

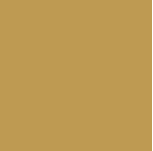


# SOMMER

Group

Gemeinsam die Zukunft gestalten.





# Vorwort

## Innovationen und Entwicklungen für die Zukunft

**Liebe Geschäftspartner, Freunde,  
Kollegen und Kolleginnen**

mit Freude und Stolz präsentieren wir erstmals die SOMMER Group, stellen die einzelnen Gruppenmitglieder vor mit der ganzen Breite unseres Produktportfolios, mit den Werten für die wir alle stehen und zeigen die Synergien, die uns verbinden.

Aus den Anfängen der Firma SOMMER mit einem Garagentorantrieb sind wir gewachsen in die international agierende **SOMMER Group**

- SOMMER Antriebs- und Funktechnik GmbH
- Groke Türen GmbH
- metaku Metall- und Kunststoffbau GmbH
- Aperto Torantriebe GmbH
- DOCO International B.V.
- Triebenbacher Betriebsgesellschaft mbH
- MyDoor GmbH

mit weltweiten Niederlassungen und Vertretungen. Mittlerweile produzieren wir:

- Garagentorantriebe
- Industrietorantriebe
- Außentorantriebe
- Funkfernsteuerungen und biometrische Systeme
- Smart Home Produkte
- Komponenten für Garagen- und Industrietore
- Garagentorsysteme und Industrietorsysteme
- Außentore
- Aluminium Haustüren
- Türfüllungen
- Lofttüren und Loftsystemlösungen
- u.v.m

Innovationen und Entwicklungen für die Zukunft, angefragt und gewünscht von unseren Kunden, stehen im Mittelpunkt unserer Aktivitäten. Die daraus entstehenden Lösungen



**Gerd Schaaf**

*Geschäftsführender Gesellschafter  
CEO der SOMMER Group*

und Produkte sind die Grundlagen und die wirtschaftliche Basis der SOMMER Group. **Die Qualität unserer Produkte, die Betreuung und der Service sichern die langfristige Bindung zu unseren Kunden.**

Unser Erfolg ist das Ergebnis einer funktionierenden Teamarbeit. Einer Teamarbeit, die die Werte unserer Gruppe zeigt. Zusammenarbeit, Toleranz, Akzeptanz, Verständnis, Hilfsbereitschaft, gepaart mit Willen, Energie, Fleiß, Freude und Begeisterung bereiten den Weg.

Nachhaltigkeit ist für uns keine oberflächliche Werbeaussage. Wir leben Nachhaltigkeit, es ist ein wichtiger Bestandteil unserer gemeinsamen Zukunft.

Wir laden dich ein und freuen uns auf ein gemeinsames Heute und eine begeisternde Zukunft.

HELLO

HOLA

BONJOUR

HALLO

GUTEN  
TAG

Hi

SALUT

TERE

ŃHO  
NHÄ

WITAM

LIAO

OLÄ

DOBRY  
DEN,

BUNÄ  
ZIUA



# Inhaltsverzeichnis

4	SOMMER Group
12	SOMMER Antriebs- und Funktechnik GmbH
26	Groke Türen GmbH
42	metaku Metall- und Kunststoffbau GmbH
48	Aperto Torantriebe GmbH
54	DOCO International B.V.
68	Triebenbacher Betriebsgesellschaft mbH
78	MyDoor GmbH
88	We are Family



Der Spezialist für Antriebs- und Funktechnik! Wir setzen auf innovative Technologien und eine erstklassige Produktpalette, die kontinuierlich perfektioniert wird. SOMMER bietet dir herausragende Antriebstechniken und Funklösungen für Garagen- und Hoftore im privaten sowie industriellen Bereich. Darüber hinaus bieten wir Lösungen für Türen, Funktechnik, Smart Home Integration, biometrische Zutrittssysteme und vieles mehr.



Dein Experte für Hauseingangstüren aus Aluminium – eleganter, widerstandsfähiger, sicherer und langlebiger können Haustüren kaum gestaltet sein. Groke bietet ausschließlich Spitzenprodukte, die Architekten, Planer und Bauherren gleichermaßen inspirieren und begeistern.

