



bb im Gespräch mit Astride Esteve,  
alleinige Geschäftsführerin der Alulux GmbH

## „Wir haben in der StellaGroup ein großes Gewicht“

*Astride Esteve:*

„Alleine zu regieren ist nicht mein Stil,  
ich setze lieber auf Kollegialität.“

Foto: Alulux

**Weibliche Führungskräfte haben auch in der Rollladen- und Sonnenschutzbranche einen gewissen Seltenheitswert. Umso interessanter ist es, mit ihnen ins Gespräch zu kommen. Mit Astride Esteve, seit über einem Jahr alleinige Geschäftsführerin der Alulux GmbH, haben wir uns über ihre Pläne zur Weiterentwicklung des Unternehmens, neue Produkte und Dienstleistungen unterhalten. Dabei verfolgt sie einen kooperativen Führungsstil, hat dazu zwei Management Teams ins Leben gerufen, um leitende Mitarbeiter an der Führung des Unternehmens zu beteiligen.**

**Frau Esteve, Sie sind im Januar 2021 als zweite Geschäftsführerin zu Alulux gekommen, seit etwas mehr als einem Jahr sind Sie die alleinige Geschäftsführerin des Unternehmens. Mit welchen Zielen haben Sie diese Aufgabe übernommen?**

Alulux ist mit über 60 Jahren Geschichte schon ein etabliertes Unternehmen in der Branche. Ich sehe es daher als meine Aufgabe an, Alulux zu stärken, damit wir mindestens weitere 60 Jahre im Markt präsent sind. Dazu werden wir neben neuen Produkten auch unsere Serviceleistung ausbauen. Dazu gehört beispielsweise unser neues Partnerportal, das seit Januar in Betrieb ist.

**Sie sind in einer männerdominierten Branche tätig. Welche besonderen Herausforderungen sind damit verbunden?**

Ich habe meine gesamte Karriere in Branchen verbracht, die hauptsächlich von Männern „dominiert“ wurden, daher ändert sich für mich nicht viel. Ich hoffe, dass dies andere Frauen ermutigt, diese Verantwortung zu übernehmen. Es sollte generell heute kein Thema mehr sein.

**Welche Projekte konnten in der Zwischenzeit erfolgreich umgesetzt werden?**

Ich habe ein Senior Management Team ins Leben gerufen. Denn alleine zu regieren ist nicht mein Stil, ich setze lieber auf Kollegialität. In diesem Team, das sich aus dem Operations Direktor, dem Finanzdirektor, der Leiterin Human Resources, dem Vertriebsleiter

und dem Technischen Direktor zusammensetzt, werden zweimal im Monat die wichtigsten Dinge besprochen. Das Management Team setzt sich aus den 19 Abteilungsleitern zusammen. Im diesem Kreis wird über aktuelle Projekte, den finanziellen Status des Unternehmens etc. informiert. Die Abteilungsleiter berichten dann in ihren jeweiligen Teams.

**Was hat sich in puncto neuer Produkte getan?**

Im Produktbereich haben wir im März im vergangenen Jahr mit Optimaxx eine neue Rollladenplattform eingeführt. Dabei handelt es sich um ein komplettes Rollladensystem, das zwei neue Rollladenprofile mit 39 und 52 Millimeter Deckfläche beinhaltet sowie eine neue Rundwelle und neue Wellenverbinder. Das Ergebnis ist ein deutlich geringerer Wickeldurchmesser. Der Rollladenpanzer wird in einem Arbeitsprozess vom Aluminiumband zum maßgeschneiderten und fertig arretierten Rollladenpanzer produziert. Hierfür hat die Stella-Gruppe in neue Maschinen, genannt „Coil to Curtain“ investiert. Das ist auch eine klare Botschaft an die Mitarbeiter, dass der Standort Verl langfristig gesichert ist.

**Was tut sich bei neuen Serviceleistungen und im Bereich der Digitalisierung?**

Wir haben einen Online-Shop für die gesamte Produktpalette im Elementgeschäft entwickelt. Damit erfüllen wir zum einen den von vielen Kunden geäußerten Wunsch. Um eine hohe Akzeptanz sicherzustellen, haben wir bei den Kunden nachgefragt, welche Funktionen der Shop erfüllen muss. Beispielsweise die Plausibilitätsprüfung im Hintergrund, die dem Nutzer die nötige Sicherheit gibt. Am 1. Januar sind wir mit einer Reihe von Pilotkunden gestartet, haben dann den Kreis der Anwender sukzessive erweitert. In Zukunft sollen mit Sonderaktionen Anreize für eine möglichst intensive Nutzung des Shops geschaffen werden. Wir möchten unsere Kunden von unserem Shop und der Einfachheit des Bestellprozesses überzeugen. Denn wir entlasten damit zudem auch unsere Mitarbeiter im Innendienst und schaffen Zeitressourcen für die intensivere Kundenbetreuung.

