**Пресс-релиз**

**Дата:** 13/14 ноября 2018

Roto: Собственная компания в новой сфере деятельности / «Комплексное решение проблем», в том числе при последующем снабжении / Работа с корпоративными заказчиками и в их интересах / «Большие возможности» отрасли до сих пор не используются / Три фактора успеха / Roto Professional Service: четыре фирмы-партнера / Широкий спектр услуг / Понятный имидж и активная коммуникация

**Совершенно новые представления о сервисе**

**Кальсдорф/Грац/Ляйнфельден-Эхтердинген**Большой рыночный потенциал и взаимная выгода. Так Roto описывает основы нового стратегического направления деятельности. Компания хочет стать для своих клиентов в немецкоязычном регионе партнером, обеспечивающим «комплексное решение проблем», в том числе в последующем снабжении (дооснащении) комплектующими для установленных окон и дверей. С целью осуществления долгосрочной деятельности в этом секторе в рамках новой структуры группы в начале 2019 будет создана отдельная компания - Roto Frank Professional Service. На XIII Международном дне прессы д-р Кристиан Фаден, который возглавит эту компанию, подробно рассказал о концепции и ее реализации на практике. Девиз: «совершенно новые представления о сервисе».

Сначала нынешний директор по корпоративному развитию Roto Frank AG показал на ряде примеров, какие, с его точки зрения, возможности открываются на рынке в Германии. В соответствии с различными опросами и собственными расчетами реалистичными можно считать следующие объемы: около 600 млн окон и дверей требуют техобслуживания; более 300 млн окон неэффективны с энергетической точки зрения; около 90 % окон и дверей не соответствуют стандарту RC, буквально приглашая воров войти. Другие факторы улучшения конъюнктуры в сфере обслуживания: стремление людей к большему комфорту, требования более устойчивого развития и рост популярности «умных домов» (по меньшей мере, в среднесрочной перспективе).

Но, по мнению Фадена, отрасль сейчас вряд ли готова или даже совсем не готова воспользоваться обусловленными этим «большими коммерческими шансами». Причины многообразны. Невысокая рентабельность заказов из-за отсутствия межрегиональных связей, острая нехватка специалистов и строгие технические требования, в особенности при возведении «умных домов». Поэтому неудивительно, что производители окон и дверей, а также продавцы строительных элементов до сих пор очень редко хотят или могут воспользоваться этим очевидным потенциалом.

**В «режиме стартапа», но не «на нуле»**

В ноябре 2018 года в Граце Фаден рассказал журналистам из 16 стран о трех факторах успешной работы в сфере снабжения и обслуживания. Необходимо разработать предложение, единое на территории всей страны, найти квалифицированных сервисных техников, обучить и объединить их, а также создать функционирующую и экономичную систему управления обслуживанием. На этих принципах и основана концепция Roto, которая будет реализована при создании новой компании. В будущем она станет постоянным партнером для коммуникации и реализации проектов с профессионалами, специализирующимися на окнах, дверях и крышах. С одной стороны, они получат возможности вести дополнительный бизнес, с другой стороны, смогут в большей степени сконцентрироваться на своих основных компетенциях. Кроме того, они получат выгоду от большей удовлетворенности заказчиков. Это поможет им укрепить свое положение на долгое время. «Наши корпоративные клиенты получают реальное конкурентное преимущество, которое сейчас в отрасли не может предложить никто», - отметил Фаден.

Да, Roto пока находится в «режиме стартапа», но ни в коем случае не «на нуле». Это подтверждает и тот факт, «что на борту» уже есть четыре немецкие и швейцарские компании, специализирующиеся на дооснащении и обслуживании Это Wollenberg GmbH (Берлин, около 40 сотрудников), Dachfenster Keller GmbH (Тральгейм, около 20 сотрудников), Pfeil und Söhne Service GmbH (Мюнхен, 14 человек), а также Wiedemann Sicherheitsbeschläge GmbH из Ганновера. Цель состоит в том, чтобы быть представленным надежными партнерами во всех крупных агломерациях.

**Центральные и локальные марки**

Спектр услуг включает техобслуживание и ремонт, восстановление, модернизацию, дооснащение и поставки запчастей. Процессы и реализация ускоряются благодаря прямому доступу ко всем знаниям и полному ассортименту двух других компаний группы (занимающихся окнами/дверьми и мансардными окнами).

Четко регулируется и внешний вид. Логотип «Roto Professional Service» является центральной маркой, а слоган «Друзья окон и дверей» демонстрирует, что соответствующие фирмы являются членами объединения на локальном уровне. Естественно, всем известно значение систематической и активной коммуникации для агрессивной работы на рынке. Первые инструменты, например, специальные маркетинговые материалы, собственный сайт и форумы в соцсетях, уже готовы к использованию. В завершение презентации Фаден отмечает: «Мы постепенно расширяем спектр услуг, чтобы сообщить всем целевым группам, что Roto Service выходит на совсем новый уровень».

***Тексты к фотографиям***

«Совершенно новые представления о сервисе»: об этом девизе д-р Кристиан Фаден сообщил в Граце. На XIII Международном дне прессы будущий глава новой компании Roto Professional Service GmbH объяснил, что на этом девизе основывается ориентированная на клиентов стратегия дооснащения. Речь идет о большом рыночном потенциале и возможностях использования профессиональных концепций обоюдной выгоды.

**Фотография:** Roto **Dr\_Christian\_Faden.jpg**

По расчетам Roto около 90 % окон и дверей в Германии не соответствует стандарту RC и, следовательно, «приглашают воров войти». Лишь один этот пример демонстрирует возможности на рынке снабжения и обслуживания. В будущем компания должна стать «специалистом по комплексному решению проблем» корпоративных клиентов.

**Фотография:** Roto / fotolia / Райнер Фурманн **Einbrecher.jpg**

Для эффективного управления обслуживанием необходимо разработать предложение, единое на территории всей страны, найти квалифицированных сервисных техников, обучить их, а также создать функционирующую и экономичную систему управления обслуживанием. При работе в новой сфере Roto будет ориентироваться на эти «три фактора успеха».

**Фотография:** Roto **Gebaeude\_D\_A\_CH.jpg**

Четыре компании в настоящее время являются партнерами в рамках Roto Professional Service GmbH. Цель состоит в том, чтобы быть представленным надежными сервисными партнерами во всех крупных немецких агломерациях.

**Фотография:** Roto **Fahrzeug\_Service\_Friends.jpg**

Перепечатка разрешается – просим указывать источник

**Издатель:** Roto Frank AG • Вильгельм-Франк-Платц, д. 1• 70771 Ляйнфельден-Эхтэрдинген • Тел.: +49 711 7598 0 • Факс: +49 711 7598 253 • info@roto-frank.com

**Редакция:** Агентство по связям с общественностью Linnigpublic Agentur für Öffentlichkeitsarbeit GmbH • Офис в г. Кобленц • Фриц-фон-Унру-Штрассе, д. 1 • 56077 г. Кобленц • Тел.: +49 261 303839 0 • Факс +49 261 303839 1 • koblenz@linnigpublic.de; Офис в г. Гамбург• Флоттбекер Дрифт, д. 4 • 22607 г. Гамбург • Тел.: +49 40 82278216 • hamburg@linnigpublic.de