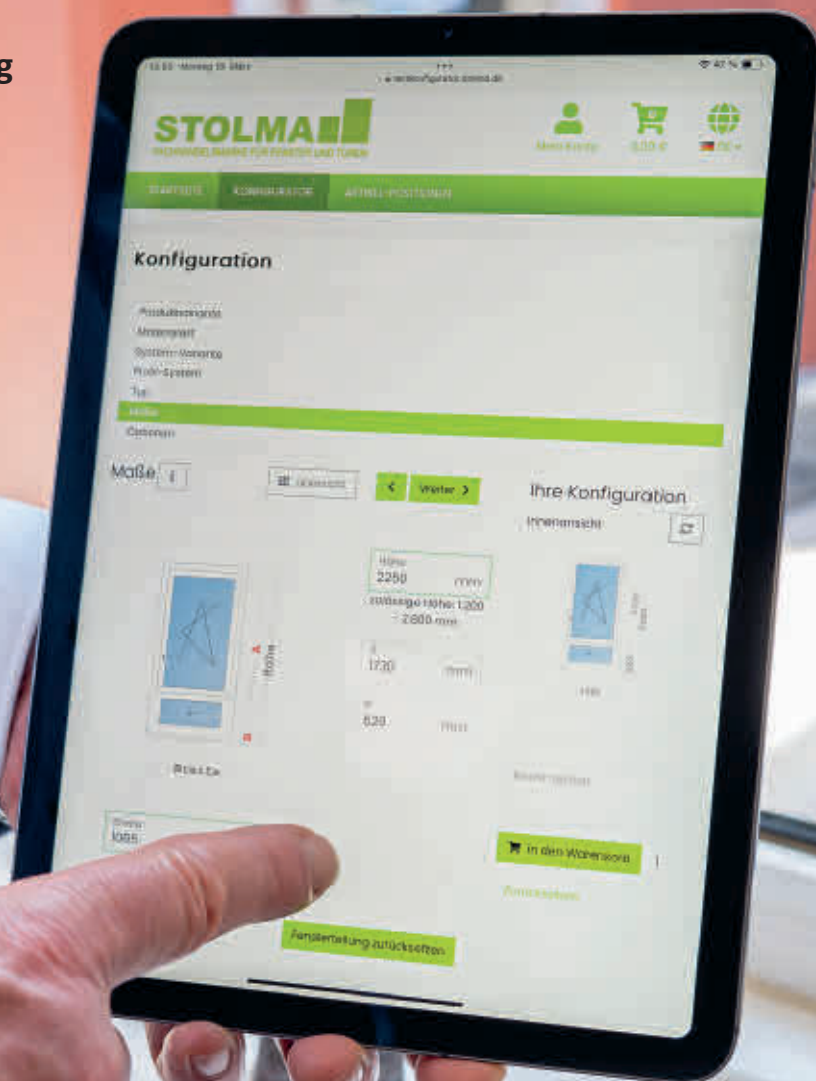


**Stolmas umfassende Unterstützung
für Handwerk und Fachhandel**

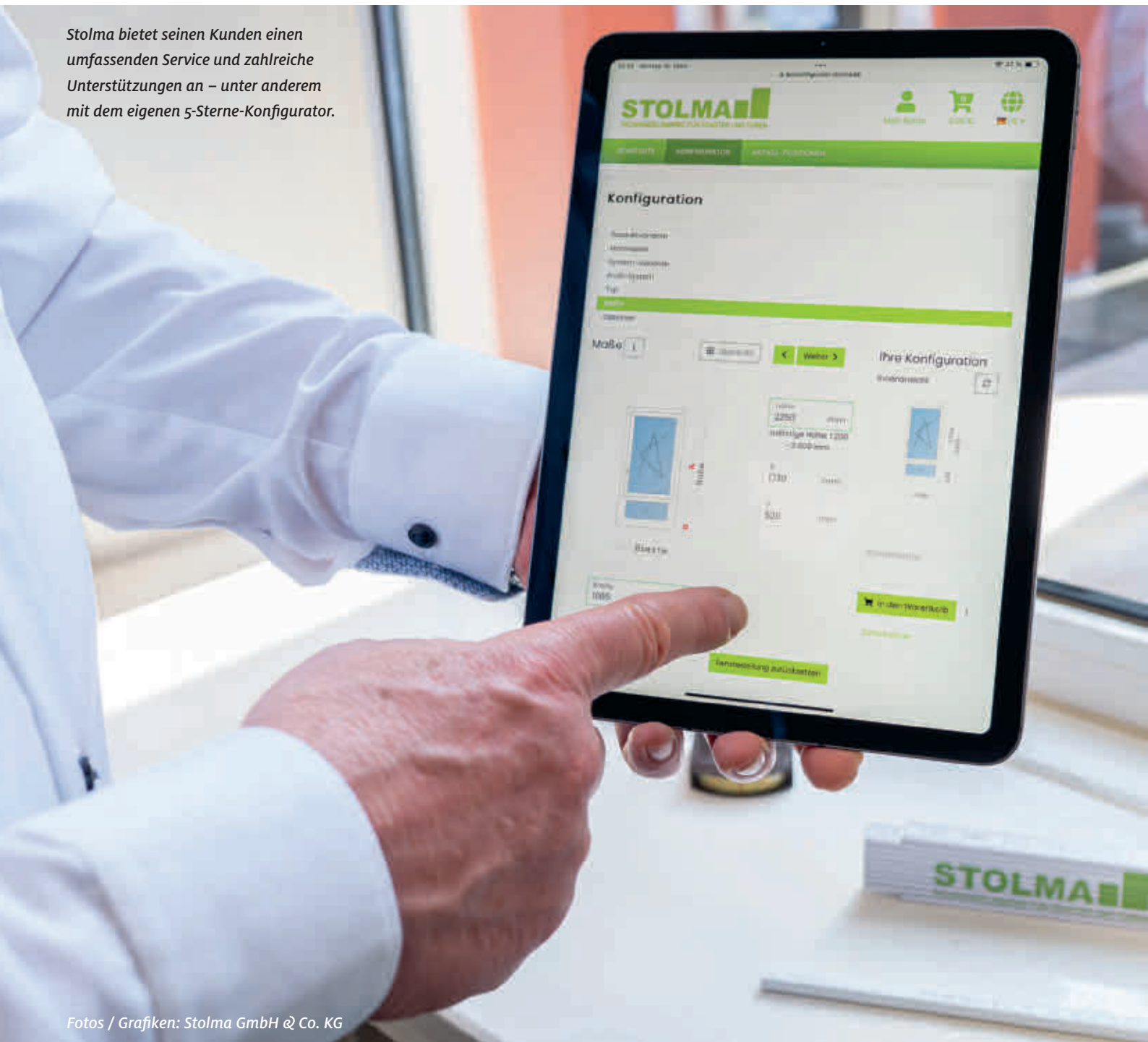
Erfolg mit System



STOLMA
FACHHANDELSMARKE FÜR FENSTER UND TÜREN

bb-Marktübersicht:
Kunststoff-Fenster und -Türen

Stolma bietet seinen Kunden einen umfassenden Service und zahlreiche Unterstützungen an – unter anderem mit dem eigenen 5-Sterne-Konfigurator.



Fotos / Grafiken: Stolma GmbH & Co. KG

Stolmas umfassende Unterstützung für Handwerk und Fachhandel

Erfolg mit System

Wer heute baut oder saniert, benötigt mehr als nur gute Produkte. Es braucht Partner, die mitdenken, flexibel sind und zuverlässig liefern. Genau das bietet das Unternehmen Stolma aus Wuppertal. Seit über 20 Jahren ist es auf die Lieferung von maßgefertigten Fenster-, Türen- und Beschattungssystemen spezialisiert und arbeitet ausschließlich mit Fachhändlern und Handwerksbetrieben zusammen.

