

Presseinformation

Datum: 10./11. November 2021

Roto Fenster- und Türtechnologie: Mit 2021 „rundum zufrieden“ / Umsatz und Ertrag kräftig gewachsen / Marktanteile gewonnen / Weltweit hohe Lieferfähigkeit erfüllt wichtigste Kundenforderung / Beschlagmärkte: Mehr Licht als Schatten / Gefestigte wirtschaftliche Stärke / Risiken für 2022 / Konsequente Prozess-Digitalisierung / Priorität realer Kundennutzen / Zahlreiche Maßnahmen in Fertigung, Konstruktion und Vertrieb / Wertschöpfungskette wird digital

Für Roto „viele sehr gut gelaufen“

Velbert/Düsseldorf – „Wir haben ein weiteres äußerst herausforderndes Jahr sehr gut gemeistert und sind mit den 2021 erzielten Ergebnissen rundum zufrieden. Das gilt für Umsatz, Ertrag und Marktanteile gleichermaßen.“ So beschrieb Marcus Sander Mitte November 2021 die diesjährige Entwicklung der Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH (FTT). Die „überzeugende Performance“ beruht auf mehreren Faktoren, erklärte der CEO während des 16. Internationalen Fachpresstages der Roto-Gruppe. Dabei sei es von entscheidender Bedeutung, die hohe Lieferzuverlässigkeit trotz der wesentlich durch Corona ausgelösten gravierenden Rohstoff- und Materialkrise weltweit aufrechterhalten und damit die für die Kunden derzeit mit Abstand wichtigste Leistungserwartung an die Industrie erfüllt zu haben. Das resultiere auch aus der konsequenten Prozess-Digitalisierung, die den Kundennutzen durch mehr Schnelligkeit, Transparenz und Effizienz real steigern.

Kompetenz in allen Segmenten

Der CEO informierte die etwa 75 anwesenden bzw. zugeschalteten Medienvertreterinnen und -vertreter aus 15 Ländern zunächst über das Marktvolumen der internationalen Beschlagbranche. Berechnungen bzw. Schätzungen zufolge betrug es 2020 ca. 3,4 Mrd. Euro und entsprach damit dem Vorjahresniveau. Konstant blieb danach auch das Ranking der einzelnen Produktsegmente. Drehkipp (insgesamt 35 %) behauptete die Spitzenposition klar vor Door (25 %) und Sliding (23 %). Outward Opening (11 %) und Casement & Awning (6 %) rundeten das Feld ab.

In allen Marktsegmenten bietet man passende beschlagtechnologische Lösungen. Als Erfolgsbeispiele nannte Sander das Drehkipp-Programm „Roto NX“, ein Komplettpaket (Türschloss, Türband, Bodenschwelle) für Haustüren sowie die Schiebserie „Roto Patio Inowa“. Hinzu komme die Kompatibilität der Beschlagsysteme. Neben der gerade jetzt vorrangigen pünktlichen Belieferung resultiere daraus für Fenster- und Türproduzenten die Möglichkeit, teilerreduziert zu fertigen und Endanwenderbedürfnisse zu bedienen.

Kurze Weltreise

Bei dem Detailüberblick über internationale Marktregionen und das jeweilige FTT-Abschneiden waren pandemiebedingte Einflüsse und problematische Materialversorgung auf der einen und positive Marktentwicklung, gute Lieferqualität und starkes Roto-Umsatzwachstum auf der anderen Seite häufig die prägenden gemeinsamen Stichworte. Für Nordamerika berichtete der CEO außerdem über einen generellen Trend zu größeren Fenstern und Türen und FTT-spezifisch über ein erfolgreiches Neukundengeschäft. In Südamerika

stellten die politisch oft instabile Lage und makroökonomische Herausforderungen belastende Faktoren dar. Gleichwohl erhole sich die Baukonjunktur in den wichtigsten Staaten. Für Roto gehe es wie in Argentinien, Brasilien und Chile kräftig aufwärts.

Gleiches gelte trotz zum Teil unterschiedlicher Marktentwicklungen für den gesamten europäischen Raum. Treiber des vor allem in den Segmenten Drehkipp, Door und Sliding deutlichen Wachstums seien marktseitig das steigende Renovierungsvolumen sowie unternehmensspezifisch die Einführung neuer Produkte und die hohe Lieferfähigkeit. Letztere habe zudem erheblich zur Neukundengewinnung und damit zum Ausbau von Marktanteilen beigetragen.

Der Marktverlauf in den europäischen Ländern bzw. Regionen sei natürlich auch von Sondereinflüssen abhängig. Während es ungeachtet dessen z. B. im D/A/CH-Raum, in Benelux, Frankreich und Italien per saldo eine klare Aufwärtsbewegung gebe, bleibe es in Großbritannien bei der schweren Baukrise. Skandinavien stagniere, und Spanien, Portugal und Griechenland erwiesen sich trotz neuer Corona-Ausbrüche 2021 als widerstandsfähig. Aber selbst in Märkten mit „unterdurchschnittlicher Performance“ konnte Roto laut Sander zulegen.

