



Roto хочет быть надежным партнером

«Если в эти сложные времена предприятие может отчитаться о весьма стабильном развитии, это свидетельствует о том, что оно, очевидно, работало эффективно. То же самое касается и нас», – такими словами Маркус Зандер подвел итоги работы подразделения Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH (FTT) в коронавирусном 2020 году в ходе 15-го Международного дня отраслевой прессы. В начале ноября из-за пандемии председатель совета директоров впервые провел подобное мероприятие в онлайн-режиме, в том числе и для объяснения нынешней и будущей стратегии фирмы. В центре внимания лежит стремление быть самым надежным партнером для клиентов B2B во всем мире и по этому курсу идти последовательно, в том числе путем успешного непрерывного внедрения инноваций.

Восстановление мировой экономики под угрозой

В начале выступления генеральный директор проинформировал об объеме мирового рынка фурнитуры. По расчетам и оценкам в 2019 году он составил около 3,4 млрд евро. После этого рейтинг каждого сегмента продукта оставался неизменным. Поворотной-откидная фурнитура (26%) слегка опережала дверную фурнитуру (25%) и фурнитуру для сдвижных систем (22%). По 2020 году пока еще нет точных цифр. Однако следует ожидать, что из-за сдвигов на рынке, вызванных Covid-19, произойдут значительные изменения.

Учитывая предыдущее течение пандемии, текущее ее развитие с быстрорастущим числом зараженных вызывает беспокойство именно с точки зрения экономики и может поставить под угрозу промежуточные тенденции к ее восстановлению. Мировая экономика и без того находится в тяжелой рецессии в последнее десятилетие. Она не обошла стороной и строительный сектор. 2021 год также будет находиться преимущественно под влиянием коронавирозного кризиса.

Важное конкурентное преимущество

В этой ситуации каждое предприятие, вне зависимости от отрасли, должно неизменно вести гибкую политику. Фирме Roto FTT это до сих пор очень хорошо удавалось. «Основной этому послужила концепция превентивной медицины, успешно реализуемая по всему миру, – подчеркнул Маркус Зандер. – Среди всего прочего это привело к тому, что до сих пор ни один из сотрудников FTT не заразился на рабочем месте». Не в последнюю очередь благодаря этому удалось сохранить возможность осуществлять поставки по всему миру на обычном для Roto уровне даже во время критической фазы пандемии.

При этом важным конкурентным преимуществом оказалась сеть из 15 производственных предприятий, расположенных по всему миру. Также оправдала ожидания специальная практикуемая в последние месяцы концепция отчасти сознательного сверхпланового производства, благодаря которому был создан запас на случай введения ограничений из-за коронавируса. То же самое касается и

интенсивной цифровой коммуникации, с помощью которой сбытовая организация обеспечивает непрерывную поддержку клиентов. Roto значительно усиливает виртуальную поддержку своих партнеров по рынку; это подтверждается в том числе и полным перезапуском веб-страницы, посвященной Международному дню отраслевой прессы.



«Если в эти сложные времена предприятие может отчитаться о весьма стабильном развитии, это свидетельствует о том, что оно работало эффективно. То же самое касается и нас», – такими словами Маркус Зандер подвел итоги работы фирмы Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH (FTT) в коронавирусном 2020 году в ходе 15-го Международного дня отраслевой прессы.

Регионы крупным планом

Председатель совета директоров Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH (FTT) начал обзор развития международных рынков и соответствующих результатов деятельности FTT в 2020 году с Северной Америки. По его словам, периодический локдаун создавал неустойчивую ситуацию на рынке. Тем не менее, Roto фиксирует значительное увеличение доли рынка за счет роста прибыли. Рынки Южной Америки характеризуются не только проблемами, связанными с коронави

русом, но и политическими и макроэкономическими проблемами. В этом регионе FTT в целом показал положительные результаты. В Бразилии даже был зафиксирован значительный рост оборотов в местной валюте.