Das Sortiment ist breit gefächert: Kunststoff, Holz, Aluminium oder Kombinationen – alles wird individuell nach Maß gefertigt. Ergänzt wird das Angebot durch Rollläden, Raffstores, Zip-Screens und Insektenschutz. Jedes Projekt wird technisch durchdacht, digital geplant und termingerecht umgesetzt. Das Unternehmen versteht sich nicht nur als Lieferant von Produkten, sondern als Systempartner und

liefert mehr als nur das Produkt. Es unterstützt bei Planung, Angebotserstellung und Abwicklung – persönlich, effizient und immer mit dem Ziel, den Arbeitsalltag der Fachbetriebe zu erleichtern. Großer Wert wird dabei auf die partnerschaftliche Zusammenarbeit gelegt. Mit klaren Abläufen, modernen digitalen Tools und persönlichem Support wird dafür gesorgt, dass auch anspruchsvolle Projekte reibungslos umgesetzt werden können. So profitieren Fachbetriebe von einem Partner, der sie wirklich versteht und unterstützt.



Stolma wurde 2004 als inhabergeführtes Unternehmen gegründet und wird seit 2013 in zweiter Generation von Gordon Martin geleitet. Von Beginn an verzichtete das Unternehmen auf Direktvertrieb an Endkunden und konzentriert sich stattdessen auf den technischen und organisatorischen Support für Fachhandel, Handwerk und bauausführende Betriebe.

Der Standort in Wuppertal hat sich spezialisiert auf technische Klärungen, Angebotserstellung, Logistik und Vertrieb. Heute betreut

das Unternehmen über 2.000 Fachhandelspartner und kann auf mehr als 60.000 erfolgreich realisierte Projekte zurückblicken.

Hinter diesen beeindruckenden Zahlen steht ein eingespieltes Team von rund 40 Mitarbeitenden. Viele von ihnen sind seit Jahren im Unternehmen und verfügen über Praxiserfahrung aus Handwerk, Technik oder Projektsteuerung. Die Nähe zu den Systempartnern ermöglicht es dem Team, auf technische Neuerungen oder Änderungen in Normen schnell zu reagieren. Kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien sorgen dafür, dass praxisrelevante Lösungen direkt und effizient umgesetzt werden können.

Systemoffenheit als Markenkern

Ein zentrales Merkmal von Stolma ist die Systemoffenheit. Anstatt auf eigens entwickelte Profilsysteme zu setzen, arbeitet das Unternehmen mit mehreren etablierten Systemgebern zusammen – darunter Salamander, Aluplast, Veka, Gealan und Aluprof. Ergänzt wird das Programm durch ein hochwertiges Sortiment an Holz- und Holz-Aluminium-Systemen, die aus den Holz-Kanteln von Münchinger gefertigt werden. Dadurch steht eine breite Palette an Fenster- und Türsystemen in Kunststoff, Aluminium und Holz zur Verfügung, die flexibel auf alle baulichen Anforderungen abgestimmt werden kann.

Breite Kunststoffkompetenz durch vier Systemgeber

Im Kunststoffbereich bietet das Unternehmen ein umfassendes Sortiment auf Basis mehrerer Profilsysteme. Dazu gehören unter anderem die Salamander-Systeme bluEvolution 82 & 92, welche durch eine Sechskammer-Konstruktion, hervorragende Dämmwerte und moderne Ansichtsbreiten überzeugen und bevorzugt im Neubau eingesetzt werden. In puncto Energieeffizienz steht zudem das System greenEvouliton 76 zur Verfü-

gung, das sich sowohl für die Sanierung als auch für den Neubau eignet. Neu im Portfolio ist das nachhaltige System Greta 82, was zu 100 Prozent aus recyceltem PVC besteht.

Die Aluplast-Systemreihen Ideal 4000, 5000, 76 Neo, 7000 und 8000 mit Bautiefen von 70 bis 85 Millimetern ergänzen das Angebot und bieten eine Vielzahl an Design- und Ausstattungsoptionen, darunter Aluminium-Vorsatzschalen (Aluskin), barrierearme Schwellen oder besondere Formelemente für denkmalgeschützte Objekte. Neu im Programm ist das Aluplast 76 Neo, das mit der 76er-Bautiefe sowohl für Neubau und Sanierung geeignet ist. Die moderne, kantige Optik ist bei den Kunden sehr beliebt. Gerne werden die Systeme mit den hochwertigen aludec- und woodec-Oberflächen von Aluplast gewählt. Diese sind besonders robust und geben dem Element eine besondere Aluminium- und Holzoptik.

Die Veka-Serien Softline 70, 76 und 82 gelten als besonders robuste Klasse-A-Profile. Sie zeichnen sich durch eine hohe Oberflächenqualität sowie durch exzellente energetische und statische Eigenschaften aus.

Mit dem Gealan S 9000 bietet Stolma außerdem ein vielseitiges Kombisystem, das auch für großformatige Elemente geeignet ist – durch die verbesserte Statik der STV-Verklebung der Scheibe. Dank der patentierten STV-Technologie zur statischen Trocken-Verglasung und der langlebigen Acrylcolor-Oberfläche, kombiniert das Gealan S 9000 Fenstersystem technische Raffinesse mit einem ästhetischen Design. Zudem bietet Gealan mit dem S 8000 ein System mit 74 Millimeter Bautiefe für die Sanierungslösung. Alle Kunststoffsysteme sind in einer Vielzahl von Dekoren, Farben und Oberflächenstrukturen erhältlich – von klassischem Weiß über Holz- und Metallic-Dekore bis hin zu trendigen Feinstrukturen. Selbstverständlich sind auch



**5 Jahre
Garantie**



**8x Crefo
zertifiziert**



**Über 60.000
Referenzprojekte**



**5 Sterne
Konfigurator
von STOLMA**

Die Vorteile für die Kunden von Stolma auf einen Blick.

Sonderformen wie Rund- oder Bogenfenster, sowie Oliven und das notwendige Zubehör der Systemgeber direkt bei Stolma bestellbar.

Aluminiumlösungen von Aluprof

Im Aluminium-Segment setzt Stolma konsequent auf die Profile des Systemanbieters Aluprof. Die Systeme, unter anderem das MB-79N, MB-86N und MB-104, stehen für hochwertige Fenster- und Türsysteme mit erhöhter Dämm- und Statikleistung. Für großformatige, barrierefreie Hebeschiebeanlagen kommt das MB-77HS-System zum Einsatz. Mit dem Pfosten-Riegel-System MB-SR50N steht zudem eine Lösung für moderne Fassadenkonstruktionen im Gewerbe- oder Verwaltungsbau zur Verfügung. Die Aluprof-Systeme lassen sich individuell konfigurieren, beispielsweise mit verdeckt liegenden Beschlägen, einbruchhemmender Ausstattung bis RC2 oder schwellenlosen Übergängen für barrierefreies Bauen.

