

## **Basın bilgisi**

**Tarih:** 21/03/2012

### **“Fensterbau/frontale” 2012 için Roto pencere ve kapı teknolojisi**

Roto Grubu başarı yolunda ilerliyor / 2011 satış hacminde yeni rekor / Gelişen pazar konumu / Tatsız solar pazarı / "Çok iyi durumdaki" inşaat tedarikçisi / 2012 için tahmin: orta dereceli büyüme / Yıla iyi başlangıç / "En yüksek öncelik" müşteri odaklılık / Yatırımlar ve yenilikler

### **Şirketin olumlu ekonomik durumunu geliştirme**

**Nuremberg/Leinfelden-Echterdingen - (rp)** %2'nin üzerindeki satış büyümesi ile 2011, Roto için "sağlam" bir yıl oldu. Uluslararası inşaat tedarikçisinin CEO'sunun “fensterbau/frontale“ 2012'de açıkladığı gibi, yalnızca beklenmedik olumsuz dış etkiler (örn. Alman solar pazarındaki ekonomik durgunluk) daha da iyi bir sonuç alınmasını engelledi. Sonuçta tüm faaliyetlerindeki tutarlı müşteri odaklılığı sayesinde şirket hala başarı yolunda ilerliyor. Bu durum, pazar konumundaki dengeli gelişme ile doğrulandı. Şirket, 2012 yılında "çok teşvik edici olmayan genel durum"a rağmen küçük bir büyüme hedefliyor. Yeni yılda yapılan iyi başlangıç, bu tahmini doğruluyor, ancak bunu fazla abartmamak gerekir.

### **Işık olan yerde gölge de vardır**

Tahmini hesaplamalara dayanarak, Roto Grubu 2011 yılında yaklaşık 656 milyon Euro toplam gelir elde ederek önceki yılın 641 milyon Euro'luk sonucunu %2.3 oranda aştı. Dr. Eckhard Keill'e göre bu sayılar satış gelirlerinde yeni bir rekor. Ancak, CEO, bireysel pazarlar ve bölgeler arasında yüksek farklılıklar olduğunu da ifade etti. Bu yüzden gerçekçi bir resim elde etmek amacıyla nispeten orta dereceli genel sonuca bakmak yeterli değil. 2011, çeyrekler itibariyle güçlü

dalgalanmaların ve genel bir düşüş eğiliminin yaşandığı bir yıl oldu. Erken ilkbahar, son derece güçlü bir ilk çeyreği getirdi.

DR. Keill, Nuremberg'deki ticaret fuarına katılan Pencere ve Kapı Teknolojisi Bölümü için 2010 yılına kıyasla satışta orta seviyede tek haneli bir büyüme elde edildiğini açıkladı. İhracatta ise oransız bir pozitif gelişme elde edildi. Roto'nun sonuçları, Almanya ve Doğu Avrupa'nın bir kısmındaki pazar ortalamalarına uyarken, donanım uzmanı, Asya, Rusya, ABD ve çoğu Güneydoğu Ülkelerinde pazar ortalamasını oldukça geçmeyi başardı.

Çatı ve Solar Teknolojisi Bölümünün durumu, Eylül sonu itibari ile belirsizdi: Çatı pencereleri ana faaliyet alanında iki rakamlı bir büyüme varken, Roto'nun solar faaliyetinin %80'ini oluşturan solar segment Almanya'da "ciddi bir piyasadan düşüş" riski yaşadı. Bu nedenle, RST Bölümünün toplam satış hacmi 2011'de, önceki yıla göre biraz daha düşüktü. Devlet yardımları ile solar çatılar arasında doğrudan ilişki olduğu da kesinleşti. Görünüşe göre, ev sahipleri bu tür bir yatırım yapmak için kararlarını "mali teşvikler" in bulunup bulunmadığına dayandırırken ekonomik yönlere pek dayandırmıyor veya hiç dayandırmıyorlar. Alman hükümetinin, solar enerji yardımlarının yüzde 20 ila 30 oranında kesilmesi ile ilgili en son planının bu "tatsız durumu" daha da kötü hale getireceğinden korkmak için geçerli sebepler var.

### **Müşteri memnuniyetini arttırmak için kapasite artırma**

Önceki yıl olduğu gibi, 2011 yılında da yabancı ve yerli satışlar arasındaki ilişki Roto Grubu çapında tekrar üçte ikiden üçte bire indi. Yıllık ortalama çalışan sayısı 4.100'in üzerine çıktı (yaklaşık 4.000'den sonra). Roto ayrıca 2010'a kıyasla yatırımlarını neredeyse ikiye katladı. Bu da, şirketin yatırım seviyesi tekrar kriz öncesi seviyeye ulaştığı, yatırımların çoğunlukla kalite yönetimi, teslimat yeteneği, lojistik, hedeflenmiş pazar gelişimi ve yeni ürün ve sistem gelişimine kanalize edilmekte olduğu anlamına geliyor. Lövö/Macaristan'daki

donanım üretim tesisinin geliştirilmesi, ekonomik olarak belirsiz zamanlarda bile önceden belirlenen yatırımların sürekli olarak yapılmasına bir örnektir. 2013 yılının ortalarında, üretim ve depo kapasiteleri 10 milyon Euro'luk toplam yatırım hacmi ile artmış olacak. Bu adım yine "en yüksek önceliğimiz" olan uzun vadeli müşteri memnuniyeti elde etmek için atılmıştır.

