

bauelemente bau im Gespräch mit Marvin Meyer (Grove/Roltex) und Oliver Schöpf (Somfy)



„Eine ‚All-in-one‘-Lösung für den Fachbetrieb“

Marvin Meyer (r.): „Unsere Lösung mit der Energieeinheit erweitert den Solar-Antrieb von Somfy.“ Oliver Schöpf: „Ich würde beide Unternehmen als Pioniere der Branche bezeichnen.“

Foto: bauelemente bau

Das Thema intelligente Solarlösungen hält in der Rollladen- und Sonnenschutzbranche immer weiter Einzug. Im Sommer dieses Jahres gab die Grove/Roltex-Gruppe bekannt, ein Solar-Power-Modul in den Markt einzuführen, das die Solarlösung von Somfy optimal ergänzt. Für ein vertiefendes Interview haben wir uns mit Marvin Meyer, Prokurist bei Grove/Roltex, und Oliver Schöpf, Key-Account Manager im Vertriebsbereich Industrie bei Somfy, in der Somfy-Akademie in Dinslaken am Niederrhein getroffen. In den dortigen Schulungsräumen ist die neue gemeinsame Lösung an den Ausstellungsstücken bereits installiert. Das einfach zu montierende Solar-Modul, das im Neubau und der Sanierung eingesetzt werden kann, ist eine flexible „All-in-one“-Lösung für die Kunden der beiden Unternehmen, die seit Jahrzehnten bereits partnerschaftlich im Markt auftreten. Mit unseren Interviewpartnern sprachen wir unter anderem auch darüber, inwieweit funkbasierte Solarlösungen ein Wachstumstreiber für die Branche sein können und ob das Thema automatisierter Sonnenschutz bei den Endkunden bereits präsent ist und wie es wahrgenommen wird.

Herr Meyer, Sie sind in der Geschäftsleitung bei Grove/Roltex tätig. Welches sind Ihre Aufgaben im Unternehmen?

Marvin Meyer: Vor drei Jahren habe ich an unserem Standort in Wittstock Prokura übernommen und im nächsten Jahr bin ich bereits zehn Jahre im Unternehmen tätig. Derzeit bin ich überwiegend für die operative Geschäftsleitung am Standort zuständig und habe somit ein breites Aufgabenspektrum. Nach und nach möchte ich mich aber mehr um strategische Themen der Unternehmensgruppe kümmern und diese gestalten. Somit kann ich zukünftig ein sehr spannendes Aufgabenfeld bedienen.

Hatten Sie vor Ihrer Zeit bei Grove/Roltex bereits mit der Sonnenschutz-Branche zu tun? Welche beruflichen Qualifikationen konnten Sie aus Ihrer bisherigen Vita in Ihre jetzige Tätigkeit einfließen lassen?

Meyer: Ich bin ja erst 31 Jahre alt und gehöre in unserem Unternehmen zur dritten Generation. Mit den Produkten des Unternehmens bin ich quasi aufgewachsen. 2012 bin ich als Auszubildender an unserem Standort in Barbel eingestiegen. Danach führte mich mein Weg wie schon erwähnt nach Wittstock. In dieser Zeit konnte ich viele Einblicke in die Branche gewinnen, auch begünstigt durch unsere Lieferanten und Partner wie beispielsweise Somfy. Im Jahr 2022 habe ich darüber hinaus meinen Wirtschaftsfachwirt an der IHK erfolgreich abgeschlossen.

Welche Schwerpunkte wollen Sie im Unternehmen zukünftig setzen?

Meyer: Zukünftig werde ich mich wieder mehr in das strategische Management einbringen, um mehr Aufgaben für die Gruppe anzugehen zu können. Wir sind derzeit noch sehr dezentral organisiert. Dies gilt es, in Zukunft mehr und mehr zu vereinheitlichen und unsere Ausrichtung zu modernisieren. Darin wird in den nächsten Jahren der hauptsächliche Schwerpunkt meiner Tätigkeit liegen.

Herr Schöpf, die strategische Partnerschaft zwischen Somfy und Grove/Roltex existiert bereits schon seit längerer Zeit. Wann haben sich beide Unternehmen zum ersten Mal angenähert und zu welchem Anlass?

