

one



WE START
WITH THE
USER



MARTIN VÖGEL
[@voegel.missen](#)

»Das Einfriergerät hat mich noch nie im Stich lassen und mir schon den ein oder anderen Arbeitstag gerettet.«
»The freezing unit has always had my back and has saved my workday more than once.«

ROFROST Turbo



BRUNO FRIEDMAN
[@nample](#)

»Bei der ROMAX Compact 3 mit AMPShare-Akku beeindruckt mich besonders die Geschwindigkeit von nur 3 Sek. pro Pressvorgang, das geringe Gewicht und die Constant Force Technology.«
»What impresses me most about the ROMAX Compact 3 with AMPShare battery is the speed – just 3 seconds per press cycle – the lightweight design, and the Constant Force Technology.«

ROMAX Compact 3



JORDAN CAZZAMALI
[@booom_brother](#)

»Mein Vertrauen in die Marke ROTHENBERGER beruht auf jahrelangen positiven Erfahrungen, unterstützt durch einen Kundendienst, der immer bereit ist, auf professionelle Bedürfnisse einzugehen.«
»My trust in the ROTHENBERGER brand is based on years of positive experience, supported by a customer service that is always ready to respond to professional needs.«

ROAIRVAC & ROPUMP



SANDRA HUNKE
[@sandra_hunke](#)
[Das Baumädchen](#)

»Mein treuer Begleiter seit meiner Ausbildung ist der Rohrschneider von ROTHENBERGER. Er ist ein absolutes Must-have für jeden Anlagenmechaniker.«
»The pipe cutter from ROTHENBERGER has been my faithful companion since my training. It is an absolute must-have for every plant mechanic.«

TUBE CUTTER



DAVID BORAK
[@borak.s_rohr_und_kanal_service](#)

»Eine äußerst zuverlässige und vielseitige Maschine. Die Anpassung der Drehzahl nach Bedarf sorgt für noch bessere Ergebnisse.«
»An extremely reliable and versatile machine. The adjustable speed control ensures even better results.«

R600 Vario Clean



LEE BROWN
[@thepeakyplumber](#)

»Die Präzision und Benutzerfreundlichkeit der Biegemaschine machen das Biegen von Rohren zu einem Kinderspiel, selbst bei komplexeren Projekten.«
»The precision and user-friendliness of the bending machine make bending pipes a breeze, even for more complex projects.«

ROBEND 4000e

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER, DEAR READER,

In dieser Ausgabe des ONE-Magazins nehmen wir Sie mit auf die Customer Journeys der ROTHENBERGER Group. Unsere Reise beginnt bei den Wünschen und Bedürfnissen der Anwender. Unterwegs treffen wir viele Beteiligte, die diese Anforderungen auf Leistungen und Produkte übertragen und auf ein Ziel ausrichten: die Anwender effizienter und damit noch erfolgreicher zu machen.

Um festzustellen, vor welchen Herausforderungen die Anwender im Berufsalltag tatsächlich stehen, hatte Dr. Helmut Rothenberger schon immer „das Ohr am Rohr“. Die Nähe zum Anwender ist und bleibt das Erfolgsrezept der ROTHENBERGER Group. Wir folgen in diesem ONE-Magazin dem Rohr und geben Ihnen so Einblicke in die komplexen Herausforderungen, die Installation, Wartung und Inspektion mit sich bringen.

Vor allem zeigen wir Ihnen, welche großartigen Angebote und Lösungen die ROTHENBERGER Group entwickelt hat, um diese Herausforderungen zu meistern, und wie die Anwender von Anfang an darin eingebunden sind. Let's start with the user!

Gute Unterhaltung beim Lesen wünscht

Ihr
Team des ONE Magazins //

In this issue of ONE, we will be taking you on the ROTHENBERGER Group's customer journeys. Our journey begins with the wishes and needs of the user. Along the way, we will meet many people who transfer these requirements to services and products, and who focus on one goal: to make users more efficient and, therefore, even more successful.

Dr. Helmut Rothenberger has always been close to the real challenges users face in their daily work – true to the principle “follow the pipe”. Proximity to the user is (and remains) the ROTHENBERGER Group's recipe for success. In this issue of ONE, we will be following the pipeline and offering you some key insight into the complex challenges of installation, maintenance and inspection.

Above all, we will be showing you the great products and solutions that the ROTHENBERGER Group has developed to meet these challenges, as well as how users are involved from the very beginning. Let's start with the user!

Wishing you an enjoyable read,

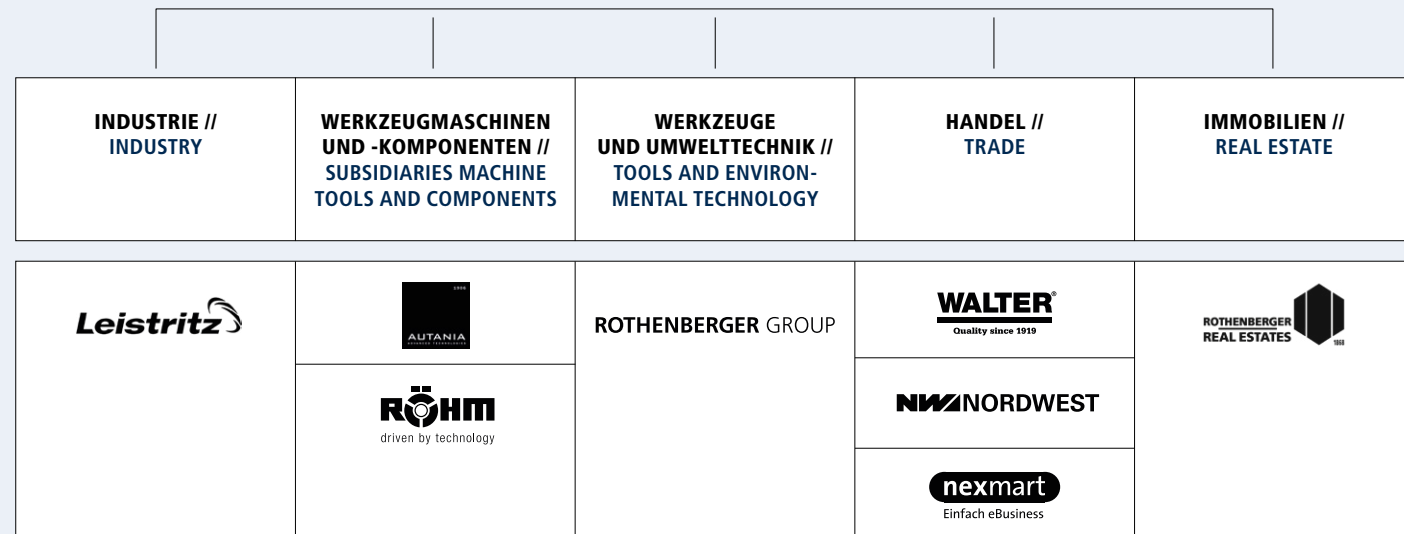
Your
Team from ONE magazine //

PS: DAS ONE MAGAZIN ERSCHEINT EINMAL IM JAHR UND INFORMIERT ÜBER DIE ERFOLGE, INNOVATIONEN, PRODUKTE UND PROJEKTE DER UNTERNEHMEN DER ROTHENBERGER GROUP. DER INHALT WIRD MIT GRÖSSTER SORGFALT VOM ONE-REDAKTIONSTEAM ERSTELLT. // ONE MAGAZINE IS PUBLISHED ONCE A YEAR AND REPORTS ON THE SUCCESSES, INNOVATIONS, PRODUCTS AND PROJECTS OF THE COMPANIES IN THE ROTHENBERGER GROUP. THE CONTENT IS CREATED WITH THE GREATEST CARE BY THE ONE EDITORIAL TEAM. //

UNSERE MISSION // OUR MISSION

WIR VERBINDEN MENSCHEN MIT WASSER
UND ENERGIE. SICHER. NACHHALTIG. //
WE CONNECT PEOPLE WITH WATER AND
ENERGY. SAFE. SUSTAINABLE.

Dr. Helmut Rothenberger Holding



ROTHENBERGER GROUP



7 WERTE // 7 VALUES

SIEBEN WERTE BESTIMMEN
UNSER DENKEN UND HANDELN. //
SEVEN VALUES DETERMINE
HOW WE THINK AND ACT.



VERANTWORTUNG //
RESPONSIBILITY



EFFIZIENZ //
EFFICIENCY



MUT //
COURAGE



ZUSAMMENHALT //
UNITY



VERTRAUEN //
TRUST



QUALITÄT //
QUALITY



UNTERNEHMERGEIST //
ENTREPRENEURIAL SPIRIT



VERKAUF IN MEHR ALS **120** LÄNDER //
PRESENT IN MORE THAN 120 COUNTRIES



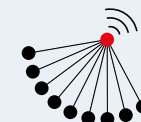
ÜBER **625** JAHRE ERFAHRUNG //
MORE THAN 625 YEARS OF EXPERIENCE



1.600 MOTIVIERTE MITARBEITENDE //
1,600 MOTIVATED EMPLOYEES



ÜBER **60** PROZENT EIGENFERTIGUNGSTIEFE //
MORE THAN 60 PERCENT IN-HOUSE PRODUCTION DEPTH



9 STARKE MARKEN //
9 STRONG BRANDS



MEHR ALS **12.000** VERKAUFSSTELLEN //
12,000 POINT OF SALE



ÜBER **55** JAHRE ERFAHRUNG IM
VERKAUF VON SYSTEMEN //
MORE THAN 55 YEARS OF EXPERIENCE
IN SELLING SYSTEMS

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN // FIGURES, DATA, FACTS

36 EIGENE VERTRIEBSORGANISATIONEN //
36 OWN SALES ORGANIZATIONS



FAMILIENUNTERNEHMEN SEIT ÜBER **75** JAHREN //
FAMILY BUSINESS FOR OVER 75 YEARS

MEHR ALS **320** PATENTE //
MORE THAN 320 PATENTS



16 PRODUKTIONSSTÄTTEN //
16 PRODUCTION SITES



VOLLSORTIMENT MIT ÜBER **6.000** PRODUKTEN //
FULL RANGE OF MORE THAN 6,000 PRODUCTS



30 MILLIONEN PRODUKTE P. A. //
30 MILLION PRODUCTS P. A.

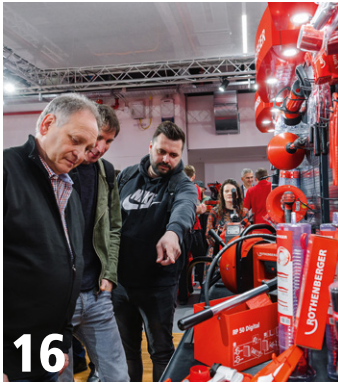


TEIL EINER **2**-MILLIARDEN-FAMILIENHOLDING //
PART OF A 2-BILLION FAMILY HOLDING



NET PROMOTER SCORE **> 40** //
NET PROMOTER SCORE > 40

WE START WITH THE USER



WIR FOLGEN DEM ROHR // WE FOLLOW THE PIPE

- 8 „Das Ohr am Rohr“ als Erfolgsprinzip // "Follow the pipe" as a principle for success
- 10 Seit über 75 Jahren // For over 75 years
- 12 Alles beginnt beim Anwender // It all starts with the user
- 16 Optimale Unterstützung // Optimal support
- 18 Nordwest: Full-Service für den Fachhandel // Nordwest: full-service for the retail
- 20 Customer Journey: Alles beginnt bei den Bedürfnissen der Anwender // Customer journey: It all starts with the needs of the users
- 24 Mega-Projekt Riyadh City // Mega project Riyadh City
- 26 Auf der Baustelle zählt Leistung // Performance is what matters on construction sites
- 28 Der Anwender als Ideengeber // The user as a source of ideas

DIE ANWENDER IM MITTELPUNKT // FOCUSING ON THE USER

- 30 Die Praxis weist den Weg zur Innovation // From application to innovation
- 32 Vom Kundenbedürfnis zur Lösung // From the customer needs to the solution
- 34 Gemeinsam von der Produktidee bis zur Innovation // Working together – from the product idea to innovation
- 36 Jeder Touchpoint zählt // Every touch point counts
- 38 Produktneuheiten: Bahnbrechende Technologien und innovative Weiterentwicklungen // New products: pioneering technologies and innovative developments

SERVICES & SALES // SERVICES & SALES

- 40 Bonusprogramm belohnt für Markentreue // Bonus programme rewards brand loyalty
- 42 Service-Philosophie: sofortige Hilfe // Service philosophy: instant help
- 46 ROTHENBERGER-Schulungen qualifizieren und zertifizieren // ROTHENBERGER trainings qualify and certify

- 50 Zulieferer sind Teil des Produktversprechens an die Anwender // Suppliers are part of the product promise to users
- 52 Elgin & ROTHENBERGER: gemeinsame Roadshow durch Brasilien // Elgin & ROTHENBERGER: joint roadshow through Brazil

ÜBERZEUGENDE MARKENWERTE // CONVINCING BRAND VALUES

- 54 Qualität ist eine messbare Größe // Quality is measurable
- 56 Menschen nachhaltig mit Wasser und Energie verbinden und versorgen // Connecting and supplying people with water and energy sustainably
- 58 75 Jahre ROTHENBERGER // 75 years of ROTHENBERGER

IMPRESSUM // IMPRINT

Herausgeber // Publisher
ROTHENBERGER AG
Spessartstraße 2-4, D-65779 Kelkheim (Taunus)
Sitz der Gesellschaft: Kelkheim (Taunus)
Amtsgericht Königstein HRB 5535

Vorstand // Executive Board
Dr. Christian Heine, Otto Tomaschek

Vorsitzender des Aufsichtsrats // Chairman of the Supervisory Board
Dr. Helmut Rothenberger

Verantwortlich für den Herausgeber // Responsible on behalf of the publisher
Dr. Christian Heine

Redaktion // Editorial office
Frauke Sänger, textkultur (Ltg.)

Gestaltung // Design
Gabriela Mizerska, MIZE Kommunikation & Design (Ltg.)
Ben-York Balser, ROTHENBERGER (Cover)

Schlusskorrektur // Proofreading
Silja von Rauchhaupt, Königstein

Übersetzung // Translation
Kern AG, Darmstadt

Druck // Printing
Schleunung, Marktheidenfeld

Bildnachweis // Picture credits
Alex Becker, Darmstadt (32/33, 38, 46/47, 54); AE7 (24/25); Bruno Friedman (4); David Borak (4); FÄKA (30/31); Grădinariu (33); iStock (5, 33, 36-37); Jordan Cazzamali (4); KROLL (30/31); Lee Brown (4); MARTIN VÖGEL (4); NORDWEST (18-19); RICO (32/33); ROTHENBERGER (1, 8, 10/11, 12-17, 20-23, 25, 39, 40-45, 49-51, 58/59); ROTHENBERGER Brasilien (52); RUKO (28/29); Sandra Hunke (4); SIEVERT (34/35); TOOLS FOR LIFE (56/57, 62); VIRAX (26/27); Widl (60/61); WVG Werkzeugvertrieb (48)

Auflage // Circulation
2.000 // 2,000



„DAS OHR AM ROHR“

“FOLLOW THE PIPE” AS A PRINCIPLE FOR SUCCESS



DR. HELMUT ROTHENBERGER STELLT FRAGEN UND HÖRT ZU. DAZU FÄHRT ER AUF BAUSTELLEN UND SPRICHT DORT MIT DEN INSTALLATEUREN – DAS IST KUNDENZENTRIERUNG PUR. SEIN SO GEWONNENES WISSEN ÜBER DEN MARKT UND DIE WÜNSCHE DER ANWENDER NUTZT ER SEIT JEHER, UM DIE MARKE ROTHENBERGER ZUR ERSTEN WAHL IM SHK-HANDWERK ZU MACHEN. //

DR. HELMUT ROTHENBERGER ASKS QUESTIONS AND LISTENS. HE VISITS CONSTRUCTION SITES AND TALKS DIRECTLY TO INSTALLERS – TRUE CUSTOMER FOCUS IN ACTION. THE INSIGHTS HE GAINS ABOUT THE MARKET AND USER NEEDS HAVE ALWAYS BEEN INSTRUMENTAL IN MAKING ROTHENBERGER THE FIRST CHOICE IN THE HVAC TRADE. //

ALS ERFOLGSPRINZIP

Zum 75-jährigen Firmenjubiläum hat Dr. Helmut Rothenberger das Buch „Das Ohr am Rohr“ herausgegeben. Es ist viel mehr als eine von Gerhard Widl unterhaltsam illustrierte Reise durch die Welt der Rohrwerkzeuge, es dokumentiert die Leitkultur des „Hinhörens“ in der ROTHENBERGER Group. Im Interview mit der ONE-Redaktion verrät Dr. Helmut Rothenberger mehr.

Welche Erkenntnisse ziehen Sie aus Ihren „Baustellen-Gesprächen“?

Das A und O ist das Feedback der Anwender, denn niemand weiß besser über den Markt Bescheid. Es reicht nicht, ein gutes Produkt zu entwickeln, man muss dort hingehen, wo es zum Einsatz kommt, und den Anwendern zuhören. Darum gehe ich an keinem Fahrzeug eines SHK-Betriebs vorbei, ohne die Installateure zu fragen, warum sie dieses oder jenes Produkt von uns gekauft haben und was ihnen daran am besten gefällt. Vor allem muss man hinhören, wenn etwas nicht funktioniert. Daran können wir schnell und konkret arbeiten.

Welche Rolle spielt die Nähe zum Anwender, um die Marke ROTHENBERGER zur ersten Wahl zu machen?

Es gibt einige Kernprodukte, die uns groß gemacht haben, wie Pressmaschinen, Rohrzangen, Gewindeschneidemaschinen, Rohrab-schneider oder Einfriergeräte. Vor vielen Jahren hatten wir über 200 Demonstrationsfahrzeuge im Einsatz, mit denen wir direkt auf der Baustelle unsere Werkzeuge präsentiert und verkauft haben. Auch wenn sich die Vertriebswege geändert haben, suchen wir die Nähe zu den Anwendern. Deshalb sind wir heute mit einigen Dutzend Produkten die Nummer eins. In Umfragen antworten neun von zehn SHK-Profis auf die Frage, an welche Marke sie bei Rohrwerkzeugen denken, mit ROTHENBERGER.

Wie haben Sie die Nähe zum Anwender in der Vertriebsstrategie verankert?

Neben dem „Ohr am Rohr“ haben wir einen zweiten Leitsatz geprägt: Produktverantwortung bis zum Anwender. Das heißt, der Verkauf hört nicht beim Handel auf, sondern erst beim Anwender. Wir legen Wert darauf, dass unser Außendienst zwei sogenannte „Feldtage“ in der Woche macht. An denen werden die SHK-Betriebe persönlich besucht. Der Außendienst berät und gibt an, über welchen Händler das Produkt bezogen werden kann. Dadurch landen gezielte Anfragen beim Händler. Außerdem haben wir viele Services aufgebaut, die uns in direkten Kontakt mit den Anwendern bringen.

Was ist für Sie die schönste Bestätigung seitens der Anwender?

Wenn die Anwender auf die Messe kommen, ein Werkzeug sehen und begeistert anfangen, es ihren Kollegen zu erklären. Oder wenn ein Installateur zu mir sagt: „Mit diesem Werkzeug habe ich meinen Betrieb gegründet und mein erstes Geld verdient.“ Wir bieten Menschen etwas, das sie stolz sein lässt auf das Werk, das sie mit ihren Händen geschaffen haben. //

To mark the company's 75th anniversary, Dr. Helmut Rothenberger has published the book “Das Ohr am Rohr” or “We Follow the Pipe”. It is much more than an entertaining journey through the world of pipe tools illustrated by Gerhard Widl; it documents the guiding culture of “listening” within the ROTHENBERGER Group. Dr. Helmut Rothenberger reveals more in an interview with the ONE editorial team.

What insights do you gain from your “construction site discussions”?

User feedback is the be-all and end-all, because nobody knows the market better. It is not enough to develop a good product; you have to go to where it is used and listen to the users. That's why I never walk past a vehicle belonging to an HVAC company without asking the installers why they bought this or that product from us and what they like best about it. Above all, you have to listen when something doesn't work. We can then work on this quickly and specifically.

What role does proximity to the user play in making the ROTHENBERGER brand the first choice?

There are a few core products that have made us great, such as press machines, pipe wrenches, thread cutting machines, pipe cutters and pipe freezers. Many years ago, we had over 200 demonstration vehicles in use, which we used to present and sell our tools directly on the construction site. Even though the distribution channels have changed, we still seek to be close to our users. That is why we are number one today with several dozen products. In surveys, nine out of ten HVAC professionals name ROTHENBERGER when asked which brand comes to mind for pipe tools.

How have you anchored proximity to the user in your sales strategy?

In addition to the philosophy “we follow the pipe”, we have coined a second guiding principle: product responsibility, all the way to the user. This means that sales do not stop at the retailer, but at the user. It is important to us that our sales force has two “field days” a week. The HVAC companies are visited in person. The sales force provides advice and indicates through which dealer the product can be purchased. As a result, the retailer receives targeted enquiries. We have also established many services that bring us into direct contact with users.

