

Presseinformation

Datum: 10./11. November 2021

Roto Professional Service setzt Wachstumskurs fort / Auch 2021 starkes Umsatzplus / Mehrere Erfolgsfaktoren / Effiziente Diversifizierungs-Strategie / Veränderter Produktmix durch unterschiedliche Marktentwicklung / Einbruchschutzgeschäft bricht ein – Servicesegment expandiert / Inspirierendes Original / Partner-Netzwerk weiter ausgebaut / Flächendeckung fast erreicht / Neues „Service Friends“-Mitglied in Ostdeutschland / Kundenorientierte Wettbewerbsfähigkeit langfristig sichern / Digitaler Wartungsprozess / Immobilienverwalter loben B2B-Kooperation

Mit Service und Digitalisierung im Aufwind

Velbert/Düsseldorf – Auch 2021 geht in die noch junge Historie der Roto Frank Professional Service GmbH (RPS) als ein Jahr mit kräftigem Wachstum ein. Konkret rechnet Geschäftsführer Dr. Christian Faden mit einem Umsatzplus, das „etwa bei 30 Prozent liegt“. Erneut beruhe der Erfolg primär auf dem breit gefächerten Dienstleistungsspektrum bei der Nachversorgung von Fenstern und Türen, das der wieder sehr heterogenen Marktentwicklung am Ende wirksam Paroli geboten habe. In dem dadurch veränderten Produktmix spielt der komplette Servicebereich aktuell eine tragende Rolle, hieß es Mitte November 2021 während des 16. Internationalen Fachpresstages der Roto-Gruppe. Die gute Performance resultiere darüber hinaus aus dem weiteren Ausbau des „Service Friends“-Netzwerkes, intensivem Online-Marketing und dem konsequenten Digitalisierungs-Kurs.

Natürlich wurde das RPS-Geschäft auch 2021 von der Pandemie beeinflusst, erklärte Faden. Als eine Parallele zum Vorjahr nannte er den Wegfall faktisch aller Verbrauchermessen. Ähnliches treffe – bei unterschiedlicher regionaler Praxis – auf die polizeiliche Einbruchschutz-Beratung zu. Die für den gewerblichen Sektor wichtigen Eigentümerversammlungen seien eher die Ausnahme gewesen. Letztlich müsse man auch die für die Partnerfirmen sehr belastenden Material- und Lieferengpässe mit den damit verbundenen deutlichen Preiserhöhungen als wesentlich Corona-bedingt bezeichnen. Positiv seien dagegen die kaum noch vorhandenen Kontaktängste der Endkunden.

Das sicherheitstechnische (Reparatur-)Geschäft nannte Faden „gegenwärtig desolat“. Vor dem Hintergrund der in Deutschland seit 2015 um 55 Prozent gesunkenen Deliktzahlen und des analog schwachen öffentlichen bzw. medialen Interesses seien Motivation und Investitionsbereitschaft der Bevölkerung nur noch gering ausgeprägt. Daran könne selbst die staatliche Förderung wenig bis nichts ändern. Trotzdem bleibe das Thema gerade unter Präventionsaspekten in hohem Maße relevant. RPS jedenfalls werde sich weiter aktiv darum kümmern. Dabei verfüge man u. a. mit dem Nachrüstbeschluss „PM 12/16-VdS“ als bisher einziger Dienstleister über eine VdS-Zertifizierung.

Original als Ideengeber

In dieser Phase zeige sich einmal mehr die Effizienz der Diversifizierungs-Strategie. Sie gleiche die temporären Einbußen im Einbruchschutz- und Sanierungsgeschäft nicht nur aus, sondern Sorge sogar insgesamt für ein ungeschmälertes Wachstum. 2021 werde das durch den großen Nachfrageanstieg im Servicesegment ermöglicht, das gegenwärtig das umsatzstärkste Geschäftsfeld sei. Dazu trage der gemeinsam mit der Roto-Division

Dachsystem-Technologie (DST) seit 2020 sukzessive auf- und ausgebaut. „Rundum-Service für Dachfenster“ spürbar bei. Alle „Service Friends“-Betriebe sind laut Faden in der Lage, das entsprechende Leistungspaket von Reparatur- bis zu Wartungsarbeiten herstellerunabhängig kompetent zu erledigen.

Im Übrigen erwiesen sich die ungebrochene Wachstumsdynamik und die volle Marktakzeptanz des Konzeptes offenbar als „inspirierend“. Das lasse sich zumindest aus den jüngsten Versuchen einiger Beschlaghersteller ableiten, ähnliche Dienstleistungsmodelle zu etablieren. Wie schon in der Vergangenheit fungiere Roto gerne als Ideengeber und freue sich auf den neuen Wettbewerb. „Für uns als Original ist das Bestätigung und Ansporn zugleich“, betonte der RPS-Chef vor rund 75 anwesenden bzw. zugeschalteten Journalisten.

Ein „klares Differenzierungsmerkmal“ sei u. a. das engmaschige Netz qualifizierter und erfahrener Partnerbetriebe. Das Ziel einer flächendeckenden Präsenz in deutschen Ballungsregionen habe man inzwischen fast erreicht. Den Angaben zufolge gehören dem Verbund mittlerweile 8 Firmen an 11 Standorten in Deutschland und der Schweiz an. Als neues Mitglied betreue seit März 2021 das Unternehmen SecuTecc mit 6 Mitarbeitenden den Großraum Halle-Leipzig-Dresden. Aufgrund der regen Bautätigkeit in Ostdeutschland stuft Faden den zentral gelegenen Fachbetrieb als „strategisch wichtige Verstärkung“ ein.

