

Quelle: <https://www.glaswelt.de/Archiv/Newsletter-Archiv/article-844101-112170/roto-chef-dr-eckhard-keill-ueber-seine-zukunft-seine-ziele-und-das-roto-potenzial-.html>

## Roto-Chef Dr. Eckhard Keill über seine Zukunft, seine Ziele und das Roto-Potenzial



© Daniel Mund / GLASWELT

Dr. Eckhard Keill (Foto ist entstanden anlässlich eines Redaktionsbesuches bei Roto im Dezember 2017): "Bei meiner künftigen Tätigkeit als Vorstand der Holdinggesellschaft geht es um mehr als die Kontrolle der drei Einzelgesellschaften und die damit verbundene Vertretung der Eigentümerrechte."

Die Roto Gruppe hat sich eine neue Firmen- und Organisationsstruktur verordnet. Eine Holding wacht künftig über drei eigenständige Unternehmen. Wir haben den **Vorstandsvorsitzenden der Roto Frank AG, Dr. Eckhard Keill**, zur neuen Gruppenstruktur und den **Zielen, die dahinterstecken** befragt und eindeutige Antworten erhalten.

**GLASWELT** – *Was war der Anlass für die neue Organisationsstruktur und die Gründung einer neuen Division?*

**Dr. Keill** – Die immer weiter zunehmende Komplexität und Vielfalt unseres Geschäftes macht es notwendig, klare Einheiten und noch klarere Verantwortlichkeiten zu schaffen. Roto will und muss noch schneller, ökonomischer, effizienter und damit letztlich noch kundennäher werden. Außerdem zieht die neue Formation die logische Konsequenz aus der nüchternen Erkenntnis, dass sich die Gemeinsamkeiten der bisherigen Divisionen FTT und DST in puncto „Markt- und Zielgruppenbearbeitung“ stetig verringern. Gleiches gilt deshalb für Synergieeffekte. Und ein weiterer entscheidender Punkt: Das für Roto strategisch wichtige Geschäftsfeld „Nachversorgung von Fenstern und Türen“ kann sein Potenzial nur bei voller Eigenständigkeit ausschöpfen. Das wäre in der aktuellen Konstellation schlicht unmöglich gewesen, zumal wir es ja hier mit einem divisionsübergreifenden Konzept zu tun haben.

*Hier geht es zur aktuellen Meldung über die Roto-Umstrukturierung:*

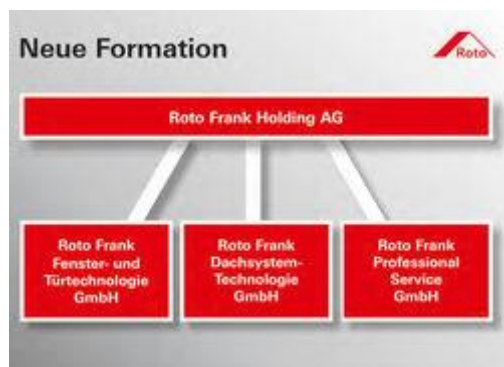
# Roto gründet Holding und setzt auf neue "3. Division"

**GLASWELT** – *Sie treten als FTT-Chef im Jahresverlauf 2019 zurück und wachen über die Divisionen in der Konzernzentrale als Chef der Holding. Was haben Sie dann in der Holding vor? Was sind Ihre persönlichen Ziele?*

**Dr. Keill** – Das Wort „Rücktritt“ ist mir viel zu dramatisch und trifft den Sachverhalt auch nicht. Aktuell nehme ich die Positionen des Vorstandsvorsitzenden der AG und die Leitung der FTT-Sparte in Personalunion wahr. Das beizubehalten, wäre mit den Prinzipien unserer neuen Struktur gar nicht vereinbar. Zu ihren wichtigsten Zielen gehört ja, noch klarere Verantwortlichkeiten zu schaffen. Das setzen wir natürlich auch in diesem Fall konsequent um. Bei meiner künftigen Tätigkeit als Vorstand der Holdinggesellschaft geht es um mehr als die Kontrolle der drei Einzelgesellschaften und die damit verbundene Vertretung der Eigentümerrechte. Die Holding hat selbst zahlreiche Aufgaben zu erfüllen. So ist sie für die generelle Strategiefindung und -überwachung, die Akquisitionspolitik, Corporate Identity und Corporate Design sowie die allgemeine Unternehmenskommunikation verantwortlich. Damit trägt die Holding in Zukunft ganz wesentlich zur Gestaltung und Entwicklung der Roto-Gruppe bei. Das aktiv und erfolgreich zu tun, ist mein persönliches Hauptziel in den nächsten Jahren.