Zweimal im Jahr bieten wir unseren Kunden eintägige Workshops zu den Produkten und anderen Themen. Diese führen wir in Verl durch. Geplant ist auch ein deutschlandweites Angebot an drei weiteren Standorten, um den Kunden eine lange Anreise zu ersparen. Unser Schulungsleiter bietet aber auch Schulungen direkt vor Ort beim Kunden. Darüber hinaus kann ein Infomobil für den Einsatz auf Regionalmessen angefordert werden. Parallel dazu bieten wir auch Montagevideos zu unseren Produkten.

#### Was verbirgt sich hinter der Alulux Vision 2025?

Wir haben uns die Steigerung der Motorisierungsquote sowie einen höheren Anteil von Raffstoren und Screens zum Ziel gesetzt. Darüber hinaus wollen wir die bevorzugten Partner sein für den Rollladen- und Sonnenschutz-Fachbetrieb und den Fensterbauer. Dazu müssen unsere Produkte einfach und unkompliziert sein. Im letzten Jahr haben wir ein neues Raffstore-Schachtsystem entwickelt, welches nur über die Führungsschiene montiert werden kann. Seit Januar 2023 bieten wir auch ein neues Solarsystem mit einem Solarantrieb, der sich schnell montieren lässt. Das Solarsystem garantiert einen zuverlässigen Betrieb über Jahre hinweg und kann über ein steckbares Ladekabel vom Innenraum nachgeladen werden. Auch das gehört zu den Maßnahmen, Kunden an uns zu binden. Nicht zuletzt wollen wir unseren Umsatz weiter steigern. In 2022 haben wir 90 Millionen Euro erwirtschaftet, erklärtes Ziel ist es, in wenigen Jahren die Marke von 100 Millionen Euro Umsatz zu erreichen



„Solar ist für uns ein Fokusthema!“

Foto: bauelemente bau

**Sie haben für die kommenden zwölf bis 24 Monate eine Reihe neuer Innovationen und Initiativen angekündigt, die Sie auf den Markt bringen möchten. Können Sie unseren Leser schon genauere Informationen geben?**

Solar ist für uns ein Fokusthema. Wir werden daher neben dem Rollladensystem auch Lösungen mit Raffstoren und Screens entwickeln. Darüber hinaus arbeiten wir an einem neuen Neubaukasten. Unsere

Lösungen für diese beiden Themen werden wir auf der R+T 2024 in Stuttgart präsentieren.

**Die Zahl der Anbieter von Solar-Rollläden wächst kontinuierlich. Bleiben solche Lösungen eine Nische oder haben diese die Chance, ein Standardprodukt zu werden?**

Ob es in Deutschland tatsächlich einmal Standard sein wird, ist schwer zu sagen, aber in anderen Ländern ist es schon so. Um das Vertrauen skeptischer Kunden zu gewinnen, setzen wir auf eine zusätzliche Lademöglichkeit sowie eine einfache Installation. Verkauft werden die Produkte von unseren Fachhändlern. Diese müssen wir schulen und mit Mustern ausstatten, um so den Absatz der Solarprodukte zu fördern.

**Seit Juni 2019 gehört Alulux zur französischen StellaGroup. Welche Rolle spielt Alulux innerhalb der Gruppe von Unternehmen, die sich mit der Produktion von Sonnenschutz, Rollläden, Garagentoren beschäftigen?**

Die StellaGroup gliedert sich in drei Business Units: Rollläden und Sonnenschutz, Tore sowie Outdoor Living. Wir sind das drittgrößte Unternehmen in der Gruppe und das zweitgrößte in unserer Business Unit, zu der vier französische Unternehmen gehören. Wir haben daher in der Gruppe ein großes Gewicht. Die StellaGroup versteht unser Geschäft, weil wir aus der selben Branche kommen. Innerhalb der Unit pflegen wir einen regelmäßigen Austausch, bearbeiten gemeinsam Themen und lernen voneinander. Für die Gruppe gibt es globale Richtlinien, dennoch sind wir autonom, es wird aber erwartet, dass wir Synergien schaffen. Der Einkauf wird lokal gesteuert. Ein Beispiel: Für die Coils haben wir einen Gruppenlieferanten, zusätzlich hat jedes Unternehmen zwei weitere regionale Anbieter.

**Wie sieht die Arbeitsteilung der Unternehmen im Bereich Produkte und Vertrieb aus? Wie wird ein gegenseitiger Wettbewerb verhindert?**

Die Marken bleiben bestehen und jedes Unternehmen produziert weiter seine Produkte. In unserem Fall sind das Rollläden, Raffstoren, Screens und Rolltore. Im Rahmen der gemeinsamen Vertriebsstrategie wurde festgelegt, dass wir an erster Stelle der Partner für den Rollladen- und Sonnenschutz-Fachbetrieb, Bauelemente-Händler und Fensterbauer sind. Sollte es zu Überschneidungen kommen, wird das besprochen und geregelt. Darüber hinaus wird an Cross-Selling-Konzepten gearbeitet.