Holz und Holz-Alu: natürliche Qualität trifft moderne Technik

Für alle, die Wert auf natürliche Materialien legen, bietet Stolma unter den Linien „Premium Holz“ und „Premium Protect“ Fenster- und Türsysteme aus Holz und Holz-Aluminium. Die Produkte werden aus Kanteln von Münchinger gefertigt und sind in Bautiefen von 68, 78, 92 und 105 Millimetern erhältlich. Während die Premium-Holzlinie klassische Fensterprofile mit modernster Verarbeitung und hoher Wärmedämmung kombiniert, setzt die Premium-Protect-Linie auf den bewährten Materialverbund von Holz auf der Innenseite und eine Aluminiumdeckschale auf der Außenseite. Nach Wunsch kommen Holzarten wie Kiefer, Fichte, Meranti oder Eiche zum Einsatz, die individuell in deckenden RAL-Farben oder transparenten Lasuren ausgeführt werden können. Top-Dämmwerte und Sicherheitsoptionen bis RC2 sind ebenso realisierbar wie Sonderformen oder Designvarianten mit schmalen Schlagleisten. Auch durchdachte Denkmalschutzlösungen fertigt Stolma individuell in meisterlicher Handwerksqualität für das jeweilige Bauvorhaben.

Haustüren – individuell, sicher, vielfältig

Auch im Bereich der Haustüren setzt das Unternehmen auf Vielfalt in allen Materialgruppen. Ob Kunststoff, Aluminium oder Holz/Holz-Aluminium – die Türen sind hinsichtlich Füllungsart (flügelüberdeckend oder klassisch mit Einsatzfüllung), Verglasung, Griffgarnitu-



Ein Mehrfamilienhaus mit Fenstern auf Basis von Gealan S 9000 mit Aufsatzrollläden von Beck+Heun.



Bürogebäude in Mannheim mit maßgefertigten Aluminiumfenstern und Pfosten-Riegel-Konstruktionen inklusive Sonderfarbtönen.

ren, Oberflächen, Farbgebung und Sicherheitsausstattung individuell konfigurierbar. Auch Technikkomponenten wie Motorschlösser, Fingerscanner, Panikverriegelung oder Smart-home-Anbindung sind umsetzbar. So entstehen individuelle Eingangslösungen mit hoher gestalterischer und funktionaler Qualität.

Die große Auswahl aus über 400 Modellen lässt keine Wünsche offen. Dennoch besteht die Möglichkeit, Holztüren individuell nach Skizze oder Foto fertigen zu lassen.

Beschattungssysteme für Neubau und Sanierung

Eine weitere wichtige Produktgruppe im umfassenden Portfolio von Stolma ist die

Beschattungstechnik. In Zusammenarbeit mit den Unternehmen Exte, Beck+Heun, Alukon und Aluprof vertreibt Stolma hochwertige Rollladen-, Raffstore- und Screenlösungen. Stolma passt alle Beschattungen perfekt und millimetergenau auf die jeweiligen Fensterelemente an. Egal ob Neubau, Sanierung oder spezielle Lösungen mit wenig Platz für Beschattung – Stolma findet für jedes Projekt die richtige Lösung. Optional sind diese Systeme mit Insektenschutz, Solarantrieb oder Motorisierung ausgestattet und in unterschiedlichen Revisionsvarianten verfügbar.

Das Programm von Exte beinhaltet hochwertige Sanierungslösungen, wie beim Exte Ex-

pert XT oder dem Elite XT. Zudem führt Stolma auch die Neubaulösung von Exte – den Exte Neo XT.

Beck+Heun ergänzt das Programm mit Neubaulösungen oder Lösungen für eine energieeffiziente Sanierung mit dem Roka-Top® 2. Für eine moderne Fassadengestaltung und einen optimalen sommerlichen Wärmeschutz bietet Stolma außenliegende Raffstoreanlagen wie den Roka-Top® 2 Shadow mit beweglichen C- und Z-Lamellen an. Diese bieten nicht nur Blendschutz, sondern ermöglichen auch eine effektive Tageslichtlenkung.

Für eine ästhetische und zugleich funktionale Fassadenbeschattung setzt Stolma auf das Raff-E-System von Alukon. Dieses überzeugt durch hochwertige Verarbeitung, clevere Detaillösungen und eine besonders montagefreundliche Konstruktion. Der vormontierte Schnellbaukasten ermöglicht eine schnelle Montage und ist ideal für Neubaulösungen sowie anspruchsvolle Sanierungsvorhaben geeignet.

Klassische Vorbaulösungen wie Rollladenkästen von Aluprof runden das Portfolio ab.

Auch im Beschattungsbereich finden Sie bei Stolma die perfekte Lösung für Ihr Projekt. Alle Elemente werden hierbei optimal auf das Fensterelement abgestimmt – somit vermeiden die Fachhändler die Abstimmung zwischen Fensterbauern und Rollladenbauern. Stolmas Experten passen alle Elemente aufeinander ab.

Antriebstechnik, Insektenschutz und Briefkastenlösungen

Zur funktionalen Abrundung des Sortiments bietet Stolma zahlreiche Ausstattungsoptionen rund um Beschattung, Komfort und Fassade. Elektrische Antriebe von renommierten Herstellern wie Somfy, Elero oder Selve sorgen für eine zuverlässige Steuerung von Rollläden und Raffstores – wahlweise kabelgebunden, per Funk oder als Smarthome-kompatible Lösung. Auch Solarmotoren für den autarken Betrieb ohne Netzanschluss sind verfügbar – ideal für energetisch optimierte Sanierungen.

Für zusätzlichen Wohnkomfort sorgen maßgeschneiderte Insektenschutzlösungen, die sich in viele Rollladenkästen als Rollo oder Spannrahmen, Plisse oder Insektenschutztür integrieren lassen.

Abgerundet wird das Ausstattungspaket durch ein vielseitiges Programm an Briefkastenanlagen – natürlich perfekt passend und abgestimmt von den Stolma-Experten.

Alle Elemente liefert Stolma in einer Lieferung direkt auf die Baustelle, oder in die Schreinerei.

Zubehör und Systemintegration aus einer Hand

Das Portfolio wird durch ein umfangreiches Zubehörsortiment abgerundet, das systemübergreifend konzipiert und auf höchste Kompatibilität ausgelegt ist. Bei Beschlägen setzt Stolma auf renommierte Hersteller wie

Roto, Siegenia-Aubi und MACO. Diese decken das gesamte Spektrum von Basissicherheit bis RC2 ebenso ab wie Komfortlösungen mit Automatisierung oder Sensorik. Auch bei Griffen, Schwellenlösungen, Glasleisten, Dichtungen und Anschlüssen achtet das Unternehmen auf durchgängige Markenqualität und optimale Systemintegration. Die Verglasung kann projektbezogen konfiguriert werden. Ob Wärmeschutz-, Schallschutz-, Sicherheits- oder Sonnenschutzglas: Alle Komponenten sind passgenau aufeinander abgestimmt und lassen sich mit den jeweiligen Profilsystemen kombinieren.

Bei einer solch großen Auswahl an Produkten könnte man schnell den Überblick verlieren. Doch Dank des eigens entwickelten Fenster & Türen Konfigurators und der kompetenten Beratung durch die Stolma-Experten erhalten Kunden bereits von Beginn an eine klare Orientierung und gezielte Unterstützung bei der Auswahl der passenden Produkte. Wie die Beratung durch die Branchenprofis im Detail abläuft, wie sich mit dem Konfigurator Elemente innerhalb von nur 60 Sekunden individuell zusammenstellen lassen und welche weiteren Services das Unternehmen darüber hinaus bietet, erfahren Sie im dritten Teil dieser Titelgeschichte.