**GLASWELT** – *Was ändert sich denn für die Division FTT – außer, dass man sich an einen neuen Divisionsleiter gewöhnen muss?*

**Dr. Keill** – Weil es zum Stichwort „gewöhnen“ gut passt: Der vertraute Begriff „Division“ soll und muss sukzessive aus dem Roto-Vokabular verschwinden. Das gilt nicht nur für FTT, sondern für die gesamte Gruppe. Noch einmal: Mit der neuen Struktur gehen drei eigenständige, voll ergebnisverantwortliche Unternehmen an den Start. Es gibt also keine Divisionen mehr, die eng verflochten sind. Zu Ihrer konkreten Frage: Bei der Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH wird sich in der Praxis sowohl für die Beschäftigten als auch für Kunden, Marktpartner und Lieferanten wenig bis nichts ändern. Alle können sich weiterhin in jeder Hinsicht auf professionelle Kontinuität und hohe Flexibilität verlassen.



© Roto

**GLASWELT** – *Es wird immer wieder von einer hohen Komplexität gesprochen, die es gilt abzubauen – was hat das mit der jetzt verkündeten veränderten Organisationsstruktur zu*

*tun? Erläutern Sie mir bitte den Zusammenhang.*

**Dr. Keill** – Er liegt auf der Hand. Nehmen Sie als Beispiel nur die Situation in der Fenster- und Türtechnologie. Speziell hier ist Roto mit weltweit 15 Produktionsstätten, knapp 30 Logistik-Verteilzentren und fast genauso vielen Vertriebsgesellschaften als Global Player unterwegs. Die internationalen Fenster- und Türenmärkte sind von zahlreichen regionalen Besonder- und Eigenheiten sowie unterschiedlichen Nutzungsgewohnheiten gekennzeichnet. Das bedeutet: Je größer die Vielfalt, desto ausgeprägter die Komplexität des Geschäftes. Gleiches trifft im Kern auf die europäisch ausgerichtete Dachsystem-Technologie und auch auf das neue Geschäftsfeld „Nachversorgung“ zu. Es kommt darauf an, dass sich alle drei Unternehmen voll auf ihre jeweiligen Märkte und Zielgruppen konzentrieren können. Das erreichen wir u. a. dadurch, dass wir sie von übergeordneten Gruppenfunktionen befreien und in die Lage versetzen, schneller, effizienter und letztlich ökonomischer zu agieren. Kurzum: Weniger Komplexität heißt mehr Schlagkraft.

**GLASWELT** – *Ist man bei der Suche nach Ihrem Nachfolger bei FTT schon fündig geworden – oder muss die „externe Persönlichkeit“ noch gefunden werden?*

**Dr. Keill** – Ich bin zwar kein Fußballfan, aber hier halte ich es ausnahmsweise einmal mit dem beliebten Spruch von Clubmanagern in der Bundesliga: Wir sind in ebenso intensiven wie guten Gesprächen. Sobald es etwas Konkretes zu berichten gibt, informieren wir natürlich auch die Presse.