Entdecke eine vielfältige Auswahl an Haustüren, Nebeneingangstüren, Lofttüren, Loftsystemen und erstklassiger Glasverarbeitung.



Dein Spezialist für die Herstellung von hochwertigen Kunststoff- und Aluminium-Haustürfüllungen – seit August 2019 ist die metaku Metall- und Kunststoffbau GmbH aus Breuna stolzer Teil der SOMMER Group. Neben der Expertise in der Füllungsherstellung präsentiert metaku zukünftig auch eine exklusive Haustüren-Zweitmarke mit einer eigenen Linie erstklassiger Haustüren an.



Dein Profi für Torantriebe im Do-It-Yourself-Fachhandel – seit Jahren ein führender Hersteller von funkgesteuerten und automatisierten Konzepten, die sich im Do-It-Yourself-Segment des Fachhandels etabliert haben.



Dein vielseitiger Allrounder für Torsysteme und Torkomponenten, sowohl für industrielle als auch private Anwendungen. Die Spezialisten in diesem Bereich haben sich von ihrem Sitz in den Niederlanden aus erfolgreich an die Spitze der europäischen Anbieter gearbeitet und setzen diesen Weg konsequent fort.



Dein Experte für das Metallbau- und Schreinerhandwerk – seit 1936 ist Triebenbacher als Großhändler und Hersteller darauf spezialisiert, seine Kunden mit hochwertigen und innovativen Komponenten aus Edelstahl, Stahl und Schmiedeeisen zu beliefern. Dadurch wird eine erstklassige Herstellung von Geländern, Zäunen, Hoftoren, Türen und Vordächern garantiert.



MyDoor ist die Endkundenmarke der SOMMER Group – und bietet aus einer Hand maßgeschneiderte Tore mit Antriebs- und Funktechnik für Privat und die Industrie sowie hochwertige Aluminium-Haustüren an. Verlässliche Fachpartner der Marke MyDoor montieren bundesweit diese Qualitätsprodukte.

# SOMMER Group Guidelines

## Beständige Werte in einer sich schnell verändernden Welt

Im Einklang mit unserer **SOMMER Group Mission „Gemeinsam innovative und hochwertige Produktlösungen erschaffen“** zeigt unser Team ein tief verwurzeltes Engagement für die Bereitstellung zukunftsweisender Lösungen von höchster Qualität.

Diese Hingabe ist Teil unserer Tradition und ein fester Bestandteil unserer Identität. Tag für Tag arbeiten wir Hand in Hand, um die Zukunft zu gestalten und die Erwartungen unserer Kunden zu übertreffen. Unsere gemeinsamen Bemühungen sind der Antrieb hinter unserem Erfolg und unsere Innovationskraft. Die Grundwerte der **SOMMER Group – Zusammen, Verantwortung, Agilität, Know-How und Do it!** – bilden das Herzstück unseres Handelns.

Sie leiten uns dazu an, eine Atmosphäre der Integrität, transparenten Kommunikation und nachhaltigen Pflege von Partnerschaften mit unseren Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten zu schaffen. Ob langjährige oder neu entstandene Geschäftsbeziehungen: **Auf die SOMMER Group ist Verlass!**



### ZUSAMMEN

In der Einheit unseres Teams gestalten wir aktiv und stetig die Zukunft der SOMMER Group.



### VERANTWORTUNG

Wir legen großen Wert auf nachhaltiges Handeln und ethische Geschäftspraktiken.



### AGILITÄT

Unser flexibles und anpassungsfähiges Team nimmt Veränderungen an und sieht dies als Chance.



### KNOW-HOW

Wir sind ein lernbereites und kommunikatives Team, das ständig nach neuen und innovativen Wegen sucht, um die Kundenzufriedenheit sicherzustellen.



### DO IT!

Bei der SOMMER Group legen wir großen Wert auf eine proaktive Herangehensweise, die nach dem Prinzip "Handeln statt Abwarten" funktioniert.



---

## Ziel

Unsere nachhaltigen Prinzipien sind nicht nur Verpflichtungen, sondern ein Versprechen an die Zukunft. Wir sind davon überzeugt, dass eine nachhaltige Firmenkultur nicht nur zu unserem eigenen Erfolg beiträgt, sondern auch positive Auswirkungen auf die Welt um uns herum hat. Durch konsequentes Handeln und die Fortsetzung unserer Bemühungen werden wir weiterhin eine Vorreiterrolle in Sachen Nachhaltigkeit in unserer Branche einnehmen.