What is the most rewarding feedback you get from users?

When users come to the trade fair, see a tool and enthusiastically start explaining it to their colleagues. Or when a plumber says to me: “I started my business and earned my first money with this tool”. We offer people something that makes them proud of the work they have created with their own hands. //

<

Dr. Helmut Rothenberger

Aufsichtsratsvorsitzender der ROTHENBERGER AG //
Chairman of the ROTHENBERGER AG supervisory board //

SEIT ÜBER 75 JAHREN ...

FOR OVER 75 YEARS ...

... **V**erfolgt ROTHENBERGER das übergeordnete Ziel, Menschen sicher und nachhaltig mit Wasser und Energie zu verbinden. Alle Unternehmen der ROTHENBERGER Group bieten daher Produkte und Dienstleistungen an, die entlang des Rohres von entscheidender Bedeutung sind – ob für die Versorgung von Gebäuden oder zur Erschließung ganzer Städte. Angefangen bei der Installation und Wartung für Sanitär, Heizung und Klima bis hin zur Inspektion ganzer Kanalsysteme. Die konsequente Hinwendung zu den Bedürfnissen des Handwerks und relevanter Branchen haben zu einer Reihe von Innovationen geführt, die Meilensteine gesetzt haben. 1967 war es das R-System, mit dem es möglich wurde, Rohre ohne Fittings miteinander zu verbinden. 2025 ist es die hybride Pressmaschine ROMAX NANO, die ihr Presskraftniveau automatisch an die verwendeten Pressbacken anpasst – eine bahnbrechende Weltneuheit. //

... **R**OTHENBERGER has pursued the overriding goal of connecting people safely and sustainably with water and energy. All companies in the ROTHENBERGER Group, therefore, offer products and services that are of crucial importance “along the entire pipeline” – whether for supplying buildings or for opening up entire cities. Starting with installation and maintenance for plumbing, heating and air conditioning through to the inspection of entire sewer systems. The consistent focus on the needs of the skilled trades and relevant industries has led to a series of innovations that have set new milestones. In 1967, it was the R-System that made it possible to connect pipes without fittings. In 2025, it is the hybrid press machine ROMAX NANO, which automatically adjusts its pressing force to the press jaws used – a groundbreaking world first. //

1967 **R-SYSTEM:**
EXPANDER, AUSHALSER,
ROBEND BIEGER //

R-SYSTEM:
EXPANDER, NECKER,
ROBEND BENDER

2025 **ROMAX NANO:**
HYBRIDE AKKU-
PRESSMASCHINE //

ROMAX NANO:
HYBRID BATTERY
PRESS MACHINE



ALLES BEGINNT BEIM ANWENDER

ONE 2025

IT ALL STARTS WITH THE USER

EINE PERFEKTE ANWENDERERFAHRUNG ENTLANG DER SOGENANTEN CUSTOMER JOURNEY ABZUBILDEN, IST DAS STRATEGISCHE ZIEL DER ROTHENBERGER GROUP. DAHER BESTIMMEN DIE BEDÜRFNISSE DER ANWENDER SÄMTLICHES DENKEN UND HANDELN. AUCH DIE FRAGE, WIE ANWENDER MIT DEN JEWEILIGEN MARKEN DER ROTHENBERGER GROUP IHRE PRODUKTIVITÄT STEIGERN KÖNNEN, STEHT IM FOKUS. JEDES PRODUKT, JEDES ANGEBOT, JEDER SERVICE UND JEDER KONTAKT SOLLEN EINE MARKE ERLEBBAR MACHEN UND EINEN SPÜRBAR POSITIVEN EFFEKT FÜR DIE ANWENDER HABEN. DABEI LAUTET DAS ERKLÄRTE PRINZIP: WIR FOLGEN DEM ROHR. WELCHE ROLLE DAS IN DER CUSTOMER JOURNEY SPIELT, ERKLÄRT DR. CHRISTIAN HEINE, VORSTANDSVORSITZENDER DER ROTHENBERGER GROUP, IM INTERVIEW. //

THE ROTHENBERGER GROUP'S STRATEGIC GOAL IS TO CREATE A PERFECT USER EXPERIENCE ALONG THE CUSTOMER JOURNEY. THE NEEDS OF THE USER, THEREFORE, DETERMINE ALL OUR THOUGHTS AND ACTIONS. THE FOCUS WILL ALSO BE ON HOW USERS CAN INCREASE THEIR PRODUCTIVITY WITH THE RESPECTIVE ROTHENBERGER GROUP BRANDS. EVERY PRODUCT, EVERY OFFER, EVERY SERVICE, AND EVERY INTERACTION SHOULD MAKE THE BRAND TANGIBLE AND CREATE A NOTICEABLY POSITIVE IMPACT FOR USERS. THE STATED PRINCIPLE IS: WE FOLLOW THE PIPE. IN AN INTERVIEW, DR CHRISTIAN HEINE, CEO OF THE ROTHENBERGER GROUP, EXPLAINS HOW THIS FITS INTO THE CUSTOMER JOURNEY. //





Dr. Christian Heine
Vorstandsvorsitzender der
ROTHENBERGER AG //
Chief Executive Officer of
the ROTHENBERGER AG //

Vor welchen Herausforderungen stehen die Anwender heute?

Dazu befassen wir uns intensiv mit unterschiedlichen Aufgaben, die für die Installation, Wartung und Inspektion entlang des Rohres erforderlich sind. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an diese Aufgaben, sie werden komplexer und erfordern immer mehr technisches Know-how. Außerdem ändern sich durch die wachsende Zahl der Sanierungen die Rahmenbedingungen für die Handwerker. Teilweise getrieben durch die Energiewende, steigt der Anteil der Sanierungen kontinuierlich. Die Anforderungen an Installateure auf der Baustelle wechseln ständig. Was sich in einem Altbau hinter der Wand verbirgt, lässt sich selten vorhersehen. Unser Anspruch ist es, die Installateure bei jeder Aufgabe optimal zu unterstützen und ihnen größtmögliche Flexibilität zu bieten. Wir wollen in der Zielgruppe der SHK-Profis die erste Wahl für Werkzeuge sein, weil sie wissen, dass ROTHENBERGER auf Augenhöhe mit ihnen steht.

Wo setzen Sie in der Hauptsache an, um die Produktivität der Anwender zu steigern?

Einer der größten Hebel, um die Produktivität zu steigern, sind Systemlösungen. Wenn alles zusammenpasst und miteinander kompatibel ist, spart der Anwender viel Zeit. Eine positive Erfahrung beim Nutzen ist wesentlich für die Markentreue. Der Anwender bleibt bei einer Marke, der er vertraut. Sei es, weil er die Bedienung eines Fahrzeugs von KROLL als besonders komfortabel und selbst erklärend empfindet, oder weil er beim Kauf eines Brenners von SIEVERT gleich auch den passenden Schlauch und das Zubehör dazu erhält. Der Systemgedanke lässt sich auf alle Marken der ROTHENBERGER Group übertragen.

Die erste Wahl für die Anwender zu sein, ist ein hoher Anspruch. Wie verfolgen Sie dieses Ziel durch die Customer Journey?

Wir erreichen dieses Ziel nur, wenn die Produkte gut sind und die Anwender sowie die Experten der Branche das genauso bewerten. Wenn diese anfangen, positiv über unsere Werkzeuge zu sprechen und sie weiterzuempfehlen, haben wir ein wichtiges Ziel erreicht. Es ist dann unsere Aufgabe, alle relevanten Informationen, die zu einer Kaufentscheidung beitragen, zur Verfügung zu stellen und mit einem positiven Markenerlebnis zu verbinden. Weil viele Anwender sich mittlerweile im Internet oder auf Social Media informieren, achten wir darauf, dass diese Informationen auch online verfügbar sind. Ebenso muss es für die Anwender leicht sein, Zugang zu unseren Produkten zu haben, um sie zu kaufen. Deshalb legen wir großen Wert auf eine gute Partnerschaft mit dem Fachhandel.

Inwiefern ist die Multimarkenstrategie von ROTHENBERGER im Handel für die Anwender von Vorteil?

Jede Marke für sich steht für Erfolg und bietet eine große Vielfalt auf einem speziellen Gebiet. SUPEREGO zum Beispiel richtet sich mit Heavy-Duty-Werkzeugen an die produzierende Industrie, dagegen ist ROTHENBERGER im SHK-Bereich breit aufgestellt. Wenn ich dem Handel die Möglichkeit biete, eine bestimmte Kategorie sehr breit abzubilden, dann hat der Anwender die Auswahl. Dadurch, dass wir dem Rohr folgen, sind alle unsere Marken in die Strategie eingebunden und der Anwender erhält Lösungsmöglichkeiten für die verschiedensten Anwendungen. Der Handel profitiert außerdem von unserem ganzheitlichen Category Management sowie von der Beratungsleistung für unsere Produkte. Für den Sanitärhandel beispielsweise machen Werkzeuge nur einen kleinen einstelligen Anteil am Umsatz aus, der Anwender dagegen verbringt über 90 Prozent seiner Zeit damit. Für den Installateur sind Werkzeuge sehr wichtig. Eine Heizung oder ein Bad wird eingebaut, das Werkzeug bleibt beim Installateur.

Wie gelingt es Ihnen, auf Augenhöhe mit dem Installateur zu sein?

Weltweit sind wir mit über 12.000 Verkaufspunkten im Fachhandel vertreten. Das heißt, wir müssen ständig draußen sein, um mit den Kunden ins Gespräch zu kommen und zu sehen, welches Produkt wo und wie häufig gekauft wird. Unsere Führungskräfte gehen mit gutem Beispiel voran und sind mindestens zwei Tage in der Woche unterwegs bei den Kunden. Unsere Branche lebt von der persönlichen Nähe, daher fördern wir den Austausch mit den Handwerkern. Sei es als Sponsor der „WorldSkills“ oder als Initiator von „Handwerker im Dialog“ und der ROTHENBERGER Influencer Days.

Welche Rolle spielt die perfekte Anwendererfahrung beim Kauf eines Produkts und danach?

Unser Anspruch ist es, die Erwartungen der Anwender stets zu übertreffen. Dabei zählt jedes Detail. Beispielsweise, ob das Produktdesign und die Haptik stimmen. Von großer Bedeutung ist auch, dass wir dem Anwender einen erstklassigen Service anbieten. Sollte etwas kaputtgehen, erhält er in vielen Märkten in kürzester Zeit ein Ersatzprodukt und kann weiterarbeiten. Wenn der Anwender bei jedem Berührungspunkt mit der Marke, dem Werkzeug und dem Service ein positives Erlebnis hat, gibt er seine Begeisterung an andere weiter und bleibt uns treu. Mit seinem nächsten Kauf beginnt die Customer Journey von Neuem. Unsere Aufgabe endet also nie, die Anwendererfahrung positiv zu beeinflussen. Wir müssen dafür sorgen, dass wir dem Anwender echte Mehrwerte bieten, die ihn zufriedener und erfolgreicher machen. //

What challenges do users face today?

To this end, we deal in depth with various tasks, required for installation, maintenance and inspection along the pipe. At the same time, the demands placed on these tasks are increasing, they are becoming more complex and require more and more technical expertise. In addition, the growing number of refurbishments is changing the framework conditions for trade professionals. Partly driven by the energy transition, the proportion of refurbishments is rising continuously. The demands on installers on the construction site are constantly changing. What is hidden behind the wall in an old building can rarely be foreseen. Our aim is to provide installers with optimum support for every task and to offer them the greatest possible flexibility. Our goal is to be the number one choice for HVAC professionals, because they know that ROTHENBERGER understands them and speaks their language.

What is your main focus when it comes to increasing user productivity?

System solutions are one of the biggest levers for increasing productivity. If everything fits together and is compatible, the user saves a lot of time. A positive user experience is essential for brand loyalty. Users stay loyal to a brand they trust – whether it's because they find the operation of a KROLL vehicle particularly intuitive and comfortable or because purchasing a SIEVERT burner automatically includes the right hose and accessories. The system concept can be applied to all ROTHENBERGER Group brands.

»EINE POSITIVE ANWENDERERFAHRUNG IST WESENTLICH FÜR DIE MARKENTREUE. EIN ANWENDER BLEIBT BEI DER MARKE, DER ER VERTRAUT.« //

»A POSITIVE USER EXPERIENCE IS ESSENTIAL FOR BRAND LOYALTY. A USER STAYS WITH THE BRAND HE TRUSTS.« //



Being the first choice for users is a tall order. How do you pursue this goal through the customer journey?

We can only achieve this goal if the products are good and users and experts in the industry rate them accordingly. If they start talking positively about our tools and recommending them to others, we will have achieved an important goal. It is then our job to provide all the relevant information that contributes to a purchase decision and combine it with a positive brand experience. As many users now obtain information online or via social media, we make sure that this information is also available online. It must be easy for users to access our products in order to buy them. That is why we greatly value a good partnership with specialist retailers.

To what extent is ROTHENBERGER's multi-brand strategy in retail beneficial for users?

Each brand stands for success in its own right and offers a wide variety in a specific area. SUPEREGO, for example, is aimed at the manufacturing industry with its heavy-duty tools, while ROTHENBERGER is broadly positioned in the HVAC sector. If I offer retailers the opportunity to cover a certain category very broadly, then the user has a choice. By “following the pipe”, all our brands are integrated into the strategy and the user is provided with solutions for a wide range of applications. Retailers also benefit from our comprehensive category management and consulting services for our products. For the sanitary trade, for example, tools only account for a small single-digit proportion of turnover, whereas users spend over 90 per cent of their time on them. For the installer, tools are essential. A heating system or bathroom is installed and left behind – but the tools stay with the installer.

How do you manage to keep up with the installer?

We are represented worldwide with over 12,000 points of sale in the specialist retailers. That means we have to be out there all the time to talk to customers and see which product is being bought, where, and how often. Our managers lead by example and spend at least two days a week visiting customers. Our industry thrives on personal connections, which is why we actively promote exchange with tradespeople. Whether as a sponsor of “WorldSkills” or as the initiator of “Handwerker im Dialog” and the ROTHENBERGER Influencer Days.

What role does the perfect user experience play during and after the purchase of a product?

Our goal is to always exceed user expectations. Every detail matters – whether it's the product design and feel or the level of service we provide. Equally important is offering first-class support. If something breaks, users in many markets receive a replacement product in no time, allowing them to keep working without disruption. When users have a positive experience at every touchpoint – with the brand, the tool, and the service – they share their enthusiasm with others and remain loyal to us. This is how the customer journey starts over again. Our job is never finished – we must continuously enhance the user experience. That means delivering real added value that makes users more satisfied and successful. //

OPTIMALE UNTERSTÜTZUNG

OPTIMAL SUPPORT



ROTHENBERGER WERKZEUGE UND MASCHINEN GIBT ES NUR IM FACHHADEL. DAMIT HABEN DIE HANDELSPARTNER DIREKT DAS „OHR AM ROHR“, WENN ES UM DIE ANFORDERUNGEN UND WÜNSCHE DER SHK-PROFIS GEHT. //
ROTHENBERGER TOOLS AND MACHINES ARE AVAILABLE EXCLUSIVELY THROUGH SPECIALIST RETAILERS. THIS GIVES OUR RETAIL PARTNERS DIRECT ACCESS TO THE NEEDS AND REQUIREMENTS OF HVAC PROFESSIONALS – ALLOWING THEM TO TRULY “FOLLOW THE PIPE”.



DIE HAUSMESSEN DER FACHHÄNDLER SIND EBENFALLS EINE WICHTIGE PLATTFORM, UM DIE MARKE ROTHENBERGER NAHBAR ZU MACHEN. //
THE SPECIALIST DEALERS' IN-HOUSE EXHIBITIONS ARE ALSO AN IMPORTANT PLATFORM FOR MAKING THE ROTHENBERGER BRAND APPROACHABLE. //

ROTHENBERGER

ROTHENBERGER sucht in enger Zusammenarbeit mit dem Fachhandel proaktiv den Kontakt zu den Anwendern. Der gemeinsame Weg zur erfolgreichen regionalen Marktstrategie gestaltet sich dabei individuell und richtet sich nach der Kundenstruktur des Fachhändlers. Daher werden Aktionen, die über Aufsteller und Displays am Point of Sale beworben werden, jeweils auf die Bedürfnisse der Anwender abgestimmt. Über die regelmäßig stattfindenden Thekentage, zu der die Händler gezielt Kunden einladen, kommt das Vertriebsteam von ROTHENBERGER direkt mit den Handwerkern ins Gespräch. Eine wertvolle Informationsquelle für die Wünsche und Bedürfnisse der Anwender, die über die Fachabteilungen in das Unternehmen zurückfließen. Die Hausmessen der Fachhändler sind ebenfalls eine wichtige Plattform, um die Marke ROTHENBERGER erlebbar zu machen. Hier werden die SHK-Profis nicht nur zu Produktnutzen und Anwendungsbereichen beraten, sondern auch zu den starken Serviceleistungen und den Werten, die ROTHENBERGER so herausragend machen. Zum Service des Vertriebsteams zählen auch gemeinsame Besuche mit dem Händler bei seinen Handwerkskunden vor Ort, um anforderungsorientierte Produktvorführungen und Beratungen durchzuführen. Um bestehende Beziehungen zum Fachhandel zu intensivieren und neue Handelspartner zu gewinnen, präsentiert sich ROTHENBERGER in verschiedenen Formaten auf dem NORDWEST Haustechnik Handelstag. //

ROTHENBERGER

ROTHENBERGER proactively seeks contact with users in close cooperation with the specialist retail trade. The joint path to successful regional market development is customised and depends on the customer structure of the specialist retailer. This is why promotions that are advertised via stands and displays at the point of sale are tailored to the needs of users. The ROTHENBERGER sales team talks directly to the trades-people at the regular “trade counter days”, to which the specialist retailers invite specific customers. This provides a valuable source of insight into user needs and preferences, which flows back into the company through the specialist departments. The in-house exhibitions organized by specialist retailers are also an important platform for bringing the ROTHENBERGER brand to life. Here, HVAC professionals receive advice not only on product benefits and applications but also on the outstanding services and core values that make ROTHENBERGER so outstanding. The service provided by the sales team also includes joint visits with the specialist retailer to his trade customers on site in order to carry out requirement-orientated product demonstrations and consultations. ROTHENBERGER will be presenting itself in various formats at the NORDWEST Building Technology Trade Day in order to intensify existing relationships with the specialist retail trade and gain new trade partners. //



NORDWEST: FULL-SERVICE FÜR DEN FACHHANDEL

NORDWEST: FULL-SERVICE FOR THE RETAIL



DREI FRAGEN AN MARIO TRÖCK, GESCHÄFTSBEREICHSLEITER HAUSTECHNIK NORDWEST:

1. Warum ist der Handelstag von besonderer Bedeutung für die Fachhandels- und Lieferantenpartner von NORDWEST?

Der Handelstag ist die ideale Plattform, um gebündelt Kontakte zu knüpfen und zu netzwerken. Keine andere Veranstaltung bietet unseren Lieferanten die Chance, rund 250 Fachhändler für Haustechnik auf einmal für ihr Produktportfolio zu begeistern. Dafür haben wir vergangenes Jahr zum ersten Mal fünf ausgewählten Goldpartnern, zu denen auch ROTHENBERGER zählt, eine besondere Bühne geboten.

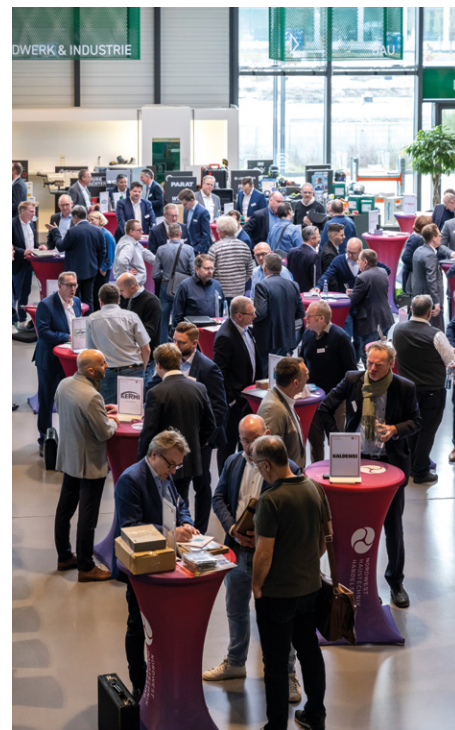
2. Wie hat ROTHENBERGER diese Chance genutzt?

ROTHENBERGER genießt unter unseren Lieferantenpartnern eine Sonderstellung, da es sich nicht um einen klassischen Sanitär- und Heizungslieferanten handelt, sondern um einen Lieferanten für SHK-Werkzeuge. Damit war nicht nur Abwechslung im Programm garantiert, auch die Sortimentstrategie der Händler erhielt neue Impulse. Die 20-minütige und sehr professionelle Präsentation von ROTHENBERGER auf der Showroom-Bühne hat mächtig Eindruck hinterlassen. Das i-Tüpfelchen war der ROTHENBERGER-Cocktail auf unserer Abendveranstaltung.

