

## Pressemitteilung

Roto Dach- und Solartechnologie GmbH

# Roto geht mit neuem Produktkonfigurator und neuer Website live

Roto typische Montagefreundlichkeit fängt nun schon bei Information, Beratung und Bestellung an / Serviceangebot für alle Kundengruppen weiter verbessert / Übersichtliche Orientierung innerhalb der Roto Produktwelt

Ansprechpartnerin  
Katharina Kulus

Telefon +49 7931 5490-429  
Mobil +49 174 1762096  
Telefax +49 7931 5490-90 429

katharina.kulus@roto-frank.com  
www.roto-dachfenster.de

Bad Mergentheim,  
4. Juli 2018

**Bad Mergentheim. Bei Roto steht der Kunde stets im Mittelpunkt. Wie konsequent der Dachfenster-Hersteller dieser Maxime folgt, beweist er einmal mehr mit der Einführung seines neuen Produktkonfigurators und der neuen Website. Beide Onlineangebote wurden in enger Abstimmung mit den Kunden aus Dachhandwerk, Fachhandel und Architektur entwickelt und sollen den unterschiedlichen Kundengruppen ihre Arbeit künftig noch leichter machen.**

Sowohl mit der Website als auch mit dem Produktkonfigurator will Roto seine Kunden schon vom ersten Informationsbedarf an unterstützen und sie sicher und einfach durch Beratung und Bestellung begleiten. „Mit dem neuen Produktkonfigurator und der modernisierten Website ist uns das gelungen: Nun fängt die den Kunden so wichtige und für Roto typische Montagefreundlichkeit schon bei der ersten Information, Beratung und Bestellung an. Einfacher geht es nicht“, ist Markus Röser, Geschäftsführer Roto Dach- und Solartechnologie, überzeugt.

### Kunden entwickeln in der digitalen Werkstatt mit

Auf der Internationalen Fachmesse Dach + Holz im Februar bekamen die Kunden eine erste Version beider Onlinetools zu sehen. „Dort waren sie gefragt, sich selbst aktiv einzubringen: In der digitalen Werkstatt auf unserem Messestand konnten und sollten die Profis aus dem Dachhandwerk und dem Fachhandel ihre Verbesserungsvorschläge und Änderungswünsche eingeben und so ganz direkt mitentwickeln“, erzählt Markus

Röser. Das hat hervorragend funktioniert: „Das Interesse der Profis und die Teilnahme an der digitalen Werkstatt waren immens.“

Das Feedback der Profis hat Roto nun umgesetzt – herausgekommen ist mit dem Produktkonfigurator ein digitales Werkzeug, das es Fachhandel, Dachdeckern und Zimmerern, aber auch Fachplanern und Architekten ermöglicht, schnell und einfach die richtige Lösung von Roto zu finden. Die Profis können so jedem Kundenwunsch gerecht werden und jede bauliche Herausforderung professionell meistern. Privatkunden dagegen können sich schon vorab einen Überblick verschaffen, sich Inspiration holen – und erhalten am Ende einen Vorschlag, welche Roto Profipartner in ihrer Nähe sie bei Auswahl und Einbau begleiten können. Die Website ergänzt dieses neue Werkzeug durch umfangreiches Produkt- und Hintergrundwissen, zielgruppenspezifisch aufbereitet für die unterschiedlichen Kundengruppen.

### **Wünsche der Kunden bleiben im Fokus – auch digital**

„Die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden sind für uns handlungsleitend. Wir tun daher nur das, was ihnen einen Mehrwert bringt“, erklärt Markus Röser. Aus dieser Überzeugung heraus sind auch die beiden neuen Online-Angebote entstanden. „Mit der neuen Website wollen wir unser Serviceangebot für alle Kundengruppen weiter verbessern und unter anderem Privatkunden direkt an Händler und Dachprofis vermitteln, Informationen übersichtlicher aufbereiten und die Orientierung innerhalb der Roto Produktwelt weiter erleichtern.“

### **Über Roto Dach- und Solartechnologie**

Roto Dach- und Solartechnologie (DST) in Bad Mergentheim ist eine von zwei Divisionen innerhalb der Roto Frank AG. Gegründet 1935 hat das Familienunternehmen bis heute seinen Stammsitz in Leinfelden-Echterdingen bei Stuttgart. Mit der Fenster- und Türtechnologie ist dort auch die zweite Division der Roto Gruppe angesiedelt. Rund 1.200 qualifizierte Mitarbeiter bilden das Rückgrat der DST, einem der führenden Hersteller von Dachfenstern. Zum Produktportfolio gehören außerdem Dachfensterausstattung, Dachausstiege und Bodentreppen. Renommiertere Auszeichnungen wie „Die beste Fabrik Deutschlands“ für das Stammwerk in Bad Mergentheim oder Bestnoten im Vergleichstest des TÜV Rheinland für die Kunststofffenster RotoQ und Roto Designo R8 unterstreichen die hohe Fertigungs- und Prozessqualität. Drei Produktionsstätten, vier Vertriebs-

plattformen und 15 Vertriebsniederlassungen gewährleisten europaweit die ganz besondere Nähe zum Kunden – emotional, aber auch räumlich. Ihm zuzuhören, mit ihm zu diskutieren, gemeinsam mit ihm Lösungen zu entwickeln: Das ist die Differenzierungskraft von Roto. Die Roto Gruppe erzielte 2017 weltweit einen konsolidierten Umsatz von 633,5 Millionen Euro.

Produktinformationen unter: Tel. 07931 5490-8600; [info@roto-dachfenster.de](mailto:info@roto-dachfenster.de); [www.roto-dachfenster.de](http://www.roto-dachfenster.de). Verwendung der Fotos honorarfrei, Quelle: Roto Dach- und Solartechnologie.