# Gruppennachhaltigkeit

## Nachhaltigkeit als Grundpfeiler unserer Unternehmensgruppe

In unserer Firmengruppe steht **Nachhaltigkeit im Zentrum unserer Geschäftsphilosophie**. Wir sind stolz darauf, eine nachhaltige Unternehmensführung als integralen Bestandteil unserer Identität zu betrachten. Diese Verpflichtung erstreckt sich über sämtliche Aspekte unserer Tätigkeiten, von der Produktentwicklung über die Produktionsprozesse bis hin zu unseren Beziehungen zu Mitarbeitern, Kunden und der Gesellschaft im Allgemeinen.

### Umweltfreundliche Innovation:

Unsere Bemühungen im Bereich Umweltschutz erstrecken sich über sämtliche Bereiche unserer Wertschöpfungskette. Von der Beschaffung nachhaltiger Rohstoffe bis hin zur Reduzierung von Emissionen in der Produktion setzen wir auf innovative Ansätze, um unseren **ökologischen Fußabdruck kontinuierlich zu minimieren**. Wir investieren in Technologien, die ressourcenschonend und energieeffizient sind, um eine nachhaltige Balance zwischen unternehmerischem Erfolg und Umweltschutz zu schaffen.

### Wirtschaftliche Stabilität durch Nachhaltigkeit:

Unsere nachhaltige Ausrichtung geht Hand in Hand mit wirtschaftlicher Stabilität. Wir sind davon überzeugt, dass langfristiger Unternehmenserfolg und ökologische sowie soziale Verantwortung miteinander verbunden sind. Durch transparente Geschäftspraktiken, verantwortungsbewusstes Risikomanagement und die Integration von Nachhaltigkeitskriterien in unsere Geschäftsstrategie streben wir nicht nur kurzfristigen Gewinn an, sondern legen den **Grundstein für eine nachhaltige und langfristige Entwicklung**.

Welche Maßnahmen unsere einzelnen Unternehmen ergreifen um die Produktion CO<sub>2</sub>-neutral zu halten findest du hier:

**Groke Türen GmbH**

Seite 40-41

**DOCO International B.V.**

Seite 66-67

# Wir sind global

## Sieben Unternehmen - ein Ziel

Räumliche Distanzen sind dazu da um überbrückt zu werden. **Das gilt für die SOMMER Group ebenso wie für den globalen Vertrieb unserer Produkte.**

Um Kunden auf allen Kontinenten mit führender Technik und erstklassigen Produkten zu versorgen, ist unser globales Vertriebsnetz mit Niederlassungen, Vertretungen und bei Vertragspartnern entstanden. Das gibt dir die Sicherheit, in allen Teilen der Erde so gut wie jedes Produkt der SOMMER Group zu erwerben, zu testen oder sich darüber zu informieren zu lassen. **Aktuell liegt unsere Exportquote bei 80 %.** Ein Wert, auf den wir stolz sind!