3. Was haben NORDWEST und ROTHENBERGER für die Zukunft geplant, um die SHK-Profis über den Fachhandel noch besser zu unterstützen?

Unser gemeinsames Ziel ist es, Lieferanten, Fachhändler und Anwender noch enger zu verzahnen. Wir stehen in ständigem Kontakt mit unseren Fachhändlern, analysieren die Marktsituation und welche Artikel laufen. Unsere Exklusivmarken sind dafür ein hervorragender Gradmesser. Deshalb planen wir, den Handelstag 2026 bei den Herstellern durchzuführen. Außerdem arbeiten wir zusammen mit ROTHENBERGER und unserer Eigenmarke delphisXpert by Clivet Home an einem Veranstaltungskonzept für den Fachhandel, das mehr Profis dazu bewegen soll, einen Kälteschein zu machen. Gute Chancen für ROTHENBERGER, die Marke weiter auszubauen. //

DIE VERBUNDGRUPPE NORDWEST VEREINT 1.250 FACHHANDELS-PARTNER UND 2.350 LIEFERANTENPARTNER UNTER EINEM DACH. SIE IST DER INNOVATIONSTREIBER FÜR DEN FACHHANDEL MIT EINEM ENORMEN SPEKTRUM AN DIENSTLEISTUNGEN UND EINER PLATTFORM FÜR DEN ENGEN AUS-TAUSCH ZWISCHEN HERSTELLERN UND HANDEL. //



THE NORDWEST TRADE ASSOCIATION GROUP UNITES 1,250 SPECIALIST RETAIL TRADE PARTNERS AND 2,350 SUPPLIER PARTNERS UNDER ONE ROOF. IT IS THE INNOVATION DRIVER FOR THE SPECIALIST RETAIL TRADE WITH AN ENORMOUS RANGE OF SERVICES AND A PLATFORM FOR CLOSE EXCHANGE BETWEEN INDUSTRY AND THE TRADE. //



THREE QUESTIONS FOR MARIO TRÖCK, HEAD OF DIVISION BUILDING SERVICES AT NORDWEST:

1. Why is the Trade Day of particular importance for NORDWEST's specialist trade and supplier partners?

The Trade Day is the ideal platform for making contacts and also networking. No other event offers our suppliers the opportunity to inspire around 250 specialist retailers for building services with their product portfolio at once. Last year, for the first time, we offered five selected Gold Partners – including ROTHENBERGER – a special stage.

2. How has ROTHENBERGER utilised this opportunity?

ROTHENBERGER enjoys a special position among our supplier partners, as it is not a traditional plumbing and heating supplier, but a supplier of HVAC tools. This not only guaranteed variety throughout, but also gave new impetus to the specialist retailers' product range strategy. The 20-minute and hugely professional presentation by ROTHENBERGER on the showroom stage left a powerful impression. The icing on the cake was the ROTHENBERGER cocktail at our evening event.

3. What have NORDWEST and ROTHENBERGER planned for the future in order to provide even better support to HVAC professionals via the specialist trade?

Our common goal is to bring suppliers, specialist retailers and users even closer together. We are in constant contact with our specialist retailers, analysing the market situation and which items are selling. Our exclusive brands are an excellent indicator of this. We are, therefore, planning to hold the 2026 Trade Day at the manufacturers' premises. We are also working together with ROTHENBERGER and our own brand, delphisXpert by Clivet Home, on an event concept for specialist retailers to encourage more professionals to obtain a refrigeration license. Good opportunities for ROTHENBERGER to further develop the brand. //



CUSTOMER

ALLES BEGINNT BEI DEN BEDÜRFNISSEN DER ANWENDER

IT ALL STARTS WITH THE NEEDS OF THE USERS

WERKZEUGE UND MASCHINEN VON ROTHENBERGER SIND WELTWEIT ERFOLGREICH, WEIL SIE DEN NUTZERN DIENEN. OB QUALITÄT, DESIGN, LEISTUNG ODER SERVICE – JEDES WERKZEUG, JEDE MASCHINE UND JEDE DIENSTLEISTUNG WIRD KONSEQUENT AN DEN WÜNSCHEN UND BEDÜRFNISSEN DER ANWENDER AUSGERICHTET. //

TOOLS AND MACHINES FROM ROTHENBERGER ARE SUCCESSFUL WORLDWIDE BECAUSE THEY SERVE THEIR USERS. WHETHER QUALITY, DESIGN, PERFORMANCE OR SERVICE – EVERY TOOL, EVERY MACHINE AND EVERY SERVICE IS CONSISTENTLY GEARED TOWARDS THE WISHES AND NEEDS OF THE USERS. //



ROTHENBERGER

Auch wenn SHK-Profis ihre Werkzeuge im Fachhandel oder in spezialisierten Online-Shops kaufen – ROTHENBERGER ist ein nahbarer Hersteller, der den direkten Kontakt zu den Anwendern sucht und bietet. Die Nähe zum Anwender findet auf unterschiedlichsten Ebenen statt, und zwar dort, wo sie anzutreffen sind: telefonisch über Serviceangebote, digital auf Social Media und der Webseite oder persönlich durch Schulungen und Veranstaltungen. Eine wertvolle Informationsquelle sind gezielte Umfragen, die auf eine hohe Resonanz stoßen und die Anwender spüren lassen, dass ihre Meinung gehört und geschätzt wird. Durch die Befragungen fließen Verbesserungsvorschläge direkt mit in die Produktentwicklung ein. Die neueste Umfrage zur Presstechnik ergab, was das wichtigste Kriterium bei der Kaufentscheidung für ein Presswerkzeug ist: Zuverlässigkeit! Die Marke ROTHENBERGER steht nicht umsonst bei den Nutzern für gute Qualität, robuste Funktionalität sowie lange Lebensdauer. Zudem setzen sie mit dem Kauf eines ROTHENBERGER Werkzeugs auf stetige Weiterentwicklung. Das Ziel, als Marke immer attraktiver zu werden, um erste Wahl bei den Anwendern zu sein, setzt kontinuierliche Optimierungsprozesse voraus, in deren Mittelpunkt die SHK-Profis und ihre erfolgreiche Arbeit stehen. //

ROTHENBERGER

Even if HVAC professionals buy their tools from specialist retailers or specialised online shops, ROTHENBERGER is an accessible manufacturer that seeks and offers direct contact with users. Proximity to users takes place on a wide variety of levels, wherever they can be found: by telephone via service offers, digitally on social media and the website or in person through training courses and events. Targeted surveys are a valuable source of information that generate a high response rate and make users feel that their opinions are heard and valued. The surveys allow suggestions for improvement to be incorporated directly into product development. The latest survey on press technology revealed the most important factor when deciding which press tool to buy: reliability! It is not for nothing that the ROTHENBERGER brand stands for good quality, robust functionality and a long service life among users. They also opted for continuous further development by purchasing a ROTHENBERGER tool. The goal of becoming increasingly attractive as a brand, in order to be the first choice for users, requires continuous optimisation processes that focus on the HVAC professionals and their successful work. //



Angebote & Service: so individuell wie die Anwender

Ob Auszubildender, Geselle oder Altmeister – wenn es um Rohrwerkzeuge geht, soll die Marke ROTHENBERGER für alle die erste Wahl sein. Deshalb verfolgt ROTHENBERGER mit seinen Customer Journeys das Ziel, den Anwendern möglichst spezifische Informationen und Leistungen anzubieten, um sie bestmöglich bei ihrer täglichen Arbeit zu unterstützen und ihnen dabei zu helfen, Herausforderungen zu meistern. Gemeinsam mit der SHK-Innung Schweinfurt ist ROTHENBERGER vielen Fragen rund um die Zielgruppen auf den Grund gegangen. Beispielsweise, was ihnen warum an einem Werkzeug wichtig ist, wo sie sich zu beruflichen Themen informieren, wie wichtig ihnen Weiterbildung ist oder wie viel Wert auf persönliche Beratung und den direkten Kontakt zum Hersteller gelegt wird. Die enge Zusammenarbeit von ROTHENBERGER als Hersteller mit den SHK-Innungen und -Verbänden ist für alle ein wichtiger Baustein, um das Handwerk zu fördern und fit für die Zukunft zu machen. Eine Customer Journey, die hohe Wertschätzung, echtes Interesse, passgenaue Angebote und positive Erlebnisse miteinander verknüpft, trägt maßgeblich dazu bei. //

Offers & services: as individual as the users
Whether apprentice, skilled tradesman or experienced engineer, when it comes to the pipe tools, the ROTHENBERGER brand should be the first choice for everyone. With its customer journeys, ROTHENBERGER, therefore, aims to offer users the most specific information and services, in order to provide them with the best possible support in their daily work and help them to overcome challenges. Together with the Schweinfurt HVAC guild, ROTHENBERGER got to the bottom of many questions relating to the target groups. For example, what is important to them about a tool and why, where they obtain information on professional topics, how important further training is to them or how much value is placed on personal advice and direct contact with the manufacturer. The close cooperation between ROTHENBERGER as a manufacturer and the HVAC guilds and associations is an important building block for everyone in promoting the trade and making it fit for the future. A customer journey that combines a high level of appreciation, genuine interest, customised offers and positive experiences makes a significant contribution to this. //

^ Liegen gut in der Hand: Anwender testen Produktneuheiten auf der Leitmesse ISH. // Easy to hold: users test new products at the leading trade fair ISH. //

JOURNEY



Profis im Dialog: Die Meinung der Anwender ist gefragt

Zweimal jährlich laden ROTHENBERGER und die SHK-Innung Schweinfurt alle SHK-Profis zur Veranstaltung „Profis im Dialog“ ein, die eine Fortbildung zum Kundendiensttechniker machen. Diese erfahrenen Fachkräfte im Alter von ca. 20 bis 55 Jahren bilden einen guten Querschnitt und spiegeln das Meinungsbild des SHK-Handwerks wider. Rund 25 Profis sind bei jeder Veranstaltung dabei, auf der ROTHENBERGER seine Neuentwicklungen vorstellt. Es wird getestet, gefachsimpelt und bewertet. Die Anregungen und Ideen der Profis nimmt ROTHENBERGER auf und lässt sie in die Weiterentwicklung der Werkzeuge bis zur Markteinführung einfließen. Der Dialog mit den Profis ist ein wichtiger Baustein, der sicherstellt, dass ein Werkzeug von ROTHENBERGER den Wünschen und den Anforderungen der Anwender entspricht. //



Professionals in dialog: the opinion of the users is in demand

Twice a year, ROTHENBERGER and the Schweinfurt HVAC guild invite all HVAC professionals to the "Professionals in dialog" event, who undergo further training to become customer service technicians. These experienced professionals, aged between 20 and 55, form a good cross-section and reflect the opinions of HVAC trade. Around 25 professionals attend every event at which ROTHENBERGER presents its new developments. Ideas are tested, expertise is shared, and solutions are evaluated. ROTHENBERGER takes up the suggestions and ideas of the professionals and incorporates them into the further development of the tools right up to the market launch. The dialog with the professionals is an important building block that ensures that a tool from ROTHENBERGER meets the wishes and requirements of the user. //

PROFIS IM DIALOG // PROFESSIONALS IN DIALOG

^ >

Der offene Erfahrungsaustausch mit angehenden Kundendiensttechnikern trägt dazu bei, bedürfnisorientierte Werkzeuge zu entwickeln. //

The open exchange of experience with prospective customer service technicians contributes to the development of needs-oriented tools. //



DER DIALOG MIT DEN PROFIS IST EIN WICHTIGER BAUSTEIN, DER SICHERSTELLT, DASS EIN WERKZEUG VON ROTHENBERGER DEN WÜNSCHEN UND ANFORDERUNGEN DER ANWENDER ENTSPRICHT. //

DIRECT DIALOG WITH PROFESSIONALS IS A KEY FACTOR IN ENSURING THAT A ROTHENBERGER TOOL MEETS USERS' NEEDS AND EXPECTATIONS. //



MEGA-PROJEKT RIYADH CITY: 40 KM ROHRE SICHER VERSCHWEISST

MEGA PROJECT RIYADH CITY: 40 KM OF PIPES SECURELY WELDED

WIE AUS DEM NICHTS ENTSTEHT 30 KM VOM STADTZENTRUM ABU DHABIS ENTFERNT EINE NEUE STADT, DIE SICH ÜBER EINE FLÄCHE VON 8.000 HEKTAR ERSTRECKT UND IN DER SCHON BALD 200.000 MENSCHEN WOHNEN WERDEN. DIE VERANTWORTLICHEN FÜR DEN BAU DER INFRASTRUKTUR FÜR KANALISATION UND TRINKWASSER VERLASSEN SICH DABEI AUF ROTHENBERGER. //

AS IF FROM NOWHERE, A NEW CITY IS BEING BUILT 30 KM FROM THE CENTRE OF ABU DHABI, COVERING AN AREA OF 8,000 HECTARES AND SOON TO BE HOME TO 200,000 PEOPLE. THOSE RESPONSIBLE FOR THE CONSTRUCTION OF THE INFRASTRUCTURE FOR SEWERAGE AND DRINKING WATER RELY ON ROTHENBERGER. //

ROTHENBERGER

Die Wirtschaft im Emirat Abu Dhabi boomt und zieht ausländische Investoren, Unternehmen sowie Start-ups an – und mit ihnen Arbeitskräfte aus den unterschiedlichsten Kulturen, die Wohnraum benötigen. Das Projekt zielt darauf ab, eine moderne, integrierte und nachhaltige Gemeinschaft zu schaffen. Um die Infrastruktur für ein Projekt dieser Größenordnung zu bauen, wurden Kunststoffrohre mit einem Durchmesser von 315 mm bis zu einer Länge von 12 km im Wassernetz verlegt. Die Gesamtlänge der verlegten Rohre betrug 40 km. Die erste Wahl der Verantwortlichen für das Verschweißen der Kunststoffrohre waren die ROWELD Stumpfschweißmaschinen. ROTHENBERGER lieferte insgesamt vierzehn verschiedene ROWELD Stumpfschweißmaschinen an die ausführenden Unternehmen. Diese zeigten sich hochzufrieden mit der Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit der Maschinen, trotz großer Hitze, Sand und Staub. Einen wesentlichen Anteil am Projekterfolg hatte das Verkaufs- und Technikpersonal von ROTHENBERGER vor Ort, das durch hervorragenden Support und Service unterstützt hat. //

ROTHENBERGER

The economy in the Emirate of Abu Dhabi is booming and attracting foreign investors, companies and start-ups – and with them, workers from a wide variety of cultures who need living space. The project aims to create a modern, integrated and sustainable community. In order to build the infrastructure for a project of this size, plastic pipes with a diameter of 315 mm were laid in the net up to a length of 12 km. The total length of the pipes laid was 40 km. ROWELD butt welding machines were the first choice of those responsible for welding the plastic pipes. ROTHENBERGER supplied a total of fourteen different ROWELD butt welding machines to the contractors. They were highly satisfied with the reliability and performance of the machines despite the extreme heat, sand and dust. ROTHENBERGER's local sales and technical staff played a major role in the success of the project, providing excellent support and service. //

So wird Riyadh City einmal aussehen: eine moderne und grüne Stadt mit rund 200.000 Einwohnern. //

This is what Riyadh City will look like one day: a modern and green city with around 200,000 residents. //



»BEI MEINEN PERSÖNLICHEN KUNDENBESUCHEN AUF DEN BAUSTELLEN IN RIYADH CITY IST MIR DIE DIMENSION DESSEN, WOZU UNSERE PRODUKTE DIENEN, BESONDERS BEWUSST GEWORDEN. SIE BEFÄHIGEN MENSCHEN DAZU, NEUES MÖGLICH ZU MACHEN. DENN WO WASSER UND ENERGIE FLIEßEN, KÖNNEN ZUKUNFTSFÄHIGE WOHN- UND LEBENSÄUERE FÜR MODERNE GESELLSCHAFTEN ENTSTEHEN. DARUM TRÄGT ROTHENBERGER EINE GROSSE VERANTWORTUNG, DIE EINSCHLIESST, DASS UNSERE PRODUKTE DIE ERWARTUNGEN DER ANWENDER ÜBERTREFFEN.« //

»DURING MY PERSONAL VISITS TO CUSTOMERS ON CONSTRUCTION SITES IN RIYADH CITY, I BECAME PARTICULARLY AWARE OF THE SCALE OF WHAT OUR PRODUCTS ARE USED FOR. THEY ENABLE PEOPLE TO MAKE NEW THINGS POSSIBLE. THIS IS BECAUSE WHERE WATER AND ENERGY FLOW, SUSTAINABLE LIVING SPACES CAN BE CREATED FOR MODERN SOCIETIES. THAT IS WHY ROTHENBERGER HAS A GREAT RESPONSIBILITY, WHICH INCLUDES ENSURING THAT OUR PRODUCTS EXCEED USER EXPECTATIONS.« //

DR. SABINE ROTHENBERGER
MITGLIED DES AUFSICHTSRATS DER ROTHENBERGER AG //

MEMBER OF THE ROTHENBERGER AG SUPERVISORY BOARD //



»DAS NIVEAU DER UNTERSTÜTZUNG DURCH DAS ROTHENBERGER-TEAM STICHT DEUTLICH HERVOR. IMMER ERREICHBAR, SACHKUNDIG UND BEREIT, UNS BEI ALLEN FRAGEN UND ANLIEGEN ZU UNTERSTÜTZEN. DAS HAT EINEN GROSSEN UNTERSCHIED IN UNSERER GESAMTERFAHRUNG GEMACHT.« //

»THE LEVEL OF SUPPORT FROM THE ROTHENBERGER TEAM CLEARLY STANDS OUT. ALWAYS AVAILABLE, KNOWLEDGEABLE AND READY TO SUPPORT US WITH ALL OUR QUESTIONS AND CONCERNS. THIS HAS MADE A BIG DIFFERENCE TO OUR OVERALL EXPERIENCE.« //

AHMED ELSAIG
LEITER DER WASSERNETZPROJEKTE, HYDROTECH LINE CONTRACTING & WATER DISTRIBUTION L.L.C. //

HEAD OF WATER NETWORK PROJECTS, HYDROTECH LINE CONTRACTING & WATER DISTRIBUTION L.L.C. //



AUF DER BAUSTELLE ZÄHLT LEISTUNG



PERFORMANCE IS WHAT MATTERS MOST ON CONSTRUCTION SITES

DAMIT SHK-PROFIS AUF DER BAUSTELLE IHR BESTES GEBEN KÖNNEN, MÜSSEN ROHRWERKZEUGE IHREN BEDÜRFNISSEN NACH QUALITÄT, ERGONOMIE, LANGLEBIGKEIT UND ZUVERLÄSSIGKEIT ZU 100 PROZENT ENTSPRECHEN. //

IN ORDER TO FULLY UTILIZE A NEW LEVEL OF PERFORMANCE, MODERN PIPE TOOLS MUST MEET THE NEEDS OF SANITARY AND HVAC PROFESSIONALS IN TERMS OF QUALITY, ERGONOMICS, LONGEVITY AND RELIABILITY. //

VIRAX

Die neuen Viper® M2X und Viper® L2X sind Musterbeispiele für eine Entwicklung, die sich konsequent an den spezifischen Kundenbedürfnissen ausrichtet. Jede der ergonomisch geformten Akku-Rohrpressen in Pistolen- und Kerzenform wiegt nur 2,1 kg. Das entlastet die Anwender körperlich und macht das Arbeiten an schwierigen Stellen erst möglich. Insgesamt wird das Verpressen deutlich leichter, zeit- und kostensparender. Der Kraftaufwand für jede Pressung wird automatisch über einen Mikroprozessor gesteuert und dokumentiert. Per Bluetooth können Arbeitsprotokolle direkt am Smartphone bearbeitet und versandt werden – eine große Arbeitserleichterung. Beim Verpressen beleuchtet ein LED-Ring den Arbeitsbereich, was die Arbeitsqualität erhöht und unabhängiger von der Beleuchtungssituation macht. Zusätzlich gibt das LED-Licht klare Hinweise: Grün zeigt eine erfolgreiche Verpressung an, Rot deutet auf einen Fehler hin. Das Backensystem besteht aus einer Mutternzange mit unterschiedlichen Wechseleinsätzen, auch für Mini-Pressbacken. Die breit gefächerte Kompatibilität der Viper® M2X und Viper® L2X ermöglicht es den Nutzern, mit nur einem Akku-Werkzeug alle gängigen Fittings zu verpressen. Für die nötige Robustheit auf der Baustelle sorgen die Gehäuse aus glasfaserverstärktem Kunststoff. Das überzeugende Produktpaket ergänzt VIRAX um zahlreiche Services wie Hotline, Express-Reparaturen, YouTube-Kanal mit Anwendungs-Videos sowie innerbetriebliche Schulungsangebote gemeinsam mit den Handelspartnern. Über seinen Außendienst stellt VIRAX zudem eine hohe Produktverfügbarkeit bei den Händlern sicher und bietet über Verkaufsaktionen attraktive Kaufanreize. //