Oliver Schöpf: Ich habe 1996 bei Somfy angefangen, da existierte die Partnerschaft mit Grove bereits. Grove wurde im Jahr 1978 gegründet und ich würde beide Unternehmen als echte Branchenpioniere bezeichnen. Der Antrieb für Somfy war schon immer, langfristige Tendenzen im Markt zu erkennen und zu fördern. Grove hat ebenfalls ein klares Verständnis davon, welche die wachstumsfördernden Themen in der Branche sind. Ein Beispiel: Ende der 60er Jahre hat Somfy mit der Einführung des RTS-Funkprotokolls einen sehr wichtigen Branchentrend gesetzt. Zum damaligen Zeitpunkt hat jedoch noch kaum eine Firma in der Sonnenschutzbranche das Potenzial dieser Zukunftstechnologie erkannt. Anders Grove, die Funk als eines der ersten Unternehmen als Chance begriffen haben.

Daher ist es nur logisch, dass wir nun mit Growe zusammen das Thema Solar in den Markt tragen wollen. Growe ist definitiv ein sehr wichtiger Partner für uns.

Meyer: Unsere Partnerschaft ist in den vergangenen Jahren zunehmend strategischer geworden. Wir werden von Somfy auch in die Entwicklungsprozesse mit einbezogen.

Die Kooperation beider Unternehmen wurde nun mit der Verknüpfung zweier eigener Produktinnovationen intensiviert. Könnten Sie diese gemeinsame Lösung zunächst genauer beschreiben?

Meyer: Unsere Lösung erweitert das Solarportfolio von Somfy rund um den RS100 Solar io und baut darauf auf. Wir als Growe steuern dazu eine flexible Energieeinheit bei, welche als Aufnahme für das Solarpaneel sowie den Akku dient. Die Energieeinheit löst diese Komponenten also vom Sonnenschutzelement und speist den Antrieb mit Energie. Im Vorbau ist zwar genügend Platz für einen Akku, aber für viele konkrete Einbausituationen ist das Solar-Power-Modul ideal. Ein großer Pluspunkt ist daneben auch die einfach durchzuführende Wartung.

Schöpf: Ein weiterer wichtiger Punkt ist sicherlich, dass sich alle Applikationen mit dieser Lösung abdecken lassen. Fachhandwerker können das jeweilige Trägerprodukt mit dem integrierten Solar-Power-Modul anschlussfertig montieren und sofort in Betrieb nehmen.

Was war die Motivation, diese gemeinsame Lösung auf den Markt zu bringen?

Meyer: Wir sind absolut überzeugt von diesem Produkt. Der deutsche Markt hatte Solarlösungen bei Antrieben bisher nicht so recht auf dem Schirm und wir wollten dieses Feld als Erster bespielen. Demgegenüber ist der französische Markt Solarlösungen gegenüber schon seit langem aufgeschlossener gewesen. Die Zahlen aus diesem Markt haben wir verinnerlicht, denn daraus lassen sich auch für den deutschen Markt gute Wachstumschancen ableiten. Darüber hinaus haben wir festgestellt, dass das Thema Solar von den Endkunden positiver aufgenommen wird als noch vor ein paar Jahren.

Schöpf: Da gebe ich meinem Kollegen uneingeschränkt recht. Zusätzlich kommt hinzu, dass die Funkrate bei Growe/Roltex bei fast 30 Prozent liegt. Das ist, speziell im Fensterkanal, für den deutschen Markt ein sehr hoher Anteil. Daher war das Thema Solar mit Growe auch sehr einfach zu platzieren und umzusetzen.

Seit wann ist der RS100 Solar io in den Markt eingeführt?

Schöpf: Den RS100 Solar io haben wir im Jahr 2023 auf den Markt gebracht. Der RS100 io wurde bereits zur R+T 2015 in der 230 Volt Ausführung und als hybride Antriebsvariante in Stuttgart präsentiert, und wir konnten mit dieser Antriebsreihe einen echten Branchenmaßstab setzen. Dadurch ist für unsere Kunden der Switch zum RS100 Solar io auch problemlos umsetzbar, da sie mit dem Grundprinzip bereits vertraut sind.

Markilux



Marvin Meyer (l.) und Oliver Schöpf präsentieren die Komponenten des neuen Solar-Moduls. Foto: Somfy / Growe

Meyer: Mit unserer gemeinsamen Lösung sind wir Ende 2023 in den Markt gegangen. Zu diesem Zeitpunkt war es jedoch erst ein Probelauf, um das Produkt zu testen. Den großen Launch haben wir im März 2024 zur Fensterbau Frontale in Nürnberg auf unserem Messestand gefeiert. Hier haben wir alle Sonnenschutzanlagen ausnahmslos durch Solarantriebe betrieben.