Referenzprojekte und Anwendungen

Fachhändler und Handwerkspartner, die mit Stolma zusammenarbeiten, setzen die Systeme in den unterschiedlichsten Projekten ein: vom Einfamilienhaus über städtische Wohnquartiere bis hin zu Sanierungen im Be-



Bei der Umnutzung eines historischen Kornspeichers an der Ostsee wurden unterschiedliche Türen und Hebeschiebetüren verbaut.

stand. In Wuppertal etwa wurde ein Mehrfamilienhaus mit Fenstern auf Basis von Gealan S 9000 in Acrylcolor-Ausführung ausgestattet, die mit Aufsatzrollläden von Beck+Heun kombiniert wurden. Diese wurden bereits werkseitig vormontiert geliefert.

In Lübeck kamen bei der denkmalgerechten Modernisierung eines Stadthauses Aluplast-Fenster mit klassischen Schlagleisten und Kämpferprofilen zum Einsatz. Auch im Objektbereich zeigen sich die vielfältigen Möglichkeiten:

Ein Fachhandelspartner realisierte in Mannheim die Verglasung eines Bürogebäudes mit maßgefertigten Aluminiumfenstern und Pfosten-Riegel-Konstruktionen inklusive Sonderfarbtönen.

Im Bereich Holz und Holz-Aluminium wurden Stolma-Fenster, -Türen und -Hebeschiebetüren beispielsweise bei der Umnutzung eines historischen Kornspeichers an der Ostsee verwendet – mit individuell gefertigten Fenstern aus Eiche mit Lasur und feiner Sprossen-



Stolma wurde bereits acht Jahre in Folge mit dem CrefoZert ausgezeichnet.

teilung. Diese Beispiele verdeutlichen, dass Stolma nicht nur Systeme zur Verfügung stellt, sondern es Fachbetrieben auch ermöglicht, technisch saubere und optisch stimmige Lösungen in anspruchsvollen Projekten umzusetzen.

Verlässlichkeit, die Vertrauen schafft.

Diese Bandbreite an Projekten wird nicht nur durch das Produktportfolio von Stolma ermöglicht, sondern auch durch die unternehmerische Stabilität, auf der die Zusammenar-

beit mit Fachbetrieben aufbaut. Ein Ausdruck dieser wirtschaftlichen Verlässlichkeit ist die wiederholte Auszeichnung mit dem CrefoZert der Creditreform.

Stolma wurde bereits acht Jahre in Folge mit dem CrefoZert ausgezeichnet – eine Leistung, die nur wenigen Unternehmen gelingt und hohe Anforderungen voraussetzt. Grundlage für die Vergabe ist ein mehrstufiges Prüfungsverfahren, das neben einem ausgezeichneten Bonitätsindex auch die Prüfung der Jahresabschlüsse sowie ein persönliches Gespräch umfasst. Wirtschaftliche Stabilität schafft eine verlässliche Basis für langfristige Zusammenarbeit – gerade bei größeren oder komplexeren Projekten, in denen verbindliche Abläufe, Liefertreue und stabile Geschäftsprozesse entscheidend sind. Die achtfache Auszeichnung mit dem CrefoZert steht deshalb nicht nur für eine gute Bilanz, sondern für das Vertrauen, das sich das Unternehmen bei Fachbetrieben, Partnern und Kunden über Jahre hinweg erarbeitet hat. ■

www.stolma.de



bb im Gespräch mit Gordon Martin,
Geschäftsführer der Stolma GmbH & Co. KG

„Der Kunde ist bei uns keine Nummer – sondern Partner auf Augenhöhe“

Gordon Martin.

Foto: bauelemente bau

Die Bau- und Fensterbranche steht unter Druck: Sinkende Neubauzahlen, steigende Anforderungen im Sanierungsmarkt sowie wachsende Erwartungen an digitale Prozesse und nachhaltige Lösungen stellen viele Unternehmen vor große Herausforderungen. In diesem Umfeld ist es entscheidend, nicht nur zu reagieren, sondern aktiv voranzugehen. Stolma zeigt, wie das gelingen kann – mit klarer strategischer Ausrichtung, hoher Anpassungsfähigkeit und einem starken Fokus auf partnerschaftliche Zusammenarbeit. Worauf es in einem anspruchsvollen Marktumfeld wirklich ankommt, wie digitale Prozesse den Arbeitsalltag im Fachhandel verändern – und warum echte Nähe zum Kunden für das Unternehmen heute wichtiger ist denn je, erklärt Geschäftsführer Gordon Martin im Gespräch.

Herr Martin, wie zufrieden waren Sie mit dem vergangenen Geschäftsjahr 2024 und wie hat die erste Hälfte des Geschäftsjahres 2025 für Sie begonnen?

In Anbetracht der angespannten Marktsituation insbesondere im Neubau sind wir mit dem letzten Jahr sehr zufrieden. Wir haben primär in die Digitalisierung investiert und den Stolma-Konfigurator für Fenster, Türen, Zubehöre und Beschattungen entwickelt und ausgebaut. Zudem haben wir unsere Teams verstärkt und viel in die Aus- und Weiterbildung investiert. So konnten wir im ersten Halbjahr des Jahres 2025 einen positiven Auftragseingang verzeichnen.

Möchten Sie unseren Leserinnen und Lesern auch etwas über die Umsatzzahlen Ihres Unternehmens verraten?

Da wir keine Umsatzzahlen publizieren, darf ich Ihnen an dieser Stelle nur eine grobe Einordnung geben. Wir haben in diesem Jahr viele positive Signale von unseren Kunden bekommen und gehen entsprechend von einer guten Entwicklung im Vergleich zum Vorjahr aus. Treiber sind hier vor allem die Umsätze im „digitalen“ Bereich. Unsere Lösungen erfreuen sich hier großer Beliebtheit und sind echte Wachstumstreiber.

Wie verteilt sich der Umsatz auf die einzelnen Produktfelder und unterschiedlichen Rahmenmaterialien in Ihrem Unternehmen?

Wir bieten unseren Kunden eine sehr große Auswahl aller verfügbaren Materialien, von Kunststoff über Aluminium bis hin zu Holz und den Verbandmaterialien. So finden wir für jedes Projekt die jeweils beste Lösung mit dem optimalen Preis-/Leistungsverhältnis. Auch bei uns ist Kunststoff das beliebteste Material. Hier arbeiten wir ausschließlich mit Top-Marken wie Aluplast, Salamander, Veka und Gealan zusammen. An zweiter Stelle finden sich unsere Aluminium-Lösungen. Diese sind vor allem für Haustüren, Schiebetüren sowie im gewerblichen Bereich sehr beliebt. Unsere hochwertigen Holz- und Holz-Aluminium-Lösungen verwenden wir vor allem im Denkmalschutz, bei der Altbauanierung und für hochwertige Neubauprojekte.

Welches Segment zeigt dabei die größte Dynamik?

Besonders spannend ist für uns die Entwicklung im Bereich unserer 76-Millimeter-Bautiefen. Hier bieten wir mit Lösungen unserer Systempartner spannende Neuheiten im Bereich der Oberflächen mit besonders robusten Farben und Designs. Unsere Lösungen vereinen Top-Dämmwerte von bis zu 0,76 Watt pro Quadratmeter Kelvin mit einem hervorragenden Preis-/Leistungsverhältnis und können so im Bereich Neubau und Sanierung spannende Kunden und Projekte gewinnen und überzeugen.

Wie hoch ist derzeit Ihr Anteil am Renovierungsmarkt gegenüber dem Neubausektor – und wie verändert sich das?

Wir sind historisch stark im Sanierungsbereich positioniert und arbeiten hier seit über 20 Jahren sehr erfolgreich mit unseren Kunden aus Fachhandel und Handwerk. Dies hat in den letzten beiden Jahren eher weiter zugenommen.