VIRAX

The new Viper® M2X and Viper® L2X are prime examples of development that is consistently geared to specific customer needs. Each ergonomically designed battery-powered pipe press, available in pistol and inline (candle) form, weighs only 2.1 kg. This significantly reduces physical strain on users and enables work in difficult-to-reach areas. Overall, pressing becomes noticeably easier, saving time and costs. The force required for each press is automatically controlled and documented by a microprocessor. Via Bluetooth, work reports can be edited and sent directly from a smartphone – a major convenience. An LED ring illuminates the work area during pressing, improving work quality and reducing dependency on external lighting. The LED indicator provides clear feedback: green confirms a successful press, while red signals an error. The jaw system features a nut wrench with interchangeable inserts, including options for mini press jaws. Thanks to the broad compatibility of the Viper® M2X and Viper® L2X, users can press all common fittings with just one battery-powered tool. The fiberglass-reinforced plastic housing ensures maximum durability for demanding job site conditions. To enhance this powerful product package, VIRAX offers a range of value-added services, including a hotline, express repairs, a YouTube channel with instructional videos, and in-house training programs in collaboration with retail partners. VIRAX also ensures high product availability at dealers through its field sales team and provides attractive purchase incentives via special sales promotions. //

DIE STIPPVISITE AUF DER BAUSTELLE
»DER BESTE WEG, UM DIE BEDÜRFNISSE DER ANWENDER ZU VERSTEHEN, IST DER, DIREKT VOR ORT ZU SEIN UND DEN EINSATZ DER PRODUKTE UNTER REALEN BEDINGUNGEN ZU BEOBACHTEN. ICH GEHE REGELMÄSSIG ZU DEN HANDWERKERN AUF DIE BAUSTELLE, VERBRINGE ZEIT MIT IHNEN UND BEOBACHTE SIE BEI IHRER TÄGLICHEN ARBEIT. NUR SO LASSEN SICH DIE TATSÄCHLICHEN PROBLEME ERKENNEN UND PRAKTISCHE LÖSUNGEN DAFÜR FINDEN.« //

A FLYING VISIT TO THE BUILDING SITE
»THE BEST WAY TO MEET USERS' NEEDS IS TO BE ON SITE AND OBSERVE THE PRODUCTS IN REAL-WORLD CONDITIONS. WITH OUR RESEARCH & INNOVATION AND PRODUCT MANAGEMENT TEAMS, WE REGULARLY GO TO THE USERS' CONSTRUCTION SITES, SPEND TIME WITH THEM AND OBSERVE THEM IN THEIR DAILY WORK. THIS IS THE ONLY WAY TO IDENTIFY THE ACTUAL PROBLEMS AND FIND PRACTICAL SOLUTIONS FOR THEM.« //

MICHAËL BACHELET
GESCHÄFTSFÜHRER VIRAX //
BRAND DIRECTOR VIRAX //

< Michaël Bachelet (links), Geschäftsführer von VIRAX, sucht regelmäßig den Kontakt zu den SHK-Profis und besucht sie auf der Baustelle. // Michaël Bachelet (left), Brand Director of VIRAX, regularly visits sanitary and HVAC professionals on site. //

DER ANWENDER ALS IDEENGEBER

THE USER AS A SOURCE OF IDEAS

BEI DER ENTWICKLUNG UND OPTIMIERUNG VON PRODUKTEN IST DAS FEEDBACK DER ANWENDER AUS INDUSTRIE UND HANDWERK FÜR RUKO VON GROSSER BEDEUTUNG. DARUM WERDEN SIE FRÜHZEITIG IN DEN PROZESS DER PRODUKTENTWICKLUNG EINBEZOGEN. //

FEEDBACK FROM USERS IN INDUSTRY AND TRADE IS OF GREAT IMPORTANCE TO RUKO WHEN DEVELOPING AND OPTIMISING PRODUCTS. THIS IS WHY THEY ARE INVOLVED IN THE PRODUCT DEVELOPMENT PROCESS AT AN EARLY STAGE. //

RUKO

Beim Produktlaunch für den neuen ULTIMATECUT Kombi-Maschinengewindebohrer hat RUKO mit dem Unternehmen Liebl Kranbau einen idealen Partner gefunden, um die Performance des Bohrers in einer realen Arbeitsumgebung vorzustellen und von anspruchsvollen Profis testen zu lassen. Gleichzeitig wurde direkt vor Ort das neue Produktvideo gedreht, bei dem auch ein Experte von Liebl Kranbau den Kombi-Maschinengewindebohrer in klassischen Anwendungen präsentiert. Im Mittelpunkt standen dabei die Darstellung der Benefits und des speziellen Kundennutzens in unterschiedlichen Anwendungssituationen. Diese Authentizität überzeugt und spricht viele weitere Kundengruppen an, für die Liebl Kranbau stellvertretend steht. Den Wissenstransfer aus Spezialgebieten wie dem Kranbau nutzt RUKO für die Optimierung des eigenen Leistungsangebots. Zukünftig möchte RUKO insbesondere die direkte Zusammenarbeit mit anspruchsvollen und professionell agierenden Anwendern verstärken, um ihre Bedürfnisse noch besser zu verstehen und die Marke RUKO als erste Wahl in diesen Zielgruppen zu etablieren. //



RUKO

For the product launch of the new ULTIMATECUT combination machine tap, RUKO found an ideal partner in Liebl Kranbau to present the performance of the drill in a real working environment and have it tested by demanding professionals. At the same time, the new product video was filmed directly on site, in which an expert from Liebl Kranbau presents the combi machine tap in classic applications. The focus was on presenting the benefits and special customer benefits in different application situations. This authenticity is convincing and appeals to many other customer groups, for whom Liebl Kranbau is representative. RUKO uses the transfer of knowledge from specialist areas such as crane construction to optimise its own range of services. In the future, RUKO would particularly like to strengthen its direct cooperation with demanding and professional users, in order to understand their needs even better and establish the RUKO brand as the first choice in these target groups. //

»EIN SPANNENDES PRODUKT, MIT DEM WIR SO NOCH NIE ZUVOR GEARBEITET HABEN. ES ERFORDERT EINE ANDERE ARBEITSWEISE, ABER DER KOMBI-MASCHINENGWINDEBOHRER BIETET EXTREM VIEL POTENZIAL, UM KÜNFTIG NOCH SCHNELLER ZU ARBEITEN. DIE FUNKTIONEN SIND SEHR GUT AUF EINANDER ABGESTIMMT UND VEREINFACHEN DADURCH DAS GEWINDESCHNEIDEN.« //

»AN EXCITING PRODUCT THAT WE HAVE NEVER WORKED WITH BEFORE. IT REQUIRES A DIFFERENT WAY OF WORKING, BUT THE COMBINATION MACHINE TAP OFFERS A GREAT DEAL OF POTENTIAL FOR WORKING EVEN FASTER IN THE FUTURE. THE FUNCTIONS ARE VERY WELL HARMONISED AND THEREFORE SIMPLIFY THREAD CUTTING.« //

MATTHIAS VOGL
KONSTRUKTIONSMECHANIKER UND
METALLBAUER, LIEBL KRANBAU //

CONSTRUCTION MECHANIC AND METAL
WORKER, LIEBL KRANBAU //



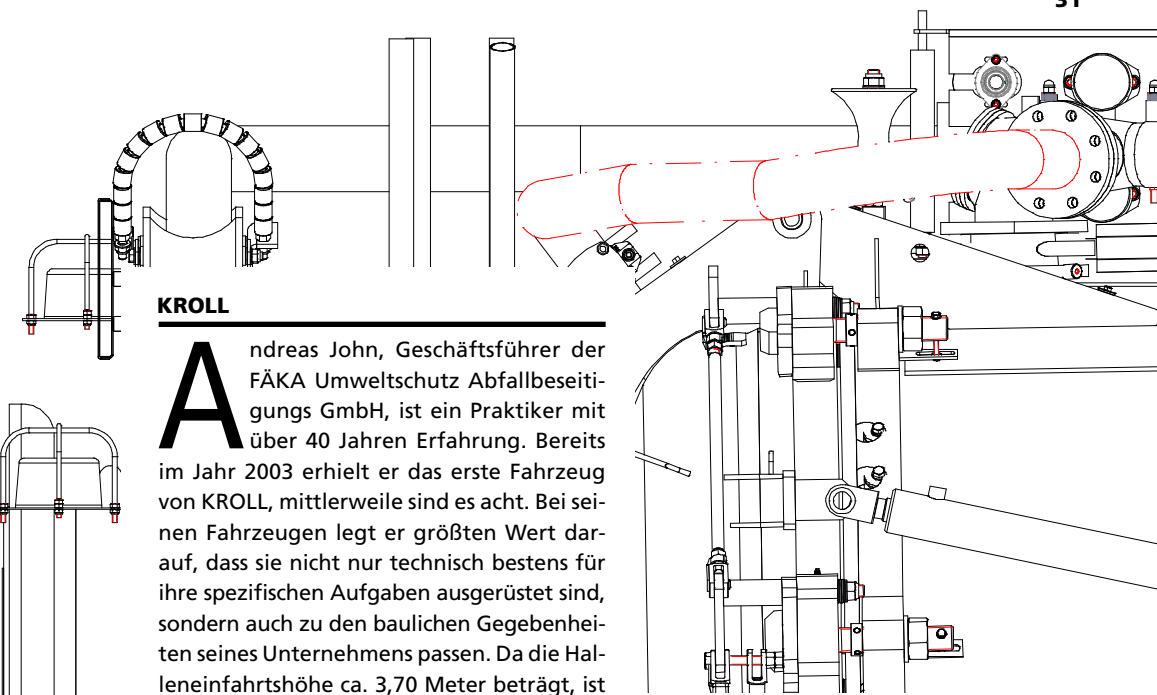


DIE PRAXIS WEIST DEN WEG ZUR INNOVATION

FROM APPLICATION TO INNOVATION

KROLL IST OFFEN FÜR DIE WÜNSCHE SEINER KUNDEN. DENN DIE PRAKTISCHEN ERFAHRUNGEN DER FAHRZEUG-NUTZER FÜHREN ZUR STETIGEN WEITERENTWICKLUNG. DURCH DIE LANGJÄHRIGE ZUSAMMENARBEIT MIT EINEM ENTSORGUNGSUNTERNEHMEN WURDE AUS EINER INDIVIDUALLÖSUNG EINE INNOVATIVE STANDARDLÖSUNG: EIN FAHRZEUG MIT EINER NIEDRIGEN AUFBAUHÖHE VON UNTER 3,60 METERN. //

KROLL IS OPEN TO THE WISHES OF ITS CUSTOMERS. THIS IS BECAUSE THE PRACTICAL EXPERIENCE OF VEHICLE USERS LEADS TO CONTINUOUS FURTHER DEVELOPMENT. THANKS TO MANY YEARS OF COOPERATION WITH A WASTE DISPOSAL COMPANY, AN INDIVIDUAL SOLUTION WAS TURNED INTO AN INNOVATIVE STANDARD SOLUTION: A VEHICLE WITH A LOW BODY HEIGHT OF LESS THAN 3.60 METRES. //



KROLL

Andreas John, Geschäftsführer der FÄKA Umweltschutz Abfallbeseitigungs GmbH, ist ein Praktiker mit über 40 Jahren Erfahrung. Bereits im Jahr 2003 erhielt er das erste Fahrzeug von KROLL, mittlerweile sind es acht. Bei seinen Fahrzeugen legt er größten Wert darauf, dass sie nicht nur technisch bestens für ihre spezifischen Aufgaben ausgerüstet sind, sondern auch zu den baulichen Gegebenheiten seines Unternehmens passen. Da die Halleneinfahrtshöhe ca. 3,70 Meter beträgt, ist diese zu niedrig für die gängige Aufbauhöhe der Fahrzeuge. Hinter den gemeinsamen Überlegungen von KROLL und seinem Kunden, standardmäßig ein niedrigeres Fahrzeug zu bauen, standen weitere Vorteile in der Nutzung. Niedrige Unterführungen können problemlos befahren und im innerstädtischen Bereich mit Einfahrtsbeschränkungen kann deutlich flexibler gearbeitet werden. Davon profitieren alle, ob kommunale oder auch gewerbliche Kunden. Der Konstruktions- und Produktionsprozess des Zweikammerfahrzeugs wurde eng von Andreas John begleitet. Bei vielen Details brachte er seine Erfahrungen aus der Praxis mit ein, die KROLL konstruktiv umsetzte. Um den Verschleiß der Pumpe zu reduzieren, wurde beispielsweise eine zweite, kleinere Pumpe eingebaut, die zum Einsatz kommt, wenn weniger Leistung erforderlich ist. Das Angebot eines niedrigen Fahrzeugs spricht sich mittlerweile herum. Interessenten aus dem In- und Ausland kommen, um sich das KROLL-Fahrzeug bei FÄKA anzusehen. //

»ICH BIN EIN PRAKTIKER UND HABE GERN MIT PRAKTIKERN ZU TUN. MIT KROLL ARBEITE ICH AUF AUGENHÖHE. MAN IST IMMER OFFEN FÜR NEUES UND NICHT FESTGEFAHREN IN EINER KONSTRUKTIONSSCHIENE. DAS GEFÄLLT MIR UND MACHT DIE ZUSAMMENARBEIT SO FRUCHTBAR.« //

»I AM A HANDS-ON EXPERT AND ENJOY WORKING WITH HANDS-ON EXPERTS. I WORK WITH KROLL ON AN EQUAL FOOTING. THEY ARE ALWAYS OPEN TO NEW IDEAS AND NOT STUCK IN ONE DESIGN MOULD. I LIKE THAT AND IT MAKES THE COLLABORATION SO FRUITFUL.« //

ANDREAS JOHN
GESCHÄFTSFÜHRER DER FÄKA UMWELTSCHUTZ
ABFALLBESEITIGUNGS GMBH //
MANAGING DIRECTOR OF FÄKA UMWELTSCHUTZ
ABFALLBESEITIGUNGS GMBH //



KROLL

Andreas John, Managing Director of FÄKA Umweltschutz Abfallbeseitigungs GmbH, is a hands-on expert with over 40 years of experience. He received his first vehicle from KROLL back in 2003 and now has eight. When it comes to his vehicles, he attaches great importance to ensuring that they are not only optimally equipped for their specific tasks from a technical standpoint, but also fit in with the structural conditions of his company. As the hall entrance height is approx. 3.70 meters, this is too low for the usual body height of the vehicles. The joint consideration of the customer and KROLL to build a low-height vehicle as standard was based on further advantages in terms of utilisation. Low underpasses can be navigated without issues, and urban areas with entry restrictions allow for much greater flexibility. This benefits everyone, whether municipal or commercial customers. Andreas John was closely involved in the design and production process of the two-chamber vehicle. He contributed his practical experience to many of the details, which KROLL implemented constructively. To reduce wear on the pump, for example, a second, smaller pump was installed, which is used when less power is required. Word is now getting around about the offer of a low-height vehicle. Interested parties from Germany and abroad will come to see the KROLL vehicle at FÄKA. //

VOM KUNDENBEDÜRFNIS ZUR LÖSUNG

FROM THE CUSTOMER NEEDS TO THE SOLUTION

KEIN FAHRZEUG VON RICO GLEICHT DEM ANDEREN. EINZIGE AUSNAHME: EINE KOMMUNE BESTELLT MEHRERE FAHRZEUGE MIT GLEICHER AUSSTATTUNG. DIE HÄNDLER VOR ORT UNTERSTÜTZEN DIE KUNDEN MIT IHREM FACHWISSEN UND SIND DAMIT EINE WICHTIGE SCHNITTSTELLE. //

NO TWO RICO VEHICLES ARE THE SAME. THE ONLY EXCEPTION IS WHEN A MUNICIPALITY ORDERS SEVERAL VEHICLES WITH THE SAME EQUIPMENT. LOCAL SPECIALIST RETAILERS SUPPORT CUSTOMERS WITH THEIR EXPERTISE AND ARE THEREFORE AN IMPORTANT INTERFACE. //

RICO

Für RICO ist die enge Zusammenarbeit mit den Händlern aus dem Kommunalbereich im In- und Ausland essenziell, damit die Kunden am Ende genau das Kanalinspektionsfahrzeug bekommen, was sie brauchen. Am Beispiel der Kommune Baia Mare in Nordwest-Rumänien wird das deutlich, die in diesem Jahr drei TV-Fahrzeuge ausschrieb. Gemeinsam mit dem Händler vor Ort bewertete RICO die Ausschreibung, um genau zu prüfen, was aus dem vorhandenen Produktportfolio zum Einsatz kommen kann und was ergänzt werden muss. In diesem Fall war spezielles Zubehör am Kamerafahrzeug gewünscht. Positiver Nebeneffekt: Mit jeder individuellen Entwicklung erweitert RICO sein Baukastensystem. So können auch andere Kunden davon profitieren. Eine weitere Herausforderung bestand darin, dass ein anderes Trägerfahrzeug als üblich gewünscht war und neue Beschaffungswege gefunden werden mussten. Die Abteilung Fahrzeugausbau erstellte begleitend zum Angebot detailgenaue 3D-Entwürfe, damit sich die Entscheidungsträger der Kommune eine realistische Vorstellung von den neuen Fahrzeugen machen konnten. Diese Professionalität kommt sehr gut an, so auch in Baia Mare. Zur Auslieferung und Fahrzeugeinweisung reist ein Mitarbeiter von RICO persönlich an und die Software-Schulung erfolgt online. Das Aftersales mit Service, Wartung, Reparatur sowie Software-Updates übernimmt der Händler vor Ort. Damit alle Servicetechniker und Verkaufspartner stets auf dem aktuellen Stand bleiben, lädt RICO einmal jährlich zur RICO Academy nach Kempten im Allgäu ein. //

RICO

Close cooperation with specialist retailers from the municipal sector in Germany and abroad is essential for RICO to ensure that customers end up with exactly the sewer inspection vehicle they need. This is illustrated by the example of the municipality of Baia Mare in north-west Romania, which put three TV vehicles out to tender this year. Together with the local specialist retailer, RICO evaluated the tender to determine exactly what could be used from the existing product portfolio and what needed to be added. In this case, special accessories were required on the camera dolly. A positive side-effect: RICO expands its modular system with every customised development. Other customers can also benefit from this. Another challenge was that a different carrier vehicle than usual was required and new procurement channels had to be found. To accompany the tender, the vehicle conversion department created detailed 3D designs so that the local authority's decision-makers could get a realistic idea of the new vehicles. This professionalism is very well received – Baia Mare is no exception. A RICO employee travels in person for delivery and vehicle instruction, while software training takes place online. Aftersales with service, maintenance, repairs and software updates are handled by the local specialist retailer. To ensure that all service technicians and sales partners are always up to date, RICO organizes an annual RICO Academy in Kempten in the Allgäu region. //

MIT JEDER INDIVIDUELLEN ENTWICKLUNG ERWEITERT RICO SEIN BAUKASTENSYSTEM. SO KÖNNEN ANDERE KUNDEN AUCH DAVON PROFITIEREN. //
RICO EXPANDS ITS MODULAR SYSTEM WITH EACH INDIVIDUAL DEVELOPMENT. THIS MEANS THAT OTHER CUSTOMERS CAN ALSO BENEFIT FROM IT. //



»RICO IST IN RUMÄNIEN EINE SEHR ANGESEHENE MARKE. DAHER SCHÄTZEN WIR ES SEHR, BEREITS SEIT 2002 MIT RICO ZUSAMMENARBEITEN ZU DÜRFEN. DAS TEAM ARBEITET IN ALLEN BEREICHEN HÖCHST PROFESSIONELL UND IST SEHR ENGAGIERT, WENN ES DARUM GEHT, UNS ALS HANDELSPARTNER ZU UNTERSTÜTZEN. AUCH DIE FAMILIÄRE ATMOSPHÄRE AUF DEN VERANSTALTUNGEN VON RICO IST WUNDERBAR. DAS VERTRAUEN, DAS RICO UNS BISHER ENTGEGENBRACHT HAT, EHRT UNS UND WIR HOFFEN AUF WEITERE GUTE ZUSAMMENARBEIT.« //

»RICO IS A HIGHLY RESPECTED BRAND IN ROMANIA. WE ARE, THEREFORE, VERY PLEASED TO HAVE BEEN WORKING WITH RICO SINCE 2002. THE TEAM WORKS HIGHLY PROFESSIONALLY IN ALL AREAS AND IS VERY COMMITTED WHEN IT COMES TO SUPPORTING US AS A RETAIL PARTNER. THE FAMILY ATMOSPHERE AT RICO EVENTS IS ALSO WONDERFUL. WE ARE HONOURED BY THE TRUST THAT RICO HAS PLACED IN US SO FAR AND WE HOPE TO CONTINUE WORKING TOGETHER IN THE FUTURE.« //

