

Nachhaltige Wohnqualität

Das Thema Nachhaltigkeit ist schon früh am Bau zu einem wichtigen Treiber für Innovationen geworden. Geringe Energiekosten, einfache und kostengünstige Einbauarbeiten, gleichzeitig mehr Komfort- und Gestaltungsmöglichkeiten bilden ein dynamisches Spannungsfeld, wenn es um Rollläden, Screens und Raffstoren geht. Die Alulux GmbH aus Verl präsentiert in diesem Jahr gleich ein ganzes Sortiment an innovativen nachhaltigen Lösungen.



Geschäftsführerin Astride Esteve



Verkaufsleiter DACH Christian Scheer

Wirtschaftsforum: Was sind aktuell wichtige Bereiche in Ihrem Produktprogramm?

Astride Esteve: Die Säulen unseres Portfolios sind Rollläden, Raffstores, Textilscreens und Garagentore. Darüber hinaus haben wir eine ganze Reihe an neuen Produkten herausgebracht.

Wirtschaftsforum: Bitte geben Sie uns doch einige Beispiele für Ihre Produktinnovationen.

Christian Scheer: Da ist vor allem Optimax zu nennen, eine eigene Rollläden-Plattform, mit abgestimmten Profilen und optimalen Wickelwerten. Wir haben dazu intensiv in unsere Entwicklung

und in die Produktionsanlagen investiert und eine Coil-to-Curtain Produktion aufgebaut. Das bedeutet, die Anlage führt am Anfang das flache Bandmaterial ein. Das wird zu einem Rollladenstab gerollformt, dann ausgeschäumt und die Stäbe werden zu einem Behang arretiert. Ist der Panzer arretiert, kommt er als Gesamtelement aus der Maschine heraus. Früher waren das mehrere Arbeitsgänge. Des Weiteren haben wir einen Mini- und einen Maxistab entwickelt, mit 39, respektive 52 mm Deckfläche, ein neues Raffstore-Schachtsystem (EAS), das einfach zu montieren ist und eine eingebaute Körperschalldämmung hat.

Wirtschaftsforum: Inwieweit ist Nachhaltigkeit ein Treiber für Innovationen?

Astride Esteve: Wir haben gerade ein eigenes Solarsystem, das Alulux Solar 2.0 System, herausgebracht. Dies sind mit Photovoltaik angetriebene Rollläden. Das Thema Photovoltaik wird in der nächsten Zeit sehr wichtig. Wir werden noch weitere Produkte mit Solarantrieb lancieren, unter anderem einen Solar-Screen. Wir gehören zur französischen Stella Gruppe, die sich ambitionierte ESG-Ziele gesetzt hat. So soll zum Beispiel der CO₂-Ausstoß bis zum Jahr 2030 halbiert werden. Wir haben bei Alulux eine eigene Roadmap entwickelt, um diese

Interview mit
Astride Esteve,
Geschäftsführerin
der Alulux GmbH
und
Christian Scheer,
Verkaufsleiter DACH
der Alulux GmbH

Ziele zu erreichen. Neben nachhaltigen Produktinnovationen kaufen wir zum Beispiel recyceltes Aluminium und recyceln auch selbst. Unsere Coil-to-Curtain Methode resultiert in weniger Verschnitt und Schrott. An unserem Standort in Verl haben wir in ein neues energiesparendes Heizsystem investiert. Wir nennen diesen Prozess „Green Energy Transformation“.

Wirtschaftsforum: Was unterscheidet Alulux von den zahlreichen Wettbewerbern am Markt?

Christian Scheer: Wir haben eine besondere Beziehung zu unseren Kunden, auf Augenhöhe und part-



Das Raffstore System ARTec-EAS: schnell montiert, mit einer eingebauten Körperschalldämmung

nerschaftlich. Unsere Kommunikation zielt auf ein „Wir-Gefühl“ ab. Wir sind zuverlässig und mit unseren Innovationen immer am Zahn der Zeit.

Wirtschaftsforum: In welchen Ländern sind Sie aktuell tätig und wo sehen Sie Potenzial für die Zukunft?

Astride Esteve: Aktuell ist die DACH-Region unser wichtigster Markt, insbesondere Deutschland. Auch in Frankreich sind wir stark aufgestellt. Darüber hinaus bedienen wir Kunden in den Niederlanden, Luxemburg und England. Wir liefern grundsätzlich weltweit. Europa wird aber, auch in der nächsten Zeit, unser Kernmarkt bleiben.

Wirtschaftsforum: Was steht auf Ihrer Agenda für das Jahr 2023?

Christian Scheer: Unsere neuen Produkte stehen ganz oben auf



Ein Vorbau-Rollladenkasten mit Solar-Panel - das Alulux-Solarsystem 2.0

unserer Agenda. Wir möchten sie entsprechend am Markt platzieren und bekannter machen. Ein Highlight dazu im kommenden Jahr 2024 ist sicher die R&T Messe in Stuttgart, als Leitmesse unserer Branche. Wichtig ist uns aber auch, den persönlichen Austausch mit unseren Kunden wieder stärker zu fördern. Über unsere Workshops lernen die Kunden unsere neuen Produkte und ihre Vorteile kennen. Darüber hinaus werden wir wieder Kundentage

organisieren. Die waren schon vor Corona sehr erfolgreich. Selbstverständlich fördern wir auch den digitalen Austausch über unser digitales Partner-Portal (Online-Shop).

Wirtschaftsforum: Welches langfristige Ziel haben Sie sich für Alulux gesetzt?

Astride Esteve: Wir möchten DER bevorzugte Partner für Fach- und Bauelementehändler sein. Grund-

ALULUX®

KONTAKTDATEN

Alulux GmbH
Messingstraße 16
33415 Verl
Deutschland
☎ +49 5246 9650
✉ +49 5246 965290
info@alulux.de
www.alulux.de

sätzlich möchten wir unsere Fertigelemente, zum Beispiel die Screens und Raffstores, weiter entwickeln. Hier möchten wir wachsen und uns breiter aufstellen. Dazu müssen wir in diesem Segment unsere Bekanntheit steigern. Bei allen Wachstumsplänen bleiben wir aber unserem Heimatmarkt und vor allem unserem Standort in Verl treu. Wir nehmen hier einige große Investitionen vor, zum Beispiel in eine neue Heizung und eine neue Sprinkler-Anlage.