Kann man jetzt schon etwas zur Nachfrage sagen?

Schöpf: Man kann auf jeden Fall sagen, dass wir die Solarmengen im Vergleich zum letzten Jahr erneut deutlich steigern konnten. Der Endkunde benötigt zwingend geeignete Lösungen als Schutz gegen die zunehmenden Phasen extremer Hitze sowie zur Energieeinsparung. Zum Beispiel beziffert eine aktuelle Studie des VFF das Volumen an sanierungsbedürftigen Fenstern auf dem deutschen Markt mit über 200 Millionen Einheiten bei einem gleichzeitigen Mangel an Fachkräften. Das Marktvolumen für Solarlösungen ist also definitiv vorhanden und der Endkunde ist auch bereit, in diese Lösungen zu investieren. Die vielen Vorteile müssen jedoch erklärt werden und der Abgabepreis argumentierbar sein. Um hier ein bestmögliches Kosten-Nutzen-Verhältnis für alle Marktteilnehmer zu erzielen, ist sicherlich noch einiges an Überzeugungsarbeit durch die gesamte Branche zu leisten.

Meyer: Dennoch ist das Interesse an unserem Produkt hoch, das merkt man schon. Auch die Fensterhersteller zeigen sich immer interessierter.

Lässt sich auch schon etwas sagen, in welchem Verhältnis die neue Lösung in der Sanierung und im Neubau eingesetzt wird?

Meyer: Wir hatten bereits erste Aufträge aus dem Neubau, aber hauptsächlich wird unsere Lösung aufgrund der aktuellen Situation in der Sanierung eingesetzt. Zum jetzigen Zeitpunkt ist es jedoch noch nicht so einfach, dies in konkrete Zahlen zu fassen.

Welchen Benefit haben die Kunden von Somfy und Growe/Roltex?

Schöpf: Da gibt es durchaus mehrere Vorteile. Die Montage ist – auch im Bereich der Nachrüstung – sehr einfach und das Hinzuziehen einer Elektro-Fachkraft nicht notwendig. Das macht es für das montierende Unternehmen zeitlich besser planbar und stellt zudem eine Antwort auf den Fachkräftemangel dar. Außerdem sind in der neuen Lösung die Produkte von Growe und Somfy perfekt aufeinander abgestimmt. Sie kann gewerkeübergreifend eingesetzt werden und ist alles in allem eine ideale „All-in-one“-Lösung für den Fachbetrieb.

Das Solar-Power-Modul von Growe/Roltex liefert nicht nur die Energie für den Somfy-Antrieb. Welche Funktionen im Gesamtsystem übernimmt es noch?

Meyer: Allgemein gesagt verlagern wir die Technik nach außen, was die Komponenten deutlich zugänglicher macht. Zudem kann das Modul auch als Design-Element, farblich abgestimmt, in die Fassade integriert werden.

Schöpf: Die Lösung von Growe ist als reines abgekapseltes System auch schlagregendicht. Was ebenfalls kein anderes Produkt bieten kann, ist die einfache Integration in die Fassade beziehungsweise den Aufsatzkasten.

Was unterscheidet das neue Solar-Power-Modul von anderen vergleichbaren Lösungen?

Meyer: Wir haben einen gewissen Vorsprung am Markt, da wir die Lücke für unser Solar-Power-Modul früh erkannt haben und auch bei der Markteinführung die ersten gewesen sind. Die vielen positiven Rückmeldungen auf der Fensterbau und die verstärkte Nachfrage unserer Kunden bestätigen uns, dass wir das Thema Solar in der Growe-Gruppe gut besetzen.

Gibt es bei der Montage vor Ort Besonderheiten?

Meyer: Wie Oliver Schöpf bereits erwähnt hat, benötigt man keine Elektro-Fachkraft zur Montage. Die Montage ist so einfach wie möglich. Der Kunde kann frei entscheiden, ob er lieber in der Produktion komplett am Element montiert oder vor Ort auf der Baustelle. Runder wird es natürlich, wenn es vollständig vormontiert wird. Für den Neubau haben wir gezielt die Montageplatten entwickelt und eingeführt.

In das Somfy Smarthome-System TaHoma ist die neue Lösung natürlich integriert. Wie sieht es aber mit dem Smarthome-Standard Matter aus?