CECILIA MAZILU
DIREKTORIN FÜR SONDERPROJEKTE,
GRĂDINARIU, BUKAREST //

DIRECTOR OF SPECIAL PROJECTS,
GRĂDINARIU, BUCHAREST //





SIEVERT

Die SHK-Profis wissen am besten, was funktionieren sollte, damit ein Produkt zum Gamechanger im Arbeitsalltag werden kann. Um ein revolutionäres Produkt wie die Pro 9 Serie für den US-Markt zu entwickeln, hat SIEVERT eng mit der Worker Union Atlanta zusammengearbeitet. Die Idee war, einen Handbrenner mit einer noch nie dagewesenen Variabilität und Bedienungsfreundlichkeit zu schaffen. Ob Löten, Hartlöten oder Abbeizen – alle Anwendungen sollten mit einem Gerät möglich sein und das in jeder Platzsituation. Aus diesen Ansprüchen heraus entstand ein Produktdesign mit einer perfekt auf die Hand abgestimmten Ergonomie – leicht, robust und einfach im Handling. So lässt sich die automatische Zündung per Fingerdruck bedienen. Ebenso komfortabel lassen sich auch Flammeneinstellung, Abzugssperre und Ein-/Aus-Trigger steuern. Das schlanke Produktdesign, das mit dem Red Dot Award ausgezeichnet wurde, setzt sich in verschiedenen Brenneraufsätzen fort, die dank der Twist-'n-Lock-Technologie mit wenigen Handgriffen gewechselt werden können. Profis spüren sofort, dass der SIEVERT Pro 9 Ultimate Performance Brenner die Antwort auf ihre Wünsche ist. Entsprechend hoch ist das Interesse im Markt. Mittlerweile ist die Brennerserie in den gesamten USA erhältlich und wird 2025 auch in Europa eingeführt. Zum Erfolg der innovativen Brenner-Serie hat auch die Zusammenarbeit mit der Worker's Union beigetragen. //

SIEVERT

The HVAC professionals know best how things should work so that a product can become a game-changer in everyday working life. To develop a revolutionary product like the Pro 9 series for the US market, SIEVERT worked closely with the Worker's Union Atlanta. The idea was to create a hand torch with unprecedented variability and ease of use. Whether soldering, brazing or stripping – all applications should be possible with one device and in any space situation. These requirements gave rise to a product design with ergonomics perfectly tailored to the hand – light, robust and easy to handle. For example, the automatic ignition can be operated at the touch of a finger. The flame setting, trigger lock and on/off trigger can be controlled just as conveniently. The sleek product design, which has been honoured with the Red Dot Award, is continued in the various burner attachments, which can be changed in a few simple steps thanks to the Twist'n'Lock technology. Professionals immediately realise that the SIEVERT Pro 9 Ultimate Performance burner is the answer to their wishes. Interest in the market is correspondingly high. The burner series is now available throughout the USA and will also be launched in Europe in 2025. Cooperation with the Worker's Union has also contributed to the success of the innovative burner series. //



DER PRO 9 ULTIMATE PERFORMANCE BRENNER VON SIEVERT IST DAS ERGEBNIS EINES FORTLAUFENDEN ENTWICKLUNGSPROZESSES, IN DEN DIE ANWENDER INVOLVIERT WAREN. EINE ERFOLGSGESCHICHTE ZUM THEMA „FORM FOLLOWS FUNCTION“. //
 THE PRO 9 ULTIMATE PERFORMANCE BURNER FROM SIEVERT IS THE RESULT OF AN ONGOING DEVELOPMENT PROCESS IN WHICH THE USERS WERE INVOLVED. A SUCCESS STORY ON THE SUBJECT OF “FORM FOLLOWS FUNCTION”. //

GEMEINSAM VON DER PRODUKTIDEE BIS ZUR INNOVATION

WORKING TOGETHER – FROM THE PRODUCT IDEA TO INNOVATION

JEDER TOUCHPOINT ZÄHLT

EVERY TOUCH POINT COUNTS



POINT OF SALES BAUMARKT // **POINT OF SALES DIY STORE**

»ROTHENBERGER INDUSTRIAL BIETET EIN TIEFES UND BREITES SORTIMENT, DA IST FÜR JEDEN KUNDEN ETWAS DABEI. DIE BESUCHE DURCH DEN AUSSENDIENST ERLEICHTERN UNSER TAGESGESCHÄFT ERHEBLICH. ES WIRD BEDARFSGERECHT DISPONIERT UND DAS SORTIMENT STETIG OPTIMIERT. DARÜBER HINAUS WERDEN UNSERE FACHVERKÄUFER VON ROTHENBERGER KONTINUIERLICH GESCHULT, SODASS UNSERE KUNDEN BEI WÜNSCHEN, PROBLEMEN UND FRAGEN SEHR GUT BERATEN WERDEN KÖNNEN.« //

»ROTHENBERGER INDUSTRIAL OFFERS A DEEP AND WIDE RANGE OF PRODUCTS, SO THERE IS SOMETHING FOR EVERY CUSTOMER. THE VISITS BY THE SALES FORCE MAKE OUR DAY-TO-DAY BUSINESS MUCH EASIER. THIS IS PLANNED IN LINE WITH DEMAND, AND THE PRODUCT RANGE IS CONSTANTLY BEING OPTIMISED. FURTHERMORE, OUR ROTHENBERGER SPECIALIST SALES STAFF ARE CONTINUOUSLY BEING TRAINED SO THAT THEY CAN PROVIDE OUR CUSTOMERS WITH EXCELLENT ADVICE ON REQUESTS, PROBLEMS AND QUESTIONS.« //

CHRISTIAN SCHMALE

STELLV. BAUMARKTLEITER, VERBAND EUROBAUSTOFF,
BAUZENTRUM LIEDER //

DEPUTY DIY STORE MANAGER, ASSOCIATION EUROBAUSTOFF,
BAUZENTRUM LIEDER //



ROTHENBERGER Industrial

EIN POSITIVES ERLEBNIS BEI JEDER BEGEGNUNG MIT DER MARKE ROTHENBERGER INDUSTRIAL IST ENTSCHEIDEND. UM DIE HOHEN ERWARTUNGEN DER PRIVATEN ANWENDER ERFÜLLEN ZU KÖNNEN, WERDEN ALLE STAKEHOLDER IN DIE CUSTOMER JOURNEY EINBEZOGEN. DAHER IST JEDER BERÜHRUNGSPUNKT IN DER KUNDENBEZIEHUNG VON ZENTRALER BEDEUTUNG. EINE OFFENE FEEDBACK-KULTUR ERMÖGLICHT ES, DIE UNTERSCHIEDLICHEN BEDÜRFNISSE UND ANFORDERUNGEN ZU VERSTEHEN UND KONTINUIERLICH ZU VERBESSERN. //



EINKAUF BAUFACHMARKT // **BUYING BUILDING SUPPLIES**

»UNS SIND MARKENBEKANNTHEIT, EIN GUTES PRODUKTSORTIMENT, SCHNELLE LIEFERFÄHIGKEIT, EINE INNOVATIVE PRODUKTENTWICKLUNG UND PARTNERSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT WICHTIG. DAS VOLLSORTIMENT BEINHÄLTET EINIGE PROBLEMLÖSER-PRODUKTE, DIE BEI DEN KUNDEN GUT ANKOMMEN. UNSERE KUNDEN PROFITIEREN AUSSERDEM VON DER TECHNISCHEN TELEFONBERATUNG, DEN SAISONALEN VERKAUFSAKTIONEN UND REGELMÄSSIGEN NEUPRODUKTEN IM SORTIMENT.« //

»AMONG OTHER THINGS, BRAND AWARENESS, A GOOD PRODUCT RANGE, FAST DELIVERY, INNOVATIVE PRODUCT DEVELOPMENT AND PARTNERSHIP-BASED COOPERATION ARE IMPORTANT TO US. THE FULL RANGE INCLUDES A NUMBER OF PROBLEMSOLVING PRODUCTS THAT ARE WELL RECEIVED BY CUSTOMERS. OUR CUSTOMERS ALSO BENEFIT FROM TECHNICAL TELEPHONE ADVICE, SEASONAL SALES PROMOTIONS AND REGULAR NEW PRODUCTS IN THE RANGE.« //

ALEXANDER MOCK

EINKAUF WERKZEUGE/MASCHINEN,
GLOBUS FACHMÄRKTE GMBH & CO. KG //

PURCHASING TOOLS/MACHINERY,

GLOBUS FACHMÄRKTE GMBH & CO. KG //



ONLINE-HANDEL // **ONLINE TRADE**

»DER WETTBEWERB IM ONLINE-HANDEL IST BESONDERS HERAUSFORDERND, INSBESONDERE DURCH DIE STARKE KONKURRENZ AUS FERNOST. DAHER SETZEN WIR AUF DIE UNTERSTÜTZUNG GROSSER MARKEN WIE ROTHENBERGER INDUSTRIAL UND VERFOLGEN DAS ZIEL, MÖGLICHST KUNDENORIENTIERT ZU HANDELN. WIR SCHÄTZEN AN DER ZUSAMMENARBEIT BESONDERS DIE EINFACHE KOMMUNIKATION, DIE KURZEN WEGE UND DIE SCHNELLEN PROBLEMLÖSUNGEN.« //

»COMPETITION IN ONLINE RETAIL IS PARTICULARLY CHALLENGING, ESPECIALLY DUE TO STRONG COMPETITION FROM ASIA. WE, THEREFORE, RELY ON THE SUPPORT OF MAJOR BRANDS SUCH AS ROTHENBERGER INDUSTRIAL, AND AIM TO ACT IN THE MOST CUSTOMER-ORIENTATED WAY POSSIBLE. WE PARTICULARLY APPRECIATE THE STRAIGHTFORWARD AND SHORT COMMUNICATION CHANNELS, AS WELL AS FAST PROBLEM SOLVING CAPABILITIES.« //

MICHAEL STEGER

ONLINESHOP GASFRITZEN.DE, LAUSITZ PROPAN GMBH //

ONLINESHOP GASFRITZEN.DE, LAUSITZ PROPAN GMBH //



ROTHENBERGER Industrial

A POSITIVE EXPERIENCE AT EVERY ENCOUNTER WITH THE ROTHENBERGER INDUSTRIAL BRAND IS CRUCIAL. WHETHER IN BRICKS-AND-MORTAR DIY STORES, SPECIALIST STORES AND WHOLESALERS OR ONLINE SHOPS – EVERY TOUCH POINT IN THE CUSTOMER RELATIONSHIP IS OF CENTRAL IMPORTANCE. CLOSE COLLABORATION AND AN OPEN FEEDBACK CULTURE MAKE IT POSSIBLE TO UNDERSTAND THE DIFFERENT NEEDS AND REQUIREMENTS OF RETAIL PARTNERS AND USERS AND TO CONTINUOUSLY IMPROVE. //



DISTRIBUTOR // **DISTRIBUTOR**

»WIR MÖCHTEN UNSEREN KUNDEN PRODUKTE MIT HÖCHSTER KAUFWAHRSCHEINLICHKEIT BIETEN. DABEI SPIELEN DIE BEKANNTHEIT DER MARKE ROTHENBERGER UND DIE VIELFÄLTIGEN WARENPRÄSENTATIONSMÖGLICHKEITEN EINE GROSSE ROLLE. AUCH DIE MARKTKENNTNISSE SIND UNS WICHTIG. SO KONNTEN WIR DURCH GEMEINSAME STORE-ANALYSEN DEN KUNDEN IN DEN NIEDERLANDEN UND BELGIEN ZEIGEN, WELCHE TOPSELLER-PRODUKTE IN IHREN ANGEBOTEN FEHLTEN, UND SIE VON DEN VORTEILEN EINER PREMIUM-EINMARKENSTRATEGIE ÜBERZEUGEN.« //

»WE WANT TO OFFER OUR CUSTOMERS PRODUCTS WITH THE HIGHEST PROBABILITY OF PURCHASE. THE HIGH PROFILE OF THE ROTHENBERGER BRAND AND THE WIDE RANGE OF PRODUCT PRESENTATION OPTIONS PLAY A MAJOR ROLE HERE. MARKET KNOWLEDGE IS ALSO IMPORTANT TO US. THROUGH JOINT STORE ANALYSES, WE WERE ABLE TO SHOW CUSTOMERS IN THE NETHERLANDS AND BELGIUM WHICH TOP-SELLING PRODUCTS WERE MISSING FROM THEIR RANGES AND CONVINCE THEM OF THE BENEFITS OF A PREMIUM SINGLE-BRAND STRATEGY.« //

RUBEN VAN BUIJTENEN

VERKAUFSLEITER EINZELHANDEL, VAN SPIJK B. V. //

SALES MANAGER RETAIL, VAN SPIJK B. V. //



PRODUKTNEUHEITEN //

BAHNBRECHENDE TECHNOLOGIEN UND INNOVATIVE WEITERENTWICKLUNGEN

NEW PRODUCTS: PIONEERING TECHNOLOGIES AND INNOVATIVE DEVELOPMENTS

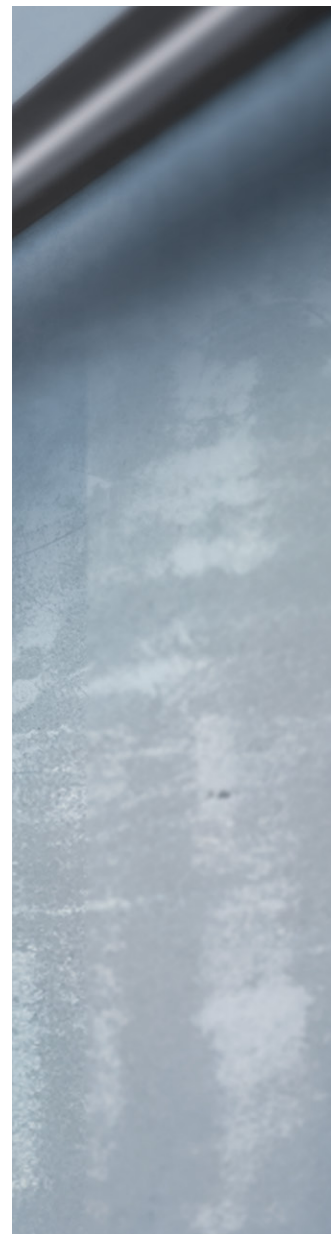


WELTNEUHEIT: ROMAX NANO

Die Kombination aus intelligenter NANO iJAW Technologie und leistungsstarker Standard-Presskraft von 32 kN macht die Hybrid-Pressmaschine einmalig. Durch ihre 2-in-1-Pressbackenaufnahme können neben den Standardbacken auch die in Größe und Gewicht optimierten Backen – die smarten NANO iJAWS – problemlos im Wechsel genutzt werden. Die ROMAX NANO passt ihr Presskraftniveau automatisch entsprechend der verwendeten Pressbacke an. Eine bahnbrechende Technologie, die zwei separate Maschinen ersetzt. Zugleich ist die ROMAX NANO die kleinste und leichteste 32-kN-Pressmaschine am Markt. Dadurch kann sie auch in Zwangslagen selbst bei großen Rohrdurchmessern eingesetzt werden. Damit gewinnen SHK-Profis eine nie dagewesene Flexibilität sowie eine kraftsparende und ergonomische Arbeitsweise beim Pressen. Zusätzlich verfügt die Hybrid-Pressmaschine, die mit CAS-Akku-Schnittstelle erhältlich ist, über umfangreiche Connectivity-Funktionen. //

A WORLD FIRST: ROMAX NANO

The combination of intelligent NANO iJAW technology and powerful standard 32 kN pressing force makes this hybrid press machine unique. Thanks to its 2-in-1 press jaw holder, the size and weight-optimised smart NANO iJAWS can be used interchangeably in addition to the standard jaws. The ROMAX NANO automatically adjusts its pressing force according to the press jaw used. A ground-breaking technology that replaces two separate machines. At the same time, the ROMAX NANO is the smallest and lightest 32 kN pressing machine on the market. This means that it can also be used in confined spaces, even with large pipe diameters. This affords HVAC professionals unprecedented flexibility, as well as energy-saving and ergonomic working methods when pressing. The hybrid pressing machine, which is available with a CAS battery interface, also boasts extensive connectivity functions. //



NEW PRODUCTS

OB HANDWERKZEUG ODER POWERTOOL – DAS ZIEL VON ROTHENBERGER IST ES DIE ERWARTUNGEN DER ANWENDER ZU ÜBERTREFFEN. ZUR LEITMESSE ISH PRÄSENTIERT ROTHENBERGER GLEICH EINE GANZE REIHE VON PRODUKTINNOVATIONEN. ZWEI DAVON STELLEN WIR VOR: EINE WELTNEUHEIT UND EIN OPTIMIERTES HANDWERKZEUG. BEIDE VERBINDET DASSELBE ZIEL: DIE ARBEIT DER ANWENDER AUF DER BAUSTELLE PRODUKTIVER UND KOMFORTABLER ZU GESTALTEN. //

WHETHER HAND TOOLS OR POWER TOOLS – ROTHENBERGER'S AIM IS TO EXCEED USERS' EXPECTATIONS. ROTHENBERGER WILL SOON BE PRESENTING A WHOLE SERIES OF PRODUCT INNOVATIONS AT THE LEADING TRADE FAIR ISH AND HERE ARE TWO OF THEM: A WORLD FIRST AND AN OPTIMISED HAND TOOL. BOTH HAVE THE SAME GOAL: TO MAKE USERS' WORK ON THE CONSTRUCTION SITE MORE PRODUCTIVE AND CONVENIENT. //

ROCUT 26 MSR

Diese handliche Rohrschere darf in keiner Werkzeugtasche und in keiner Arbeitskleidung fehlen. Sie erlaubt das präzise und kraftschonende Schneiden von Mehrschichtverbund- und Kunststoffrohren von 0-26 mm (0-1"). Dank der großen Rohraufklammer wird das Rohr sicher für den Schnitt fixiert. Eine geschwungene Edelstahlklinge sorgt für exakte, rechtwinklige Schnitte und reduziert gleichzeitig die Verformung des Rohres auf ein Minimum. Durch den gummierten Griff liegt die ROCUT 26 MSR gut und sicher in der Hand. Nach Gebrauch ist die Rohrzange schnell wieder verriegelt und verstaut. Das robuste Gehäuse aus Aluminium gewährleistet eine lange Lebensdauer und zuverlässige Leistung. //

ROCUT 26 MSR

No tool bag or work wear should be without these handy pipe shears. This enables precise and force-saving cutting of multi-layer composite and plastic pipes from 0-26 mm (0-1"). Thanks to the large pipe support, the pipe is securely fixed for the cut. A curved stainless-steel blade ensures precise, right-angled cuts and, at the same time, minimises pipe deformation. The rubberized grip ensures that the ROCUT 26 MSR sits comfortably and securely in hand. After use, the pipe cutter can be quickly locked and stored. The robust aluminium housing guarantees long-lasting durability and reliable performance. //



BONUSPROGRAMM BELOHNT FÜR MARKENTREUE

BONUS PROGRAMME REWARDS BRAND LOYALTY

100
BONUS
POINTS50
BONUS
POINTS25
BONUS
POINTS10
BONUS
POINTS5
BONUS
POINTS

DAS ROTHENBERGER BONUS-PROGRAMM ERFREUT SICH MIT MEHR ALS 35.000 TEILNEHMERN GROSSER BELIEBTHEIT. //
THE ROTHENBERGER BONUS PROGRAM IS VERY POPULAR WITH MORE THAN 35,000 PARTICIPANTS. //

ROTHENBERGER

Das ROTHENBERGER Bonusprogramm erfreut sich seit mehreren Jahren wachsender Beliebtheit – und steht mittlerweile in 27 Ländern zur Verfügung. Der 7. Geburtstag wurde im Rahmen einer 3-monatigen Aktion mit limitierten Prämien in den teilnehmenden Prämien-Shops der einzelnen Länderorganisationen von ROTHENBERGER gefeiert. Zum Abschluss wurden 15 Willkommenspakete an neuregistrierte Teilnehmende vergeben. Positive Anreize und Erlebnisse sind das Wesen einer erfolgreichen Kundenbindung. Dazu trägt auch eine zeitgemäße, nutzerfreundliche Bedienung des Bonusprogramms bei, die mit wenigen Klicks und Interaktionen zum Ziel führt. Zukünftig haben die Käufer die Wahl, ob sie die ROTHENBERGER Webseite nutzen möchten, um wertvolle Bonuspunkte zu erhalten, die es aktuell für 150 bonusfähige Produkte gibt, oder ob sie das über die neue Bonusprogramm-App tun. Die App macht den Einlöseprozess denkbar einfach: Im ersten Schritt erfolgt die Registrierung und Anmeldung im Programm, im zweiten wird das Typenschild mit der Seriennummer des Werkzeugs gescannt und im dritten der Kaufbeleg hochgeladen – schon werden die Bonuspunkte dem Kundenkonto gutgeschrieben. Ebenso leicht erfolgt das Einlösen der rund 20 Prämien: auswählen, einlösen, bestellen, fertig. Die Spanne reicht von Prämien für 12 Punkte bis zu den Powertools, für die 80 bis 100 Punkte zu sammeln sind. Nicht nur die Aufnahme von weiteren Produkten ins Bonusprogramm wird durch die Digitalisierung deutlich vereinfacht, auch weitere Länder werden sukzessive an das Programm angebunden. //