Gleichzeitig realisieren wir immer wieder spannende Neubauprojekte, wie zuletzt auf den niederländischen Antillen in der Karibik. Natürlich auch in Deutschland und Österreich. So konnten wir bisher über 60.000 Projekte gemeinsam mit unseren Partnern realisieren.

Wie reagieren Sie auf die zunehmende Nachfrage nach Sanierungslösungen statt Neubau?

Für uns ist jedes Projekt eine individuelle Herausforderung, daher gibt es für uns nicht das richtige Fenster oder die richtige Haustür sondern nur das richtige Fenster/die richtige Haustür für das jeweilige Projekt. Besonders im Sanierungsbereich ist hierzu wichtig, den Bestand und die Anforderungen richtig zu verstehen. Dies gewährleisten unsere Tischler, Tischlermeister und Branchenprofis. Sie stimmen alle Elemente gemeinsam mit unseren Kunden perfekt auf das jeweilige Projekt ab. So stellen wir eine optimale Lösung und ein überzeugendes Preis-/Leistungsverhältnis in der Sanierung aber

natürlich auch im Neubau dar. Hier hilft uns unsere breite Produktpalette, neben Fenstern und Haustüren auch die passende Beschattungslösung anzubieten. Jedes Projekt bekommt bei uns die gleiche Aufmerksamkeit, egal ob Sanierung oder Neubau.

Welche strategischen Maßnahmen hat Stolma ergriffen, um in dem aktuell angespannten Marktumfeld stabil zu bleiben?

Grundlage für uns ist ein sicheres und solides Fundament und das seit über 20 Jahren. Als einziges Unternehmen der Branche sind wir bereits das achte Mal in Folge von der Creditreform für unsere Stabilität und Sicherheit mit dem Bonitätszertifikat „Crefozert“ ausgezeichnet worden. Dadurch konnten wir massiv in die Digitalisierung, den Ausbau und die Stärkung unserer Teams investieren. Konkret haben wir den Stolma 5 Sterne Konfigurator entwickelt, in dem unsere Partner alle Lösungen selbst in 60 Sekunden konfigurieren können. Neben Fenstern und Haustüren natürlich auch passende Beschattungs- und Insektenschutzlösungen. Gleichzeitig haben wir unsere Teams nicht nur geschult, sondern um weitere Branchenprofis verstärkt, um unseren Kunden noch mehr Service und Support zu bieten.

Außerdem haben wir unsere Möglichkeiten im Angebotsbereich weiter verbessert und können nun noch schneller, innerhalb von 48 Stunden, überzeugende Angebote für unsere Partner erstellen. Immer mehr Kunden nutzen diese Möglichkeiten auch in einer eigenen Händlerversion mit topaktuellen Stammdaten für unsere Systemlösungen.

Wie versuchen Sie sich vom Wettbewerb abzuheben?

Bei uns zählt jeder Kunde – oder wie wir sie nennen, Fachhandelspartner – und jedes Projekt. Wir kümmern uns um jedes Projekt von A wie Anfrage bis Z wie Zustellung persönlich. Der Kunde ist bei uns keine Nummer, sondern wir pflegen langjährige Geschäftsbeziehungen – teilweise schon in zweiter Generation. Somit hebt uns nicht nur das Team und die Expertise unserer Tischler und Tischlermeister ab, sondern die besonderen Beziehungen zu unseren Partnern in Fachhandel und Handwerk. Zudem haben wir mit dem 5 Sterne Konfigurator eine der besten Lösungen der Branche entwickelt – was ich mit besonderem Stolz auf mein Team sagen darf.

Auch die große Produktauswahl macht Stolma zu der Nr. 1 Fachhandelsmarke für Fenster, Türen und Beschattungen.

Bei uns gibt es für jedes Projekt eine maßgeschneiderte Lösung – auch Pfosten-Riegel-Fassaden und große Schiebetüranlagen beziehen unsere Kunden gerne bei uns. Zudem sind wir, wie bereits erwähnt, sehr stolz auf die achtfache Creto-Zertifizierung, die unseren Kunden ein hohes Maß an Sicherheit gibt.

Durch Ihr breites Produktportfolio treten Sie am Markt bereits als Vollsortimenter auf. Gibt es dennoch Produkte, die Sie noch zusätzlich anbieten wollen?

Wir sind seit über 20 Jahren sehr innovativ und haben unser Sortiment beständig erweitert, so sind wir der Vollsortimenter geworden der wir heute sind. Unsere Kunden möchten von uns gerne weitere Lösungen beziehen, die wir aktuell noch nicht im Sortiment haben. Wir stellen gerade unseren Kunden z. B. die nachhaltige Lösung Greta im Stolma System Salamander vor. Zudem konzentrieren wir

uns darauf, unsere digitalen Lösungen und Services allen Kunden zugänglich zu machen.

Welche Systempartner und Profillösungen setzen Sie ein – und inwiefern beeinflusst das Ihre Flexibilität in Sonderlösungen oder Objekten?

Wir arbeiten ausschließlich mit Top-Systemgebern zusammen, mit denen wir enge Beziehungen pflegen. Beispiele sind hier Aluplast, Salamander, Gealan, Veka, Aluprof, Beck+Heun, Exte usw. Dies versetzt uns in die Lage, fast jeden Kundenwunsch und jedes Projekt schnell und flexibel umzusetzen. Unsere Kunden schätzen uns für kurze Lieferzeiten ab zehn Tagen, auch für Objekte mit 100 oder deutlich mehr Elementen. Auch besonders große Elemente und Konstruktionen realisieren wir gerne.

Ihr Vertriebsmodell basiert auf einem Direktvertrieb über ein zentrales Team – wie ist dieses organisiert und welche Kundengruppen sprechen Sie gezielt an?

Wir beliefern aktuell über 2.000 Partner aus Fachhandel und Handwerk und sind rein auf das B2B-Geschäft ausgerichtet. Hier kennen wir seit über 20 Jahren die Bedürfnisse unserer Fachhandelspartner bestens.

In unserem Team gibt es feste Ansprechpartner für unsere Kunden in Vertrieb, Technik und vor Ort. So betreuen wir unsere Kunden zentral und persönlich, individuell und auf Augenhöhe. Neben kleineren und mittleren Betrieben entscheiden sich auch immer mehr größere Unternehmen für die Zusammenarbeit mit uns.

Was sind aktuell die stärksten Treiber bei der Entwicklung neuer Produkte?

Stärkster Treiber für uns sind die Wünsche unserer Kunden und deren Anforderungen in den verschiedenen Projekten. Besonders im veränderten Marktumfeld ist es uns wichtig, hier mit Sanierungslösungen im Bereich Fenster, Haustüren und Beschattungen zu überzeugen. Durch den Generationswechsel fordern unsere Kunden von uns stärker als jemals zuvor digitale Angebote und Lösungen als Grundlage für den Ausbau der Zusammenarbeit.

Wie fällt Ihr Messefazit zur letzten Fensterbau Frontale, bei der Sie das erste Mal ausgestellt hatten, aus?

Da es für uns das erste Mal auf der Fensterbau war, waren wir natürlich sehr gespannt und hatten ganz unterschiedliche Erwartungen in verschiedenen Teams. Insgesamt ist die Resonanz für uns extrem positiv gewesen. Neben vielen langjährigen Partnern haben wir uns auch gefreut, neue Kunden für unsere Systemlösungen zu begeistern. Außerdem ist die Messe für uns eine tolle Gelegenheit, langjährige Beziehungen zu Systemgebern zu vertiefen und gemeinsam neue Ideen zu entwickeln. Besonders unser Konfigurator erfreute sich großer Beliebtheit und war ein echtes Highlight auf unserem Stand.

