

Roto-Division mit Diversifizierungsstrategie erfolgreich

Breite Unterstützung bei der Nachversorgung

Der Roto Frank Professional Service (RPS) entwickelt sich immer besser. An einem Best Practice-Beispiel erläutert Geschäftsführer Dr. Christian Faden, wie Fensterhersteller durch den Einsatz von RPS-Partnerbetrieben bei der Nachversorgung von Fenstern profitieren.



Mit der Gründung des Betriebs Frank Sicherheits- und Fenstertechnik hat der Roto Professional Service (RPS) die bisherige Versorgungslücke im Großraum Stuttgart bzw. Mittlerer Neckar aus eigener Kraft geschlossen.

Fotos: Roto

Auch 2020 ist der Roto Frank Professional Service (RPS) im Umsatz deutlich gewachsen. Über ein Netzwerk von (akquirierten) Fachbetrieben bietet das Unternehmen B2B- und B2C-Kunden ein breites Dienstleistungsangebot bei der Nachversorgung von Fenstern und Türen. Das gute Abschneiden ist laut Geschäftsführer Dr. Christian Faden erfreulich, weil sich 2020 aufgrund der Pandemie die Nachfragestrukturen erheblich verändert hatten. Dank des breiten Leistungsangebots habe sich RPS flexibel darauf einstellen können. „Unsere Diversifizierungs-Strategie greift“, sagte Faden bereits Anfang November 2020 während des 15. Internationalen Fachpresstags der Roto-Gruppe.

Nachfrageeinbruch im Privatsektor

Die Corona-Auswirkungen sind laut Faden ebenso intensiv wie unterschiedlich. Während der Branche etwa die aus Woh-

nungseinbrüchen resultierenden Reparaturaufträge zeitweise wegbrachen, zog das gewerbliche Einbruchschutz-Geschäft laut Faden recht deutlich an. Dieser Sondereffekt habe aber nicht ausgereicht, um das Minus im Privatsektor zu kompensieren.

Auf der Negativseite standen demnach ferner die über mehrere Monate nicht oder nur sehr eingeschränkt mögliche polizeiliche Aufklärungsarbeit vor Ort, das im Zuge häufig ausgefallener Eigentümersammlungen schwache Geschäft mit Hausverwaltungen und die Streichung vieler Verbrauchermessen. Die Situation habe sich im Jahresverlauf jedoch wieder entspannt. Ein generell steigendes Volumen konstatierte der RPS-Geschäftsführer bei Serviceanfragen.

Zwei Anti-Corona-Lösungen

Das von Anfang an praktizierte Konzept, das Leistungsportfolio zu diversifizieren und damit unabhängig von einzelnen Segmenten zu machen, sei gerade in der

Covid-19-Krise „voll aufgegangen“. Mittlerweile umfasse das Programm die Gebiete Sanierung/Renovierung, Energieeffizienz, Einbruchschutz, Baustellenabnahme, Reparatur, Wartung, Sonnenschutz und Dachfensterservice.

Zudem hob Faden eine spezielle Problemlösung hervor. Damit lasse sich die Corona-Infektionskette wirksam unterbrechen. Konkret handelt es sich um die von der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin genehmigte Oberflächenbeschichtung PM-Shield. Sie töte dauerhaft und nachweislich 99 Prozent der Viren mit Hüllen wie Influenza und Corona sowie Bakterien ab und lasse sich nachträglich z.B. auf Griffe hochfrequentierter Türen und Fenster aufbringen.

Mit Blick auf die Pandemie thematisierte Faden auch die gerade jetzt stark diskutierte und geforderte Lüftung in Schulen. Der dort vielfach marode Zustand der Fenster verhindere gegenwärtig oft das nötige Stoßlüften und damit die Einhaltung der Corona-Vorgaben. Da ein kompletter Fensterwechsel in der Kürze der Zeit und aus Kostengründen meist ausscheide, bedürfe es dringender schneller und wirksamer Lösungen. Die Palette



Dr. Christian Faden ist der Geschäftsführer des Roto Professional Service.

reiche von der Reparatur beschädigter Beschläge über den Austausch defekter Teile bis zum Ersatz abmontierter Griffe. Die RPS-Firmen seien in der Lage, diese Arbeiten zügig auszuführen. Separate Lüftungsanlagen hätten dagegen in der momentanen Phase viele Nachteile (fehlende rasche Verfügbarkeit, hohe Investitions-, Folge- und Energiekosten etc.).

Weitere Ballungsgebiete abgedeckt

Dem Ziel, in allen deutschen Ballungsgebieten durch qualifizierte und etablierte Partnerbetriebe vertreten zu sein, ist Roto Professional Service 2020 wieder einen Schritt nähergekommen.