Schöpf: Mit Sicherheit wird sie irgendwann auch in Matter integriert sein, denn mit hoher Wahrscheinlichkeit wird Matter zukünftig der Smarthome-Standard werden. Somfy ist Mitglied in der Smarthome-Allianz um Apple, Amazon, Google und Zigbee und vertritt dort die Interessen der Sonnenschutzbranche. Allerdings bie-

ten unsere Produkte weitaus umfangreichere Funktionalitäten als beispielsweise nur das An- und Ausschalten der Zimmerbeleuchtung. Denn dort bewegt sich Matter derzeit noch.

Wie sehen Sie bei den Endkunden die Akzeptanz für automatisierten Sonnenschutz? Ist hierbei noch viel Überzeugungsarbeit zu leisten und wissen die Endverbraucher, in welchem Maß ein automatisierter Sonnenschutz zur Energieeinsparung eines Gebäudes beitragen kann?

Meyer: Die Forderung der Endkunden nach automatisiertem Sonnenschutz ist definitiv vorhanden. Dies resultiert aber meiner Erfahrung nach eher aus Komfortaspekten. Ob den Kunden auch bewusst ist, was dies in punkto Energieeinsparung bedeutet, sei dahingestellt. Hier gilt es sicherlich, noch Aufklärungsarbeit zu leisten.

Schöpf: Ich befürchte, dass der Endkunde aufgrund der vielen Informationen, die er über ganz verschiedene Kanäle erhält, das Thema gar nicht bewusst wahrnehmen kann. Das Problem ist, dass die Industrie selbst das Thema nicht genug bespielt und in die Öffentlichkeit trägt. Deswegen bin ich persönlich sehr glücklich, Partner wie Growe zu haben, die sich bewusst dieser Aufgabe annehmen. Als einer der Träger der Repräsentanz Transparente Gebäudehülle (RTG) in Berlin, dem Hauptstadtbüro der Branchen Glas, Fenster, Fassaden, Automation und Sonnenschutz, setzt sich Somfy aktiv dafür ein, dass Gebäude klimafreundlich und zukunftssicher werden. Mit unserem „Klimapartner“-Konzept beschäftigen wir uns gemeinsam mit unseren Partnern in der Sonnenschutz- und Fensterbranche mit der zentralen Fragestellung: Wie schaffen wir es, auch zukünftig Erträge, Wachstum und Sicherheit für uns alle zu gewährleisten und gleichzeitig dem Endkunden Antworten auf zwei wichtige Herausforderungen zu bieten, nämlich den sommerlichen Hitzeschutz und den ganzjährigen Temperaturkomfort.

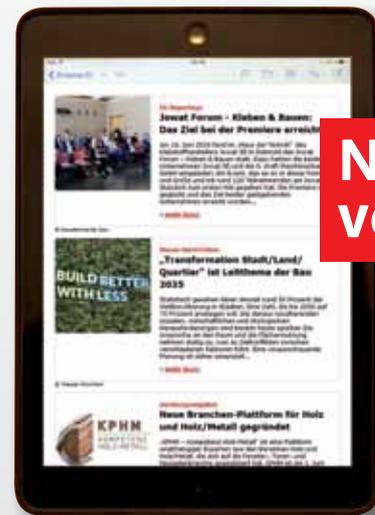
Auf der zurückliegenden R+T konnte man auf vielen Messeständen Solarmodule als Energiequelle speziell für Antriebe sehen. Inwieweit können Solarlösungen auch einen Wachstumstreiber für die Branche darstellen?

Meyer: Aus unserer Sicht sind Solarlösungen definitiv Wachstumstreiber. Wir haben auf der Fensterbau Frontale auf unserem Messestand alle unsere Produkte mit unserer Solarlösung ausgestattet. Sie spricht bewusst den Sanierungsmarkt an und unsere Kunden sind sehr empfänglich für das Produkt.

Schöpf: Wir können mit dieser Synergie dem Endkunden gezielt bei der nachhaltigen Energieeinsparung und beim Kühlen der Räume helfen. Mit Solar haben wir zusätzlich noch den Vorteil der Reduzierung der Gewerke. In Kombination mit einem automatisierten Sonnenschutz nehmen wir dem Endkunden in diesem Feld alles ab. ■

Herr Meyer, Herr Schöpf, wir danken Ihnen herzlich für das Gespräch!

www.rollladen-growe.de
www.somfy.de



Nicht verpassen!

Mit dem im 14-tägigen Rhythmus erscheinenden Newsletter von **bauelemente bau** sind Sie immer auf dem Laufenden.



Auf unserer Homepage können Sie sich unter www.bauelemente-bau.eu für unseren Newsletter anmelden.