Somit gebe es nur noch in der Region Hamburg eine Vakanz. Um sie zu füllen, stünden mehrere Optionen zur Wahl. Der RPS-Geschäftsführer ist optimistisch, im Jahr 2022 Vollzug melden zu können.

Was Immobilienverwalter erwarten

Generell Sorge das speziell im Servicesektor zunehmend kleinteilige Geschäft für besondere ökonomische, administrative und logistische Herausforderungen. Das gelte für sämtliche Prozessstufen. Daher sei der bereits eingeschlagene Digitalisierungsweg auch hier ohne Alternative, denn „wir wollen unsere kundenorientierte Wettbewerbsfähigkeit langfristig sichern“. Als ein Beispiel dafür nannte Faden die erheblich steigende Nachfrage nach professioneller Fenster- und Türenwartung.

In einem Videobeitrag schilderte Martin Kaßler, Geschäftsführer des Verbandes der Immobilienverwalter Deutschland (VDIV), die entsprechenden Wünsche seiner über 3.400 Mitgliedsfirmen. Sie betreuen, wie es hieß, bundesweit etwa 7,6 Mio. Wohnungen treuhänderisch. Die seit mehreren Jahren gut funktionierende Zusammenarbeit mit Roto Professional Service sei schon deshalb wichtig, weil rund 60 Prozent des Gebäudebestandes in Deutschland aus der Zeit vor der ersten Wärmeschutzverordnung stammten. Das erhöhe u. a. den Verschleiß von Fenstern und Türen. Sowohl für ihren Austausch als auch für ihre regelmäßige Wartung bedürfe es der fachmännischen Begleitung durch professionelle Partner.

An die Durchführung der Dienstleistungen knüpften die Immobilienverwalter aber konkrete Vorstellungen. Im Einzelnen listete Kaßler auf: Terminvereinbarungen auch direkt mit dem Mieter, Bestätigung der Abnahme der Arbeiten durch den Mieter, Einhaltung der DSGVO, umfangreiche Wartungs-Dokumentation zur Sicherung der Gewährleistungsansprüche sowie wettbewerbsfähige Preise. Um all das in der Praxis zu realisieren und den Service stetig im Sinne der Verwalter zu optimieren, setzt der VDIV-Geschäftsführer weiter auf den engen

Dialog mit den RPS-Spezialisten. Insgesamt könne man sich derzeit „keinen besseren Partner“ vorstellen.

Abschließend präsentierte Faden online den digitalen Ablauf eines Wartungsprozesses im Objektgeschäft. Er umfasse die dafür notwendigen Stationen von der Terminabstimmung bis zur Dokumentations-Übergabe. Das Programm werde von allen Partnerbetrieben einheitlich genutzt. Das Resümee des Referenten: „Auch Digitalisierung ist ein Wachstumstreiber.“

Bildunterschriften



Auch 2021 geht in die noch junge Historie der Roto Frank Professional Service GmbH (RPS) als ein Jahr mit kräftigem Wachstum ein. Als Gründe für die gute Performance nannte Geschäftsführer Dr. Christian Faden während des 16. Internationalen Roto-Fachpresstages das breit gefächerte Dienstleistungsspektrum bei der Nachversorgung von Fenstern und Türen, den weiteren Ausbau des „Service Friends“-Netzwerkes und den konsequenten Digitalisierungs-Kurs.

Foto: Roto

Christian_Faden.jpg



Über eine stark steigende Wartungs-Nachfrage berichtet Roto Professional Service (RPS). Auch hier bedürfe es weitgehend digitalisierter Prozessabläufe. Nur so lässt sich die „kundenorientierte Wettbewerbsfähigkeit“ dauerhaft sichern, hieß es während des 16. Internationalen Fachpresstages der Roto-Gruppe.

Foto: Roto

RPS_1.jpg



Das gesamte Servicesegment ist gegenwärtig das umsatzstärkste Geschäftsfeld bei der Roto Frank Professional Service GmbH (RPS). Laut Unternehmen trägt dazu der gemeinsam mit der Roto-Division Dachsystem-Technologie (DST) sukzessive auf- und ausgebaute „Rundum-Service für Dachfenster“ erheblich bei.

Foto: Roto

RPS_2.jpg



Das Ziel einer flächendeckenden Präsenz in deutschen Ballungsregionen hat Roto Professional Service (RPS) nach eigener Aussage inzwischen fast erreicht. Als neues Mitglied im „Service Friends“-Leistungsverbund bearbeitet das Unternehmen SecuTecc seit März 2021 den Großraum Halle-Leipzig-Dresden. Aufgrund der regen Bautätigkeit in Ostdeutschland sei das eine „strategisch wichtige Verstärkung“.

Foto: Roto

RPS_3.jpg



Die durch die Pandemie ausgelösten Kontaktängste der Endkunden ließen 2021 erheblich nach, meldet Roto Professional Service (RPS). Dieser positiven Entwicklung stünden jedoch nach wie vor negative Corona-Einflüsse wie der Wegfall faktisch aller Verbrauchermessen gegenüber. Durch gezielte Online-Kampagnen sei es aber trotzdem gelungen, effizientes Auftragsmarketing für die Nachversorgung von Fenstern und Türen zu betreiben.

Foto: Roto

RPS_4.jpg

Abdruck frei – Beleg erbeten

Herausgeber: Roto Frank Professional Service GmbH • Wilhelm-Frank-Platz 1 • 70771 Leinfelden-Echterdingen • Tel. +49 711 7598 3580 • Fax +49 711 7598 4294 • christian.faden@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