

Presseinformation

Datum: 17. November 2022

Roto Fenster- und Türtechnologie wächst kontinuierlich / Starke Lieferperformance sorgt für zusätzliche Nachfrage / Umsatz-Plus auch für 2022 erwartet / Digitalisierung zentraler Prozesse schreitet voran / Nachhaltigkeit bleibt strategische Initiative / Krisenfest und resilient

Optimistisch und erfolgreich durch die Krise

Rottach-Egern / Leinfelden – „Wir konnten den Kundennutzen in unsicheren Zeiten international real steigern.“ Mit diesen Worten bot Marcus Sander, CEO der Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH (Roto FTT), eine kompakte Zusammenfassung dessen an, was er im Weiteren als „sehr erfreuliche“ Unternehmensentwicklung bezeichnete. In drei aufeinanderfolgenden Jahren sei es der Division Roto FTT gelungen, ihren Weg der Sortiments- und Unternehmensentwicklung trotz zunehmend schwieriger Bedingungen auf den Beschaffungsmärkten erfolgreich fortzusetzen. Nach einem kurzen Blick zurück wandte sich Sander den international heterogenen Parametern zu, die ihre 2022 umsatzrelevante Rolle für die Bauelementebranche auch im kommenden Jahr behalten könnten. Er sprach im Rahmen des 17. Internationalen Fachpresstages der Roto-Gruppe.

Lieferperformance im Kundenfokus

Eine hohe Lieferzuverlässigkeit werde die wichtigste Anforderung der Kunden bleiben, betonte der CEO eingangs. Durch ein professionelles Supply Chain Management und die Digitalisierung aller Prozesse habe Roto FTT die Weichen dafür gestellt, die auch 2022 sehr gute Lieferperformance dauerhaft auf hohem Niveau zu halten.

Dank bedarfsgerecht einsetzbarer Personal- und Maschinenkapazitäten sowie einer mehrstufigen, auf Sicherheit angelegten Beschaffung sei man gut vorbereitet, um flexibel zu agieren. Zugleich sei es umsichtigem kaufmännischem Handeln, erfolgreichen strategischen Akquisitionen und kontinuierlichen Investitionen in die Werke zu verdanken, dass Roto FTT weiterhin auf einem sehr soliden Fundament planen könne.

Digitalisierung bleibt Top-Thema

„Tempo machen“ werde man weiterhin bei der Digitalisierung. Eine große Zahl von Projekten verfolge das Ziel, die Leistungsfähigkeit von Maschinen, Werkzeugen und Fahrzeugen in der Produktion zu steigern. „Für unsere Kunden führt der Einsatz z. B. einer KI-gestützten Anlagensteuerung dazu, dass Produktqualität und Liefersicherheit erhalten bleiben, auch wenn Materialflüsse oder Energieversorgung schwanken“, beschrieb Sander den Kundennutzen entsprechender Investitionen.

Die digitale Beratungsplattform „Roto City“ habe die Kommunikation und Zusammenarbeit international bereichert. Fachberater der Roto FTT könnten in der „Roto City“ Beschlaglösungen für einen spezifischen Anwendungsfall verständlich und informativ präsentieren. Ein weiteres Digital-Tool mit großem Nutzen stehe zunächst europäischen Kunden zur Verfügung.

Im Self-Service könnten diese online auf Daten zu Produkten, Beschlagkonfigurationen, Aufträgen und Lieferterminen zugreifen. Der elektronische Datenaustausch (EDI) für

Bestellung, Lieferavisierung und Rechnung werde Teil des Roto-Kundenportals. „Gemeinsam mit unseren Kunden wollen wir die Effizienz der gesamten Wertschöpfungskette durch mehr Digitalisierung steigern“, betonte Sander. EDI stehe für die Verkürzung von Bearbeitungs- und damit die Verkürzung von Lieferzeiten.

Breit aufgestellt – anerkannt kompetent

Mit unvermindertem Engagement werde Roto FTT 2023 ferner an der Weiterentwicklung der Produktprogramme arbeiten. Einen hohen Anteil am Gesamtumsatz des Weltmarktführers für Drehkipp-Beschläge hätten längst auch Systeme für die Öffnungsart Schieben sowie das breite Programm von Bauteilen für Außentüren und nach außen öffnende Fenster. Die Erfolge in den Marktsegmenten „Door“ und „Sliding“ leisteten einen wertvollen Beitrag zu Wachstum und Ergebnis, unterstrich Sander.

