

Roto Frank erlebt 2006 stürmische Aufwärtsentwicklung

Rekordinvestitionen für mehr Liefersicherheit



Bilder: Roto

DIE AKTUELLESTE PROGNOSE VERHEISST für die Roto Frank AG viel Gutes. „Wir werden unsere Planzahlen bei Auftragseingang, Produktion und Umsatz weit übertreffen und das gesamte Jahr mit einem hohen zweistelligen Plus abschließen“, so der Vorstand anlässlich einer Presseveranstaltung Mitte November. Der ab Mai zum Teil stürmische und in seinem Ausmaß „völlig überraschende“ Nachfrageboom kam aus allen relevanten Ländern und Regionen. Allerdings blieb der steile Aufschwung nicht ohne Folgen: im Geschäftsfeld Baubeschlagtechnik kam es zu einer angespannten bis kritischen Liefersituation.

Das Team der Roto Frank AG: Ralph Saile (Leiter Werbung/Kommunikation), Dr. Eckhard Keill (Vorstandsvorsitzender), Michael Stangier (Vorstand Finanzen), Michael Lutscher (Leiter Marketing), Leonhard Braig (Bereichsvorstand Produktion und Technik), Eberhard Mammel (Teamleiter Produktmarketing Dreh-Kipp)

Lieferengpässe aufgrund von rasanten Nachfrageentwicklungen sind für Marktpartner immer unangenehme Begleiterscheinungen. Das Management des schwäbischen Herstellers Roto Frank macht aus dieser Not eine Tugend. Ebenso ungewöhnlich wie die offene Kommunikation darüber ist das Konzept zur nachhaltigen Problemlösung. Es schlägt sich – so Vorstand Dr. Eckehard Keill – im größten Investitionsprogramm der gut 70-jährigen Firmengeschichte nieder.

600 Mio. Umsatz im Visier

Nach der rund zehnjährigen Talfahrt am Bau sei 2006 eine deutliche Verbesserung von Lage und Stimmung in den Roto-Kernmärkten gleichermaßen zu registrieren, erklärt Dr. Keill. „Mit der Baukonjunktur sprang und springt auch die Fensterkonjunktur überraschend stark an.“

Die gute Entwicklung beschränkt sich aber nicht nur auf Deutschland, vielmehr konstatierte Roto-Finanzvorstand Michael Stangier einen positiven Gesamttrend für die europäische Bauwirtschaft. Das habe auch eine positive Sogwirkung auf die Fenstermärkte, die sich speziell beim Geschäftsbereich Baubeschlagtechnik mit seinem Auslandsanteil von rund 80 Prozent „überproportional“ bemerkbar mache.

Bis April verzeichnete Roto ein „planmäßiges Wachstum“. Ab Mai sei dann primär in der Baubeschlagtechnik der Auftragseingang geradezu „explodiert“ und habe in der Spitze um 40 Prozent über den budgetierten Werten gelegen. Und: Entgegen dem „normalen Auftrags-

zyklus“ trat, wie es hieß, in den Folgemonaten keine Abflachung der Orderkurve ein.

Der überdurchschnittliche Anstieg erstreckt sich auf alle relevanten Länder und Regionen. Selbst das „bisherige Sorgenkind Deutschland“ steht mit einem zweistelligen Plus zu Buche.

In der Summe geht der Roto-Vorstand davon aus, dass sich der Konzernumsatz 2006 um „mindestens“ 14 Prozent und damit mehr als doppelt so stark wie geplant auf rund 585 Mio. Euro (nach 512 Mio. Euro) erhöht.

Kundenzufriedenheit vorrangig

Offen informiert das Management über die Lieferzeiten-Thematik. Während die Bauelemente-Sparte danach „voll lieferfähig war und ist“, müsse man im Geschäftsbereich Baubeschlagtechnik aufgrund der „Boomphase“ ab Mai eine zum Teil angespannte bzw. kritische Liefersituation einräumen. Die Tatsache, dass dies kein Roto-spezifisches, sondern 2006 eher ein branchentypisches Problem sei, ändere natürlich

nichts an den unerfreulichen Auswirkungen. Insofern habe man das zentrale Ziel der Kundenzufriedenheit 2006 in der Kategorie „Lieferzeiten“ verfehlt.