**Gibt es gemeinsame Entwicklungsprojekte?**

Die Rollladenplattform Optimaxx ist das Ergebnis einer Kooperation innerhalb der Gruppe. Die Lösung konnten wir so schnell entwickeln, weil wir Unterstützung durch ein französisches Schwesterunternehmen hatten. So musste die Lösung nicht noch einmal erfunden werden, lediglich die Adaption für den deutschen Markt musste vorgenommen werden. So werden wir auch künftig vorgehen. Die Idee dahinter ist, Plattformlösungen zu entwickeln, die auch marktspezifische Lösungen beinhalten.

**Welchen Führungsstil hat die StellaGroup oder anders gefragt: Wie frei sind Sie in Ihren Entscheidungen?**

Wir haben Richtlinien, die für alle Unternehmen gelten. Wie zum

## ROLLLADEN / SONNENSCHUTZ

Beispiel im Bereich ESG (Environmental/ Social/ Governance). Unser Ziel ist, dass wir bis 2030 unseren CO<sub>2</sub>-Footprint um 50 Prozent reduzieren und bis 2050 neutral sind! Wir bleiben aber Unternehmer in unseren jeweiligen Betrieben. Die Gruppe will, dass jedes Unternehmen stark bleibt und mit Unternehmergeist ein nachhaltiges Wachstum sichert und dass wir gemeinsam daran arbeiten, Synergien zu schaffen.

Jeden Monat stimmen wir uns mit dem Leiter unserer Business Unit ab. Wenn ich mich an die festgelegte Strategie halte, dann bin ich frei in meinen Entscheidungen.

**Die Aktivitäten im Neubau gehen schon seit dem letzten Jahr zurück. Die Branche hofft auf eine Kompensation durch erhöhte Sanierungsaktivitäten. Wie sind Ihre persönlichen Erwartungen für Alulux im laufenden Jahr?**

Auch ich lese die Presse, die davon spricht. Wir bekommen den Rückgang im Neubau noch nicht zu spüren, was daran liegt, dass wir ein starkes Bein in der Sanierung haben. Mit dem Solarantrieb haben wir eine Lösung, die wie dafür gemacht ist. Solange gebaut wird, werden immer Rollläden zum Einsatz kommen, Raffstores sind für Wohnzimmer die raumspezifische Lösung. Es ist die Aufgabe des Händlers, die unterschiedlichen Lösungen anzusprechen, um so zu einer erhöhten Wertschöpfung zu kommen. Dabei helfen wir ihm.

**Wie wird sich das Marktgefüge verschieben? Werden Raffstoren und Screens weiter an Bedeutung gewinnen, der Rollläden dagegen an Marktanteilen verlieren?**

Wir können eine steigende Nachfrage nach Raffstoren und Screens verzeichnen. Dagegen gehen die Marktanteile von Rollläden zurück. Dennoch wird es den Rollläden immer geben.

**Welches ist bei Alulux aktuell die umsatzstärkste Produktgruppe?**

Bei den Fertigelementen haben Rollläden einen Anteil von über fünfzig Prozent, auf Position zwei liegen die Raffstoren. Die Screens bilden derzeit noch das kleinste Segment, das sich aber durch ein starkes Wachstum auszeichnet.

**Werden Sie auf der R+T 2024 in Stuttgart mit dabei sein? Werden Sie dabei gemeinsam mit weiteren Mitgliedern der Stella-Gruppe auftreten?**

Es wird für mich die erste R+T sein. Ich freue mich daher schon sehr darauf. Die Vorbereitungen laufen schon. Die Stella-Gruppe wird auch einen Stand haben, ebenso das Schwesterunternehmen AVZ aus den Niederlanden.

**Welche Produkte werden dann im Mittelpunkt stehen?**

Natürlich Optimaxx, aber auch die gesamten Solarlösungen, die bald auch für Screens und Raffstoren zur Verfügung stehen. Daneben werden wir auch unseren neuen Neubaukasten präsentieren sowie unser Partner-Portal und andere Dienstleistungen. ■

*Frau Esteve, wir danken Ihnen für das Gespräch!*

[www.alulux.de](http://www.alulux.de)



# Yubii® Home

## Das Zuhause wird smart.

Yubii Home ist eine der fortschrittlichsten Smart Home-Steuerungseinheiten der Welt. Funkantriebe, Sensoren und Empfänger der Marken elero und Nice lassen sich in das sichere und flexible Smart Home-System integrieren – ebenso wie über 3.000 Produkte anderer Marken über Z-Wave-Technologie.

Mit einem Knopfdruck, per App oder Sprachbefehl steuert man so Sicht- und Sonnenschutz, Elektronik und Haushaltsgeräte, Beleuchtung, HKL, Alarm, u.v.a. Alles zu Yubii Home sowie smarten Steuerungen und Sensoren finden Sie unter

[elero.de/YubiiHome](http://elero.de/YubiiHome)



**elero**  
Sun Shading Solutions Nice