german made

Roto
Das Dachfenster.

Presseinformation

Datum: 24. November 2026

Investitionen in Weiterentwicklung und Innovation / Verstärkung im Außendienst für bessere Marktbearbeitung und intensivierte Kundenbetreuung / Arbeit erleichtern, Kompetenz steigern

Roto Dachsystem-Technologie: Marktverständnis und Kundennähe als Basis für Zukunftsfähigkeit

Stuttgart/Bad Mergentheim – Marktverständnis und Kundennähe sind für die eigene Zukunftsfähigkeit ebenso wesentlich wie für den Erfolg von Fachhandelspartnern und Profi-Kunden. Das betonte Jochen Frieß, Vorsitzender der Geschäftsführung von Roto Dachsystem-Technologie, bei Roto Press & Relations 2026 im GOLDBERG[WERK] in Stuttgart, dem Fachpresse-Event der Roto Gruppe. „Investitionsbedarfe werden sichtbar, Innovationen möglich“, beschrieb Frieß.

Premiumqualität ist die Basis
„Die Marktsituation ist nach wie vor herausfordernd. Sowohl im Neubau als auch im Modernisierungsumfeld begegnen wir der Zurückhaltung der Verbraucherinnen und Verbraucher. Für Dachprofis geht das mit gestiegenem Kostendruck einher, sie müssen im Vergleich zu den Vorjahren häufig mehr Projekte umsetzen, um wirtschaftlich zu sein. Personalmangel oder die Notwendigkeit, das Team zu verkleinern, verschärfen die Situation“, schilderte Jochen Frieß während Roto Press & Relations 2026. „Wir müssen Produkte also weiterdenken: Es bedarf Lösungen, die unseren Kunden die tägliche Arbeit erleichtern, indem sie zum Beispiel Zeit durch eine intuitive Montage einsparen. Die bewährte Roto Premiumqualität ist dabei nicht verhandelbar; sie reduziert Service- und Reparaturaufwände und sichert die Kundenzufriedenheit.“

Markt und Kunden verstehen
Das Verständnis für die jeweiligen Anforderungen erlangt Roto durch Kundennähe und Partnerschaft. „Dafür benötigen wir Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die ins Gespräch gehen. Um die bestehende Vertriebsmannschaft in der DACH-Region zu entlasten, gleichzeitig Kundenbeziehungen zu stärken und Marktanteile zu gewinnen, haben wir den Außendienst im vergangenen Jahr erheblich verstärkt, unbesetzte Vertriebsgebiete wieder besetzt und neue Rollen eingeführt, mit denen wir auch unsere Handelspartner und Kooperationen optimal begleiten.“

Außerdem wurden neue Kommunikationsplattformen geschaffen und bestehende weiterentwickelt. So wurde das 20. Jubiläum der ProfiLiga, dem Partnerprogramm für Dachprofis, unter anderem mit persönlichen Treffen und besonderen Live-Events gefeiert, die zudem Raum für fachlichen Austausch boten. Für den Dialog mit dem Fachhandel hatte Roto darüber hinaus den Händlerbeirat initiiert. In regelmäßigen Treffen wird dort nun über Marktentwicklungen, Anforderungen und konkrete Erfahrungen gesprochen. „Wir lernen im persönlichen Austausch die Menschen, ihren Blick auf den Markt und ihre Bedürfnisse besser kennen. Das versetzt uns in die Lage, dazu passende Angebote zu entwickeln“, erläuterte Frieß.

Kompetenz stärken
„Damit unsere Lösungen erfolgreich verkauft und fachgerecht montiert werden können, vermitteln wir außerdem das Wissen und die praktischen Fähigkeiten.“ Dafür sind Roto Innen- und

Presseinformation

Außendienst persönlich für die Kunden da, unterstützen bei Ausschreibungen und weiteren Fragen, helfen bei der Projektplanung, führen gemeinsame Einbauten durch und begleiten auch während der Bauphase auf der Baustelle. „So geben wir Sicherheit, schaffen effiziente Abläufe und reduzieren Aufwände“, sagte Jochen Frieß. Mithilfe des eigenen Schulungszentrums RotoCampus werden in Online- und Vor-Ort-Seminaren theoretisches und praktisches Wissen weitergegeben und damit Kompetenz in der Beratung und auf der Baustelle gesteigert.