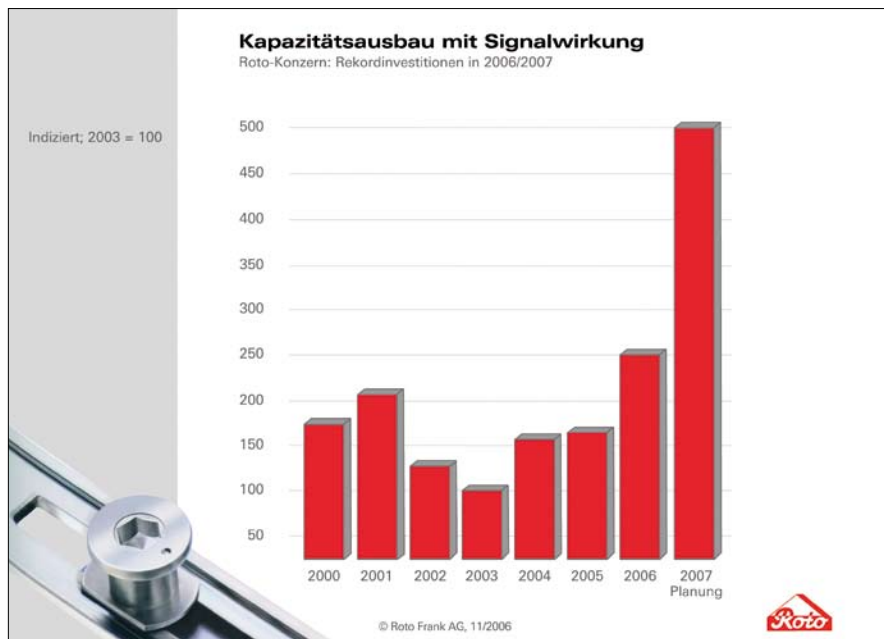
Die nicht planbare „Explosion“ des Auftragseingangs, der Bruch bisher bekannter „Orderzyklen“ sowie zunehmende Materialengpässe führten laut Stangier dazu, dass – im Gegensatz zu „normalen“ Jahren – weder eine Lageraufstockung noch ein Abbau des „Auftragsberges“ möglich war. Das mache aber auch deutlich, dass die angespannte Liefersituation nicht auf Prozessproblemen, sondern ausschließlich auf Kapazitätsfaktoren beruhe – und das trotz extrem schneller und flexibler Reaktion in der Produktion. Stangier: „Insofern sind wir ein Opfer des eigenen Erfolgs. Wir tun aber im Kundeninteresse alles für die künftige Liefersicherheit.“

Dr. Keill, der auch den Geschäftsbereich Baubeschlagtechnik leitet, listet hierzu eine Reihe bereits durchgeführter Schritte auf. Dazu gehören: die planmäßige Anschaffung von drei neuen Montageautomaten im Sommer, die Arbeit im Drei-Schicht-Betrieb auch an Wochenenden sowie die signifikante Mehrbeschäftigung von Aushilfs- und Leasingkräften u. a. in den Werken Leinfelden (Deutschland) und Lövö (Ungarn). Dadurch sei es gelungen, das Fertigungsvolumen ab Juni auf ca. 15 Prozent über Plan zu erhöhen.

Zudem habe man in der Kommunikation mit „offenen Karten gespielt“ und die Kunden früh informiert. Dies alles habe für mehr Verständnis bei den Marktpartnern gesorgt. „Gleichwohl dürfen sich“, so Dr. Keill, „derartige Störungen künftig nicht wiederholen“.

Für den Vorstand hat eine dauerhafte Problemlösung Priorität. Die „spektakuläre Konsequenz“ daraus sei das größte Investitionsprogramm in der Roto-Geschichte, das nach der erfolgten Zustimmung durch den Aufsichtsrat 2006 und 2007 verwirklicht und durch einen „ausgewogenen Eigen-/Fremdmittelmix“ finanziert werde. Die Dimension wird an einem Index-Vergleich deutlich: Auf der Basis des Ausgangswertes von 100 im Jahre 2003 sähen die Planungen z. B. für das kommende Jahr eine Verfünffachung vor. Dabei geht es, erklärt Stangier, vorrangig um gezielte Kapazitätserweiterungen. Als eindeutigen Investitionsschwerpunkt nannte er einen voraussichtlich im Frühjahr 2007 in den Werken installierten Hightech-Maschinenpark. Gut ein Drittel des Volumens entfällt auf Deutschland. Die Errichtung eines neuen Dreh-Kipp-Beschlag-Werkes in Russland schaffe ab 2008 zusätzliche Lieferkapazitäten und unterstreicht damit die Langfristigkeit des eingeschlagenen Weges. Zu den Kerninhalten des Programmes zähle darüber hinaus die Sicherstellung der Materialverfügbarkeit. Die „mutige Investitionsentscheidung“ habe gleich in mehrfacher Hinsicht Signalwirkung. Sie gewährleiste die dauerhafte Lieferzuverlässigkeit und Sorge für eine konstant sichere Produktversorgung der Marktpartner. Zuversicht prägt denn auch die Prognose des Markenartiklers für 2007. Gerechnet wird mit einem erneut zweistelligen Anstieg des Konzernumsatzes. Roto sieht dabei alle wichtigen Marktregionen weiter im Aufwind.

Hilmar Düppel



2006/2007 realisiert Roto das größte Investitionsprogramm in der Firmengeschichte. Dabei geht es um gezielte Kapazitätserweiterungen