Хотя Зандер и констатировал наличие в Европе «общей сбалансированной рыночной ситуации», в то же время он указал на сильные региональные различия. В качестве положительных примеров он назвал Германию, Австрию, Швейцарию и – после периода локдауна – Восточную Европу. В то время как Франция стагнировала, в Италии все было «сложно». В обеих странах сказывается растущее давление со стороны восточноевропейских производителей окон. После словосочетания Южная Европа следует поставить «большой вопросительный знак». Здесь строительный сектор отчасти зависит от туризма. Положение дел в Великобритании остается сложным, поскольку рынок страдает от неопределенности, вызванной Brexit и коронавирусом.

Руководитель FTT сделал положительный вывод о роли Roto в Европе. Прибыль от занимаемой доли рынка зависит среди прочего от «высокой надежности поставок» во всех группах продуктов. Особенно радует рост в Германии, который проявляется как в продажах, так и в доле рынка.

В Азиатско-Тихоокеанском экономическом регионе основной упор был сделан на Китай. Здесь пандемия стала причиной глубокой рецессии в первые четыре месяца. За этот период объем поставок основным предприятиям-потребителям снизился более чем на 40% по сравнению с прошлым годом. Между тем рынок снова заметно оживился, в этом есть и доля участия Roto. Несмотря на это, Китай является одним из регионов, «где наш бизнес в начале года понес значительные потери из-за Covid-19». В остальном Азиатско-Тихоокеанском регионе, как сообщил Зандер, уровень прошлого года не был достигнут.

Хороший настрой и инновационный пример

В общем и целом следует ожидать, что оборот Roto FTT в 2020 году будет сопоставим с уровнем прошлого года. Результат, который генеральный директор расценивает как «боль-

шой успех» на фоне тяжелых условий, сложившихся во всем мире. В этот непростой год даже удалось увеличить экономическую мощь предприятия. В качестве основных факторов Зандер назвал эффективное управление ресурсами и затратами, а также проявленную предпринимательскую осторожность.

Чтобы и в будущем оставаться успешными, потребуется целая линейка эффективной, продуманной и инновационной продукции. Поэтому несмотря на проблемы, вызванные коронавирусом, перерыв в развитии не был сделан, вместо этого продолжалось последовательное инвестирование в отрасль. Наряду с программой Tilt&Turn (поворотные-откидные системы) и Doog (двери) оно затронуло ассортимент продукции Sliding (сдвижные системы). В качестве примера Зандер привел систему фурнитуры Roto Patio Inowa. Она представляет собой убедительный ответ на значимые для всего мира вызовы: растущее и все более стареющее население, становящееся все более дефицитным жильем, а также экстремальные погодные условия.

Соответственно, список практических преимуществ линейки Patio Inowa будет длинным. «Умные» решения для раздвижных конструкций позволяют экономить место и уменьшить расходы, в том числе благодаря новой софт-функции, обеспечивающей простое и удобное управление; являются чрезвычайно герметичными, делают доступными множество форматов, подходят для работы со всеми типами материалов рам, обеспечивают защиту от взломов в соответствии с требованиями стандарта RC 2, также позволяют использовать очень узкие профили, отличаются возможностью скрытой установки и обеспечивают экономичность изготовления.



Примером постоянно совершенствующейся линейки продукции подразделения Roto Fenster- und Türtechnologie является система фурнитуры Roto Patio Inowa. «Умные» решения для сдвижных дверей позволяют экономить пространство, обеспечивают простое и удобное управление, являются чрезвычайно герметичными, подходят для работы со многими форматами, всеми типами материалов рамы и позволяют использовать узкие профили, а также обеспечивают защиту от взломов в соответствии со стандартом RC 2.