Werden Sie bei der nächsten Frontale 2026 auch wieder als Aussteller mit dabei sein?

Wir befinden uns bereits in der Planung mit dem Messteam und freuen uns darauf, unsere neuen Lösungen vor allem im digitalen Bereich vor Ort erlebbar zu machen. Ein Besuch bei uns lohnt sich.

Wie geht Stolma mit der wachsenden Bedeutung von ESG-Kriterien und CO2-Bilanzen um – sowohl bei Produkten als auch im Unternehmen selbst?

Als Nr. 1 Fachhandelsmarke haben wir sehr stark in die Entwicklung der Digitalisierung investiert, um unsere Prozesse immer stärker rein digital, also papierlos abzubilden. Hierzu sind in 2025 weitere wichtige Schritte geplant. In unseren Kunststoffelementen verwenden wir bereits PVC-Rezyklat aus Altfenstern und Rollläden. Unsere Systemgeber sind zudem Teil der Rewindo-Initiative, der Branchenlösung für PVC-Recycling. Ganz neu jetzt auch bei uns das Stolma System Salamander Greta Profil, welches zu 100 Prozent aus recyceltem PVC besteht.

Für unsere Mitarbeiter sind uns sichere Arbeitsplätze, Mitarbeiterentwicklung in Form von Schulungen und Weiterbildungen und selbstverständlich ein respektvolles, offenes Miteinander frei von Diskriminierung besonders wichtig. Im Bereich Governance gewährleisten wir transparente, verantwortungsvolle Unternehmensführung und Compliance. So schaffen wir nachhaltigen Mehrwert für die Umwelt, das Miteinander und unser Unternehmen.

Welche Rolle spielen ökobilanzierte Materialien, Recyclingprozesse oder FSC-/PEFC-zertifiziertes Holz bei Ihrer Materialauswahl?

Ökobilanzierte Materialien und Recyclingprozesse spielen bei Stolma eine wichtige Rolle. Wir setzen gezielt auf Werkstoffe mit geprüfter Umweltverträglichkeit und langlebiger Qualität. FSC-zertifiziertes Holz, in unserem Fall von Münchinger, kommt bei uns auf Wunsch der Kunden immer öfter zum Einsatz – für eine nachhaltige, verantwortungsvolle Forstwirtschaft.

Wie plant man bei Stolma für das kommende Jahr? Welche Ziele wollen Sie erreichen?

Für uns bei Stolma steht das kommende Jahr ganz im Zeichen von Weiterentwicklung – wir wollen als Team weiterwachsen, gemeinsam Erfolge feiern und unsere Partner gemeinschaftlich noch besser unterstützen. Vor allem die Digitalisierung ist hier ein zentrales Thema. Wir integrieren alle Systeme in unseren Konfigurator und machen es unseren Kunden damit noch einfacher. Außerdem können sich unsere Partner auf spannende neue Produkte freuen – für dieses Jahr ist also noch viel geplant!

Welche Hoffnungen/Wünsche haben Sie an die neue Bundesregierung?

Insbesondere nach den Erfahrungen der letzten Jahre wünschen wir uns natürlich positive Impulse für die Bau- und Sanierungstätigkeit sowie die Wirtschaft insgesamt. Pragmatische Förderlösungen, die sich an den Realitäten im Gebäudebestand orientieren, statt auf die Optimierung im Bereich der zweiten Nachkommastelle, würden ebenso helfen. Besonders aber ein planbares, sicheres Umfeld und ein positives Klima für Wachstum und Investitionen in den nächsten Jahren. ■

Herr Martin, wir danken Ihnen herzlich für das Gespräch!

www.stolma.de

Das umfassende Servicekonzept von Stolma:

Mehr als nur Produkte

Im Mittelpunkt des Servicekonzepts von Stolma steht die persönliche Betreuung durch technisch versierte Ansprechpartner.



Fotos: Stolma GmbH & Co. KG

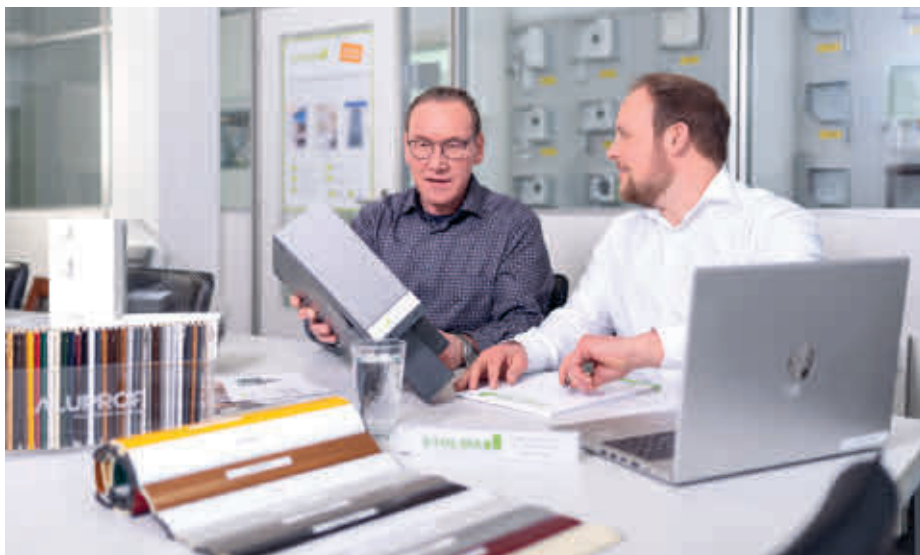
Die Anforderungen an Fachbetriebe im Fenster- und Türenbau sind in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Um verarbeitende Betriebe bei diesen Herausforderungen gezielt zu unterstützen, bietet Stolma ein umfassendes Servicekonzept, das praxisnahe Beratung, digitale Werkzeuge und technische Hilfestellung vereint. Im Mittelpunkt steht die persönliche Betreuung durch technisch versierte Ansprechpartner, die nicht nur produktspezifisch beraten, sondern auch bei Sonderlösungen, bauphysikalischen Anforderungen oder bei der Bearbeitung von Ausschreibungen unterstützen. Ergänzt wird dieses Angebot durch digitale Werkzeuge wie den browserbasierten 5-Sterne Fenster & Türen Konfigurator, der Planung, Kalkulation, Angebotserstellung oder die Direktbestellung in wenigen Schritten ermöglicht. Darüber hinaus bietet Stolma praxisorientierte Hilfsmittel wie Produktmuster, Ausstellungselemente, technische Dokumentationen und Schulungsangebote, um Fachbetriebe in Beratung, Vertrieb und Projektabwicklung ganzheitlich zu unterstützen.

Der direkte Kontakt zum Kunden hat bei Stolma einen hohen Stellenwert und wird aktiv gelebt. Jeder Partnerbetrieb wird von einem festen Ansprechpartner betreut, der häufig einen praktischen Hintergrund im Handwerk hat.

Die technische Unterstützung geht dabei weit über die Auswahl einzelner Produkte hinaus. Ob bauphysikalische Anforderungen, Sonderlösungen für den Denkmalschutz oder komplexe Elementkombinationen – Stolma begleitet seine Kunden mit fundiertem Know-



Vom ersten Gespräch an profitieren unsere Kunden von verlässlicher technischer Unterstützung und kompetenter Beratung.