### Die Unternehmensgruppe in Zahlen im Jahre 2023



800

Beschäftigte



8

Produktions-  
standorte



Weltweit



236

Mio. € Umsatz

” Gemeinsam stark, gemeinsam erfolgreich,  
gemeinsam die Zukunft gestalten. “



## Niederlassungen & Vertretungen in Europa

- |   |   |    |   |    |   |    |  |
|---|---|----|---|----|---|----|--|
| 1 | <b>SOMMER APERTO Scandinavia AB</b><br><i>Gründung: 1972 - Schweden</i>                       | 6  | <b>MCA Romania</b><br><i>Rumänien</i>   | 11 | <b>Seculux NV</b><br><i>Benelux-Region Belgien</i>                  | 16 | <b>SOMMER Antriebs und Funktechnik AG</b><br><i>Gründung: 2007 - Schweiz</i> |
| 2 | <b>SOMMER Russia</b><br><i>Russland</i>   | 7  | <b>SOMMER Ges. mbH</b><br><i>Gründung: 2000 - Österreich</i>                    | 12 | <b>SOMMER France S.A.R.L.</b><br><i>Gründung: 1992 - Frankreich</i> | 17 | <b>SOMMER Antriebs und Funktechnik GmbH</b><br><i>Deutschland</i>            |
| 3 | <b>SOMMER Polska Sp.z.o.o.</b><br><i>Gründung: 2000 - Polen</i>                               | 8  | <b>DOCO International Ltd</b><br><i>Gründung: 1996 - Vereinigtes Königreich</i> | 13 | <b>Groke Türen GmbH</b><br><i>Deutschland</i>                       | 18 | <b>SOMMER Automazioni S.r.l.</b><br><i>Gründung: 1992 - Italien</i>          |
| 4 | <b>SOMMER Kaputechnika Kft.</b><br><i>Gründung: 1992 - Ungarn</i>                             | 8  | <b>SOMMER</b><br><i>Gründung: 1998 - Vereinigtes Königreich</i>                 | 14 | <b>DOCO SOMMER Ibérica SLU</b><br><i>Gründung: 2004 - Spanien</i>   |    |  |
| 5 | <b>Trido s.r.o., DOCO International Central Europe S.R.O.</b><br><i>Tschechische Republik</i> | 9  | <b>DOCO International B.V.</b><br><i>Niederlande</i>                            | 15 | <b>metaku Metall- und Kunststoffbau GmbH</b><br><i>Deutschland</i>  |    |  |
|   |   | 10 | <b>Triebenbacher Betriebsgesellschaft mbH</b><br><i>Deutschland</i>             |    |   |    |  |

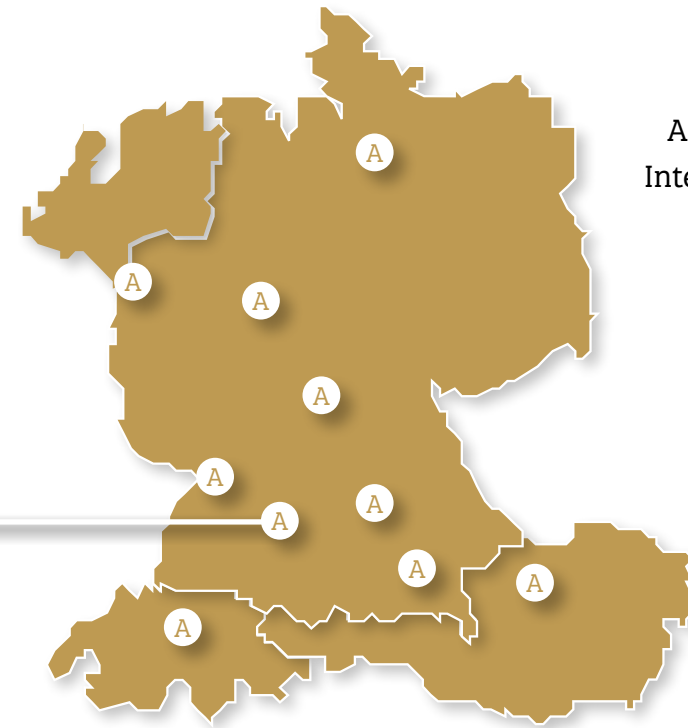
# Akademie der SOMMER Group

## Gemeinsam auf dem Weg nach vorn

Die Akademie der SOMMER Group wurde mit dem Ziel gegründet, unsere Kunden und Mitarbeiter jederzeit auf dem aktuellen Stand unserer Produkte und technischen Lösungen zu halten. Mittels eines breit gefächerten Angebots an Präsenzseminaren und Lernvideos erfüllen wir unseren Anspruch, dieses Ziel zu erreichen.

**Wir als Akademie sind international tätig** und können durch unsere Schulungsräume auch bei Großkunden direkt vor Ort punkten. Neben den Schulungen bei uns oder auf Roadshows bieten wir auch Onlineschulungen zu spezifischen Themen an.

### Schulungsraum von SOMMER Antriebs- und Funktechnik GmbH



Akademie  
International





SOMMER Group

SOMMER

DOCO  
door solutions

APERTO

Groke

melku

TT Triebenbacher

## Schulungen nach Maß

Maßgeschneiderte Schulungen bringen nicht nur Wissen, sondern auch Erfolg in dein Team. Unsere tollen Schulungsräume sind wie gemacht dafür. Wir bieten das ganze Jahr über verschiedene Präsenzseminare an unseren diversen Standorten zu allen Themen an.