«Как показали многочисленные готовые объекты в разных регионах, система фурнитуры уже сегодня чувствует себя дома по всему миру. Тем не менее, после выхода на рынок у нас еще остаются возможности для роста», — сформулировал свои амбициозные планы глава ФТТ. Подключившись к трансляции журналистам он объявил о следующем этапе развития линейки Patio Inowa: повышение несущей способности с текущих 200 кг веса створки до 300 кг и выше. В заключение Маркус Зандер сформу-

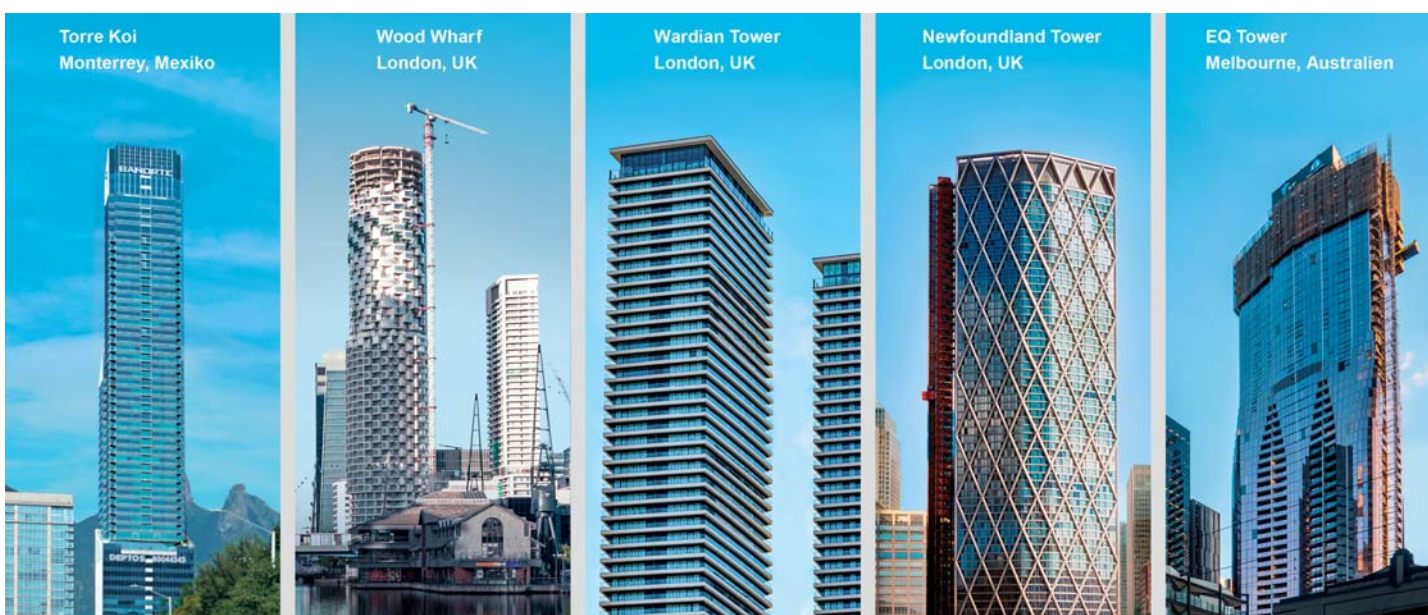
лировал основную суть стратегии Roto: «Мы хотим и будем сопровождать, активно поддерживать и делать еще более конкурентоспособными наших клиентов по всему миру благодаря собственным инновациям и после коронавирусного кризиса».

ООО «РОТО ФРАНК»

142407, Московская обл., Богородский городской округ,
г. Ногинск, территория «Ногинск-Технопарк», д. 20

Тел.: (495) 287-3520

www.rotor.ru



Готовые объекты в различных регионах мира как подтверждение эффективности: уже сегодня система фурнитуры Roto Patio Inowa используется по всему миру. Растущий мировой спрос благоприятно скажется на всей линейке Tilt&Turn, Door и Sliding производителя оконной и дверной фурнитуры.