Stolma begleitet seine Kunden schon in der Ausschreibungsphase mit maßgeschneiderter Unterstützung.

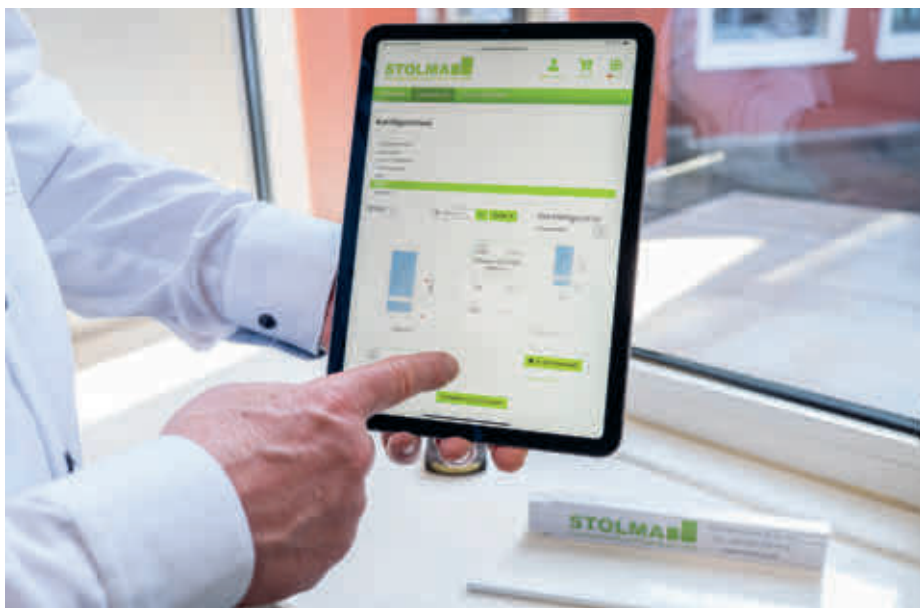
how und individuellen Vorschlägen. Dabei werden technische Zeichnungen erstellt, Alternativen durchgespielt und stets gemeinsam die technisch und wirtschaftlich sinnvollste Lösung entwickelt.

Auch auf außergewöhnliche Anfragen wie großformatige Hebe-Schiebe-Anlagen, barrierefreie Türlösungen oder besondere Einbausituationen reagiert das Team zügig und lösungsorientiert. Selbst bei komplexen Projekten erfolgt die Angebotserstellung in der Regel innerhalb von 48 Stunden – inklusive Preisermittlung, technischen Zeichnungen und Wärmedämmwerten. Die Erreichbarkeit über verschiedene Kommunikationskanäle – sei es Telefon, E-Mail, WhatsApp, Onlineformular oder Fax – ermöglicht schnelle Re-

aktionszeiten, auch direkt von der Baustelle aus. So können Bilder oder Skizzen unkompliziert übermittelt und direkt bearbeitet werden. Diese Nähe zur Praxis und Reaktionsschnelligkeit entlastet die Partnerbetriebe spürbar.

Darüber hinaus bietet Stolma Unterstützung in der Ausschreibungsphase, beispielsweise durch die konkrete Beratung eines Tischlermeisters für die individuelle Projektauswahl. Eine solche Tiefe der Zusammenarbeit ist in der Branche selten.

Stolma stellt außerdem verschiedene technische Begleitdokumente bereit – von Montageempfehlungen über CAD-Zeichnungen bis hin zu Prüfzeugnissen.



Schnell, einfach und effizient: In nur 60 Sekunden lassen sich vollständige Fenster und Türen inklusive Zubehör konfigurieren.

Der Stolma Fenster & Türen Konfigurator: Effizienz per Klick

Ein zentrales Werkzeug im digitalen Servicepaket von Stolma ist der sogenannte „5-Sterne Fenster & Türen Konfigurator“ – ein browserbasiertes Onlinetool, das Handwerksbetrieben und Fachhändlern eine bisher kaum erreichte Tiefe bei der Konfiguration und Kalkulation von Fenstern, Türen und Schiebeanlagen aus Kunststoff und Aluminium bietet. In nur 60 Sekunden lassen sich vollständige Fenster und Türen inklusive Zubehör wie Rollläden, Raffstores, Insektenschutz oder Lüftungselementen zusammenstellen, live kalkulieren und als Angebotsanfrage oder Bestellung direkt erstellen. Dabei berücksichtigt das Tool sowohl technische Machbarkeit als auch aktuelle Preis- und Rabattstrukturen.

Offiziell veröffentlicht wurde der 5-Sterne-Konfigurator am 25. März 2024. Bereits vor dem Launch durchlief der Fenster & Türen Konfigurator eine intensive Testphase mit ausgewählten Stolma-Partnerbetrieben. Über Fragebögen und begleitende Interviews sammelte das Unternehmen strukturiert Feedback zu Funktionalität, Verständlichkeit und Bedienkomfort. Diese Rückmeldungen flossen direkt in die Weiterentwicklung ein – ein Vorgehen, das sich im hohen Praxisnutzen des Konfigurators widerspiegelt.

Technisch wurde das Tool in Zusammenarbeit mit dem Softwarehaus Klaes umgesetzt. Gemeinsam wurden sämtliche Stammdaten der Stolma-Systeme neu angelegt, inklusive aller Zubehör-, Farb- und Glasvarianten. Die Datenbasis ist dabei nicht statisch: Sie wächst kontinuierlich mit – etwa bei der Einführung neuer Systemreihen oder beim Hinzufügen weiterer Varianten. Schon heute deckt der Konfigurator über 50 Fenstersysteme und mehr als 4.000 Artikel ab. Weitere Systeme – etwa Holz- und Holz/Aluminiumprodukte – befinden sich bereits in Vorbereitung.

Einfache Eingabe – tiefgreifende Konfiguration

Der Konfigurator funktioniert rein browserbasiert und benötigt keine lokale Softwareinstallation. Damit ist er auf allen gängigen Endgeräten nutzbar – vom Computer im Büro bis zum Tablet oder Smartphone auf der Baustelle. Die Oberfläche ist übersichtlich und führt Schritt für Schritt durch die Konfiguration: Material und Profilsystem auswählen,

Maße eingeben, Verglasung, Farben und Zubehör definieren – fertig. Alle Eingaben werden in einer technischen Zeichnung visualisiert, die sich bei Änderungen automatisch anpasst.

Ein großer Pluspunkt ist die im Hintergrund laufende Plausibilitätsprüfung. Sie stellt sicher, dass nur technisch realisierbare Kombinationen zulässig sind – etwa bei der Auswahl bestimmter Sicherheitsaspekte oder Sprossen. Auch Optionen wie unterschiedliche Innen- und Außenfarben, Schwellenlösungen oder Raffstores lassen sich problemlos integrieren. Das Maß der jeweiligen Zeichnung passt sich automatisch an, sollte zum Beispiel eine bestimmte Verbreiterung für das entsprechende Element gewählt werden. Ebenso lassen sich Glasarten gezielt auswählen – Schallschutz-, Sonnenschutz- Ornament- oder Sicherheitsverglasung.

