**Presse-Information**

**Datum:** 27. April 2018

Roto geht neue Kooperationswege / Am wachsenden Nachversorgungs-Segment partizipieren / Ausführung im Kundenauftrag / Fenster- und Türtechnik baut Strukturen auf / Potenzial auch bei Wohndachfenstern / Dachhandwerker: Smart Home-Chancen nutzen / Anspruchsvolle Eidgenossen / Neue Roto-Akquisition in der Schweiz / Dachfensterspezialist Keller als Servicepartner übernommen

**Gemeinsam mehr Kunden gewinnen**

***Leinfelden-Echterdingen/Bad Mergentheim - (rp)*** Die Roto-Gruppe arbeitet intensiv an neuen Konzepten, um in Kooperation mit ihren Kunden das gesamte Spektrum des Fenstergeschäftes professionell abzudecken. Dabei geht es dem Bauzulieferer u. a. um das ebenso vielfältige wie wachsende Nachversorgungs-Potenzial, betont der Vorstandsvorsitzende Dr. Eckhard Keill. Beispiele dafür seien die individuelle sicherheitstechnische Verbesserung von Elementen und spezielle Einbauleistungen. In solchen und weiteren Fällen wolle das Unternehmen partnerschaftliche Initiativen entwickeln und realisieren. Dadurch sollen Handwerk und Bauelementehandel „neue Möglichkeiten erhalten, um mehr Geschäft zu generieren und gleichzeitig die Zufriedenheit der Endanwender zu erhöhen“.

Strategische Grundidee ist laut Keill das Angebot an Kunden, derartige Aufträge, die sie selbst nicht abwickeln können oder wollen, in ihrem Namen durch Roto ausführen zu lassen. Diese Form der gemeinsamen Marktbearbeitung bewirke eine Win-win-Situation. Auf der Basis habe die Division Fenster- und Türtechnologie mit Blick auf Fassadenfenster bereits mit dem Aufbau der notwendigen Strukturen begonnen. Dazu gehörte auch der Ende 2017 realisierte Erwerb des in Berlin ansässigen Nachversorgungs-Spezialisten Wollenberg.

Bei Wohndachfenstern sieht Christoph Hugenberg ebenfalls konkrete Ansatzpunkte, um das kooperative Geschäft auf eine „neue Ebene“ zu heben. Der Vorstand Dach- und Solartechnologie weist dabei z. B. auf die zunehmende Bedeutung von Automation, Elektronik und Smart Home-Lösungen hin. Sie schlage sich in der steigenden Erwartung privater Bauherren und Renovierer nieder, dass sich Wohndachfenster und darauf abgestimmte Verschattungssysteme in die gesamte Gebäudetechnik integrieren lassen. Diese Tendenz sei gegenwärtig besonders in der Schweiz stark ausgeprägt.

Die anerkannt einfache und schnelle mechanische „Klick-Montage“ der Roto-Wohndachfenster verschaffe den Dachhandwerkern bereits seit langem einen realen Wettbewerbsvorsprung. Nun gelte es für die Betriebe, die Chancen des „Smart Home-Zeitalters“ etwa im Nachrüstungssektor selbst dann konsequent zu nutzen, wenn sie dabei nicht über eigene Kapazitäten verfügten.

Ziel von Roto sei es, auch dafür im gemeinsamen Interesse intelligente Lösungen zu finden. Eine Variante bilde der Aufbau externer Ressourcen, auf die Dachprofis bei Bedarf zurückgreifen könnten. Für die Schweiz mit der geschilderten speziellen Situation meldet Hugenberg schon Vollzug: Durch den ab März 2018 wirksamen Erwerb der Dachfenster Keller GmbH biete man den Kunden einen erfahrenen Servicepartner. Das 1995 gegründete Fachunternehmen mit Sitz in Thalheim bei Winterthur beschäftige circa 20 Mitarbeiter, habe landesweit mehrere Standorte und sichere daher flächendeckend ein umfassendes Dienstleistungsspektrum rund um den Dachfenster-Einbau und dessen Nachversorgung. Mit der neuen Akquisition geht Roto den nächsten zukunftsorientierten Kooperationsschritt, resümiert der Chef der Division Dach- und Solartechnologie.

***Bildtext***

Auch bei Wohndachfenstern sieht Roto vor allem im „Smart Home-Zeitalter“ ein großes Nachversorgungs-Potenzial, das es gemeinsam mit Kunden zu nutzen gelte. Neue Kooperationskonzepte u. a. mit dem Aufbau externer Serviceressourcen sollen den Weg ebnen. In der Schweiz dient dazu die ab März 2018 wirksame Übernahme der Dachfenster Keller GmbH. Bei der Vertragsunterzeichnung von links: Roto-Finanzvorstand Michael Stangier, Inhaber Peter Keller, Roto-Vorstandsvorsitzender Dr. Eckhard Keill und Roto-Vorstand Dach- und Solartechnologie Christoph Hugenberg.

**Foto:** Roto **Erwerb\_Keller.jpg**

Abdruck frei - Beleg erbeten

**Herausgeber:** Roto Frank AG • 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 • Büro Koblenz • Fritz-von-Unruh-Straße 1 • 56077 Koblenz • Tel. +49 261 303839 0 • Fax +49 261 303839 1 • koblenz@linnigpublic.de; Büro Hamburg • Flottbeker Drift 4 • 22607 Hamburg • Tel. +49 40 82278216 • hamburg@linnigpublic.de