

Información de prensa

Fecha: 28 de abril de 2021

El Grupo Roto en alza / 2020: mayor facturación y beneficio pese a la pandemia / 2021: inicio “brillante” / El proveedor del sector de la construcción prevé un “buen año” / Aumento de dos dígitos de la facturación en el 1º trimestre / Divisiones dinámicas / La estrategia del beneficio para el cliente, un factor de éxito / Ventaja competitiva gracias a la plena capacidad de entrega / El covid sigue siendo un factor de riesgo / Problemas considerables en materias primas y transporte / Boom de la construcción por la pandemia y el tiempo después

Roto: el buen rendimiento merece la pena

Leinfelden-Echterdingen. El grupo internacional Roto informa de una “evolución generalmente positiva que en parte excede las expectativas”. Ya en 2020, el proveedor del sector de la construcción logró aumentar la facturación y el beneficio pese a las turbulencias mundiales por la pandemia. En el 1º trimestre de 2021, el ritmo de crecimiento incluso se ha acelerado considerablemente. A partir de esta base, el Dr. Eckhard Keill también prevé un buen resultado para el año en curso. El Presidente de la Roto Frank Holding AG considera decisiva la estrategia consecuente de situar el beneficio real para el cliente en el centro de la actuación. No obstante, persisten factores de riesgo concretos. Además de los efectos económicos de la pandemia, que todavía no es posible cifrar, hay que mantenerse especialmente alerta por los graves problemas externos en cuanto a materias primas, transporte y logística.

“Éxitos remarcables”

Para 2020, Keill presenta una facturación consolidada del grupo de 685,7 millones de euros (frente a 665,8 millones del ejercicio anterior). El crecimiento resultante nominal del 3% se sitúa algo por encima de la estimación publicada en noviembre del año pasado de un 2% escaso. El éxito se debe sobre todo a la capacidad de entrega sin restricciones en cada momento pese a la pandemia, que ha resultado ser un beneficio importante para el cliente, aportando una ventaja competitiva concreta.

Considerando las diferentes condiciones de los mercados internacionales, Keill también se muestra muy satisfecho con la evolución de las tres divisiones. El hecho de que la tecnología de ventanas y puertas (FTT) haya podido acabar compensando completamente el “desplome del mercado y la facturación” que se produjo por momentos durante la pandemia, igualando la facturación del año anterior, constituye un éxito remarcable. Lo mismo puede decirse del resultado extraordinario de la tecnología de sistemas de tejados (DST), que ha registrado un crecimiento en la franja alta de un dígito. La división más joven, Roto Professional Service (RPS), especializada en servicio posventa integral de ventanas y puertas, ha registrado un crecimiento de dos dígitos.

La relación entre negocio nacional e internacional se mantiene en el grupo con una proporción aproximada de uno a dos. El número de trabajadores presenta una ligera tendencia a la baja, situándose a finales de año en unos 4.800. El programa de inversiones continuado se mueve según Keill a un “nivel adaptado a las turbulencias de la pandemia”, centrándose principalmente en la adquisición de recambios y la digitalización.

“Todo realizado”

La situación del resultado mejora “notablemente”, según destaca el Presidente del holding. El resultado del grupo ha crecido sensiblemente, entre otros motivos gracias a una gestión de recursos y costes eficiente. El refuerzo continuado de la cuota de capital propio, ya de por sí elevada, afianza la estabilidad de Roto, lo que supone justamente en tiempos de crisis un factor de estabilidad importante para los socios de mercado. Éstos así lo corroboran a menudo a la empresa.

“Hemos podido realizar todo lo que nos habíamos propuesto”, resume Keill. Ello permite entrar con paso firme en un “2021 posiblemente igual de complicado”. Por supuesto, es de ayuda que el sector de la construcción esté entre los beneficiados de las turbulencias del coronavirus. En definitiva, el sector se está beneficiando de un “boom debido a la pandemia”, que ha desencadenado un cambio del consumo clásico hacia inversiones en el domicilio privado. Sin embargo, la duración de este entorno favorable es totalmente incierta. Tanto más es importante poder ser lo más “independiente de la coyuntura” posible gracias a la cartera de servicios.

“Trabajar duro como hasta ahora”

El inicio del año ha sido “brillante” para Roto, informa Keill, remitiendo a un claro aumento de dos dígitos de la facturación del grupo en el 1º trimestre de 2021. Las tres divisiones han crecido adecuadamente. A su vez, el beneficio también ha mejorado. Si bien cabe contar con una ralentización del ritmo de crecimiento a lo largo del ejercicio, el statu quo positivo justifica las expectativas de un “buen año en su conjunto”.

Sin embargo, ello supone no darse por satisfecho con lo logrado, sino “trabajar duro” como hasta ahora para afianzar la ventaja actual de los plazos de entrega, entre otros. El análisis y el cumplimiento continuo de las necesidades relevantes de los clientes se mantienen como temas principales de la agenda. Por otro lado, las divisiones deben reflexionar sobre nuevos grupos objetivo y cómo abordarlos profesionalmente con recursos digitales.

Keill se muestra preocupado con la situación de los mercados internacionales de materias primas y logística. El sector se enfrenta a una creciente escasez de materiales por un lado y a unas capacidades de transporte insuficientes por el otro. Ambos factores disparan los precios y afectan el funcionamiento adecuado de las cadenas de suministro. En general, es posible que se produzcan tendencias inflacionarias considerables, que afectarían también las tarifas de Roto.

Pies de foto

El Dr. Eckhard Keill informa de una “evolución generalmente positiva” del Grupo Roto, tanto de la facturación como del beneficio. Después de un inicio de año “brillante”, el Presidente de la Roto Frank Holding AG cuenta con un buen 2021. La base del éxito es la orientación hacia el cliente sistemática y continuada por parte del proveedor del sector de la construcción.

Foto: Roto

Eckhard_Keill.jpg



Según el Grupo Roto, la duración del “boom debido a la pandemia” en el sector de la construcción es totalmente incierta. Para poder ser lo más “independiente de la coyuntura” posible tanto a nivel nacional como internacional, el proveedor del sector de la construcción desea mantener el liderazgo en servicios en sus tres divisiones. La foto muestra la sede de Leinfelden-Echterdingen cerca de Stuttgart.

Foto: Roto

Roto_Leinfelden_Echterdingen.jpg

Reimpresión libre; rogamos remitan copia.

Editor: Roto Frank Holding AG • Wilhelm-Frank-Platz 1 • 70771 Leinfelden-Echterdingen • Tel. +49 711 7598 0 • Fax +49 711 7598 253 • info@roto-frank.com

Redacción: Linnigpublic Agentur für Öffentlichkeitsarbeit GmbH • Fritz-von-Unruh-Straße 1 • 56077 Koblenz • Tel. +49 261 303839 0 • Fax +49 261 303839 1 • koblenz@linnigpublic.de