Ein weiteres Highlight des Konfigurators ist die unmittelbare Preisberechnung des konfigurierten Elements. Auf Basis der Konditionen werden alle Bauteile, Zubehörartikel und Sonderausstattungen in Echtzeit kalkuliert. Alle Händlerkonditionen sowie Mengenrabatte und Staffelpreise werden automatisch berücksichtigt. Das Ergebnis ist ein Angebot oder eine Direktbestellung – inklusive technischer Skizze, positionsgenauer Stückliste und einem Preis. Die fertig konfigurierten Elemente lassen sich per Knopfdruck anfragen oder direkt bestellen. Im Anschluss erhält man in kürzester Zeit eine Bestätigung inklusive Übersicht der Konfiguration und eine PDF zum Drucken direkt per Mail. Alle Anfragen und Bestellungen werden ebenfalls im eigenen kostenlosen Kundenkonto mit PDF-Dokumenten im Konfigurator gespeichert. Das spart Zeit und minimiert Übertragungsfehler. Projekte lassen sich zudem immer wieder aufrufen.

Der 5-Sterne Fenster & Türen Konfigurator von Stolma richtet sich ausdrücklich nicht nur an große Fachbetriebe, sondern bietet auch kleineren Handwerksunternehmen eine effektive Unterstützung im Tagesgeschäft. Durch die mobile Einsetzbarkeit können Angebote direkt beim Kunden erstellt werden. Das erhöht die Transparenz, stärkt die Kundenbindung und beschleunigt Entscheidungsprozesse. Besonders im Beratungsgespräch wird der Konfigurator damit zu einem echten Verkaufsargument.



Aktuell können über 50 Fenstersysteme und mehr als 4.000 Artikel im Konfigurator ausgewählt werden.

Hinzu kommt: Die Nutzung ist für Stolma-Partner kostenfrei. Der Zugang erfolgt über die Website Stolma.de und ist mit wenigen Klicks einsatzbereit. Neue Nutzer finden über die klar strukturierte Oberfläche schnell Zugang zum System – auch ohne spezielle Schulungen.

Schulung, Service und Weiterentwicklung

Ein besonderes Augenmerk liegt auf der kontinuierlichen Weiterentwicklung des Konfigurators. Das Stolma-Team reagiert regelmäßig auf Nutzerfeedback, ergänzt neue Systeme oder optimiert die Bedienoberfläche. Auch auf zukünftige Marktanforderungen – etwa beim Thema Nachhaltigkeit oder Smarthome – ist das System vorbereitet.

Zum Einstieg bietet Stolma ein umfassendes Schulungsprogramm. In regelmäßigen Online-Schulungen werden sowohl Grundlagen

als auch fortgeschrittene Kalkulationsabläufe verständlich vermittelt. Die Inhalte stehen live sowie als Video-on-Demand zur Verfügung – ideal für interne Trainings und Schulungen. Themenschwerpunkte sind unter anderem: „In 60 Sekunden Fenster und Türen konfigurieren“, „Mit nur 1 Klick die passende Beschattung und den Insektenschutz konfigurieren“ und „Kundenbindung durch Echtzeitangebote und Direktbestellungen“.

Auch der firmeneigene YouTube-Kanal dient der Wissensvermittlung. Anhand praxisnaher Erklärvideos wie „Fenster konfigurieren in 60 Sekunden“ oder „Mit nur 1 Klick die passende Beschattung wählen“ können Nutzer sich gezielt informieren. Neue Videos erscheinen regelmäßig und greifen auch Feedback der Fachhandelspartner auf. Dies fördert nicht nur die Nutzung des Konfigurators, sondern stärkt die digitale Kompetenz der Betriebe insgesamt.



Stolma bietet zum Einstieg ein Schulungsprogramm, das die Grundlagen des Konfigurators verständlich vermittelt – live oder als Video-on-Demand.



Zudem veranstaltete Stolma gemeinsam mit aluplast ein weiteres Partnerevent.



Im vergangenen Jahr fand ein exklusives Partnerevent bei Salamander am Standort in Türkheim statt.

Im vergangenen Jahr präsentierte sich Stolma erstmals mit einem eigenen Stand auf der Fensterbau Frontale. Dort war der Konfigurator im Live-Betrieb zu erleben. Besucher konnten selbst konfigurieren und Beispielkalkulationen testen. Die Rückmeldungen fielen durchweg positiv aus – viele zeigten sich beeindruckt von der Geschwindigkeit und der einfachen Bedienbarkeit des Konfigurators.

Ausstellungsmaterial und Musterlösungen

Digitale Werkzeuge allein reichen jedoch nicht aus, wenn es um die Kundenberatung geht. Stolma setzt deshalb gezielt auf physische Unterstützungsmittel, die Beratungsgespräche aufwerten und Entscheidungsprozesse beim Endkunden erleichtern.

Ein zentrales Element sind die hochwertigen Muster, die individuell für Partnerbetriebe zusammengestellt werden können. Sie enthalten verschiedene Profil-Bandmuster, Musterecken mit Glas, Farbfächer, Rollladenpanzermuster und vieles mehr. Diese Materialien ermöglichen es dem Fachbetrieb, dem Endkunden die technischen Unterschiede direkt zu zeigen – etwa zwischen Einfach- und Dreifachverglasung, verschiedenen Sicherheitsklassen oder Schallschutzstufen. Über 5.000 Muster sind hierbei jederzeit verfügbar. Auch die Wertigkeit von Oberflächen oder der Unterschied zwischen Falzlüftung und integrierter Lüftung wird auf diese Weise greifbar.

Zusätzlich stellt Stolma komplette Ausstellungselemente zur Verfügung – vom kleinen

Prospektaufsteller inklusive verschiedenen Prospekten, Beachflags und Auslegerfahnen für mehr Sichtbarkeit bis hin zu großformati-

gen Fenster- und Türaufstellern für Showrooms oder Messeauftritte. Diese Elemente sind mit Produktinformationen, technischen Details und QR-Codes ausgestattet, sodass auch weniger erfahrene Mitarbeitende in der Lage sind, fundiert zu beraten. Für viele Partner ist das eine wertvolle Hilfe bei Verkaufsgesprächen im direkten Kundendialog.

Nicht zuletzt stellt Stolma auf Kundenwunsch Werbemittel für Messen, Kundentage oder den alltäglichen Betrieb bereit. Roll-ups, Beachflags, Fahnen, Flyer oder Infobroschüren bieten die Möglichkeit, das eigene Unternehmen modern und kompetent zu präsentieren.

Partnerevents und Austausch auf Augenhöhe

Stolma legt großen Wert auf die enge Zusammenarbeit mit seinen Partnerbetrieben und Kunden. Um aktuelle Entwicklungen, technische Neuerungen und Systemlösungen greifbar zu machen, setzt das Unternehmen auf praxisnahe Veranstaltungsformate direkt bei den Systemgebern.

Ein Beispiel dafür war ein exklusives Event bei Salamander im vergangenen Jahr am Standort in Türkheim. Dort erhielten Stolma-Partnerbetriebe einen Einblick hinter die Kulissen der Fensterprofilproduktion und kamen direkt mit Technikern und Entwicklern ins Gespräch. Gezeigt wurden unter anderem Fertigungsanlagen, Schweiß- und Prüfstationen sowie aktuelle Entwicklungen im Bereich nachhaltiger Profilsysteme. Der persönliche Austausch und die Möglichkeit, Fragen unmittelbar an die Verantwortlichen zu richten, kam sehr positiv bei den Kunden an.

Auch bei aluplast veranstaltete Stolma ein besonderes Partnerevent Ende letzten Jahres. Im Rahmen einer Werksführung erhielten teilnehmende Fachbetriebe detaillierte Einblicke in die Produktionslinien und Verarbeitungsschritte der Profilsysteme. Ergänzt wurde das Programm durch Technik-Schulungen mit Produktexperten sowie Schulungseinheiten, die gezielt auf die Anforderungen von Fensterbauern und Montagebetrieben abgestimmt waren. ■

www.stolma.de