



## Presse-Information

**Datum:** 11. März 2020

Roto sagt „Fensterbau Frontale“ 2020 ab / Interview mit Marcus Sander: Sachargumente prägen Entscheidung / FTT-Chef über Messeverschiebung und die Folgen der Corona-Epidemie / 2022 wieder dabei / Gesundheit vor Geschäft / China-Einbußen bisher überkompensiert / Aktiver Informationsaustausch mit Kunden und Partnern

### **„Unser Verzicht trägt der besonderen Situation Rechnung.“**

**Leinfelden-Echterdingen - (rp)** Die kurzfristige Entscheidung der Messe Nürnberg, unter dem Eindruck der weltweit zunehmenden Verbreitung des Coronavirus die „Fensterbau Frontale“ auf den 16. bis 19. Juni 2020 zu verlegen, schafft natürlich auch oder gerade für die Aussteller eine neue Situation. Wie Roto Frank Fenster- und Türtechnologie (FTT) damit umgeht, erläutert Marcus Sander im folgenden Interview. Der Vorsitzende der Geschäftsführung schildert darin, wie der international ausgerichtete Beschlagspezialist die aktuelle Entwicklung einstuft und warum er in diesem Jahr auf eine Beteiligung verzichtet.

- Wie bewerten Sie grundsätzlich die Entscheidung, die Messe als Konsequenz der Corona-Epidemie zu verschieben?

**Sander:** Sie war am Ende völlig richtig, absolut nachvollziehbar und insoweit alternativlos. Natürlich hätten wir Kunden und Interessenten aus der ganzen Welt Mitte März in Nürnberg sehr gerne persönlich an konkreten Beispielen über unsere umfassende Systemkompetenz informiert. Aber Gesundheit und Sicherheit unserer Mitarbeiter und Gäste stehen über allem.



- Mit dem 16. bis 19. Juni 2020 hat die Messegesellschaft gerade einen neuen Termin für die „Fensterbau Frontale“ publiziert. Was bedeutet das für die Teilnahme von Roto?

**Sander:** Bei unseren Kontakten mit der Messegesellschaft hatte sich diese Alternative bereits abgezeichnet. Insofern konnten wir uns damit schon befassen, die Argumente gegeneinander abwägen und selbst eine weltweite „Eilumfrage“ in unseren Vertriebsniederlassungen durchführen. Als Global Player macht Roto den Erfolg der „Fensterbau Frontale“ in erster Linie an der Internationalität fest. Wir bewerten in dieser Hinsicht die Ergebnisse unserer internen Recherchen als ernüchternd. Sie ließen befürchten, dass die Zahl unserer internationalen Gäste im Juni im Vergleich zur Vorveranstaltung 2018 drastisch zurückgeht. Die entsprechenden Einschätzungen wurden primär mit erheblichen Zweifeln daran begründet, dass die Entwicklung rund um das Coronavirus eine Reisetätigkeit ohne jegliches Infektionsrisiko ermöglicht. Es kommt für Roto nicht infrage, die Gesundheit von Menschen zu gefährden. Deshalb haben wir uns nach Abwägung aller Faktoren dazu entschlossen, in diesem Jahr an der „Fensterbau Frontale“ nicht teilzunehmen.

### **Ökonomische Verantwortung**

- Gibt es weitere Gründe für Ihre Absage?

**Sander:** Natürlich müssen wir auch die betriebswirtschaftliche Seite betrachten. Fakt ist, dass wir bereits einen siebenstelligen Betrag ausgegeben haben. Er resultierte im Wesentlichen aus vielen vertraglichen Verpflichtungen, die zu erfüllen waren. Die Messeteilnahme im Juni hätte zu weiteren erheblichen Aufwendungen geführt. Das halten wir für Roto gerade in einer Phase für nicht vertretbar, in der weltweit eine große Unsicherheit mit Blick auf die weitere geschäftliche Entwicklung spürbar ist. Daher basiert unsere



Entscheidung auch auf ökonomischer Verantwortung für das Unternehmen, seine Eigentümer und seine Mitarbeiter.

- Ist Ihr aktueller Entschluss zugleich ein generelles „Nein“ zu der Branchenmesse?

**Sander:** Überhaupt nicht. Das Roto-Team freut sich schon heute darauf, im März 2022 die dann hoffentlich wieder vollzähligen nationalen und internationalen Besucher mit ganzer Kraft an gleicher Stelle in Halle 1 des Nürnberger Messegeländes begrüßen, betreuen und informieren zu können. Wir haben 2020 eine besondere Situation, der wir Rechnung tragen müssen. Nicht mehr, aber auch nicht weniger.

