**Presse-Information**

**Datum:** 28. April 2021

Roto-Gruppe im Aufwind / 2020: Trotz Pandemie mehr Umsatz und mehr Ertrag / 2021: „Blendender“ Start / Bauzulieferer erwartet „gutes Jahr“ / Deutlich zweistelliges Umsatzplus im 1. Quartal / Dynamische Divisionen / Kundennutzen-Strategie als Erfolgsfaktor / Wettbewerbsvorsprung durch volle Lieferfähigkeit / Corona bleibt Risikofaktor / Erhebliche Probleme an der Rohstoff- und Transportfront / Pandemiebedingter Bauboom und die Zeit danach

**Roto: Leistung lohnt sich**

***Leinfelden-Echterdingen*** *–*Über eine „insgesamt erfreuliche Entwicklung mit zum Teil übertroffenen Erwartungen“ berichtet die international operierende Roto-Gruppe. Schon 2020 sei es dem Bauzulieferer trotz der weltweiten Corona-Turbulenzen gelungen, Umsatz und Ertrag zu steigern. Im 1. Quartal 2021 habe sich das Wachstumstempo sogar erheblich beschleunigt. Auf dieser Basis prognostiziert Dr. Eckhard Keill auch für das laufende Jahr eine gute Performance. Für den Vorstand der Roto Frank Holding AG spielt dabei die konsequente Strategie, realen Kundennutzen in den Mittelpunkt des eigenen Handelns zu rücken, eine entscheidende Rolle. Dennoch gebe es konkrete Risikofaktoren. Neben den nach wie vor nicht kalkulierbaren wirtschaftlichen Pandemie-Auswirkungen gelte das aktuell besonders für die großen Probleme im externen Rohstoff-, Transport- und Logistikbereich.

**„Bemerkenswerte Erfolge“**

Für 2020 meldet Keill einen konsolidierten Gruppenumsatz von 685,7 Mio. Euro (nach 665,8 Mio. Euro). Die daraus resultierende Wachstumsrate von nominal 3 % liege etwas über der im November letzten Jahres publizierten Schätzung von knapp 2 %. Der Erfolg beruhe wesentlich auf der trotz Corona in jeder Phase uneingeschränkten Lieferfähigkeit, die sich als wichtiger Kundennutzen erwiesen und damit für einen konkreten Wettbewerbsvorsprung gesorgt habe.

Mit der Entwicklung der drei Divisionen ist Keill mit Blick auf die unterschiedlichen Rahmenbedingungen in den internationalen Märkten ebenfalls sehr zufrieden. Die Tatsache, dass die Fenster- und Türtechnologie (FTT) die aufgrund der Pandemie zwischenzeitlich „ausgeprägten Markt- und Umsatzeinbrüche“ am Ende doch komplett kompensieren und den Vorjahresumsatz egalisieren konnte, sei ein bemerkenswerter Erfolg. Gleiches treffe auf das überdurchschnittlich gute Abschneiden der Dachsystem-Technologie (DST) zu, bei der ein hohes einstelliges Wachstum zu Buche stehe. Roto Professional Service (RPS), ein Spezialist für die umfassende Nachversorgung von Fenstern und Türen, verzeichne als jüngste Division ein zweistelliges Plus.

Die Relation zwischen Auslands- und Inlandsgeschäft halte sich in der Gruppe bei rund zwei Drittel zu einem Drittel. Tendenziell leicht rückläufig sei die Zahl der Mitarbeitenden, die zum Ende des Jahres bei ca. 4.800 gelegen habe. Das gezielt fortgeführte Investitionsprogramm bewegte sich laut Keill auf einem den „Corona-Wirren angepassten Niveau“ und konzentrierte sich vorrangig auf Ersatzbeschaffungen und Digitalisierung.

