

## Comunicat de presă

**Data:** 14 noiembrie 2023

Grupul Roto se așteaptă la o ușoară creștere a vânzărilor nete în 2023/ Achiziții strategice, produse și servicii noi pentru mai multe beneficii pentru clienți/ Poziționat „mai bine ca niciodată” pentru a răspunde cererii din următorii ani/ Industria componentelor este „parte a soluției”/ Responsabilitatea este a politicienilor

### Cele mai bune performanțe de azi și de mâine

**Graz / Leinfelden** – „Cele trei divizii ale grupului Roto au folosit anul financiar 2023 pentru a-și crește și mai mult atractivitatea prin achiziții strategice, dezvoltări de produse și extinderea ofertelor de servicii.” Cu aceste cuvinte, Dr. Eckhard Keill, director unic al Consiliului de Administrație al Roto Frank Holding AG, a deschis cea de-a 18 a ediție a conferinței internaționale Roto cu presa de specialitate la Graz. Având în vedere situația dificilă a industriei construcțiilor din Europa și China, creșterea vânzărilor nete ale grupului de aproximativ 2% la sfârșitul lunii septembrie, poate fi descrisă ca fiind pe deplin satisfăcătoare. Pe de altă parte, comitetele politice din unele piețe importante pentru Roto au fost dezamăgitoare: „În loc să sprijine industrii cum este cea în care activăm, UE și guvernul german fac lucrurile mai dificile.”

### Boom-ul renovărilor a fost încetinit

Așa cum era de așteptat, mulți clienți ai Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH (FTT) și Roto Frank Dachsystem-Technologie GmbH (DST) au reușit să compenseze cu succes scăderea previzibilă a cererii de elemente de construcție cauzată de scăderea numărului de construcții noi în anul curent, prin intensificarea eforturilor depuse în direcția renovării clădirilor, a subliniat directorul holdingului. Creșterea semnificativă a Roto Frank Professional Service GmbH (RPS) din acest an se datorează în mare parte și stării critice a ferestrelor mai vechi. Cu toate acestea, în opinia sa, entuziasmul pentru înlocuirea ferestrelor în clădirile existente ar fi putut fi mult mai mare dacă politicienii nu ar fi provocat o scădere a ratei de renovare pe piața germană „într-un moment nepotrivit”.

„Tind să vorbesc despre un boicot din partea multor proprietari de case din Germania. Un boicot în fața discuțiilor haotice despre programele de subvenții sensibile și greșite”, a criticat Dr. Keill. Cu toate acestea, activitatea lentă a Parlamentului European cu privire la directiva de eficientizare energetică a clădirilor trebuie, de asemenea, criticată. Încă nu este clar modul în care renovarea clădirilor existente în Europa va fi, în cele din urmă, gestionată și accelerată. Prin urmare, cetățenii europeni care sunt în general deschiși la perspectiva de renovare a clădirilor, se întreabă dacă ar fi mai bine să aștepte un an sau doi până când va fi mai clar care măsuri sunt obligatorii și care sunt opționale.

### Încrederea este cheia

Cu toate acestea, „eliberarea frânelor” este acum crucială pentru menținerea capacităților în industria materialelor de construcții și în construcții, potrivit evaluării Consiliului de Administrație al Roto. „Avem nevoie de o mobilizare a capitalului privat în Europa. Politicienii ar trebui să contribuie urgent la această mobilizare punând accent pe fiabilitate în problemele legate de energie și politica subvențiilor”, a subliniat acesta. Dacă este necesar, politicienii ar putea lua ca exemplu comportamentul unor companii precum cele ale grupului Roto: cele trei

divizii ale grupului sunt parteneri de încredere pentru clienții lor, chiar și în vremuri dificile. În 2023, acestea au fost recompensate pentru acest lucru cu noi relații de afaceri și extinderea parteneriatelor existente. „Încrederea este, evident, deosebit de apreciată în tumultul acestei perioade.”

### **Temerile legate de viitor slăbesc dorința de a cheltui**

Trebuie să fie clar pentru politicieni că trebuie să contracareze în mod activ reticența persistentă a consumatorilor de a cumpăra, prin decizii clare și stimulente inteligente. În caz contrar, industriile și companiile care sunt importante pentru viitor riscă să fie afectate. „Fără companii sănătoase în întregul lanț valoric al industriei construcțiilor, problemele precum lipsa locuințelor și emisiile excesive nu pot fi rezolvate. Industria componentelor și companii precum Roto au un rol important în rezolvarea acestor probleme importante.” Dacă renovarea clădirilor din Europa ar lua în sfârșit avânt, existența economică a multor companii ar fi asigurată.

### **Stimularea cererii de renovare**

Dar nu numai politicienii sunt chemați acum, ci și companiile din lanțul valoric. Cei care au contact cu consumatorii și investitorii trebuie să ajute la scoaterea renovării din poziția dificilă în care a fost pusă de politicieni. Se vorbește mereu despre poverile pe care le implică o renovare. Pe de altă parte, nu se vorbește aproape deloc despre valoarea adăugată care poate fi obținută. „Avem nevoie de o nouă dorință de renovare, de o dorință de protecție a climei! De aceea, industria noastră, în special, ar trebui să se recomande acum ca un partener de încredere pentru cei care iau în serios protecția climei și doresc să ia măsuri.”