Das marktprägende Drehkipp-Programm „Roto NX“ mit seiner enormen Breite helfe Fensterherstellern dabei, sich flexibel auf die Anforderungen ihrer Kunden einzustellen und wirtschaftlich zu fertigen. Mit innovativen Produkten wie dem Schiebesbeschlag „Patio Inowa“ oder dem verdeckten Türband „Solid C“ empfehle sich Roto FTT darüber hinaus als Premium-Partner für das volle Sortiment eines Bauelementeherstellers. „Weil wir erreichen konnten, dass unsere Produkte qualitativ führend und zugleich verfügbar sind, gewann Roto FTT in den zurückliegenden Jahren selbst in hart umkämpften Märkten sehr namhafte Neukunden“, freut sich Sander. „Wir unterstützen sie prozessual und wirtschaftlich maximal.“

Innovationen bleiben gefragt

In Nordamerika etwa habe Roto FTT Hersteller speziell dabei unterstützt, hochdichte Schiebesysteme in sehr großen Formaten zu realisieren, wie sie in Premiumwohnbauprojekten zum Einsatz kommen. „Im Ergebnis konnten wir in Nordamerika deutlich Marktanteile hinzugewinnen und dürfen uns nun auf weiteres Wachstum einstellen.“ Die Fertigungskapazitäten vor Ort seien bereits erweitert worden und würden weiter ausgebaut.

Auch in Südamerika sei es gelungen, mit Schiebesbeschlägen, die insbesondere die Nachfrage nach hoher Dichtigkeit und bestem Korrosionsschutz erfüllen, Marktanteile zu gewinnen. „Die 2013 erfolgte Übernahme des brasilianischen Beschlagherstellers Fermax und dessen erfolgreiche Expansion schufen eine solide Basis für die weitere Entwicklung in Südamerika.“

Marktwandel in Asien

Nach Jahren auf einem florierenden Neubaumarkt in China sowie anderen asiatischen Märkten bekäme auch Roto aktuell die Folgen des Abschwungs der Immobilienwirtschaft in dieser Region zu spüren. Die Marktschwäche beim Neubau könne mittelfristig allerdings auch in diesem Teil der Welt durch erfolgreiche Konzepte für den Renovierungsmarkt kompensiert werden, so die Erwartung des CEO. Dann schlage die Stunde für Bauelemente, die Mehrwert zu bieten hätten. „Und Roto FTT steht für Mehrwert, für hohe Dichtigkeit, mehr Bedienkomfort, mehr Korrosionsschutz, höhere Funktionssicherheit.“

Klare Zielsetzung

„In mehr als 100 Ländern der Erde beliefert und betreut Roto FTT heute Bauelementehersteller und Fachhändler“, wiederholte Sander zum Ende seines Vortrages eine eingangs getätigte Feststellung. Weiteres Wachstum verlange deshalb die Fähigkeit, hohe Komplexität zu beherrschen sowie angesichts unterschiedlicher politischer und volkswirtschaftlicher

Rahmenbedingungen in den Märkten flexibel zu agieren. Im Hinblick auf beides fühle man sich gut gerüstet.

Im Übrigen wolle man sich darauf verlassen, dass auch im neuen Jahr gilt, was die vergangenen drei Jahre bewiesen werden konnte: Die Roto FTT sei resilient und wachse immer etwas stärker als der Gesamtmarkt. „Wir haben den Anspruch an uns selbst, dass es so bleibt“, formulierte der CEO entschlossen. „Es muss Roto FTT deshalb gelingen, Bauelementehersteller weiterhin optimal zu betreuen und zu unterstützen – egal, wie leicht oder schwer es uns die Beschaffungsmärkte machen.“

Gruppenweite Initiative pro Nachhaltigkeit

Auch 2023 werde das Bestreben, nachhaltig zu produzieren, die unternehmerischen Entscheidungen der Roto FTT stark beeinflussen. So werde u. a. die Nutzung regenerativer Energien an möglichst vielen Standorten vorangetrieben. Indem der ökologische Fußabdruck der eigenen Produkte verkleinert werde, könne Roto FTT einen Beitrag zu den Anstrengungen von Bauelementeherstellern leisten, CO₂-Neutralität zu erreichen.

„Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit unseren Kunden die digitale und nachhaltige Zukunft der Branche zu gestalten“, betonte Sander abschließend. „Als mittelständisches Unternehmen handeln wir dabei mit Augenmaß und im fairen Miteinander.“ Kunden weltweit würden Roto als besonders zuverlässigen Partner schätzen, und man werde mit aller Anstrengung daran arbeiten, ihre guten Erfahrungen auch in den kommenden Jahren zu bestätigen.



Marcus Sander, CEO der Roto Frank Fenster- und Türtechnologie, zeigte sich auf dem 17. Internationalen Fachpresstetag der Roto-Gruppe zufrieden mit dem Erreichten: „Wir konnten den Kundennutzen in unsicheren Zeiten international real steigern.“

Bild: Roto Frank Fenster- und Türtechnologie

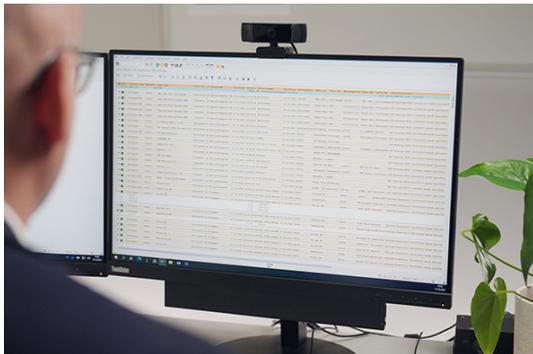
Marcus_Sander.jpg



In einem Roto-Kleinteilelager sorgen Roboter für hohe Prozesssicherheit: Sie verbringen Behälter an einen definierten Platz bzw. holen Material aus dem Lager, das in der Montage benötigt oder direkt an Kunden versendet wird. Roboter wie der gezeigte „kümmern“ sich im Autostore allein des Roto-Werkes im österreichischen Kalsdorf um 7.500 Behälter. Ein vollautomatisches Lagermanagement spare wertvolle Zeit in den Werken und wirke sich positiv auf die Lieferzeiten aus, erklärte CEO Marcus Sander.

Bild: Roto Frank Fenster- und Türtechnologie

Lieferperformance.jpg



Da immer mehr Bauelementehersteller ihre Digitalisierung vorantreiben, werde sich die Zahl derjenigen, die das Electronic Data Interchange (EDI) mit Roto nutzen, weiter erhöhen, so die Prognose von CEO Marcus Sander auf dem Fachpresstreffen der Roto-Gruppe im November. Europäische Kunden können auftragsbezogene Informationen in Kürze auch im Self-Service digital abrufen, da das EDI in das Roto-Kundenportal integriert wird.

Bild: Roto Frank Fenster- und Türtechnologie

EDI.jpg



Wer nachhaltig produzieren will, muss die Verschwendung von Rohstoffen verhindern. Im Herstellprozess von Zinkdruckgussteilen entstehen Angüsse und Schlacke, die gesammelt, rückgeschmolzen und erneut genutzt werden können. Die Roto Frank Fenster- und Türtechnologie betreibt dafür moderne Rückschmelzanlagen, aus denen der Rohstoff Zink in Form von Barren der Gießerei wieder zugeführt wird.

Bild: Roto Frank Fenster- und Türtechnologie

Zinkrecycling.jpg



Mit innovativer Beschlagtechnologie wie dem hochdichten Schiebesystem „Patio Inowa“, das für alle Rahmenmaterialien und bis 400 kg Flügelgewicht angeboten wird, gewinnt die Roto Frank Fenster- und Türtechnologie international kontinuierlich neue Kunden.

Bild: Roto Frank Fenster- und Türtechnologie/ stock.adobe.com

Roto_Patio_Inowa.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
Redaktion: Dr. Sälzer Pressedienst • Lensbachstraße 10 • 52159 Roetgen • Tel. +49 2471 9212864 • Fax +49 2471 9212867 • info@drsaelzer-pressdienst.de