**Comunicat de presa**

**Data:** 5 noiembrie 2020

Grupul Roto sfideaza „criza coronavirus“ / Furnizorul de materiale de constructii creste vanzarile si veniturile in 2020 / „Plan ambitios in patru puncte“ pentru 2021 / Critica sanctiunilor si studiilor economice / Fara revolutie pe piata de lucru / Piete eterogene / Capacitate deplina de livrare ca factor de succes / O noua structura a grupului / Scenarii de piata pozitive si negative / Strategie de performanta consecventa / 70 de jurnalisti din 14 tari la premiera livestream

**Performanta Roto remarcabila**

***Leinfelden-Echterdingen – (rp)*** Prognoza de anul trecut, conform careia ar fi urmat o scadere economica globala in 2020 s-a dovedit a fi o „certitudine“. La acest lucru face referire Dr. Eckhard Keill pe parcursul celei de-a 15-a editie a evenimentului ”Zilele internationale ale presei de specialitate Roto”, subliniind insa, in acelasi timp, ca „mi-as fi dorit sa ma fi inselat“. Principala cauza a evolutiei predominant negative este pandemia, care, potrivit comitetului executiv al Roto Frank Holding AG, „loveste” in prezent din nou si se adauga astfel la pierderile cauzate de alte categorii de probleme. Furnizorul care opereaza la nivel international a evoluat puternic in „criza globala coronavirus”, a crescut vanzarile si castigurile si, in cele din urma, si-a atins toate obiectivele. Grupul doreste sa puna in aplicare „planuri ambitioase” si in 2021.

**Indoieli exprimate cu privire la calitate**

In declaratia sa, Keill a abordat mai intai o serie de aspecte care pana acum nu au jucat un rol major in discutia publica pe tema „economie si criza coronavirus”. El a descris ca „ingrijorator” faptul ca restrictiile in domeniul comertului, mai mult sau mai putin semnificative din cauza sanctiunilor in curs (SUA / China, UE / Rusia etc.), inca „functioneaza” chiar si acum. Cel putin in acest domeniu, politicii „ii lipseste ratiunea si capacitatea de a invata”. Nerespectarea frecventa a principiilor economiei de piata este fatala, in special in perioada Covid 19.

Consiliul de administratie si-a reinnoit criticile fata de calitatea multor institute de cercetare economica. Acestea sunt inca o data in „modul de corectie permanenta” si, prin urmare, contribuie doar la incertitudine. In timp ce prognozele efectuate imediat dupa izbucnirea pandemiei au raspandit un fel de „apocalipsa”, astazi nu se mai vorbeste despre asta. In schimb, predictiile sunt acum dominate de deviza „Nu va fi atat de rau”. In orice caz, astfel de „voturi ale expertilor”, care se schimba rapid, nu au fost deloc utile ca ghid pentru strategii si decizii de afaceri. Keill este, de asemenea, sceptic cu privire la opinia, adesea sustinuta, ca piata muncii se va schimba fundamental dupa coronavirus: „Nu ma astept la o revolutie, cel mult la o evolutie”.

Un efect Covid-19 foarte special afecteaza in mod direct industria ferestrelor. In plus, cultura germana privind elementele de deschidere si ventilatia a impresionat mass-media si oamenii din intreaga lume. Corespondentul berlinez pentru renumitul „The Guardian” din Marea Britanie a tratat recent in detaliu „ferestrele germane” intr-un articol al sau. O americanca, pe de alta parte, s-a aratat foarte entuziasmata de un videoclip YouTube de cinci minute: „Conceptul de batare a ferestrelor mi-a fost complet necunoscut.” Noua perspectiva din care sunt privite elementele de deschidere ar putea creste permanent importanta acestora in era post-coronavirus.

**Oportunitate cu „clauza coronavirus“**

Turbulentele economice declansate de pandemie nu au ocolit, bineinteles, pietele sau regiunile relevante pentru Roto si, per ansamblu, au dus la o evolutie foarte eterogena acolo.

In acest sens, o scadere vizibila a propriei afaceri nu ar fi fost o surpriza. Cu toate acestea, analiza la nivel de grup la data de 30 septembrie 2020 arata contrariul. La data raportarii, vanzarile totale au fost, conform relatarilor, in valoare de 511,8 milioane EUR (dupa 509,4 milioane EUR), chiar peste cifra din anul anterior. Aceasta reflecta dezvoltarea specifica a celor trei divizii. In timp ce Tehnologia ferestrelor si usilor (FTT) nu a reusit, pentru putin, sa atinga nivelul comparativ din 2019, Tehnologia sistemelor de acoperis (DST) a aratat o crestere semnificativa. Divizia de service profesional (RPS), specialistul pentru intretinerea completa a ferestrelor si usilor, a inregistrat un plus de doua cifre.

Evaluarea conform careia nu vor exista scaderi semnificative in al patrulea trimestru, ca si in anii precedenti, este, desigur, supusa „rezervei coronavirus”. Daca lucrurile raman relativ calme pe acest front, Keill se asteapta la vanzari totale de grup de 675 milioane EUR „+ X” pentru 2020 (dupa 668 milioane EUR). Deci, exista sansa unei cresteri nominale de aproape 2%.

Raportul dintre activitatile din plan extern si cele din plan intern in cadrul grupului este de aproximativ doua treimi la o treime. Numarul de angajati, care este in prezent in jur de 4.800 la nivel mondial, tinde sa scada usor. Programul de investitii, care va fi continuat in mod directionat in 2020, se afla la un „nivel adaptat situatiei” si se concentreaza in principal pe achizitii de modernizare si digitalizare.