BONUSPUNKTE SAMMELN UND GEGEN ATTRAKTIVE WERKZEUGE ALS PRÄMIEN EINLÖSEN, DAS KOMMT BEI DEN SHK-PROFIS WELTWEIT GUT AN. MIT DEM NEUEN, KOMPLETT DIGITALISIERTEN BONUSPROGRAMM WIRD DIE TEILNAHME ZUKÜNFTIG NOCH EINFACHER UND IN IMMER MEHR LÄNDERN MÖGLICH SEIN. //

COLLECTING BONUS POINTS AND REDEEMING THEM FOR HIGH-QUALITY TOOLS AS REWARDS IS HIGHLY POPULAR AMONG HVAC PROFESSIONALS WORLDWIDE. WITH THE NEW FULLY DIGITALIZED BONUS PROGRAM, PARTICIPATION WILL BE EVEN EASIER IN THE FUTURE AND AVAILABLE IN MORE AND MORE COUNTRIES. //



DIE BELIEBTESTEN PRÄMIEN //

THE MOST POPULAR REWARDS

15
BONUS
POINTS

17-teiliges 6-Kant-Steckschlüssel-Set 1/4" //
17-piece 6-edge socket set 1/4"

12
BONUS
POINTS

SWO Rollgabelschlüssel 8" //
SWO Adjustable wrench 8"

12
BONUS
POINTS

TUBE CUTTER TC35 + Schneidräder, ROBOX //
TUBE CUTTER TC35 + cutting wheels, ROBOX

26
BONUS
POINTS

RO BP18/4 Akku, CAS //
RO BP18/4 battery, CAS



ROTHENBERGER

The ROTHENBERGER bonus programme has been growing in popularity for several years – and is now available in 27 countries. The 7th birthday was celebrated as part of a 3-month campaign with limited-time rewards in the participating rewards shops of ROTHENBERGER's national organisations. Finally, 15 welcome packs were awarded to newly registered participants. Positive incentives and experiences are the essence of successful customer loyalty. A modern, user-friendly operation of the bonus programme, which leads to the goal with just a few clicks and interactions, also contributes to this. In future, customers will have the choice of using the ROTHENBERGER website to earn valuable bonus points, which are currently available for 150 bonus-eligible products, or using the new bonus programme app. The app makes the redemption process very simple: the first step is to register and log in to the programme, the second is to scan the type plate with the serial number of the tool and the third is to upload the proof of purchase – and the bonus points are credited to the customer account. Redeeming the 20 or so rewards is just as easy: select, redeem, order, done. The range extends from rewards for 12 points to the power tools, for which 80 to 100 points have to be collected. Digitalisation will not only make it much easier to add further products to the bonus programme, but also to gradually integrate more countries into the programme. //

**MEHR
ERFAHREN //**
**FIND OUT
MORE**





SERVICE- PHILOSOPHIE: SOFORTIGE HILFE

SERVICE PHILOSOPHY: INSTANT HELP

DER ROTHENBERGER SERVICE AFTER SALES SPIELT IN DER CUSTOMER JOURNEY EINE ZENTRALE ROLLE. DENN DIE SERVICEQUALITÄT IN FORM VON ERREICHBARKEIT, LÖSUNGSORIENTIERTER BERATUNG, REAKTIONSGESCHWINDIGKEIT UND ATTRAKTIVEN ZUSATZLEISTUNGEN BESTIMMT NICHT NUR DEN GRAD DER KUNDENZUFRIEDENHEIT. SIE MACHT HÄUFIG DEN UNTERSCHIED AUS UND ENTSCHIEDET DARÜBER, OB DER ANWENDER DER MARKE ROTHENBERGER TREU BLEIBT. //

THE ROTHENBERGER SERVICE AFTER SALES PLAYS A CENTRAL ROLE IN THE CUSTOMER JOURNEY. AFTER ALL, SERVICE QUALITY IN THE FORM OF AVAILABILITY, SOLUTION-ORIENTATED ADVICE, SPEED OF RESPONSE AND ATTRACTIVE ADDITIONAL SERVICES NOT ONLY DETERMINES THE LEVEL OF CUSTOMER SATISFACTION. IT OFTEN MAKES THE DIFFERENCE, AND IS DECISIVE IN TERMS OF WHETHER THE USER REMAINS LOYAL TO THE ROTHENBERGER BRAND. //



ROTHENBERGER

Wichtigstes Ziel: Ausfallzeiten minimieren

Zeit bedeutet im SERVICE AFTER SALES alles, denn ohne Werkzeug kann ein Handwerker kein Geld verdienen. Dass Werkzeuge aus verschiedensten Gründen plötzlich ihren Dienst auf der Baustelle verweigern, lässt sich nicht gänzlich vermeiden. Wem das mit einem Werkzeug von ROTHENBERGER passiert, der nimmt es gelassen. Denn der Profi weiß: Mir wird schnellstmöglich geholfen. Innerhalb weniger Minuten ist er telefonisch mit einem Mitarbeiter aus dem Customer Support verbunden, der ihn kompetent berät, die nächsten Schritte abstimmt und von da an alles Weitere übernimmt. In der Regel hat der Handwerker sein repariertes Werkzeug innerhalb von drei Tagen zurück. Schnelligkeit ist das Ziel aller Reparaturservicestandorte von ROTHENBERGER, die entweder über die Länderorganisationen oder externe Service-Partner weltweit angeboten werden. Voraussetzung dafür ist eine hohe Verfügbarkeit der Ersatzteile und eine reibungslose Logistik. Taktgeber und wichtigster Lieferant für alle Servicestandorte ist Kelkheim, Deutschland. Der SERVICE AFTER SALES betreut direkt die Reparaturabwicklung von sieben Ländern. //



ROTHENBERGER

Most important goal: minimise downtimes

Time means everything in SERVICE AFTER SALES, because without tools, a craftsman cannot earn any money. The fact that tools suddenly refuse to work on the construction site for various reasons cannot be completely avoided. If this happens to you with a tool from ROTHENBERGER, you can take it in your stride. Because the professional knows: I will be helped as quickly as possible. Within a few minutes, he is connected by telephone to a member of the customer support team, who provides expert advice, coordinates the next steps and takes care of everything else from there. As a rule, the craftsman will have his repaired tool back within three days. Speed is the goal of all ROTHENBERGER repair service locations, which are offered worldwide either through the national organisations or external service partners. This requires a high degree of availability of spare parts and smooth logistics. Kelkheim, Germany, sets the pace and is the most important supplier for all service locations. SERVICE AFTER SALES is directly responsible for repair processing in seven countries. //



96 %

**TELEFONISCHE
ERREICHBARKEIT //**
AVAILABILITY BY PHONE



Ø 3,1

**TAGE REPARATUR
DURCHLAUFZEIT //**
DAYS REPAIR CYCLE TIME



94 %

**VERFÜGBARKEIT
ERSATZTEILE //**
AVAILABILITY SPARE PARTS



VORTEILE IM SERVICE-PAKET: // **BENEFITS OF THE SERVICE PACKAGE: //**



5 JAHRE GARANTIE //
5-YEAR WARRANTY



KOSTENBERGRENZE:
VOM 2. BIS ZUM 5. JAHR //
UPPER COST LIMIT:
FROM THE 2ND TO THE
5TH YEAR



REPARATURAUFTRAG
ONLINE EINSTELLEN
UND EINSEHEN //
SUBMIT AND TRACK REPAIR
ORDERS ONLINE



VERKÜRZTER
REPARATURPROZESS //
SHORTER REPAIR PROCESS



ERSATZTEILE
ONLINE BESTELLEN //
ORDER SPARE PARTS
ONLINE



ABHOLUNG VON
UND LIEFERUNG AN
WUNSCHADRESSE //
PICK-UP FROM AND
DELIVERY TO DESIRED
ADDRESS

RO SERVICE+ bietet starke Zusatz- **leistungen**

Wer sein Werkzeug innerhalb von vier Wochen ab Kaufdatum über die Webseite RO SERVICE+ registriert, sichert sich zusätzliche Vorteile. Die Anwender erhalten auf alle RO SERVICE+ Werkzeuge eine Garantie von fünf Jahren. Im Reparaturfall wird das Werkzeug schnellstmöglich kostenfrei abgeholt und wiedergebracht. Über den Login-Bereich können Anwender jederzeit den Status ihres Auftrages ablesen. Der RO SERVICE+ ist ein Kaufgrund mehr für ROTHENBERGER Werkzeuge. Daher wird daran gearbeitet, dieses Serviceangebot auf weitere Länder auszuweiten. Für Reparaturen außerhalb der Garantieleistungen gibt es festgelegte Kostenobergrenzen. Dadurch genießen Anwender maximale Kostensicherheit, denn die Reparatur wird nie zu teuer. Für den seltenen Fall, dass eine Reparatur nicht mehr möglich ist, erhält der Anwender ein Austauschgerät in Höhe der Kostenobergrenze. Der SERVICE AFTER SALES hilft jedem Anwender weiter und es wird für jeden Fall eine Lösung gefunden.

RO SERVICE+ offers strong additional **services**

If you register your tool via the RO SERVICE+ website within four weeks of purchase, you can secure additional benefits. Users receive a five-year guarantee on all RO SERVICE+ tools. In case of repair, the tool is picked up and returned free of charge as quickly as possible. Users can check the status of their order at any time via the login area. The RO SERVICE+ is one more reason to buy ROTHENBERGER tools. We are, therefore, working on extending this service to other countries. There are fixed upper cost limits for out-of-warranty repairs. This gives users maximum cost certainty, as the repair will never be too expensive. In the rare event that a repair is no longer possible, the user will receive a replacement device at the upper cost limit. The SERVICE AFTER SALES helps every user and a solution is found for every case.



Feedbackkultur nutzt den Anwendern

Der SERVICE AFTER SALES hat den direkten Draht zum Anwender. Aus dem ständigen Dialog ergeben sich wertvolle Ansätze, um die Produkte noch stärker auf die Anwender auszurichten. Das technische Feedback wird intern an das Qualitäts- und Produktmanagement sowie die Forschung und Entwicklung weitergegeben, welche die Verbesserungsvorschläge bei der Neu- und Weiterentwicklung aufgreifen. So wurde beispielsweise der ROPULS Spülkompressor mit Unterstützung des SERVICE AFTER SALES optimiert. Bei der Durchführung von ROPULS Kundenreparaturen wurden mehrere kleine Faktoren aufgedeckt, die verhinderten, dass das Gerät mit der höchstmöglichen Leistung lief. Dank der Erfahrung im SERVICE AFTER SALES und einigen neuen und veränderten Messmethoden konnte die Ursache auf ein Bauteil eingrenzt werden. Das Bauteil wurde im Sinne der Kunden optimiert, sodass eine deutliche Leistungssteigerung messbar war. //

AUS DEM STÄNDIGEN DIALOG **MIT DEM ANWENDER ERGEBEN** **SICH WERTVOLLE ANSÄTZE,** **DIE INTERN WEITERGEGEBEN** **WERDEN. //**

THE CONSTANT DIALOGUE WITH
THE USER RESULTS IN VALUABLE
APPROACHES THAT ARE PASSED
ON INTERNALLY. //

Feedback culture benefits the users

SERVICE AFTER SALES has a direct line to the user. The ongoing dialog results in valuable approaches for aligning the products even more closely with the users. The technical feedback is passed on internally to Quality and Product Management, as well as Research and Development, which take up the suggestions for improvement in new and further development. For example, the ROPULS flushing compressor was optimised with the support of SERVICE AFTER SALES. When carrying out ROPULS customer repairs, several small factors were uncovered that prevented the appliance from running at the highest possible performance. Thanks to the experience of SERVICE AFTER SALES and some new and modified measuring methods, the cause could be narrowed down to one component. The component was optimised in line with customer requirements, resulting in a significant increase in performance. //



DER SERVICE AFTER
SALES HILFT
JEDEM ANWENDER
WEITER UND ES
WIRD FÜR JEDEN
FALL EINE LÖSUNG
GEFUNDEN. //
SERVICE AFTER
SALES HELPS EVERY
USER AND A
SOLUTION IS FOUND
FOR EVERY CASE. //

MEHR
ERFAHREN //
FIND OUT
MORE

ROTHENBERGER **SERVICE AFTER SALES**

ROTHENBERGER-SCHULUNGEN QUALIFIZIEREN UND ZERTIFIZIEREN

ROTHENBERGER TRAININGS QUALIFY AND CERTIFY



DAS KÄLTE-KLIMA-HANDWERK LÄSST SEINE FACHKRÄFTE UND BETRIEBE ZERTIFIZIEREN, DIE HÄNDLER LASSEN IHRE BERATER SCHULEN UND SHK-PROFIS AUS DEM IN- UND AUSLAND ERLERNEN DEN UMGANG MIT ROTHENBERGER-WERKZEUGEN – DAS ANGEBOT AN SCHULUNGSKONZEPTEN UND -STANDORTEN VON ROTHENBERGER IST UNVERGLEICHLICH VIELFÄLTIG. FÜR DAS SHK-HANDWERK SIND SCHULUNGEN DER SCHLÜSSEL ZUM ZUKÜNFTIGEN ERFOLG. //

THE REFRIGERATION AND AIR CONDITIONING TRADE HAS ITS SPECIALISTS AND CERTIFIED COMPANIES, SPECIALIST RETAILERS HAVE THEIR CONSULTANTS TRAINED AND HVAC PROFESSIONALS FROM GERMANY AND ABROAD LEARN HOW TO USE ROTHENBERGER TOOLS – THE RANGE OF TRAINING CONCEPTS AND LOCATIONS OFFERED BY ROTHENBERGER IS UNRIVALLED IN ITS DIVERSITY. FOR THE HVAC TRADE, TRAINING IS THE KEY TO FUTURE SUCCESS. //

ROTHENBERGER

Gamechanger: hybride Kälte-Klima-Schulungen

Die Auftragslage im Handwerk ist gut, das Fachpersonal dagegen knapp. Kaum ein Betrieb kann es sich leisten, seine Leute für mehrere Tage freizustellen, um Sachkundeseminare zu besuchen. Diese sind allerdings ein gesetzliches Muss für die Zertifizierungen von Personal und Betrieben. ROTHENBERGER hat auf diese Situation reagiert und bietet seine Kälte-Klima-Schulungen als hybrides Modell an. Über die neue E-Learning-Plattform von ROTHENBERGER kann der theoretische Teil für die Sachkunde absolviert werden. Das bietet den Teilnehmenden größtmögliche Flexibilität beim Lernen. Jeder entscheidet für sich, wann, wo und in welchem Tempo er lernt. Für den Praxisteil und die abschließenden Prüfungen stehen Schulungszentren von ROTHENBERGER mit eigenen Trainern in ganz Deutschland zur Wahl. Mit Hamburg ist kürzlich der erste Standort im Norden hinzugekommen. In den 2-tägigen Praxisseminaren wird mit den Werkzeugen und Maschinen von ROTHENBERGER gearbeitet, die für eine Zertifizierung des Betriebs für Kälte-Klima-Technik vorgehalten werden müssen. Hybride Sachkundeseminare, wohnortnahe Prüfungen, passende Werkzeuge – ROTHENBERGER bietet alles aus einer Hand an, was Handwerksbetriebe brauchen, um ihr Leistungsportfolio auf die Zukunft auszurichten. Auch Handelspartner profitieren vom modernen Schulungskonzept seitens ROTHENBERGER: Sie sparen Aufwand und Kosten für die Bereitstellung eigener Schulungsräume und können ihren Profikunden umfassende Weiterbildungs- und Qualifizierungsangebote bieten. //



6

KÄLTE-KLIMA-SCHULUNGSZENTREN IN KELKHEIM UND GANZ DEUTSCHLAND //
REFRIGERATION AND AIR
CONDITIONING TRAINING
CENTERS IN KELKHEIM
AND ACROSS GERMANY



Ø 1.500

KÄLTE-KLIMA-ZERTIFIZIERUNGEN IM JAHR //
REFRIGERATION
AND AIR CONDITIONING
CERTIFICATIONS A YEAR



ROTHENBERGER

A game changer: hybrid refrigeration and air conditioning training courses

The order situation in the skilled trades is good, but skilled labour is in short supply. Hardly any company can afford to give its employees several days off to attend expert seminars. However, these are a legal requirement for the certification of personnel and companies. ROTHENBERGER has responded to this situation and offers its refrigeration and air conditioning training courses as a hybrid model. The theoretical part of the certificate can be completed via the new ROTHENBERGER e-learning platform. This offers participants the greatest possible flexibility when learning. Everyone decides for themselves when, where and at what pace they want to learn. ROTHENBERGER training centres with their own trainers are available throughout Germany for the practical part and the final examinations. Hamburg was recently added as the first location in the north. In the two-day practical seminars, participants work with ROTHENBERGER tools and machines, which are required for a company's certification in refrigeration and air conditioning technology. Hybrid expert seminars, local inspections, suitable tools – ROTHENBERGER offers everything from a single source that trade businesses need to align their service portfolio for the future. Trade partners also benefit from ROTHENBERGER's modern training concept: they save the effort and costs of providing their own training rooms and can offer their professional customers comprehensive further training and qualification programmes. //

DER DIALOG MIT DEN PROFIS IST EIN WICHTIGER BAUSTEIN, DER SICHERSTELLT, DASS EIN WERKZEUG VON ROTHENBERGER DEN WÜNSCHEN UND ANFORDERUNGEN DER ANWENDER ENTSPRICHT. //
THE DIALOG WITH PROFESSIONALS IS AN IMPORTANT COMPONENT THAT ENSURES THAT A TOOL FROM ROTHENBERGER MEETS THE WISHES AND REQUIREMENTS OF THE USER. //



DREI FRAGEN AN WOLFGANG BRUNNER, GESCHÄFTSFÜHRER WVG WERKZEUG-VERTRIEB GMBH:

1. Wie wichtig ist Ihnen als SHK-Werkzeuggroßhandel das Angebot von Kälte-Klima-Schulungen an Ihre Handelspartner für Haustechnik?

Die Kälte-Klima-Technik ist ein Wachstumsmarkt. Es ist unser Job, diesen Service anzubieten, damit sich die SHK-Betriebe über den spezialisierten Fachhandel dafür fit machen können. Gleichzeitig bieten wir in Zusammenhang mit den Schulungen den Teilnehmenden die passenden Produkte von ROTHENBERGER zu attraktiven Sonderkonditionen an. Davon profitieren die SHK-Betriebe noch einmal zusätzlich. Wir bewerben als Großhändler die Schulungen sehr aktiv und arbeiten dabei eng mit ROTHENBERGER zusammen.

2. Wie genau müssen wir uns das vorstellen?

Was die Schulungen betrifft, sind wir ein Großhändler der ersten Stunde und waren von Anfang an dabei, seitdem ROTHENBERGER die Kälte-Klima-Schulungen anbietet. Unsere 22 Außendienstmitarbeiter sind hier sehr gut im Thema. Sie bieten den Haustechnikhändlern bundesweit Inhouse-Schulungen vor Ort an. Bei einigen Handelspartnern haben sich bereits feste Strukturen dazu etabliert. Der Händler meldet uns seinen Terminwunsch für den ausgewählten Ort. Diesen stimmen wir mit ROTHENBERGER ab, damit ein Dozent eingeplant und die Anlagentechnik dorthin transportiert werden können. Parallel bieten wir auch die festen Schulungsstandorte von ROTHENBERGER an. Unser gemeinsames Ziel ist es, es den Monteuren so einfach wie möglich zu machen und Schulungen in räumlicher Nähe anzubieten.

3. Wie wird das Angebot der hybriden Schulungen angenommen?

Das hybride Modell kommt gut an, momentan gibt es sogar Wartezeiten. Durch den Personalmangel im SHK-Handwerk ist das die ideale Lösung, um trotzdem an diesem wachsenden Markt einen Anteil zu haben. Der Markt für zertifizierte Kälte-Klima-Betriebe ist noch lange nicht gesättigt. //

THREE QUESTIONS FOR WOLFGANG BRUNNER, MANAGING DIRECTOR OF WVG WERKZEUG-VERTRIEB GMBH:

1. How important is it to you as a HVAC tool wholesaler to offer refrigeration and air conditioning training to your trade partners for building services?

Refrigeration and air conditioning technology is a growth market. It is our job to offer this service so that HVAC companies can prepare themselves for it via specialist retailers. At the same time, we offer participants suitable ROTHENBERGER products at attractive special conditions in connection with the training courses. HVAC companies benefit from this even more. As a wholesaler, we promote the training courses very actively and work closely with ROTHENBERGER.

