

# GLASWELT

FENSTER FASSADE GLAS SONNENSCHUTZ

## Roto-Division "Professional Service" vermeldet Zuwächse



© Daniel Mund / GLASWELT

**„Das Konzept stimmt, der Markt stimmt, die bisherige Resonanz stimmt.“: Dr. Eckhard Keill (l.) ist von dem Erfolg von Roto Professional Service fest überzeugt. Der Alleinvorstand der Holdinggesellschaft hat daher keinen Zweifel daran, dass die jüngste Division in Zukunft einen „noch positiveren Beitrag zum ganzen Gruppenergebnis leistet“. Diesen Optimismus rechtfertigt schon das Aufbaujahr 2019.**

**06.08.2019 - Die Roto Frank Professional Service GmbH (RPS) wurde im letzten Jahr gegründet – jetzt gibt es einen ersten Zwischenbericht der Geschäftsleitung mit zum Teil überraschenden Ergebnissen. Und daran sind die Einbrecher schuld.**

Vielmehr sind es die deutlich geringer ausfallenden Einbruchsfallzahlen, die bei der jüngsten Roto-Sparte zwangsweise zu gewissen Korrekturen geführt hat.

Dies konnten wir heute in der Roto-Zentrale mit dem Divisionsleiter Dr. Christian Faden und dem Roto-Chef – um es genau zu nehmen: dem Alleinvorstand der Roto Frank Holding AG – Dr. Eckhard Keill diskutieren.

Die Strategie des jüngsten Geschäftsfeldes des Bauzulieferers, mit **Wartung, Reparatur, Modernisierung, Nachrüstung und Ersatzteilservice** einen umfassenden Bereich abzudecken und dadurch die Abhängigkeit von einem einzigen Nachfragesegment zu vermeiden, erweist sich laut Dr. Eckhard Keill schon jetzt als richtig.

## Schwächelnder Sicherheitsmarkt

Das zeigt sich an der aktuellen Situation im Sicherheitsmarkt. Mit dem Rückgang der amtlich registrierten Einbruchzahlen um rund 40 Prozent seit 2016 seien die privaten Investitionen in zeitgemäße Sicherheitstechnik nach Auskunft der RPS-Partnerfirmen ebenfalls signifikant gesunken. Zum Teil hätten

sie sich sogar halbiert. Im Sog der geringeren medialen Aufmerksamkeit betreffe das auch die Prävention.

Die Branche müsse sich daher von der Hoffnung auf das Selbstläufergeschäft „Einbruchschutz“ verabschieden und stattdessen bei der aktiven Kommunikation wieder zulegen.

Ansonsten entwickeln sich die für RPS relevanten Marktfelder „kontinuierlich positiv“, unterstreicht Keill. Das gelte z. B. für die steigende Wartungsintensität bei Fenstern als Konsequenz der immer größeren und schwereren Elemente.

Zusätzlich registriere man ein erhebliches Potenzial auf dem Gebiet der **Schlussabnahmen im Neubau**. Fensterbauer würden hier trotz oft ungeklärter Schuldfrage häufig mit Nachbesserungsbedarf etwa bei der Bänder-Einstellung konfrontiert. Gerade bei weit vom Firmensitz entfernten Objekten offeriere ihnen RPS dafür eine wirtschaftliche Lösung.

Dr. Christian Faden betont im Gespräch mit GLASWELT Chefredakteur Daniel Mund, dass bis dato viel konzeptionelle Arbeit erforderlich war, „um die nötigen Strukturen und die Basis für eine effiziente Marktoffensive zu schaffen“. Er führte als Beispiel die Integration eines einheitlichen IT-Systems, die Erstellung von Marketing-Broschüren und Online-Auftritten sowie die Koordination der beteiligten Netzwerk-Partner an.

In der Schweiz sei mit Dachfenster Helfenstein aus Cham im Kanton Zug inzwischen ein weiteres Unternehmen hinzugekommen. Es werde mit seinen 5 Beschäftigten in die bereits 2018 erworbene Dachfenster Keller GmbH (Thalheim bei Winterthur) eingegliedert.

Wie Faden erklärt, stehen bei allen Gesellschaften bei RPS trotz des rückläufigen Sicherheitsgeschäftes 2019 wachsende Umsätze zu Buche – aber der branchentypische Fachkräftemangel mache auch vor den RPS-Firmen nicht halt: Um die offenen Stellen zu besetzen, greife man durch spezielle Qualifizierungsmaßnahmen am Roto-Campus verstärkt zur „Selbsthilfe“.

Noch nicht im Plan sei man mit dem Ziel, ein einheitliches bundesweites Angebot zu schaffen. Dabei habe der Ausbau des Netzwerkes durch geeignete Partner in Ballungsregionen Priorität, so Dr. Faden. Aber es müsse sich um versierte, größere und etablierte Betriebe handeln. „Qualität geht vor Zeit“, formuliert Faden also das zentrale Akquisitionsprinzip. **Dennoch hält er die Übernahme von zwei weiteren Firmen bis Ende 2019 für möglich.**

Das zusammenfassende Status-Resümee von Faden: „Der Start ist geglückt. Wir liegen absolut im Plan und deshalb gut im Rennen“.

[www.roto-professional-service.de](http://www.roto-professional-service.de)

[www.service-friends.de](http://www.service-friends.de)

*Das exklusive Interview mit Dr. Eckhard Keill und Dr. Christian Faden können Sie demnächst in unserer gedruckten Ausgabe lesen.*