**Siguranta pentru parteneri**

Keill a raportat o „tendinta pozitiva” in privinta castigurilor. Rezultatul grupului a crescut considerabil, printre altele, datorita gestionarii eficiente a resurselor si a costurilor. Consiliul de administratie a subliniat, de asemenea, pentru relevanta castigurilor o capacitate foarte mare de a livra in fiecare faza, in ciuda crizei coronavirus, care a oferit un avantaj competitiv concret. Consolidarea in continuare a ratei de capitaluri proprii deja ridicate subliniaza stabilitatea economica si este un factor important de siguranta pentru partenerii de piata, in special in perioade de criza.

Separarea intr-o societate holding si trei companii divizionare, care a fost finalizata in 2019, „si-a dovedit valoarea”, a adaugat Keill. Obiectivele asociate acestei etape pot fi deja bifate ca atinse. A fost posibil sa reducem complexitatea, sa cream mai multa transparenta si sa acceleram procesele. De altfel, Roto continua sa adere la motto-ul „A tine pasul cu schimbarea constanta inseamna a imbunatati zilnic”.

Keill a vazut implicarea directa viitoare a familiilor proprietarilor in consiliile de supraveghere ale companiilor individuale ca pe un angajament clar fata de companie. Asa cum s-a raportat, un numar de patru persoane din aceste familii sunt reprezentate in organismele holdingului, in FTT si DST. Acesta este un semnal important.

Keill este pe deplin multumit de performanta grupului Roto in „anul extrem al crizei coronavirus”: „Am reusit sa implementam tot ceea ce planificasem.” A fost adesea posibil sa scapam de tendinta generala negativa, sa realizam o conjunctura pozitiva companiei, probabil sa realizam o crestere a vanzarilor si sa imbunatatim profitabilitatea. Acest lucru ne va ajuta intr-un „probabil la fel de dificil an 2021”.

**Flexibilitate si continuitate**

In perspectiva sa generala, Keill a descris pe parcursul evenimentului, efectuat pentru prima data digital, doua scenarii. In varianta pozitiva, situatia Covid-19 se relaxeaza, astfel incat pietele din intreaga lume sa se revigoreze mai repede decat era de asteptat. In plus, intensitatea activitatii in domeniul renovarii creste. In scenariul negativ, un al doilea lockdown global va duce la un colaps economic, cu rezultatul ca pietele se prabusesc din nou. Se declanseaza, de asemenea, noi crize financiare si valutare. Deoarece ambele posibilitati nu pot fi excluse in prezent, nu exista nicio baza pentru o prognoza fiabila.

Indiferent de modul in care lucrurile vor evolua: Roto va continua sa se adapteze flexibil la situatia respectiva ca si pana acum, dar nu va face compromisuri cu privire la cursul urmat si la strategia de beneficii pentru clienti. Prin urmare, este important ca in toate cele trei divizii sa se continue concentrarea in mod consecvent pe propria activitate si pe eficientizarea unor procese mai rapide si mai performante.

Cei aproximativ 70 de jurnalisti din 14 tari au aflat, de asemenea, ce vrea sa realizeze grupul Roto in anul 2021. Continutul „planului in patru puncte”: in loc sa elimine piete de desfacere, va continua sa fie „cel mai performant” in satisfacerea nevoilor clientilor, sa creasca in continuare vanzarile si sa consolideze puterea de castig. Keill: „Ne place sa ne confruntam cu provocari ambitioase”.

***Legenda***

Multumiti de anul 2020: Potrivit Dr. Eckhard Keill, grupul Roto, care opereaza la nivel international, a avut rezultate bune in ciuda „freneziei globale coronavirus”, a crescut vanzarile si castigurile si, in cele din urma, si-a atins toate obiectivele. Furnizorul de materiale de constructii intentioneaza sa implementeze „planuri ambitioase” si in 2021, a explicat Comitetul executiv al Roto Frank Holding AG in cadrul celei de-a 15-a editie a evenimentului ”Zilele internationale ale presei de specialitate Roto.

Foto: Roto / Eckhard\_Keill.jpg



Grupul Roto vede doua scenarii de piata pentru 2021. Dezvoltarea pandemiei globale joaca un rol major atat in varianta pozitiva, cat si in cea negativa. Deoarece ambele posibilitati nu pot fi excluse in prezent, nu exista nicio baza pentru o prognoza fiabila, s-a spus in cadrul evenimentului al a furnizorului de materiale de constructii.

Foto: Roto / PM\_Shield.jpg



„Plan in patru puncte” ambitios: in 2021, Grupul Roto doreste sa joace un rol important pe pietele pe care activeaza, sa continue sa fie „cel mai performant” in indeplinirea cerintelor clientilor, sa castige o „bifa” in vanzari si cel putin sa-si consolideze profitabilitatea. Aproximativ 70 de jurnalisti din 14 tari au aflat despre acest lucru in cadrul evenimentului.

**Foto**: Roto / entrance.jpg

Imprimare gratuita – solicitati document

**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

**Redactia:** Linnigpublic Agentur für Öffentlichkeitsarbeit GmbH • Birou Koblenz • Fritz-von-Unruh-Straße 1 • 56077 Koblenz • Tel. +49 261 303839 0 • Fax +49 261 303839 1 • koblenz@linnigpublic.de; Birou Hamburg • Flottbeker Drift 4 • 22607 Hamburg • Tel. +49 40 82278216 • hamburg@linnigpublic.de