

Pressemitteilung

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,
20. Februar 2018

Roto Dach- und Solartechnologie GmbH

Kommunikation mit Partnern aus Fachhandel und Fachhandwerk im Fokus

Roto macht sich für seine Kunden stark / Kompetent und zuverlässig auch bei Beratung und Service / Bekenntnis zum dreistufigen Vertriebsweg

Bad Mergentheim. Vom 20. bis 23. Februar 2018 findet in Köln die Dach + Holz statt. Auch Roto ist bei der Leitmesse der nationalen und internationalen Dach- und Holzbaubranche dabei und wird die Profis aus Handwerk und Handel an zwei Ständen in Halle 6 sowie auf dem Freigelände zum Gespräch empfangen.

„Ein intensiver Austausch, Nähe und gegenseitiges Vertrauen sind die Basis für eine funktionierende Partnerschaft – davon sind wir bei Roto überzeugt. Messen wie die Dach + Holz bieten uns zusätzlich zum täglichen Kontakt eine hervorragende Gelegenheit, um mit unseren Kunden ins Gespräch zu kommen“, erklärt Christoph Hugenberg, Vorstand Roto Dach- und Solartechnologie. „Wir haben all unser Handeln auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet und arbeiten ständig daran, ihnen das Arbeitsleben noch leichter zu machen. Wir erleben jedoch immer wieder, dass vieles von dem, was wir für unsere Kunden tun, dort noch gar nicht bekannt ist.“ Darum liegt für Roto der Fokus bei der Messe ganz klar auf der Kommunikation. „Unsere Kunden sollen erfahren, auf welcher vielfältigen Weise wir uns für sie stark machen und dass wir ihnen bei jedem Schritt ihres Projekts zur Seite stehen.“

Kompetenter Partner mit Lösungen und Service rund ums Dach

Darum lädt der Hersteller hochwertigster Dachfenster-Lösungen Dachdecker, Zimmerer, Fachhändler und andere Profis der Branche ein, auf insgesamt mehr als 400 Quadratmetern zum Beispiel das Roto Dienstleistungsportfolio kennenzulernen. „Egal, welche Herausforderungen ein Bauprojekt mit sich bringt und in welcher Preis-Leistungs-Klasse sich der Kunde bewegt – wir finden die passende Lösung“, verspricht Christoph

Hugenberg. Denn: „Wir sind der kompetente, zuverlässige Partner, der mehr zu bieten hat als ‚nur‘ Premium-Produkte in jeder Klasse!“ Daher zeigt Roto auch, wie seine Dachfenster und Smart-Home-Technologien anderer Hersteller Hand in Hand gehen. Und auch eine umfassende Beratung – schon vor Baubeginn, und bei Bedarf während der gesamten Bauphase –, die Weiterbildung der Profis im RotoCampus oder die gute Erreichbarkeit des Servicecenters gehören zu diesem Selbstverständnis.

Roto bleibt dem dreistufigen Vertriebsweg treu

„Das Geben und Nehmen in der Gemeinschaft mit den Profis aus Fachhandel und Fachhandwerk bietet uns die Chance, täglich besser zu werden“, sagt Markus Röser, Geschäftsführer Deutschland bei der Roto Dach- und Solartechnologie GmbH. Aus diesem Grund, und weil Roto weiß, dass es die professionelle Beratung im Handel und den professionellen Einbau durch Dachdecker und Zimmerer braucht, um am Ende ein perfektes Produkt zu erhalten, setzt Roto konsequent auf diese enge, partnerschaftliche Zusammenarbeit. „Wir sind überzeugt vom Modell des dreistufigen Vertriebsweges und werden alles dafür tun, dass er weiter besteht“, so Markus Röser. „Wir bleiben dem Credo ‚von Profis für Profis‘ treu und zeigen auch weiterhin jederzeit 100 Prozent Einsatz. Wir machen eben keine halben Sachen!“

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 Kunststoffenster RotoQ und Roto Designo R8 unterstreichen die hohe Fertigungs- und Prozessqualität. Drei Produktionsstätten, vier Vertriebsplattformen 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 rund 631 Millionen Euro.

Produktinformationen unter: Tel. 07931 5490-8600; info@roto-dachfenster.de; www.roto-dachfenster.de. Verwendung der Fotos honorarfrei, Quelle: Roto Dach- und Solartechnologie.