### **Utilizarea schimbării proprietarului ca impuls**

Potrivit Consiliului de Administrație al holdingului, standardele minime de construcție discutate în Parlamentul European trebuie să se aplice tuturor proprietăților rezidențiale pe termen mediu. Acest lucru nu este în niciun caz „incompatibil din punct de vedere social”, ci, dimpotrivă, condiția prealabilă pentru a locui în camere încălzite să rămână la prețuri accesibile. Potrivit lui Dr. Keill, este posibil, de exemplu, ca impulsul unei vânzări de case sau al unei moșteniri să fie folosit pentru a dezvolta clădirile spre standardele minime sau dincolo de acestea. Obligația cumpărătorilor imobiliari de a oferi consultanță, stipulată în legea germană privind energia clădirilor, este în mod clar insuficientă în acest caz.

„Dacă îți cumperi o casă mai veche sau un apartament existent, vrei să creezi un spațiu în care să te simți confortabil. Sau dorești să investești bani în așa fel încât să poți obține un profit pe termen lung prin închirierea lor. În consecință, nimeni nu va fi mai ușor de motivat decât cumpărătorii să investească în viabilitatea viitoare a bunurilor imobiliare.” Politicienii sunt în mod clar responsabili pentru acest lucru.

### **Înlocuirea ferestrelor este deosebit de populară**

Producătorii de ferestre și uși ar beneficia probabil de o astfel de motivație crescută de a renova clădirile mai devreme decât alte industrii. Consultanții în domeniul energiei raportează că înlocuirea elementelor de construcție mai vechi cu altele noi este o măsură deosebit de populară în rândul proprietarilor de case. „Înțeleg foarte bine acest lucru, deoarece industria noastră nu numai că ajută la economisirea energiei, ci asigură și o îmbunătățire estetică a camerelor și mai mult confort de locuit - un adevărat atu.” Direcționarea atenției către atracția

ferestrelor și ușilor noi este inteligentă și dă roade. În acest fel, avantajul competitiv al industriei în comparație cu industria izolațiilor, de exemplu, poate fi menținut sau chiar extins.

### **Respingerea „subvențiilor prioritare”**

Dr. Keill a avertizat încă o dată politicienii: programele de subvenționare cu o „perioadă scurtă de valabilitate” de unul sau doi ani pentru anumite produse, cum ar fi pompa de căldură din Germania, sunt în cele din urmă contraproductive. O privire asupra abordării diferitelor guverne europene arată clar că lucrurile „avansează” întotdeauna atunci când acestea oferă proprietarilor de case și investitorilor o mână relativ liberă în implementarea unui plan de renovare, elaborat de experți. „Chiar și laicii știu acum că nu are neapărat sens să achiziționeze mai întâi o pompă de căldură pentru o casă neizolată cu ferestre vechi”, este convins membrul Consiliului de Administrație. Unii proprietari de case ar face-o în continuare dacă ar fi prost sfătuiți și s-ar lăsa ghidați doar de subvențiile mari de la stat. Un consultant energetic instruit ar recomanda întotdeauna implementarea celei mai eficiente măsuri mai întâi și, de asemenea, să ia în considerare posibilitățile economice ale clientului său. Politicienii nu sunt nici instruiți, nici responsabili pentru astfel de sfaturi.

### **Regândirea „diviziunii muncii”**

Prin urmare, Dr. Keill și-a dorit, mai presus de toate, o nouă diviziune a muncii pentru următorii ani: „Dacă politicienii se concentrează pe clarificarea obiectivului ecologic și a modului în care doresc să evite dificultățile sociale, ei și-au făcut partea lor de muncă. Pentru orice altceva, există experți care construiesc în mod responsabil apartamente noi sau fac clădirile existente să fie potrivite pentru viitor.” În orice caz, la Roto există mulți specialiști bine pregătiți, care sunt de încredere alături de cei care vor să construiască viitorul și nu doar să-l planifice. „Suntem poziționați mai bine ca niciodată pentru următorii ani, când renovarea clădirilor va trebui să câștige un impuls enorm, iar industria elementelor de construcție își va juca rolul ca parte a soluției la problemele ecologice.” Cele mai recente investiții în portofoliul de produse, servicii, prezență internațională și sustenabilitate au îmbunătățit și mai mult perspectivele de succes ale celor trei divizii.

Prin urmare, pentru anul financiar 2024, el se așteaptă din nou la o creștere de o singură cifră a vânzărilor nete ale grupului Roto. „Cu condiția ca politica internațională să se limiteze la stabilirea cadrului pentru dezvoltarea clădirilor ecologice. Încercările motivate ideologic de a direcționa cererea către anumite produse sau măsurile de restructurare prin programe de subvenționare creează monștri birocratici și au un efect contraproductiv pe termen mediu.”



În imagine, Murinsel din Graz, o clădire plutitoare deschisă în 2003 și care a devenit un punct de reper al orașului Graz în cei 20 de ani de atunci.

**Foto:** Harry Schiffer / [www.photodesign.at](http://www.photodesign.at)

**Murinsel.jpg**



Dr. Eckhard Keill, director unic al Roto Frank Holding AG

**Foto:** Roto Frank Holding AG

**Roto\_Dr\_Eckhard\_Keill.jpg**



**Foto:** Foto Frank Fenster- und Türtechnologie

**Roto\_NX\_Confort.jpg**



**Foto:** JARAMA iStock-1324488203

**Europa-Germania.jpg**

Abdruck frei - Beleg erbeten

**Herausgeber:** Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH • Wilhelm-Frank-Platz 1 • 70771  
Leinfelden-Echterdingen • Tel. +49 711 7598 0 • Fax +49 711 7598 253 • [info.presse@roto-frank.com](mailto:info.presse@roto-frank.com)  
**Redaktion:** Dr. Sälzer Pressedienst • Lensbachstraße 10 • 52159 Roetgen • Tel. +49 2471 9212864 • Fax  
+49 2471 9212867 • [info@drsaelzer-pressedienst.de](mailto:info@drsaelzer-pressedienst.de)