**Comunicat de presa**

**Data:** 28 aprilie 2021

Grupul Roto in crestere/ 2020: In pofida pandemiei, vanzari si castiguri mai mari/ 2021: Start „impresionant“/ Furnizorul de elemente pentru constructii asteapta un „an bun“/ Crestere semnificativa, din doua cifre, a vanzarilor din primul semestru/ Divizii dinamice/ Strategia de beneficii pentru clienti ca factor de succes/ Avantaj competitiv prin capacitate de livrare completa/ Coronavirus ramane un factor de risc/ Probleme considerabile in sectorul materiilor prime si al transportului/ Boom imobiliar conditionat de pandemie si perioada urmatoare

**Roto: Realizarile aduc rezultate**

***Leinfelden-Echterdingen*** *–*Grupul Roto, care opereaza la nivel international, raporteaza o „evolutie generala buna, cu asteptari care in unele situatii au fost chiar depasite“. Inca din 2020, furnizorul de elemente pentru constructii a reusit sa isi creasca vanzarile si veniturile, in ciuda situatiei globale dificile, determinata de pandemie. In primul semestru al anului 2021, ritmul de crestere s-a accelerat considerabil. Pe aceasta baza, Dr. Eckhard Keill prognozeaza si pentru anul in curs o evolutie buna. Pentru conducerea Roto Frank Holding AG, strategia consecventa de a pune beneficiile reale ale clientilor in centrul propriilor actiuni, joaca un rol decisiv. Cu toate acestea, exista factori de risc specifici. Pe langa efectele incalculabile ale pandemiei in plan economic, se numara in prezent marile probleme din domeniile externe: materia prima, transportul si logistica.

**„Succes impresionant“**

Pentru 2020 Keill anunta o cifra de afaceri consolidata a grupului de 685,7 milioane euro (care ii urma celei de 665,8 milioane euro). Rata nominala de crestere rezultata de 3% este putin mai mare decat estimarea publicata in noiembrie anul trecut, de aprox. 2%. Succesul se bazeaza in esenta pe capacitatea nelimitata de a livra in fiecare faza, in ciuda situatiei cauzate de coronavirus, care s-a dovedit a fi un beneficiu important pentru clienti si a oferit astfel un avantaj concurential concret.

Keill este, de asemenea, foarte multumit de dezvoltarea celor trei divizii, avand in vedere diferitele conditii de pe pietele internationale. Faptul ca Fenster- und Türtechnologie (FTT) a reusit sa compenseze in intregime „scaderea pronuntata a pietei si vanzarilor“ cauzata de pandemie si sa atinga vanzarile din anul precedent, este un succes remarcabil. Acest lucru se aplica performantei peste medie obtinuta de Dachsystem-Technologie (DST), care a inregistrat o crestere importanta dintr-o singura cifra. Roto Professional Service (RPS), specializat in servicii complete post-vanzare pentru ferestre si usi, este cea mai tanara divizie, cu o crestere de 2 cifre.

Raportul dintre afacerile la nivel international si cele la nivel national este, la nivelul grupului, de aproximativ doua treimi la o treime. Numarul de angajati, care era de aproximativ 4.800 la sfarsitul anului, prezinta o usoara tendinta de scadere. Potrivit lui Keill, programul de investitii a continuat sa se desfasoare la un „nivel adaptat coronavirusului“ si s-a concentrat in principal pe schimbare si digitalizare.

**„Am realizat totul“**

Consiliul de administratie al holdingului a subliniat ca situatia castigurilor s-a imbunatatit „semnificativ“. Rezultatul grupului a crescut considerabil, printre altele, datorita gestionarii eficiente a resurselor si costurilor. Consolidarea in continuare a cotei deja ridicate a capitalului propriu, subliniaza stabilitatea economica a Roto, care este un factor de siguranta important pentru partenerii de piata, in special in perioade de criza. Acest lucru este confirmat in mod frecvent de acestia.

„Am reusit sa implementam tot ceea ce am planificat“, concluzioneaza Keill. Aceasta inseamna ca se merge intr-un „probabil, la fel de provocator, an 2021“. Ar fi de ajutor, desigur, ca industria constructiilor, in general, sa fie unul dintre castigatorii perioadei dificile Covid-19. Industria beneficiaza in prezent de un „boom al pandemiei“, declansat de trecerea de la consumul clasic la investitiile in locuinte private. Nu se stie cat timp va dura acest climat favorabil. Dar este cu atat mai important sa devii „adaptabil“ prin intermediul propriului portofoliu de servicii.

**„Muncim din greu ca si inainte“**

Inceputul de an a fost unul „impresionant“ pentru Roto, explica Keill si indica o crestere clara de doua cifre a vanzarilor grupului in primul trimestru al anului 2021. Toate cele trei divizii au crescut in mod corespunzator. Situatia castigurilor s-a imbunatatit si mai mult. Desi este asteptata o incetinire a ritmului de crestere pe parcursul anului, status-quo-ul pozitiv justifica asteptarea unui „an bun in ansamblu“.

Acest lucru nu presupune insa ca ne declaram multumiti cu ceea ce am realizat, ci „ca muncim din greu“ pentru a mentine avantajul, de exemplu in privinta termenelor de livrare. Verificarea constanta si indeplinirea nevoilor relevante ale clientilor raman punctele principale pe agenda noastra. In cadrul diviziilor este in continuare necesar sa sa ne gandim la noi grupuri tinta si la abordarea digitala profesionala a acestora.

Keill este ingrijorat cu privire la situatia de pe pietele internationale de materii prime si logistica. Exista, pe de o parte, un deficit tot mai mare de materiale, iar pe de alta parte avem de-a face cu capacitati insuficiente de transport. Ambele cresc extrem de mult nivelul preturilor si pun presiune pe lanturile de aprovizionare functionale. In principiu exista posibilitatea unor tendinte inflationiste considerabile, care influenteaza si preturile companiei Roto.

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

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

Exemplar gratuit – la solicitare

**Editor:** 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

**Redactie:** 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