Raporlama yılındaki kar durumu CEO tarafından "memnuniyetten çok uzak" olarak tanımlanmıştı ve CEO, marjlardaki sürekli baskıyı ana sebep olarak tanımlandı. Bununla birlikte, Roto 2011 yılında tekrar "mükemmel bir şekle" ulaştı. Bu da sağlam bir ekonomik temel, dolayısı ile hücumla yönelik bir stratejinin daha fazla uygulanması için temeli oluşturuyor.

### **Kendi güçlü yönlerine güvenmek**

Dr. Keill, 2012 tahminlerinde "yalnızca inanç meselesi" oldukları için genel pazar tahminlerinden kaçındı. Bu nedenle, Avrupa inşaat endüstrisinin 2012'den ziyade 2013'te kalkınmaya başlayacağına dair Euroconstruct tahminlerinin doğruluğunu kabul ediyor. Aynı durum Alman inşaat endüstrisinin durumuna dair nispeten iyimser tespit için de geçerli. CEO da konut inşaatı sektörü ile ilgili olarak buna katılıyor. Pencere ve donanım sektörü için tahminler elbette ki binaların iyileştirilmiş enerji verimliliği için modernizasyon potansiyeli nedeniyle olumlu.

Roto Grubu ve iki bölümünün 2012'deki başarısı yine kendi çabaları ile ilgili pazarlarda pazar ortalamasının üzerine çıkma yeteneklerine bağlı. Dr. Keill, "Bu yüzden hedeflediğimiz rakamlar küçük bir satış büyümesi öngörüyor" şeklinde açıkladı. Yılın ilk iki ayı, önceki yılın güçlü dönemine kıyasla "iyi bir sonuç" gösteriyor. Ancak bu yalnızca anlık bir görüntü ve yılın geri kalanına uyarlamak için kullanılmamalı, çünkü bu dönemde endüstriye özel döngüsel dalgalanmaları tahmin etmek zor.

Gelecek işin temel başarı faktörü, bir kez daha "müşteriye yakın" ilkesinin sürekli uygulanmasıdır. Bu ilke, iş ortakları için elle tutulur pratik yararlar sunma ve böylece onların daha rekabetçi olmalarına yardımcı olma ile ispat edildi. Bu yüzden, Roto, performansı arttırmaya yardımcı olan ve müşteri için gerçek bir farklılık yaratan her şeyi sürdürüyor: lojistik, hizmet ve destek sunma yeteneği. Bu doğal olarak „fensterbau/frontale“de sunulan pencere ve kapı teknolojisindeki yenilikler ve pazar öncesi çalışmalar gibi yenilikçi portföyleri içeriyor. Aynı durum, tabii ki çatı pencere portföyü için de geçerli. Son olarak, Dr. Keill'in açılış konuşmasında da vurguladığı gibi Roto, kapsamlı teknik bilgisi ile uluslararası seviyede puan kazanıyor.

Talep edilen ücretsiz kopyayı yazdırın

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

**Editör:** Linnigpublic Agency for Public Relations GmbH • Koblenz office • Fritz-von-Unruh-Straße 1 • D-56077 Koblenz • Tel.: +49 261 303839-0 • Fax: +49 261 303839-1 • koblenz@linnigpublic.de; Hamburg office • Flottbeker Drift 4 • D-22607 Hamburg • Tel.: +49 40 82278216 • Fax: +49 40 82278217 • hamburg@linnigpublic.de

*Resim başlıkları*

**Tarih:** Mart 2012

%2'nin üzerinde satış büyümesi ile 2011 yılı Roto Frank AG içi "sağlam" oldu. Tahmini hesaplamalara dayanarak, Roto Grubu yaklaşık 656 milyon Euro toplam gelir elde etti. Şirket, 2012 yılında "çok teşvik edici olmayan genel durum"a rağmen küçük bir büyüme hedefliyor. Fotoğrafta: Noginsk/Rusya'daki donanım inşaat tesisi

**Fotoğraf:** Roto:

**Werk\_Russland.jpg**

Roto Group, "Tüm faaliyet alanlarında tutarlı müşteri odaklılığı" sayesinde başarı yolunda ilerlemeye devam ediyor. „Fensterbau/frontale“de verilen mesaj buydu. Bu yüzden, inşaat tedarikçisi, performansı arttırmaya yardımcı olan ve müşteri için gerçek bir farklılık yaratan her şeyi sürdürüyor: lojistik, hizmet ve destek sunma yeteneği.

**Fotoğraf:** Roto

**Kundenbetreuung.jpg**

Roto'nun öz değerlendirmesine göre şirket 2011'de pazar payı elde edebildi. Pozitif ticari gelişmenin bu "temel özelliği" yönetim kurulu tarafından 2012 için hedef olarak belirlendi. Grup, sağlam bir ekonomik temele sahip olduğu için sürekli bir hücum stratejisi için gerekli temele sahip. Fotoğrafta pencere ve kapı teknolojisi bölümündeki araç binası için iş istasyonu görünüyor.

**Fotoğraf:** Roto

**Werkzeugbau.jpg**