Im Geschäftsgebiet Asien/Pazifik leide das Marktgeschehen besonders unter der „toxischen Mischung“ aus Materialknappheit und drastischer Rohstoffverteuerung. In China wirke sie sich negativ auf Neubauinvestitionen in Städten der zweiten und dritten Ebene aus. In Metropolen der ersten Kategorie sei der Neubaubedarf inzwischen weitgehend gedeckt. Insgesamt verlagere sich der Markt in Richtung Renovierung und Nachrüstung. In einzelnen Ländern des übrigen asiatisch-pazifischen Raumes habe man es zudem mit nach wie vor strengen Covid-19-Beschränkungen zu tun. Trotz dieser keineswegs leichten Situation verdiene das FTT-Abschneiden eine gute Note. Mit dem im gehobenen Marktsegment angesiedelten Beschlagportfolio, erfolgreichen Produkteinführungen und der konstanten Lieferleistung verfüge man auch im Wettbewerbsvergleich über anerkannte Pluspunkte.

Aufschwung stabilisieren

Alles in allem „ist 2021 vieles nach Wunsch gelaufen“, zog Sander ein vorläufiges Fazit. Im Ergebnis zeige sich das an einem klar zweistelligen Umsatzanstieg, einer sehr guten Ertragskraft und damit einer nochmals gefestigten wirtschaftlichen Stärke des Unternehmens sowie einer positiven Marktanteilsentwicklung. Gelungen sei das u. a. durch erweiterte Produktionskapazitäten, die z. B. dank regionaler Fertigung gesicherte weltweite Lieferfähigkeit, die bestätigte Zuverlässigkeit und den Ausbau digitaler Services. Nicht vergessen dürfe man in dem Zusammenhang aber auch das professionelle Roto-Gesundheitsmanagement, zu dem in Corona-Zeiten ein umfassendes Maßnahmenpaket wie internationale Impfangebote gehöre.

Beim Blick auf 2022 sagte der FTT-Chef, dass „die Probleme des alten auch die des neuen Jahres sind“. Es sei schlicht nicht seriös prognostizierbar, wann etwa die Pandemie als endgültig überwunden gelten könne und sich die Rohstoffmärkte wieder normalisierten. Hier erwarte Roto bis zur Jahresmitte jedoch eine spürbare Entkrampfung. Als weiteren Unsicherheitsfaktor bezeichnete Sander die möglichen Konsequenzen der explodierenden Baukosten für die Marktnachfrage. Deshalb konzentriere sich der Fenster- und Türtechnikspezialist auch im kommenden Jahr auf das, was er tun könne, um den bisherigen gesunden Wachstumskurs nachhaltig zu stabilisieren.

Anspruchsvoll, aber unverzichtbar

Als einen „wichtigen Unterstützungshebel“ stuft der CEO die kundenorientierte Digitalisierung aller Unternehmensprozesse ein. An ihr führe im Interesse des dauerhaften Erfolges kein Weg vorbei. Für Roto sei sie ein Werkzeug, um Prozesse schneller, transparenter und fokussierter zu machen. Das diene dem zentralen Element der Firmenstrategie: dem Kundennutzen als Priorität Nummer 1. Im Vordergrund stünden der Ausbau des bereits in den letzten Jahren etablierten E-Business Frameworks und damit im Kern die Sicherung der eigenen Zukunftsfähigkeit. Für einen Global Player mit weltweit 15 Produktionswerken und Vertriebsaktivitäten auf allen Kontinenten sei das „zwar eine anspruchsvolle, aber unverzichtbare Aufgabe“. Die schon geschaffenen Voraussetzungen und Strukturen veranschaulichte der FTT-Chef an exemplarischen Beispielen.

Ein klarer Schwerpunkt liege dabei natürlich auf der Fertigung. Die vielfältigen Digitalisierungsschritte verfolgten letztlich das Ziel, dass alle Maschinen und Werkzeuge ihre Leistungsfähigkeit selbstständig optimieren können. Daraus resultiere eine große Zahl zeitsparender, effizienzerhöhender und planungssicherer Vorteile. Für die Kunden schlage sich all das in einer verbesserten Liefer- und Produktqualität nieder und erfülle damit ihre Hauptforderung an die Industrie. Die Liste bereits erledigter, laufender bzw. kurzfristig vorgesehener Projekte sei lang. Sie umfasse im Einzelnen: Online-Maschinendatenerfassung, kollaborative Roboter (Cobots), fahrerlose Transportsysteme im Indoor- und Outdoor-Bereich, digitale Ersatzteilverwaltung, auf Drohnen basierende Lagerautomatisierung sowie additive Fertigung (3D-Druck).

