**Sajtóközlemény**

**Dátum:** 2018. november 13./14.

Roto: Új üzleti terület saját társasággal / Utólagos felújítás esetén is „teljes körű problémamegoldó“ / B2B ügyfelekkel és B2B ügyfelekért való kiállás / Az üzletágban eddig ki nem használt „nagy esélyek“ / Három sikertényező / Roto szakmai szolgáltatás: jelenleg négy partnervállalat / Széles szolgáltatási spektrum / Egyértelmű fellépés és aktív kommunikáció

**Újraértelmezni a szervizt**

***Kalsdorf/Graz/Leinfelden-Echterdingen – (rp)*** Nagy piaci potenciálról van szó, és annak professzionális win-win stratégiákkal történő kihasználásáról. Így ábrázolja a Roto az új stratégiai üzletágának alapját. Ami által akar a Roto a németajkú régiókban élő üzleti ügyfelei számára a beépített nyílászárók utólagos felújításában is „teljes körű problémamegoldóvá“ válni. Az ágazat hosszú távú tevékenységeinek összekötése érdekében 2019. év elejével egy új vállalati struktúra keretében a Roto Frank Professional Service GmbH-val egy új társaság indul. A 13. nemzetközi szakmai sajtónap során Dr. Christian Faden, a vállalat leendő vezetője bemutatta a koncepció részleteit és annak a gyakorlatba történő átültetését. Fő mottója: „A szervizt teljesen újraértelmezni.“.

A Roto Frank AG jelenlegi vállalatfejlesztési vezetője mindenekelőtt példák sorával tette érthetővé, hogy véleménye szerint milyen lehetőségeket kínál a piac csak Németországban. Különböző felmérések, illetve saját számítások alapján a következő mennyiségek reálisak: eszerint mintegy 600 millió nyílászáró igényel karbantartást és szervizt; jóval több, mint 300 millió ablak energiapazarló; a nyílászárók 90 %-a nem rendelkezik RC-biztonsági fokozattal, ezáltal nyílt terepet biztosít a betörők számára. Az emberek növekvő komfortigénye, a tartóssági követelmények, valamint a legalább középtávon világos Smart Home trendek is beletartoznak a kedvező utólagos felújítás körébe.

Az ebből adódó „nagy üzleti lehetőségek“ kihasználására Faden szerint az ágazat azonban jelenleg alig vagy egyáltalán nincs felkészülve. Ennek okai a hiányzó régiókon átívelő lefedettség miatti kevésbé gazdaságos rendelésekben, az akut szakemberhiányban és a – különösen a Smart Home területén – jelentős műszaki követelményekben keresendők. Ezért nem lehet csodálkozni azon, hogy a nyílászárógyártók valamint az építőanyag-kereskedők a nyilvánvaló potenciállal eddig csak ritkán akartak vagy tudtak törődni.

**„Start up-módban“, de nem „a nulláról“**

Ezt az érvet megfordítva vezette le Faden 2018. november közepén Grazban 16 ország szakújságírója előtt a hatékony utólagos felújítás iránti elkötelezettség három sikertényezőjét. A siker konkrétan azon múlik, hogy egységes országos ajánlatokat kell készíteni, szakképzett szerviztechnikusokat kell találni, tovább képezni és megtartani, valamint egy működő, gazdaságos szervizmenedzsmentet kell felépíteni. Ezeken a tartóoszlopokon nyugszik a Roto koncepció, amely az új vállalatban jelenik meg. A vállalat a jövőben az ablak-, ajtó- és tetőspecialisták rendelkezésére áll, mint állandó kapcsolattartó és projektpartner. Ezáltal egyrészt lehetőséget kapnak további üzletekre, másrészt még inkább olyan helyzetben lesznek, hogy a kulcskompetenciáikra koncentrálhassanak. Egyúttal profitálnak a végfelhasználók nagyobb fokú elégedettségéből. Végül a pozíciójuk is tartósan megerősödik. Ráadásul: „B2B-ügyfeleink valós versenyelőnyben lesznek, amit egyébként jelenleg senki más nem tud számukra az ágazatban biztosítani.“