Inzwischen gehören dem Verbund acht Firmen in Deutschland und der Schweiz an. Die Firma Schirmmacher Sicherheits- und Fenstertechnik ist seit April 2020 Mitglied. Das Unternehmen mit Sitz in Nümbrecht deckt die Regionen Rhein-Ruhr und Rhein-Main ab.

Roto gründet eigenen Betrieb

Eine besondere Situation ergab sich laut Faden im Großraum Stuttgart bzw. Mittlerer Neckar. Um die bisherige Lücke im Roto-Stammgebiet zu schließen, habe man die gute Infrastruktur am Unternehmensstandort in Leinfelden-Echterdingen genutzt und einen neuen Betrieb gegründet. Die Frank Sicherheits- und Fenstertechnik GmbH mit Sitz bei Roto sei seit Oktober 2020 aktiv, beschäftige derzeit fünf Mitarbeiter und werde zunächst von Faden in Personalunion geführt. Letzteres soll nach seinen Angaben aber kein Dauerzustand sein.

Zentrales Marketing

Alle integrierten Unternehmen treten u.a. gemeinsam als „Service Friends für



Gute Abdeckung: Inzwischen gehören dem Verbund der RPS-Partner acht qualifizierte und etablierte Firmen in Deutschland und der Schweiz an.

Fenster und Türen“ auf. Diese Dachmarke wendet sich an Endkunden sowie an (polizeiliche) Sicherheitsberater, die Bauherren und Hauseigentümer betreuen. Für die Firmen, die sich auf www.servicefriends.de dem Publikum präsentieren, forcieren die Zentrale digitales Marketing. Auch das sei nicht zuletzt eine Konsequenz der durch die Pandemie veränderten Informations- und Vertriebskanäle.

Mehr Sicherheit durch Novität

Das Produktprogramm verfügt mit dem Nachrüstbeschlag PM 12/16-VdS von Roto übrigens über eine Neuheit: Erstmals sei ein Beschlag gemäß den VdS-Richtlinien 3168 unter erschwerten Prüfbedingungen zertifiziert worden. Er eigne sich für Fenster jedes Herstellers, Sorge durch zusätzliche Verriegelungspunkte für die Sicherheitsverbesserung und zeichne sich z.B. durch Pilzzapfen und Schließstücke

aus gehärtetem Stahl aus. Der Einbau erfolge verdeckt im Fenster. Abschließend berichtete Faden auf dem Fachpresstag darüber, wie eine B2B-Kooperation in der Praxis funktioniert.

Zufriedener Business-Kunde mit zufriedenen Endkunden

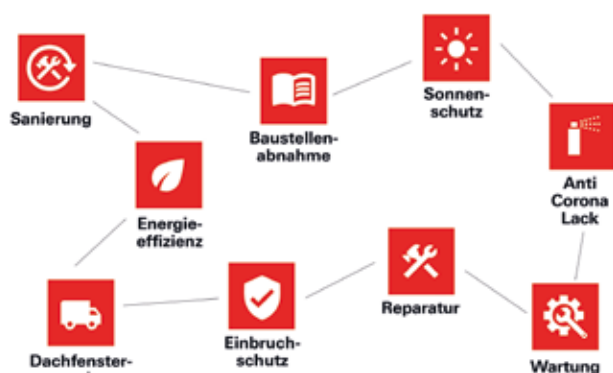
Die Zusammenarbeit von Roto und Kneer-Südfenster zeige, dass sich der Einsatz von RPS-Partnerbetrieben für Fensterproduzenten lohne. Sie haben dadurch die Möglichkeit, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren. Zur Veranschaulichung dienten zwei Objekte in Berlin und München. Während es in einem Fall um die Behebung von nach der Montage entstandenen Profilschäden ging, waren bei dem anderen Projekt Arbeiten vor der Schlussabnahme zu erledigen.

Service mit hoher Qualität

Florian Kneer bewertet die Erfahrungen mit den Service Friends uneingeschränkt positiv. Der Geschäftsführer des bundesweit tätigen Fensterherstellers hebt mehrere Punkte hervor. Im Einzelnen nennt er z.B. die national kurzen Wege und Reaktionszeiten, die zuverlässige und technisch einwandfreie Ausführung sowie die schnellen und unkomplizierten Lösungen. Entsprechend gut falle das Feedback der Kunden aus.

Kneer bezeichnet es als „elementar, dass der Service eine genauso hohe Qualität hat wie Fertigung und Montage unserer Produkte“. Und: „Die Gewissheit der Kunden, auch nach dem Kauf bestens betreut zu sein, sichert uns bestimmt weitere Aufträge.“

Diversifizierung



Das Konzept sieht vor, das RPS-Leistungsspektrum zu diversifizieren und unabhängig von Einzelsegmenten zu machen. Das bewährte sich in der Covid-19-Pandemie.