Auch in der Konstruktion wachse die Relevanz der Digitalisierung. So reduzierten virtualisierte Produkttests die Entwicklungszeiten im Vergleich zu konventionellen physischen Verfahren signifikant. Darüber hinaus sorgten numerische Simulationen für quantifizierte Berechnungen und damit die punktgenaue Erkennung der jeweiligen Schwachstelle. Ebenfalls längst einen festen Platz habe die Digitalisierung im Vertrieb. Fast schon ein „Klassiker“ sei der Beschlagkonfigurator „Roto Con Orders“, der die Möglichkeit zur Anbindung an SAP und Händler-Webseiten biete. Die Kommunikationsplattform „Roto City“ wiederum gewährleiste mit moderner Konferenztechnik und speziellen Präsentationen zeit- und ortsunabhängig eine individuelle Betreuung der Marktpartner. Aktuell in Arbeit sei ein personalisiertes Kundenportal für den weltweiten Zugriff auf maßgeschneiderte Inhalte und Funktionalitäten. Sander hat keine Zweifel daran, dass „der digitalen Wertschöpfungskette die Zukunft gehört“.

Bildunterschriften



„Alles in allem ist 2021 vieles sehr gut und strategiekonform gelaufen“, brachte Marcus Sander das Abschneiden der Division Fenster- und Türtechnologie (FTT) während des 16. Internationalen Roto-Fachpresstages auf den Punkt. Konkret wies der CEO auf einen klar zweistelligen Umsatzanstieg, eine starke Ertragskraft und eine positive Marktanteilsentwicklung hin.

Foto: Roto

Marcus_Sander.jpg



Wirtschaftlich stark und zuverlässig

Situation und Marktposition 2021

- Produktionskapazitäten erweitert
- Lieferfähigkeit gesichert
- Zuverlässigkeit bestätigt
- Digitale Services ausgebaut
- Technischer Fortschritt gewährleistet
- Impfangebote bereitgestellt
- Marktanteile hinzugewonnen

© Roto FTT/Adobe Stock 11/2021

Über eine 2021 nochmals gefestigte wirtschaftliche Stärke des Unternehmens berichtet die Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH (FTT). Dabei sei es von entscheidender Bedeutung, die hohe Lieferzuverlässigkeit trotz der wesentlich durch Corona ausgelösten gravierenden Rohstoff- und Materialkrise weltweit aufrechterhalten zu haben. Damit werde die für die Kunden derzeit mit Abstand wichtigste Leistungserwartung an die Industrie erfüllt.

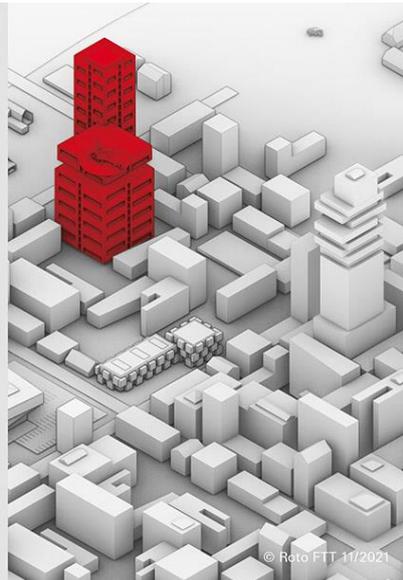
Foto: Roto

wirtschaftlich.jpg

Digitalisierung

Fokus auf kundenorientierter Digitalisierung

- Kundennutzen ist Priorität Nummer 1
- Steigerung der Kundenkommunikation
- Ausbau des E-Business-Frameworks
- Effizienz in der Wertschöpfungskette: schneller – transparenter – fokussierter
- Zukunftsfähigkeit: Voraussetzungen und Strukturen für langfristigen Erfolg etabliert



Die konsequente Prozess-Digitalisierung auf allen Ebenen sieht Roto Fenster- und Türtechnologie (FTT) als unverzichtbar an. Sie stelle den realen Kundennutzen u. a. durch mehr Schnelligkeit, Transparenz und Effizienz in den Mittelpunkt.

Foto: Roto

Digitalisierung.jpg



Bewegliche Digitalisierung bei Roto Fenster- und Türtechnologie (FTT): Fahrerlose Transportfahrzeuge gewährleisten die autonome Nachfüllung von Halbleilen sowohl zwischen dem Lager und dem entsprechenden Fertigungsautomaten als auch zwischen den Verpackungsanlagen und dem Fertigwarenlager. Diese Systeme will der Produzent künftig auch im Outdoor-Bereich einsetzen.

Foto: Roto

Transportfahrzeuge.jpg



Digitaler Fortschritt: Steuerung einer vollautomatischen Verpackungsanlage für den „Roto NX“-Axerarm per Bedienpanel. Es zeigt die gesamte Anlage an. Dargestellt werden auch Störungen sowie notwendige Schritte zu ihrer Behebung.

Foto: Roto

Bedienpanel.jpg



Vernetzte Produktion bei Roto Fenster- und Türtechnologie (FTT): Tägliche Shopfloors wie hier im Beschlagwerk Leinfelden-Echterdingen erfassen den Auftragsstatus und die darauf abgestimmte Maschinenauslastung. Gleichzeitig geht es darum, Kennzahlenabweichungen zu ermitteln und zu analysieren sowie Gegenmaßnahmen zu definieren.

Foto: Roto

vernetzte_Produktion.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@roto-frank.com

Redaktion: 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