#### **Wirtschaftliche Folgen derzeit beherrschbar**

- Bleiben wir bei der „besonderen Situation“: Die Befürchtungen, dass das Coronavirus die ohnehin schon schwächelnde Weltwirtschaft zusätzlich stark belastet, wachsen stetig. Fast täglich veröffentlichen Unternehmen damit begründete Gewinnwarnungen. Spürt Roto ebenfalls schon negative Auswirkungen auf das Geschäft? Und: Was erwarten Sie?

**Sander:** Aufgrund der mit dem Coronavirus u. a. in der Produktion verbundenen Beeinträchtigungen fehlt uns in China in der Tat aktuell Umsatz. Es bleibt abzuwarten, ob es im Jahresverlauf gelingt, den Rückgang wieder auszugleichen. Derzeit scheint sich die Fertigung langsam zu normalisieren. Das gesamte FTT-Geschäft ist in den ersten beiden Monaten per saldo erfreulicherweise aber gut gelaufen. Das heißt: Die Umsatzeinbußen in China konnten wir durch die positive Entwicklung in anderen Geschäftsgebieten sogar überkompensieren. Für Roto sind die durchaus vorhandenen Folgen der Coronavirus-Krise gegenwärtig also beherrschbar. Allerdings glaube ich, dass sie ihren Höhepunkt weltweit noch nicht erreicht hat.



- Sie sprachen eben davon, dass Roto die gesundheitliche Verantwortung gerade in dieser Situation sehr ernst nimmt. Wie schlägt sich das beim vorbeugenden Virusschutz konkret nieder?

**Sander:** Ich denke, dass wir auf diesem Gebiet absolut professionell aufgestellt sind. Das fängt bei ständig aktualisierten Statusmeldungen aus den wichtigsten betroffenen Ländern an und reicht über vielfältige Reiseauflagen bis zu dem Verbot von Meetings mit mehr als zehn Personen. Mitarbeiter mit Laptops und Diensthandy nehmen ihre Geräte abends mit nach Hause, um bei Bedarf von dort arbeiten zu können. Auch der Besuch von Veranstaltungen mit über 200 Menschen soll bei uns bis auf Weiteres möglichst unterbleiben.

### **Unterschiedliche Dialog-Wege**

- Kommen wir zurück zur Messe. Was hatte die Division Fenster- und Türtechnologie der Roto-Gruppe für die in- und ausländischen Fachbesucher im März vorbereitet?

**Sander:** Wir wollten ihnen mit einem auch architektonisch komplett neuen Standkonzept zeigen, wie unsere fortschrittlichen Beschlagsysteme für konkreten Kunden- und Praxisnutzen sorgen. An die Stelle einer rein produktorientierten Demonstration sollten dabei ganzheitliche Raumerlebnisse treten, um so Gebrauchseigenschaften und -wirkungen buchstäblich „lebensnah“ zu vermitteln. Da Roto weltweit alle Öffnungsarten und Rahmenmaterialien bedient, hätten wir die ausgeprägte Anwendungs- und Einbauvielfalt des verzahnten Portfolios greif- und sichtbar gemacht.

- Wie wollen Sie die umfassenden Messeinhalte nun trotzdem an Ihre Zielgruppen transportieren?

**Sander:** Selbstverständlich bleiben unsere internationalen Vertriebsteams „vor Ort“ mit ihren gegenwärtigen und potenziellen Kunden in Kontakt, um sie aktiv zu informieren. Das geschieht in



persönlichen Gesprächen, immer intensiver aber auch auf den Wegen, die uns die moderne Digitalkommunikation bietet. Mit dem Coronavirus wiederum hat das übrigens im Kern nichts zu tun: Telefon- und Videokonferenzen etwa sind durchaus probate Dialogformen – und müssen keineswegs unpersönlich sein.

### **Bildunterschrift**

Wie die Roto Frank Fenster- und Türtechnologie (FTT) mit der neuen Situation nach der Verschiebung der „Fensterbau Frontale“ umgeht, erläutert Marcus Sander in einem Interview. Der Vorsitzende der Geschäftsführung schildert, wie der international ausgerichtete Beschlagspezialist die aktuelle Entwicklung einstuft und warum er in diesem Jahr auf eine Messebeteiligung verzichtet. Eine Kernaussage: „Gesundheit und Sicherheit stehen über allem.“

**Foto:** Roto

**Marcus\_Sander.jpg**

**Hinweis an die Redaktion:** Über Einzelheiten der ursprünglich geplanten Messe-Schwerpunkte informiert ein separates Interview mit Marcus Sander Anfang Kalenderwoche 12.

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@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