„Gute Produkte und das richtige Fachwissen machen uns jeden Tag ein Stück besser“, bestätigte Gerd Renz, Dachdecker, Zimmermeister sowie Geschäftsführer von Renz Holzbau & Bedachungen, der bei Roto Press & Relations zu Gast war.

Investitionen in die Zukunft
„Für unsere Kunden ist es entscheidend, schnell und verlässlich handeln zu können. Das Know-how, das sie dazu brauchen, bekommen sie von uns aus erster Hand. Aktuell investieren wir in den Ausbau des RotoCampus an mehreren Standorten, um künftig in modernen Umgebungen noch mehr Profi-Kunden und Fachhandelspartnern entsprechendes Wissen vermitteln zu können“, berichtete Jochen Frieß und gewährte Einblicke in das kürzlich wiedereröffnete Schulungszentrum in Bad Mergentheim. Darüber hinaus bietet das Unternehmen mit Schulungstruck und Schulungsanhängern Möglichkeiten, Trainings auch vor Ort bei Händlern und Fachverarbeitern durchzuführen.

An den Hauptsitz wurde im Jahr 2024 auch die Fertigung des Außenrollladens geholt und mehrere Millionen Euro in eine Produktionsanlage investiert, „die Prozesssicherheit und Premiumqualität sicherstellt“, begründete Frieß. „Die Weiterentwicklung erfolgreicher Lösungen ist für uns ebenso wichtig wie das Schaffen von Innovationen, wenn es für unsere Kunden aus Fachhandel und Dachhandwerk einen Nutzen stiftet.“

Texte und Bilder stehen zum Download im Roto Media Hub bereit unter https://www.roto-frank.com/de/press-and-relations-2026.

german made

Roto
Das Dachfenster.

Presseinformation



Jochen Frieß, Vorsitzender der Geschäftsführung, Roto Dachsystem-Technologie
Jochen-Frieß.jpg
Bild: Roto Dachsystem-Technologie



Der Roto Außendienst für die DACH-Region wurde erheblich verstärkt und ist so in allen Vertriebsgebieten noch näher am Kunden.
Markt-und-Kunde.jpg
Bild: Roto Dachsystem-Technologie



In der modernen Schulungsumgebung des RotoCampus werden die Kompetenzen für den erfolgreichen Verkauf und fachgerechten Einbau der Roto Lösungen vermittelt.
RotoCampus.jpg
Bild: Roto Dachsystem-Technologie



Gerd Renz, Dachdecker, Zimmermeister und Geschäftsführer von Renz Holzbau & Bedachungen

Gerd-Renz.png
Bild: Roto Dachsystem-Technologie



Der Roto Händlerbeirat dient dem persönlichen Austausch über Marktentwicklungen, Anforderungen und konkrete Erfahrungen.
Haendlerbeirat.png
Bild: Roto Dachsystem-Technologie



Roto hat die Fertigung des Außenrollladens nach Bad Mergentheim geholt und mehrere Millionen Euro in eine Produktionsanlage investiert.
Rollladenproduktion.jpg
Bild: Roto Dachsystem-Technologie

german made

Roto
Das Dachfenster.

Presseinformation

Herausgeber: Roto Frank DST Vertriebs-GmbH • Wilhelm-Frank-Straße 38-40 • 97980 Bad Mergentheim • Tel. +49 7931 5490-475 • presse@rotofrank.com
Pressekontakt: saalto Agentur und Redaktion GmbH • Konstanze Kulus • Schwarzwaldstraße 17 • 76137 Karlsruhe • Tel. +49 172 726 10-41• konstanze@saalto.de