szeroka oferta**

Roto FTT zapowiedziało dalszy rozwój oferty produktowej w 2023 roku. Systemy przesuwne, ale też szeroka gama komponentów do drzwi wejściowych i okien otwieranych na zewnątrz mają znaczący udział w całkowitych obrotach Grupy. Sukcesy w segmentach Door i Sliding także wpływają na dobre wyniki. Nowoczesne okucie rozwierno-uchylne Roto NX wspiera producentów w elastycznym dopasowaniu się do wymagań rynku i rentownej produkcji. Z kolei system przesuwny Roto Patio Inowa czy zawias do drzwi ukrytych Roto Solid C to przykłady komponentów do okien i drzwi klasy premium. „Wysoka jakość i dostępność produktów pozwoliła nam w ostatnich latach pozyskać nowych prestiżowych klientów, nawet na bardzo konkurencyjnych rynkach” – mówił Sander. „Zapewniamy im maksymalne wsparcie techniczne i organizacyjne”.

### **Innowacje: docenione w Ameryce**

Takim przykładem w Ameryce Północnej jest wsparcie producentów w realizacji superszczelnych przesuwnych drzwi tarasowych w dużych rozmiarach, w projektach mieszkaniowych klasy premium. Efektem są rozbudowywane zdolności produkcyjne Roto w regionie i rosnący udział w rynku. Również w Ameryce Południowej wzmocnienie pozycji Roto nastąpiło dzięki systemom przesuwным, które spełniają wymagania wysokiej szczelności i najlepszej ochrony przed korozją. Przejęcie brazylijskiego producenta okuć Fermax i jego udana ekspansja stworzyły solidne podstawy do dalszego rozwoju na tym kontynencie.

### **Perspektywy: zmiany w Azji**

Po latach rozkwitu rynku nowego budownictwa w Chinach i na innych rynkach azjatyckich Roto odczuwa obecnie skutki spowolnienia w tym regionie. W perspektywie średnioterminowej spowolnienie rynku nowego budownictwa ma szansę zostać zrekompensowane przez udaną ofertę dla rynku renowacji. Byłby to czas na rozwiązania Roto oferujące dodatkowe korzyści: szczelność, komfort obsługi, niezawodność również w tej części świata.

**Cel: dalszy wzrost i kontynuacja wsparcia**

„Roto FTT zaopatruje i wspiera producentów okien i drzwi oraz wyspecjalizowanych dilerów w ponad 100 krajach świata” – mówił Marcus Sander. Dalszy wzrost wymaga opanowania wysokiego poziomu złożoności i elastycznego działania w obliczu różnych warunków politycznych i gospodarczych na rynkach. „W obu aspektach Roto FTT czuje się dobrze przygotowane. Zakładamy, że to, co sprawdziło się w ostatnich trzech latach sprawdzi się również w nadchodzącym roku: Roto FTT rozwija się zwykle szybciej niż cały rynek. Naszą ambicją jest utrzymanie tego stanu i kontynuacja wsparcia dla producentów – niezależnie od sytuacji na rynkach zaopatrzenia”.

**W kierunku zrównoważonego rozwoju**

Prezes Roto FTT zapowiedział, że w 2023 r. założenia zrównoważonej produkcji będą silnie wpływać na decyzje biznesowe grupy. W wielu lokalizacjach już promowane jest wykorzystanie odnawialnych źródeł energii. Ograniczenie śladu węglowego w produktach Roto FTT może przyczynić się do starań producentów elementów budowlanych o neutralność pod względem emisji CO<sub>2</sub>. „Cieszymy się z możliwości kształtowania razem z naszymi klientami cyfrowej i zrównoważonej przyszłości branży” – podsumował Sander. „Klienci na całym świecie cenią Roto jako niezawodnego partnera. Dołożymy wszelkich starań, by potwierdzić ich dobre doświadczenia w kolejnych latach”.

**xxx**

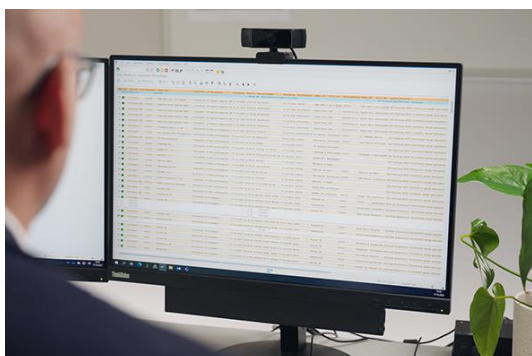
Zdjęcia i podpisy:



W magazynie małych elementów Roto, roboty zapewniają wysoką niezawodność procesów: Przemieszczają pojemniki w określone miejsce lub pobierają z magazynu materiały potrzebne w montażu lub wysyłane bezpośrednio do klientów. Tylko w fabryce Roto w Kalsdorfie w Austrii roboty obsługują 7500 pojemników. W pełni zautomatyzowane zarządzanie magazynem oszczędza czas w fabrykach i skraca termin dostawy

**Zdjęcie:** Roto

**Lieferperformance.jpg**



Rośnie liczba producentów, którzy korzystają z elektronicznej wymiany danych (EDI) w Roto. Dla klientów z Europy cyfrowy dostęp do informacji związanych z zamówieniem zintegrowany będzie z portalem klienta Roto..

**Zdjęcie:** Roto

**EDI.jpg**



Zrównoważona produkcja to m.in. zapobieganie marnotrawstwu surowców. W procesie produkcji odlewów cynkowych powstają łupki i żużel, które można ponownie wykorzystać. Roto FTT wykorzystuje nowoczesne instalacje przetapiania, z których cynk wraca do odlewni.

**Zdjęcie:** Roto

**Zinkrecycling.jpg**



Dzięki innowacyjnej technologii okuć np. superszczelnemu systemowi przesuwneemu Roto Patio Inowa, firma Roto zdobywa nowych klientów na całym świecie.

**Zdjęcie:** Roto / stock.adobe.com

**Roto\_Patio\_Inowa.jpg**

xxx

#### **Informacje dla mediów:**

Roto Frank Okucia Budowlane Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, utworzona w 1995 roku, jest dystrybutorem systemów okuć okiennych i drzwiowych Roto Frank AG na terenie Europy Północno-Wschodniej: Polski, Ukrainy, Litwy, Łotwy i Estonii. Asortyment Roto obejmuje okucia i klamki do okien i drzwi rozwierno-uchyłnych, przesuwnych, harmonijkowych, a także zamki, zawiasy i progi, akcesoria do szklenia oraz elektroniczne wyposażenie dodatkowe. Ponad 8000 artykułów z gamy różnych rozwiązań łączy bezpieczeństwo, zarządzanie energią i komfort w budynkach. Innowacyjne niezawodne okucia produkowane są w 15 zakładach Roto na całym świecie.

Grupa Roto Frank, której początki sięgają 1935 roku, jest światowym liderem w produkcji okuć do systemów rozwierno-uchyłnych, oraz producentem okien dachowych – reprezentowanym w Polsce przez drugą spółkę Roto Okna Dachowe. Więcej informacji można znaleźć na stronie internetowej: [www.roto-frank.pl](http://www.roto-frank.pl).

Kontakt dla mediów:

Monika Pezda, Specjalista ds. komunikacji marketingowej Europa Północno-Wschodnia tel. +48 22 5670937, e-mail: [Monika.pezda@roto-frank.com](mailto:Monika.pezda@roto-frank.com)