2. How exactly should we visualise this?

As far as training courses are concerned, we have been a wholesaler from the very beginning and have been involved since ROTHENBERGER started offering refrigeration and air conditioning training courses. Our 22 sales representatives are very well versed in the subject. They offer building technology specialist retailers nationwide in-house training courses on site. Fixed structures have already been established with some trading partners. The specialist retailer notifies us of his appointment request for the selected location. We coordinate this with ROTHENBERGER so that a trainer can be scheduled, and the system technology can be transported there. At the same time, we also offer ROTHENBERGER's fixed training locations. Our common goal is to make it as easy as possible for fitters and to offer training courses in close proximity.

3. How is the hybrid training programme being received?

The hybrid model has been well received, and there are even waiting times at the moment. Due to the lack of personnel in the HVAC trade, this is the ideal solution to still have a share of this growing market. The market for certified refrigeration and air conditioning companies is far from saturated. //

2025 RO KAT ACADEMY

ROTHENBERGER-SCHULUNGEN SIND EINE SINNVOLLE INVESTITION IN DIE ZUKUNFT DER BETRIEBE UND WERDEN TEILWEISE VON DER BAFA GEFÖRDERT. // ROTHENBERGER TRAINING COURSES ARE A SENSIBLE INVESTMENT IN THE FUTURE OF COMPANIES AND ARE PARTIALLY SUBSIDISED BY BAFA. //



**MEHR
ERFAHREN //
FIND OUT
MORE**



Schulungskooperation mit der SHK Innung Schweinfurt

Um im Sinne der Anwender zu denken und zu handeln, ist Basiswissen über das SHK-Handwerk und die Anwendung der Werkzeuge unerlässlich. Deshalb werden alle ROTHENBERGER-Mitarbeitende an der SHK-Innung in Schweinfurt in Theorie und Praxis geschult. Unabhängig von Tätigkeit und Position im Unternehmen oder Vorkenntnissen aus der SHK-Branche sind die Schulungen für alle eine wertvolle Unterstützung. In den 2-stufig aufgebauten Schulungen lernen die Teilnehmenden u. a. so die einzelnen Werkzeuge und Maschinen von ROTHENBERGER kennen sowie, wie und für welche Aufgaben diese zum Einsatz kommen. Danach gehen die Teilnehmenden selbst zu Werke. Sie nehmen Verpressungen vor, sie löten hart, biegen Rohre und vieles mehr. Das Gelernte vertieft das Verständnis für den Alltag der SHK-Profis und die Anforderungen, die sie an ein Werkzeug stellen. //

Training co-operation with the HVAC Guild in Schweinfurt

In order to think and act in the interests of the user, basic knowledge of the HVAC trade and the use of tools is essential. For this reason, all ROTHENBERGER employees receive theoretical and practical training at the HVAC guild in Schweinfurt. Regardless of job and position in the company or previous knowledge of the HVAC industry, the training courses are a valuable support for everyone. In the two-stage training courses, participants learn about the individual tools and machines from ROTHENBERGER and how and for which tasks they are used. The participants then get to work themselves and carry out pressing, brazing, pipe bending and much more. What they have learned deepens their understanding of the everyday life of HVAC professionals and the demands they place on a tool. //



Lernen und Qualifizieren an der RO Academy: Erfolg nachhaltig sichern

Das TEC Center in Kelkheim ist das Zentrum des SHK-Wissens und steht allen offen. Zwar finden hier schwerpunktmäßig Kunden- und Mitarbeiterschulungen statt, aber auch Auszubildende von Sanitär-Innungen, Berufs- und Schulklassen sowie Kindergärten kommen sehr gerne, um in die faszinierende Welt der Rohre und Werkzeugtechnik einzutauchen. Starre Konzepte gibt es bei den Schulungen nicht. Gezeigt und vermittelt wird das, was die Besucher interessiert. Häufig geht es auch um die sichere Anwendung der Werkzeuge und Maschinen. Die Schulungen markieren zudem eine wichtige Schnittstelle im Vertrieb, um die Fachberater der Händler möglichst ROTHENBERGER-affin zu machen. Die Erfahrung zeigt, dass viele SHK-Profis beim Händler nach einer unspezifischen Lösung für eine Anwendung suchen. Je mehr Produktwissen die Fachberater z. B. über Arbeitsdimensionen und -klassen haben, desto besser können sie im Verkaufsgespräch zu Werkzeugen von ROTHENBERGER beraten. In den Händlerschulungen geht es daher auch um die optimale Nutzung des Katalogs als wichtiges Informations- und Verkaufsinstrument. Die ROTHENBERGER-Marktorganisationen in Benelux reisen ebenfalls gern mit ihren Handelspartnern nach Kelkheim und bringen ihre acht bis zehn besten Handwerkskunden gleich mit. Dadurch schließt sich der Schulungskreis im 3-stufigen Vertrieb von ROTHENBERGER. Dass dieser sehr gut funktioniert, zeigt sich am positiven Feedback der Teilnehmenden nach jeder Schulung, aber auch am konstanten Wachstum von ROTHENBERGER. //

Alle Mitarbeitenden von ROTHENBERGER durchlaufen an der SHK-Innung eine 2-stufige Schulung. // All ROTHENBERGER employees undergo a 2-stage training course at the SHK guild. //

Learning and qualifying at the RO Academy: ensuring sustainable success

The TEC Center in Kelkheim is the center of HVAC knowledge and is open to everyone. Although the main focus here is on the customer and employee training, trainees from plumbing guilds, vocational and school classes and kindergartens also like to come here to immerse themselves in the fascinating world of pipe and tool technology. There are no rigid concepts for the training courses. What visitors are interested in is then shown and communicated. It is often about the safe use of tools and machines. The training courses also mark an important interface in sales, in order to familiarise the specialist retailers' specialist advisers with ROTHENBERGER as much as possible. Experience shows that many HVAC professionals look to the specialist retailer for a non-specific solution for an application. The more product knowledge the specialist advisers have, e.g. about working dimensions and classes, the better they can advise and sell ROTHENBERGER tools. Specialist retailer training courses, therefore, also focus on the optimal use of the catalogue as an important information and sales tool. The ROTHENBERGER market organizations in Benelux also like to travel to Kelkheim with their trading partners and bring their best 8 to 10 trade customers with them. This completes the training circle in ROTHENBERGER's 3-stage sales organization. The positive feedback from participants after each training course and the steady growth of ROTHENBERGER show that this works very well. //



100 %

**KUNDENZUFRIEDENHEIT //
CUSTOMER SATISFACTION**

ZULIEFERER SIND TEIL DES PRODUKTVERSPRECHENS AN DIE ANWENDER

SUPPLIERS ARE PART OF THE PRODUCT PROMISE TO USERS



ROTHENBERGER

JEDER ZULIEFERER VON ROTHENBERGER IST AKTIV IN DIE WERTSCHÖPFUNGSKETTE EINGEBUNDEN, UM DEN STETIG WACHSENDEN ANFORDERUNGEN DER ANWENDER IN BEZUG AUF QUALITÄT, TERMINTREUE UND WETTBEWERBSFÄHIGKEIT ZU ENTSPRECHEN. //
EVERY ROTHENBERGER SUPPLIER IS ACTIVELY INVOLVED IN THE VALUE CHAIN IN ORDER TO MEET THE CONSTANTLY GROWING DEMANDS OF USERS IN TERMS OF QUALITY, ADHERENCE TO DELIVERY DATES AND COMPETITIVENESS. //

Die hohen Ansprüche und Werte, die ROTHENBERGER an sich selbst stellt und lebt, gelten auch für die Zulieferer. Wie diese Erwartungen konkret aussehen, konnten bestehende und neue Geschäftspartner am Lieferantentag 2024 im September erfahren. In verschiedenen Fachvorträgen am Vormittag wurde ein Überblick über die gesamte ROTHENBERGER Unternehmensgruppe gegeben sowie die Unternehmensstrategie vorgestellt. Einen wesentlichen Schwerpunkt des Lieferantentags bildeten die Anforderungen, die ROTHENBERGER an seine Geschäftspartner stellt. Neben Qualität, Termintreue, Leistungsperformance und Kosteneffizienz wurden auch die Compliance-Richtlinien sowie die Service-After-Sales-Ansprüche erläutert. Am Nachmittag erhielten die Gäste einen Einblick in das Produktportfolio und Leistungsspektrum von ROTHENBERGER sowie die Arbeit der unternehmensnahen TOOLS FOR LIFE Foundation. Nach einem Produktionsrundgang war die Verleihung des ROTHENBERGER Supplier Awards 2024, den das Unternehmen ULLRICH Präzisionstechnik GmbH aus Zella-Mehlis in Thüringen erhielt. Der Lieferantentag stärkt die Zusammenarbeit und fokussiert auf das gemeinsame Ziel, den Anwendern weltweit erstklassige Werkzeuge an die Hand zu geben und das Markenversprechen zu halten. //

ROTHENBERGER

The high standards and values that ROTHENBERGER sets for itself and lives by also apply to its suppliers. Existing and new business partners were able to find out what these expectations actually look like at the Supplier Day 2024 in September. An overview of the entire ROTHENBERGER Group and the corporate strategy were presented during various specialist presentations in the morning. The requirements that ROTHENBERGER places on its business partners were a key focus of the Supplier Day. In addition to quality, adherence to deadlines, service performance and cost efficiency, the compliance guidelines and service after-sales requirements were explained. In the afternoon, the guests were given an insight into ROTHENBERGER's product portfolio and range of services, as well as the work of the company-affiliated TOOLS FOR LIFE Foundation. The production tour was followed by the presentation of the ROTHENBERGER Supplier Award 2024, which was presented to ULLRICH Präzisionstechnik GmbH from Zella-Mehlis in Thuringia. The Supplier Day strengthens cooperation and focuses on the common goal of providing users worldwide with first-class tools and keeping the brand promise. //

^ >
 Zulieferer erhielten Einblick in die hochmodernen Produktionsanlagen. //
 Suppliers were given an insight into the ultra-modern production facilities. //



THREE QUESTIONS FOR JOHANNES-PAULUS PAUL (DIPL.-ING.), MANAGING DIRECTOR, ULLRICH PRÄZISIONSTECHNIK GMBH:

1. You have been working with ROTHENBERGER as a supplier for almost 20 years. How did you develop together?

This long-standing collaboration creates a strong sense of solidarity. This has enabled us to overcome the sometimes difficult challenges of recent years together. Our top priority has always been to fulfil all customer requirements, such as compliance with all quality criteria, precise delivery deadlines and the necessary flexibility.

2. To what extent have you taken up requests and suggestions from ROTHENBERGER in order to optimise your range of services and your processes?

After such a long time, you know the strategic orientations and values of your partner. Our common goal is to realise optimal solutions in technical and economic terms. Volume contracts from blanket orders, for example, allow us to plan our operations stably over longer periods of time. We also get involved in new designs on request – and sometimes we are also the go-to people when a solution is needed quickly.

3. How important do you find the supplier day and the close cooperation with ROTHENBERGER?

The Supplier Day acknowledges the value of our partnership and what we achieve together. The Supplier Award 2024 is a recognition for the entire team at ULLRICH Präzisionstechnik GmbH. It motivates us to continue to deliver top performance, continuously drive forward improvement processes and grow innovatively together with ROTHENBERGER. //

DREI FRAGEN AN DIPL.-ING. JOHANNES-PAULUS PAUL, GESCHÄFTSFÜHRER ULLRICH, PRÄZISIONS-TECHNIK GMBH:

1. Sie arbeiten seit fast 20 Jahren als Lieferant mit ROTHENBERGER zusammen. Wie haben Sie sich gemeinsam entwickelt?

Diese jahrelange Zusammenarbeit erzeugt ein starkes Gefühl der Verbundenheit. Dadurch konnten wir gemeinsam die teils schwierigen Herausforderungen der vergangenen Jahre meistern. Höchste Priorität hatte und hat für uns dabei immer die Erfüllung aller Kundenanforderungen wie die Einhaltung aller Qualitätskriterien, passgenaue Liefertermine und die erforderliche Flexibilität.

2. Inwiefern haben Sie Wünsche und Anregungen seitens ROTHENBERGER aufgenommen, um Ihr Leistungsspektrum und Ihre Abläufe zu optimieren?

Nach so langer Zeit kennt man die strategischen Ausrichtungen und Wertvorstellungen des Partners. Unser gemeinsames Ziel ist, optimale Lösungen in technischer und wirtschaftlicher Hinsicht zu realisieren. Mengenkontrakte aus Rahmenaufträgen ermöglichen uns beispielsweise eine stabile operative Planung über längere Zeiträume. Auch bei Neukonstruktionen bringen wir uns auf Wunsch ein – und manchmal sind wir auch die Feuerwehr, wenn schnell eine Lösung gefragt ist.

3. Wie wichtig finden Sie den Lieferantentag und die enge Zusammenarbeit mit ROTHENBERGER?

Der Lieferantentag zeugt von Wertschätzung für das, was wir in der Partnerschaft leisten. Der Supplier Award 2024 ist eine Anerkennung für das gesamte Team der ULLRICH Präzisionstechnik GmbH. Er motiviert uns, weiterhin Höchstleistungen zu bringen, kontinuierlich Verbesserungsprozesse voranzubringen und gemeinsam mit ROTHENBERGER innovativ zu wachsen. //

ELGIN & ROTHENBERGER: GEMEINSAME ROADSHOW DURCH BRASILIEN

ELGIN & ROTHENBERGER: JOINT ROADSHOW THROUGH BRAZIL



ZWEI MARKTFÜHRER HABEN SICH GEMEINSAM AUF EINE MEHRMONATIGE TOUR QUER DURCH DAS SÜDAMERIKANISCHE LAND BEGEBEN, UM RUND 5.000 INSTALLATEURE FÜR KÄLTE-KLIMA-TECHNIK VOR ORT ZU SCHULEN UND ZU ZERTIFIZIEREN. //
TWO MARKET LEADERS HAVE EMBARKED ON A TOUR OF SEVERAL MONTHS ACROSS THE SOUTH AMERICAN COUNTRY TO TRAIN AND CERTIFY AROUND 5,000 INSTALLERS OF REFRIGERATION AND AIR CONDITIONING TECHNOLOGY LOCALLY. //



**ROADSHOW-ROUTE
DURCH BRASILIEN //
ROADSHOW ITINERARY
THROUGH BRAZIL**

1. **UBERLÂNDIA**
2. **GOIÂNIA**
3. **CAMPO GRANDE**
4. **CUIABÁ**
5. **PORTO VELHO**
6. **MANAUS**
7. **BELÉM**
8. **TERESINA**
9. **NATAL**
10. **JOÃO PESSOA**
11. **ARACAJU**
12. **PATROLINA**
13. **VITÓRIA**
14. **RIBEIRÃO PRETO**
15. **CURITIBA**
16. **FLORIANÓPOLIS**

ROTHENBERGER Brasilien

Der Markt für Klimaanlage wächst in Brasilien rasant. Dabei mangelt es nicht an der Verfügbarkeit moderner Klimaanlage und Kleingeräten. Vorrangig fehlen qualifizierte Handwerker für deren Installation und Inbetriebnahme. Deshalb haben Elgin, Hersteller und Marktführer für Klimaanlage, und ROTHENBERGER eine einzigartige Initiative beschlossen: Die erste gemeinsame Roadshow durch Brasilien mit dem Ziel, so vielen Fachhandwerkern wie möglich ein Qualifizierungsangebot in der Kälte-Klima-Technik zu machen. Von Juli bis September 2024 machte die Roadshow in 16 Städten halt und stieß auf große Resonanz bei den SHK-Profis. Das Angebot von Elgin und ROTHENBERGER umfasste kostenlose Vorträge und Schulungen sowie die technische Zertifizierung. Rund 5.000 Installateure nutzten die Gelegenheit und lernten gleichzeitig die Anwendung der Werkzeuge von ROTHENBERGER zur Installation, Wartung und Inbetriebnahme von Klimaanlage in der Praxis kennen. Eine einmalige Gelegenheit für ROTHENBERGER, um als Marke in Brasilien bekannter zu werden und die Anforderungen der Profis aus erster Hand kennenzulernen. Die Roadshow war eine Win-win-Situation für alle Beteiligten und ein voller Erfolg. Es sind nicht nur die Beziehungen zwischen den Partnern ROTHENBERGER und Elgin enger geworden, auch das Vertrauen der SHK-Profis in die Marken ist gestiegen. Das Engagement und Investment beider Unternehmen, um Installateure weiterzuqualifizieren und dadurch hochwertige Installationen zu gewährleisten, hat nachhaltigen Eindruck hinterlassen. //

ROTHENBERGER Brasilien

The market for air conditioning systems is growing rapidly in Brazil. There is no lack of availability of modern air conditioning systems and small appliances. There is primarily a lack of qualified tradespeople to install and commission them. This is why Elgin, manufacturer and market leader for air conditioning systems, and ROTHENBERGER have decided on a unique initiative: the first joint roadshow through Brazil with the aim of providing as many specialist tradespeople as possible with a qualification programme in refrigeration and air conditioning technology. From July to September 2024, the roadshow stopped off in 16 cities and met with a great response from HVAC professionals. The offer from Elgin and ROTHENBERGER included free presentations and training courses, as well as technical certification. Around 5,000 installers took the opportunity to familiarise themselves with the practical application of ROTHENBERGER tools for the installation, maintenance and commissioning of air conditioning systems. A unique opportunity for ROTHENBERGER to become better known as a brand in Brazil and to get to know the requirements of the professionals at first hand. The roadshow was a win-win situation for everyone involved and a complete success. Not only have the relationships between the partners Elgin and ROTHENBERGER become closer, but the confidence of HVAC professionals in the brands has also increased. The commitment and investment of both companies to further qualify installers and thus ensure high-quality installations has left a lasting impression. //

<
Zwei starke Marken, eine Gesamtlösung, um den wachsenden Bedarf an Kälte-Klima-Technik zu decken. //
Two strong brands, one complete solution to meet the growing demand for refrigeration and air conditioning technology. //

QUALITÄT

IST EINE MESSBARE GRÖSSE

QUALITY IS MEASURABLE

QUALITÄT IST EIN ZENTRALER UNTERNEHMENSWERT. DAHER GENIESST DIE QUALITÄTSSICHERUNG HÖCHSTE PRIORITÄT. SIE GEWÄHRLEISTET, DASS DIE ANWENDER BEKOMMEN, WAS DIE MARKE ROTHENBERGER VERSPRICHT: ERSTKLASSIGE QUALITÄT, ZUVERLÄSSIGE FUNKTIONALITÄT UND LANGE LEBENSDAUER. //

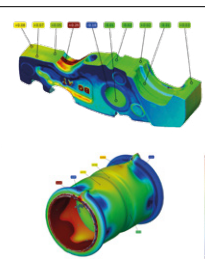
QUALITY IS A CORE CORPORATE VALUE. THAT'S WHY QUALITY ASSURANCE IS A TOP PRIORITY. IT ENSURES THAT USERS GET EXACTLY WHAT THE ROTHENBERGER BRAND PROMISES: FIRST-CLASS QUALITY, RELIABLE FUNCTIONALITY AND A LONG SERVICE LIFE. //

ROTHENBERGER

Das Verständnis von Qualität umfasst bei ROTHENBERGER Mitarbeiter, Produkte und Prozesse. Durch das Qualitätsmanagement wird ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess der Produkt- und Servicequalität und der damit zusammenhängenden Abläufe nachhaltig sichergestellt. Die komplexen Prozesse ziehen sich durch alle Unternehmensbereiche und greifen bereits bei der Produktentwicklung. Im Idea-to-Value-Prozess übernimmt das Qualitätsmanagement verschiedene Aufgaben, um sicherzustellen, dass das neue Produkt den Anforderungen der Anwender und des Marktes entsprechen wird. Bevor Werkzeuge und Maschinen auf den Markt kommen, müssen sie im hochmodernen Prüflabor am Standort Kelkheim den härtesten Bedingungen standhalten. Die flexibel beweglichen Prüfstände können nach Bedarf umgebaut werden, so dass sowohl mechanische als auch elektro-mechanische Werkzeuge rund um die Uhr in großem Umfang getestet werden können. Dabei reichen die Aufgaben weit über die Gewährleistung von Funktion und Haltbarkeit neuer Produkte hinaus. Sobald sich ein Bauteil an einem bestehenden Produkt ändert, finden umfangreiche Tests statt, bevor diese für die Serienfertigung freigegeben werden. Allein die Anzahl der einzelnen Prüfläufe für die rund 600 Pressbackentypen mit den jeweils dafür freigegebenen Rohrsystemen und Fittings ist enorm groß und aufwendig. Besonders akribisch werden Reklamationen im Prüflabor analysiert. Um die Ursache zu finden, wird gleich das Gesamtsystem des Anwenders inklusive des Rohrs und der Fittings geprüft. Weitere Prüfstände für Leckagetests von Rohren sind bereits in Planung. Damit wird die Qualitätssicherung immer dezidiert möglich. //