**„Alles realisiert“**

Die Ertragssituation verbesserte sich „deutlich“, hebt der Holding-Vorstand hervor. Das Gruppenergebnis sei u. a. dank eines effizienten Ressourcen- und Kostenmanagements spürbar gestiegen. Die weitere Stärkung der ohnehin hohen Eigenkapitalquote unterstreiche die wirtschaftliche Stabilität von Roto, die gerade in Krisenphasen einen wichtigen Sicherheitsfaktor für die Marktpartner darstelle. Das werde dem Unternehmen von ihnen auch häufig bestätigt.

„Wir konnten alles realisieren, was wir uns vorgenommen hatten“, bilanziert Keill. Damit gehe man gefestigt in ein „vermutlich genauso herausforderndes 2021“. Hilfreich sei natürlich, dass die Bauwirtschaft generell zu den Gewinnern der Covid-19-Verwerfungen gehöre. In Summe profitiere die Branche gegenwärtig von einem „pandemiebedingten Boom“, den die Verschiebung vom klassischen Konsum zu privaten Eigenheim-Investitionen ausgelöst habe. Wie lange dieses günstige Klima anhalte, sei aber völlig ungewiss. Umso mehr komme es darauf an, durch das eigene Leistungsportfolio möglichst „konjunkturunabhängig“ zu werden.

**„Wie bisher hart arbeiten“**

Der Jahresauftakt verlief für Roto „blendend“, erklärt Keill und weist auf eine deutlich zweistellige Erhöhung des Gruppenumsatzes im 1. Quartal 2021 hin. Alle drei Divisionen seien adäquat gewachsen. Auch die Ertragslage habe sich nochmals weiter verbessert. Obwohl mit einer Abschwächung des Wachstumstempos im Jahresverlauf zu rechnen sei, rechtfertige der positive Status quo die Erwartung eines „guten Gesamtjahres“.

Das setze jedoch voraus, sich nicht mit dem Erreichten zufrieden zu geben, sondern wie bisher „hart zu arbeiten“, um z. B. den vorhandenen Lieferzeitenvorsprung zu behaupten. Die ständige Prüfung und Erfüllung der relevanten Kundenbedürfnisse blieben zentrale Agenda-Punkte. Ferner sei es in den Divisionen notwendig, über neue Zielgruppen und ihre professionelle digitale Ansprache nachzudenken.

Sorgen bereitet Keill die Situation auf den internationalen Rohstoff- und Logistikmärkten. Auf der einen Seite habe man es mit einer zunehmenden Materialknappheit und auf der anderen Seite mit ungenügenden Transport-Kapazitäten zu tun. Beides treibe das Preisniveau extrem nach oben und belaste funktionierende Lieferketten. Überhaupt seien generell erhebliche inflationäre Tendenzen wahrscheinlich, die auch bei Roto die Preisgestaltung beeinflussen würden.

**Bildunterschriften**

Berichtet über eine „insgesamt erfreuliche Entwicklung“ der Roto-Gruppe: Dr. Eckhard Keill. Das gelte sowohl für die Umsatz- als auch Ertragsseite. Nach einem „blendenden“ Jahresauftakt rechnet der Vorstand der Roto Frank Holding AG mit einem guten 2021. Basis des Erfolges sei die ebenso konsequente wie kontinuierliche Kundenorientierung des Bauzulieferers.

**Foto:** Roto **Eckhard\_Keill.jpg**

Wie lange der „pandemiebedingte Boom“ in der Bauwirtschaft dauert, ist nach Meinung der Roto-Gruppe völlig ungewiss. Um sich national und international so weit wie möglich „konjunkturunabhängig“ zu machen, will der Bauzulieferer mit seinen drei Divisionen Leistungsführer sein und bleiben. Das Foto zeigt den Hauptsitz in Leinfelden-Echterdingen bei Stuttgart.

**Foto:** Roto **Roto\_Leinfelden\_Echterdingen.jpg**

Abdruck frei - Beleg erbeten

**Herausgeber:** Roto Frank Holding 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 • Fritz-von-Unruh-Straße 1 • 56077 Koblenz • Tel. +49 261 303839 0 • Fax +49 261 303839 1 • koblenz@linnigpublic.de