**GLASWELT** – *Michael Stangier wird Finanzvorstand bei der Division FTT. Wer ist dann Finanzvorstand für die anderen Divisionen?*

**Dr. Keill** – Michael Stangier tritt am 1. Januar nächsten Jahres als kaufmännischer Geschäftsführer in die Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH ein. Das freut mich sehr, denn gerade die erwähnte ausgeprägte Internationalität erfordert einen ausgewiesenen Finanzexperten mit langjährigem Know-how. Genau das ist mein gegenwärtiger Vorstandskollege. Nun zu den anderen Unternehmen. Bei der Roto Frank Dachsystem-Technologie GmbH ist ein kaufmännischer Geschäftsführer ebenfalls vorgesehen. Die damit verbundenen Aufgaben nimmt zunächst Christoph Hugenberg als Vorsitzender der Geschäftsführung wahr. Auf Sicht soll die Position jedoch mit einem anderen Spezialisten besetzt werden. Bei der Roto Frank Professional Service GmbH liegt auch die kaufmännische Verantwortung bei Dr. Christian Faden.

**GLASWELT** – *In der Meldung werden für die Division DST noch die derzeit 15 Vertriebsniederlassungen aufgeführt – kürzlich wurde doch über eine sukzessive Schließung der deutschen Niederlassungen bis Mitte 2019 berichtet; die komplette Innendienst-Organisation solle am Firmensitz in Bad Mergentheim konzentriert werden. Wie passt das zusammen?*

**Dr. Keill** – Ich sehe hier weder ein Problem noch einen Widerspruch, Herr Mund. In der Presseinformation haben wir natürlich bei allen Zahlen den Status quo angegeben. Bei den DST-Vertriebsniederlassungen kommt das durch das ‚derzeit‘ gerade mit Blick auf die anstehende Veränderung in Deutschland noch einmal bewusst zum Ausdruck. Die Zahl der Niederlassungen reduziert sich bis Mitte 2019 von 15 auf 9 – aber eben erst dann.

**GLASWELT** – *Die neu gegründete 3. Division wird künftig durch Dr. Christian Faden geleitet. Was zeichnet Dr. Faden aus, um ihn als Leiter dieser Division zu*

*ernennen?*

**Dr. Keill** – Im Rahmen seiner aktuellen Tätigkeit als Leiter Corporate Development war Dr. Faden von Anfang an in die Entwicklung des strategischen Geschäftsfeldes „Nachversorgung“ integriert. Das schließt die Akquisition der bisher vier Partnerfirmen ein, die in die neue Gesellschaft eingebunden sind. Er ist also ein Kenner der Materie.

**GLASWELT** – *Wie viel Potenzial steckt in dem Nachversorgungs-Engagement von Roto*

**Dr. Keill** – Roto ist der Auffassung, dass es hier um ein großes Marktpotenzial und darum geht, es durch überzeugende Win-Win-Konzepte auszuschöpfen. Wir wollen damit für unsere Profikunden auch bei der Nachversorgung eingebauter Fenster und Türen als ganzheitlicher Problemlöser fungieren. Basis dafür ist die Erwartung, dass die Nachfrage nach Ersatzteil-, Pflege-, Reparatur- und Wartungsleistungen ebenso schnell wie dauerhaft wächst. Gleiches prognostizieren wir für die spätere Nach- bzw. Aufrüstung von Elementen. Besonders der zunehmende Bedarf an wirksamen Sicherheitssystemen, aber auch an Automations-, Elektronik- und vor allem Smart Home-Lösungen unterstreicht die realen Auftragschancen. Für ihre konkrete Nutzung steht unseren Marktpartnern künftig die Roto Frank Professional Service GmbH zur Verfügung. Unter dem Strich resultiert daraus eine intelligente Alternative für die gemeinsame Marktbearbeitung, bei der es nach unserer festen Überzeugung nur Gewinner gibt.

**GLASWELT** – *Sind denn weitere Firmenübernahmen im Blick?*

**Dr. Keill** – Meine Antwort auf diese Frage dürfte Sie nicht überraschen: Wir sind und bleiben dafür offen. An unserer Maxime, dass immer alles passen muss, ändert sich durch die Neustrukturierung natürlich nichts. Generell stärkt sie die Aufnahmefähigkeit für mögliche weitere Akquisitionen.

*Die Fragen stellte Chefredakteur Daniel Mund*

**Mehr Hintergründe: [GLASWELT-Interview mit Roto-Chef Dr. Keill zur Wollenberg-Akquisition](#)**