ROTHENBERGER

At ROTHENBERGER, quality is not just about products – it encompasses employees, processes, and services. Quality management ensures a continuous improvement process for both product and service quality, as well as all associated workflows. These complex processes span the entire company, starting as early as the product development phase. In the Idea-to-Value process, quality management plays a key role in ensuring that new products meet both user needs and market requirements. Before tools and machines reach the market, they undergo rigorous testing at the state-of-the-art testing laboratory in Kelkheim, where they must withstand extreme conditions. The modular test benches can be adapted as needed, allowing for 24/7 large-scale testing of both mechanical and electromechanical tools. Beyond functionality and durability testing, quality control also applies to any modifications in existing products. Each component change undergoes extensive testing before being approved for series production. The sheer number of individual test cycles for the 600 different pressing jaw types – each tested with its compatible pipe and fitting systems – is immense. Particular attention is given to claims analysis in the test lab. To identify the root cause, the entire user system, including pipes and fittings, is examined. Additional leakage test stations are already in planning, further enhancing the precision and depth of quality assurance. //



»IM PRÜFLABOR KOMMT EINE PRÄZISE 3D-SCANNER-TECHNOLOGIE ZUM EINSATZ, DIE DIGITALE BILDER UND LASERPROJEKTIONEN NUTZT, UM DIE GEOMETRIE EINES OBJEKTS ZU ANALYSIEREN UND EINE GENAUE 3D-DARSTELLUNG ZU ERSTELLEN.« //

»THE TESTING LABORATORY USES PRECISE 3D SCANNER TECHNOLOGY THAT USES DIGITAL IMAGES AND LASER PROJECTIONS TO ANALYZE THE GEOMETRY OF AN OBJECT AND CREATE AN ACCURATE 3D REPRESENTATION.« //

MENSCHEN NACHHALTIG MIT WASSER UND ENERGIE VERBINDEN UND VERSORGEN

CONNECTING AND SUPPLYING PEOPLE WITH WATER AND ENERGY SUSTAINABLY

TOOLS FOR LIFE UNTERSTÜTZT DIESE MISSION VON ROTHENBERGER AUF GESELLSCHAFTLICHER UND SOZIALER EBENE INNERHALB DER UNTERNEHMENSGRUPPE SOWIE DURCH PROJEKTE IN DER INTERNATIONALEN ENTWICKLUNGSHILFE. DABEI SICHERT DIE LANGJÄHRIGE UND VERTRAUENSVOLLE ZUSAMMENARBEIT MIT GEMEINNÜTZIGEN PARTNERORGANISATIONEN DIE DAUERHAFTIGKEIT DER PROJEKTE VOR ORT UND DEN NUTZEN FÜR DIE MENSCHEN. MIT HILFE FÜR AFRIKA – WASSER FÜR SENEGAL E. V. VERBINDET DIE STIFTUNG EINE BESONDERS LANGE UND ERFOLGREICHE ARBEIT. //

TOOLS FOR LIFE SUPPORTS THIS MISSION OF ROTHENBERGER ON A SOCIAL LEVEL WITHIN THE GROUP OF COMPANIES, AS WELL AS THROUGH PROJECTS IN INTERNATIONAL DEVELOPMENT AID. THE LONG-TERM COOPERATION ROOTED IN A SPIRIT OF TRUST WITH NON-PROFIT PARTNER ORGANISATIONS ENSURES THE SUSTAINABILITY OF THE PROJECTS ON SITE AND THE BENEFITS FOR THE PEOPLE. THE FOUNDATION HAS A PARTICULARLY LONG AND SUCCESSFUL WORKING RELATIONSHIP WITH THE CHARITABLE ASSOCIATION "HILFE FÜR AFRIKA – WASSER FÜR SENEGAL E. V." (HELP FOR AFRICA – WATER FOR SENEGAL). //

▼ Franz Bickel und Frau Prof. Dr. Sandra Rothenberger in der Schule in Senegal. //

Franz Bickel and Prof. Dr. Sandra Rothenberger at the school in Senegal. //



TOOLS FOR LIFE

TOOLS FOR LIFE und Hilfe für Afrika – Wasser für Senegal e. V. fanden 2009 über das gemeinsame Ziel zueinander, weit abgelegene Dörfer in Afrika mit Trinkwasser zu versorgen. Bis heute hat der Verein mit der Unterstützung von TOOLS FOR LIFE über 80 Brunnen für rund 50.000 Dorfbewohner gebaut. Der Zugang zu Wasser eröffnet den Menschen neue Perspektiven. So wurden bereits mehrere Obst- und Gemüsegärten mit Mikrobewässerung neben den Brunnen angelegt, von denen die neuesten mit Solarenergie betrieben werden. Mit den erwirtschafteten Überschüssen kann die Bevölkerung die Infrastruktur ihrer Dörfer verbessern. In einem Land, in dem 40 Prozent der Bevölkerung Analphabeten sind, liegt ein besonderer Fokus der Zusammenarbeit von Verein und Stiftung auf der Schul- und Ausbildung von Kindern und Jugendlichen. Franz Bickel, der 26 Jahre als Vereinsvorstand tätig war, erinnert sich an die erste gemeinsame Reise in den Senegal 2011 mit Frau Dr. Sandra Rothenberger, der Geschäftsführerin der Stiftung. „Wir konnten mit der finanziellen Unterstützung der Stiftung ein Schulgebäude für etwa 300 Kinder im Dorf Goback weit draußen im Busch übergeben. Vorher war das nur eine Strohütte ohne Tische, Stühle und Lernmaterialien mit einem Lehrer und 15 Kindern“, erzählt er. „Die Freude und das Glück, die wir dort gemeinsam erleben durften, waren der Grundstein für unsere lange Partnerschaft und Freundschaft.“ Die Nachhaltigkeit der Projekte wird durch regelmäßige Besuche der Vereinsmitglieder sichergestellt, die sich persönlich vom Zustand der Gebäude, Sanitäranlagen und Brunnen überzeugen und überall mit anpacken, wo es notwendig ist. Ständig vor Ort ist ein Projektleiter, der stets den Überblick behält und an den sich die Dorfbewohner mit ihren Anliegen wenden können. Und es gibt noch viel zu tun. Derzeit finanziert TOOLS FOR LIFE ein Ausbildungszentrum mit angegliederter Berufsschule im Ort Fissel. Die Schule bietet 400 Jugendlichen Platz und die Chance, einen handwerklichen Beruf zu erlernen. Eine nachhaltige Investition in die Hilfe zur Selbsthilfe und eine bessere Zukunft. //

TOOLS FOR LIFE

TOOLS FOR LIFE and Hilfe für Afrika – Wasser für Senegal e. V. came together in 2009 with the common goal of supplying remote villages in Africa with drinking water. To date, the organization has built over 80 wells for around 50,000 villagers with the support of TOOLS FOR LIFE. Access to water opens up new perspectives for people. Several fruit and vegetable gardens with micro-irrigation have already been planted next to the wells, the newest of which are powered by solar energy. With the surplus generated, the population can improve the infrastructure of their villages. In a country where 40 per cent of the population is illiterate, a particular focus of the cooperation between the association and the foundation is on the education and training of children and young people. Franz Bickel, who served on the association's board for 26 years, remembers the first joint trip to Senegal in 2011 with Dr Sandra Rothenberger, the foundation's managing director. "With the foundation's financial support, we were able to hand over a school building for around 300 children in the village of Goback, far out in the bush. Before, it was just a straw hut without tables, chairs and learning materials with one teacher and 15 children," he says. "The joy and happiness we were able to experience together there was the foundation stone for our long partnership and friendship." The projects' sustainability is ensured by regular visits from the association members, who personally check the condition of the buildings, sanitary facilities and wells and lend a hand wherever necessary. A project manager is always on site to keep an overview and to whom the villagers can turn with their concerns. And there is still a lot to do. TOOLS FOR LIFE is currently financing a training center with an affiliated vocational school in Fissel. The school offers 400 young people space and the opportunity to learn a trade. A sustainable investment in helping people to help themselves and build a better future. //





^ **Offizielle Eröffnung** der neuen Produktionshalle mit modernster Fertigung. // **Official opening** of the new production hall with state-of-the-art production facilities. //

> **Begrüßung der Gäste** durch Prof. Dr. Sandra Rothenberger und Dr. Sabine Rothenberger. // **Welcome of the guests** by Prof. Dr. Sandra Rothenberger and Dr. Sabine Rothenberger. //

75 JAHRE ROTHENBERGER

75 YEARS OF ROTHENBERGER

DER OFFIZIELLE FESTAKT BILDETE DEN HÖHEPUNKT EINES BESONDEREN JAHRES, DAS VON WEITEREN INTERNATIONALEN VERANSTALTUNGEN FÜR DIE MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER DER UNTERNEHMENSGRUPPE UMRÄHMT WURDE. //

THE OFFICIAL CEREMONY WAS THE HIGHLIGHT OF A SPECIAL YEAR, WHICH WAS FRAMED BY OTHER INTERNATIONAL EVENTS FOR THE GROUP'S EMPLOYEES. //

ROTHENBERGER

„We are one Family“ lautete das Motto des Jubiläums, das die enge Verbundenheit der Unternehmerfamilie mit der Belegschaft sowie den Geschäftspartnern zum Ausdruck brachte. Den Auftakt bildete eine symbolträchtige Aktion: 1.600 junge Bäume wurden stellvertretend für die Gesamtzahl der Mitarbeitenden in der ROTHENBERGER Group in einem Forst in der Nähe von Kelkheim gepflanzt – viele davon eigenhändig von der Belegschaft. Zum großen Festakt am 24. Mai 2024 lud die Familie Rothenberger, die in drei Generationen vertreten war, langjährige Wegbegleiter und Mitarbeitende sowie Kooperationspartner, Führungskräfte und Prominenz aus Wirtschaft und Politik ins TEC Center nach Kelkheim ein. In seinem Grußwort betonte Dr. Helmut Rothenberger die Stärke und wirtschaftliche Bedeutung von Familienunternehmen sowie seinen Willen zu Investitionen, um auch zukünftig Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Arbeitsplätze zu sichern. Als Beleg dafür folgte die offizielle Einweihung der neuen Produktionshalle mit topmoderner Technik am Standort Kelkheim. Ein weiterer Meilenstein in der Erfolgsgeschichte von ROTHENBERGER und Auftakt für deren Fortsetzung. //

ROTHENBERGER

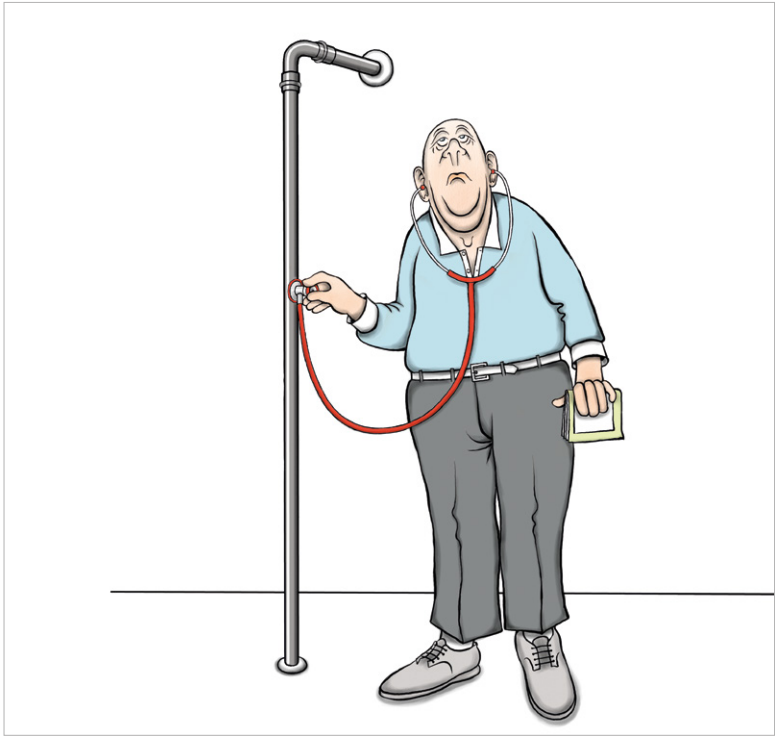
„We are one family“ was the motto of the anniversary, expressing the close ties between the entrepreneurial family and its employees and business partners. The event kicked off with a highly symbolic action: 1,600 young trees were planted in a forest near Kelkheim, representing the total number of employees in the ROTHENBERGER Group – many of them planted by the employees themselves. The Rothenberger family, which was represented by three generations, invited long-standing companions and employees as well as cooperation partners, managers and celebrities from business and politics to the TEC Center in Kelkheim for the big ceremony on May 24, 2024. In his welcoming address, Dr. Helmut Rothenberger emphasised the strength and economic importance of family businesses, as well as his willingness to invest in order to secure future growth, competitiveness and jobs. Proof of this was the official inauguration of the new production hall with state-of-the-art equipment at the Kelkheim site. Another milestone in the ROTHENBERGER success story and the start of its continuation. //



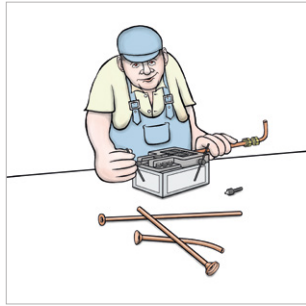
^ **Nachhaltige Baumpflanzaktion**, bei der viele Mitarbeitende mithalfen. // **Sustainable tree planting** campaign in which many employees helped out. //



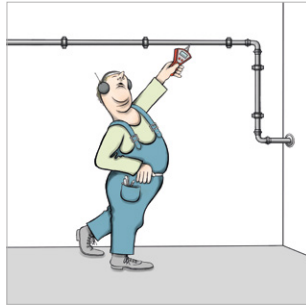
WE ARE ONE FAMILY



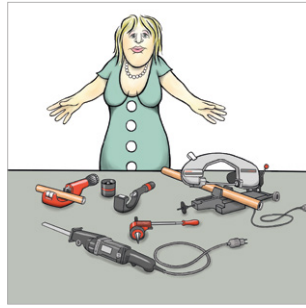
Rohre biegen // Bending pipes



Rohre bördeln // Flaring pipes



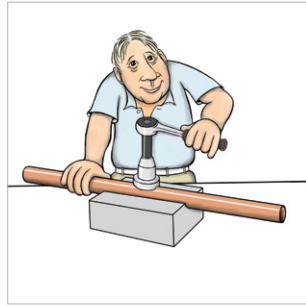
Rohre prüfen // Checking pipes



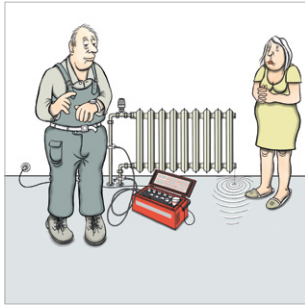
Rohre trennen // Cutting pipes



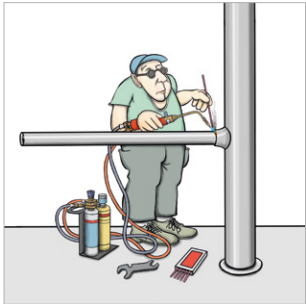
Rohre aufweiten // Expanding pipes



Rohre aushalen // Extracting pipes



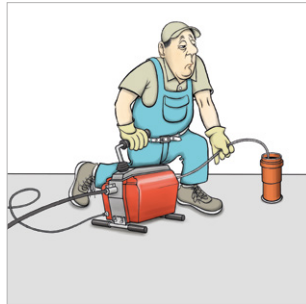
Rohre einfrieren // Freezing pipes



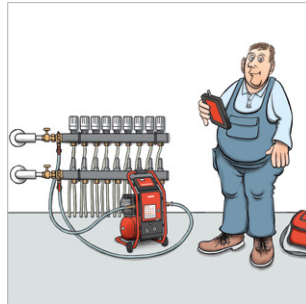
Rohre löten // Soldering pipes

DIE FASZINIERENDE WELT DES ROHRES
ILLUSTRIERT VON WIDL, AUS DEM BUCH
„DAS OHR AM ROHR“
VON DR. HELMUT ROTHENBERGER //

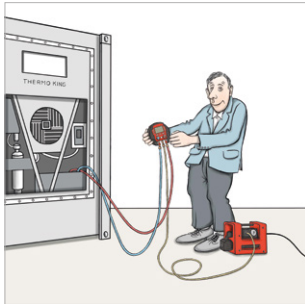
WIR VERBINDEN MENSCHEN MIT WASSER UND ENERGIE. SICHER. NACHHALTIG. //



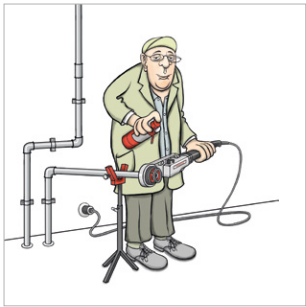
Rohre inspizieren // Inspecting pipes



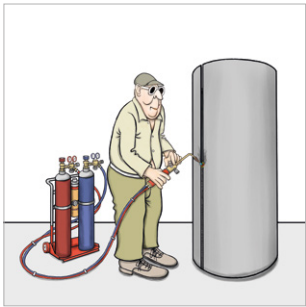
Rohre reinigen // Cleaning pipes



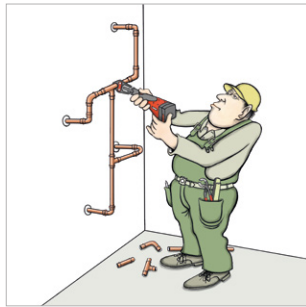
Kälteservice // Refrigeration service



Gewinde schneiden // Cutting threads



Rohre schweißen // Welding pipes



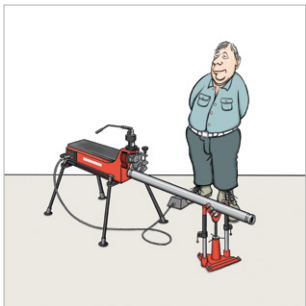
Rohre verpressen // Pressing pipes



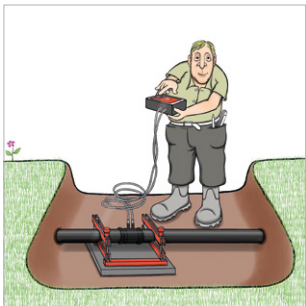
Rohrverstopfungen // Pipe blockages

THE FASCINATING WORLD OF PIPES
ILLUSTRATED BY WIDL, FROM THE BOOK
“WE FOLLOW THE PIPE”
BY DR. HELMUT ROTHENBERGER //

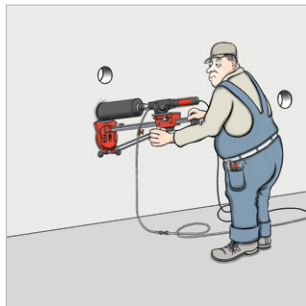
WE CONNECT PEOPLE WITH WATER AND ENERGY. SAVE. SUSTAINABLE. //



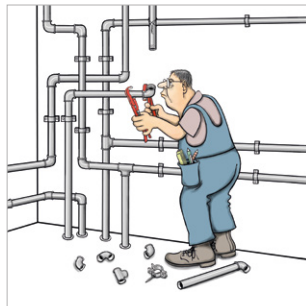
Rollnuten // Roll grooves



Kunststoffrohre schweißen // Welding plastic pipes



Kernbohren // Core drilling



Rohrzangen // Pipe wrenches



Andere Anwendungen // Other applications





HANDWERK MACHT MÄDCHEN MUT CRAFTSMANSHIP ENCOURAGES GIRLS

**ERMÖGLICHEN SIE WORKSHOPS
IN INDIEN.**

TOOLS FOR LIFE bringt das Handwerk bis in die entlegensten Gebiete der Erde. Gemeinsam mit der NGO Jagori Rural Charitable Trust in Indien werden handwerkliche Workshops für Mädchen angeboten, die in den Dörfern der Himalaya-Region leben. Unter anderem lernen sie den Umgang mit Elektrik und bauen Lampen aus Glasflaschen. Diese Fähigkeiten sind in der Regenzeit von großem Nutzen. Vor allem schenkt es den Mädchen Achtung, Selbstbewusstsein und Glück.

FACILITATE WORKSHOPS IN INDIA.

TOOLS FOR LIFE brings craftsmanship to the remotest parts of the world. Together with the NGO Jagori Rural Charitable Trust in India, handicraft workshops are being offered for girls living in the villages of the Himalayan region. Among other things, they learn how to work with electricity and build lamps from glass bottles. These skills are very useful in the rainy season. Above all, it gives the girls respect, self-confidence and happiness.



**SPENDEN SIE JETZT!
SUPPORT US NOW!**

Die TOOLS FOR LIFE Stiftung hilft, Menschen Zugang zu Wasser, Energie und Bildung zu verschaffen. Weitere Informationen unter www.toolsforlife-foundation.com.

The TOOLS FOR LIFE Foundation helps to give people access to water, energy and education. For more information, visit: www.toolsforlife-foundation.com.

**SPENDENKONTO
ACCOUNT FOR DONATIONS**

TOOLS FOR LIFE
Bank: HypoVereinsbank UniCredit Bank AG
IBAN: DE35 5032 0191 0032 0671 58
SWIFT: HYVEDEMM430