



Offenes Visier und konkretes Handeln

Liebe GLASWELT-Leser,

wer Anfang des Jahres auf eine stark anziehende deutsche Baukonjunktur gesetzt und das auch öffentlich artikuliert hätte, wäre fraglos als realitätsferner Berufsoptimist bezeichnet worden. Dann jedoch kam sie wirklich – die in den letzten Jahren so schmerzlich vermisste Trendwende. 2006 ging es speziell im Gewerbe- und Wohnungsbau unerwartet kräftig aufwärts. Die Deutschen ließen sich u. a. von der Euphorie rund um das „Sommermärchen“ der Fußball-WM inspirieren und fassten Mut zum Investieren. Auch die Fensterbranche profitierte uneingeschränkt von der neuen Dynamik.

Gleichzeitig präsentierte sich etwa die europäische Bauwirtschaft per saldo ebenfalls in guter bis sehr guter Verfassung. Die positive Sogwirkung auf die Fenstermärkte blieb nicht aus und sorgte bei den stark international ausgerichteten Firmen für weiteren Nachfrageschub. Das Resultat: erheblich über den Planzahlen liegende Auftragseingangs- und Umsatzwerte.

Also alles eitel Sonnenschein? Leider nein. Da sind die drastischen Energie- und Rohstoffpreisverteuerungen, die den Kostendruck verschärfen. Und: Da ist eine für die Marktpartner der Industrie höchst unangenehme Begleiterscheinung des steilen Aufschwungs – eine oft angespannte, zum Teil sogar kritische Liefersituation.

Nun hat man als „Verursacher“ zwei Möglichkeiten, um auf den unbefriedigenden Status zu reagieren. Variante 1: Sich wegducken, den schwarzen Peter den Zulieferern und chronischen Materialengpässen zuschieben und im Übrigen darauf hinweisen, dass der Wettbewerb doch die gleichen Schwierigkeiten hat. Version 2: In der Kommunikation mit „offenen Karten spielen“, keine externen Schuldigen suchen und stattdessen alles tun, um im Kundeninteresse die volle Lieferfähigkeit möglichst schnell wieder zu gewährleisten und – beinahe noch wichtiger – langfristig zu sichern.

Diese zweite Art, mit dem Thema umzugehen, entspricht dem gelebten Partnerschaftsverständnis von Roto. Die zentrale Konsequenz: das größte Investitionsprogramm zum Kapazitätsausbau in der Unternehmensgeschichte. Es garantiert die dauerhafte Lieferzuverlässigkeit, unterstreicht wohl am besten die praktizierte Kundenorientierung, bestätigt die unverzichtbare Risikobereitschaft und dokumentiert letztlich Vertrauen in die künftige Marktentwicklung und die eigene Strategie.

Ihnen wünsche ich ein störungsfreies Erfolgswort 2007.

Dr. Eckhard Keill
Vorstandsvorsitzender
der Roto Frank AG