A Roto ugyan „Start up-módban“ működik, azonban semmiképpen sem „a nulláról“ kezdi. Ezt bizonyítja az a tény, hogy már négy, az utólagos felújítási szektorban tapasztalatot szerzett német és svájci cég „van a fedélzeten“. Itt részletezve a berlini mintegy 40 fős Wollenberg GmbH-ról, a thalheim bei winterturi kb. 20 fős Dachfenster Keller GmbH-ról, a müncheni 14 fős Pfeil und Söhne Service GmbH-ról valamint a hannoveri Wiedemann Sicherheitsbeschläge GmbH-ról van szó. A cél, hogy középtávon minden agglomerációs régióban tapasztalt partnercégek által képviselve legyenek jelen.

**Központi és helyi védjegyek**

A szolgáltatási spektrum felöleli a karbantartást, a javítást, a modernizálást, az utánpótlást és az alkatrészellátást is. A teljes szakmai háttér közvetlen elérése valamint a két további vállalatcsoport (ajtó- és ablak valamint tetőtechnológia) teljes termékpalettája egyaránt felgyorsítja a folyamatokat és a lebonyolítást.

Az optikai jelenlét is világosan szabályozott. Miközben a „Roto Professional Service“ logó központi védjegyként működik, addig a szlogen védjegy „Service Friends für Fenster und Türen“ a helyi résztvevő cégeket a szövetség tagjaiként jelöli meg. Természetesen ezenkívül ismerjük a szisztematikus aktív kommunikáció jelentőségét az aktív piackutatásban. Az első eszközök, mint a speciális marketinganyag, a saját weboldal és a közösségi fórumok már elő vannak készítve. „Ezt a portfóliót fokozatosan építjük ki, hogy minden célcsoportnak közvetítsük, hogy a Roto szerviz egy egészen új szintre emelkedik“ – zárta le mondanivalóját Faden.“

***Képfeliratok***

„Újraértelmezni a szervizt.“ Ez a jelmondat Dr. Christian Faden által hangzott el Grazban. Ez a Roto vevőorientált utólagos felújítási stratégiájának alapját jelenti, magyarázta az új Roto Professional Service GmbH leendő vezetője a 13. nemzetközi szakmai sajtónap alkalmából. Nagy piaci potenciálról van szó, és annak az ágazat számára történő intelligens win-win stratégiákkal való kihasználásáról.

**Fotó:** Roto **Dr\_Christian\_Faden.jpg**

A Roto számításai szerint a Németországban található nyílászárók mintegy 90 %-a nem rendelkezik RC biztonsági fokozattal, ezáltal végső soron nyílt terepet biztosít a betörők számára. Csupán ez a példa megmagyarázza az utólagos felújítási piac lehetőségeit. A jövőben az építési vállalkozás a B2B-ügyfelek számára itt is „teljes körű problémamegoldóvá“ akar válni.

**Fotó:** Roto / fotolia / Rainer Fuhrmann **Einbrecher.jpg**

A hatékony utólagos felújítás iránti elkötelezettség sikere konkrétan azon múlik, hogy egységes országos ajánlatokat kell készíteni, szakképzett szerviztechnikusokat kell találni és tovább képezni, valamint egy működő, gazdaságos szervizmenedzsmentet kell felépíteni. E „három sikertényező“ felé fog a Roto az új stratégiai üzletág esetében orientálódni.

**Fotó:** Roto **Gebaeude\_D\_A\_CH.jpg**

A szlogen védjegy partnercégként jelöli meg a Roto Professional Service GmbH-val szövetségben lévő jelenleg négy céget. A cél, hogy középtávon minden német agglomerációs régióban tapasztalt utólagos felújítási specialisták által képviselve legyenek jelen.

**Fotó:** Roto **Fahrzeug\_Service\_Friends.jpg**

Nyomtatható – másolat kérésre

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

**Szerkesztőség:** 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