**Gerd Schaaf**  
*Geschäftsführender Gesellschafter*



**Dieter Walddörfer**  
*Technischer Geschäftsführer*

## Vorwort

Die SOMMER Antriebs- und Funktechnik GmbH ist einer der führenden Hersteller von hochwertigen Garagentorantrieben, Drehorantrieben und Schiebetorantrieben, sowie Funktechnik und intelligenten Smart Home Lösungen in Europa.

SOMMER legt größten Wert auf eine ausgezeichnete Qualität und einen hervorragenden Service. Daher werden die gefertigten Produkte ausschließlich über den Fachhandel vertrieben. Bereits 1995 erfolgte die Zertifizierung nach der DIN EN ISO 9001.

Die kundenorientierte SOMMER Firmenphilosophie wurde in einer Unternehmensrichtlinie festgeschrieben.



„Was mir besonders gefällt, ist der Team-Gedanke und das Vertrauen, das mir entgegengebracht wird.“

Martin Schuster

*Sachbereichsleitung Produktionslogistik*

Ich habe 2005 meine Ausbildung als Fachkraft für Lagerlogistik bei der Firma SOMMER begonnen und sie 2008 erfolgreich abgeschlossen. Glücklicherweise wurde ich sofort übernommen und war der erste Auszubildende in diesem Bereich. Über die Jahre arbeitete ich in verschiedenen Bereichen wie Wareneingang, Produktion, Versorgung, Warenausgang und Kleinteile Versand. Nach dem Weggang eines Mitarbeiters stieg ich leicht in eine Vorarbeiter-Position auf und war maßgeblich am Aufbau des Zentrallagers in OH5 beteiligt. 2015 wurde ich offizieller Fachbereichsleiter der Logistik und habe seither positive Schritte unternommen.

Ich schätze die Vielseitigkeit meiner Aufgaben, von Bestandskontrolle bis zur Mitarbeit an Projekten wie der Einführung von L-Mobile für papierlose Kommissionierung. Unser „chaotisches Lager“ ermöglicht uns, flexibel auf Lieferungen zu reagieren, während die EDV uns bei der Lagerplatzverwaltung unterstützt.

Was mir besonders gefällt, ist der Team-Gedanke und das Vertrauen, das mir entgegengebracht wird. Fehler sind akzeptiert, solange wir daraus lernen. Mein berufliches Ziel ist es, die Logistik weiter zu optimieren, Fehler zu reduzieren und Lean-Prinzipien zu implementieren. Meine Energie und positive Einstellung möchte ich an das Team weitergeben, um gemeinsam die Ziele zu erreichen.

# Kompetenter Partner

## Starkes Wachstum, welches verbindet

Die SOMMER Antriebs- und Funktechnik GmbH ist ein deutsches Unternehmen mit Sitz in Kirchheim unter Teck. Gegründet im Jahr 1980, hat sich das Unternehmen auf die Produktion von Antriebssystemen und Funksteuerungen für Dreh-, Schiebe-, Garagen- und Industrietore spezialisiert.

Die **Produkte von SOMMER sind bekannt für ihre Qualität und Zuverlässigkeit**. Die Antriebssysteme werden in verschiedenen Ausführungen angeboten, um den individuellen Bedürfnissen der Kunden gerecht zu werden. Zudem bietet das Unternehmen eine breite Palette von Funksteuerungen an, die es den Benutzern ermöglicht, ihre Tore bequem per Fernbedienung zu öffnen und zu schließen. SOMMER hat sich einen Namen als zuverlässiger Partner in der Branche

gemacht. Das Unternehmen ist nicht nur in Deutschland, sondern auch **international tätig und hat Niederlassungen in verschiedenen Ländern weltweit**. SOMMER investiert kontinuierlich in Forschung und Entwicklung, um seine Produkte weiter zu verbessern und den Kunden stets die neueste Technologie zu bieten.

Insgesamt ist SOMMER ein Unternehmen, das sich auf qualitativ **hochwertige Produkte und exzellenten Kundenservice konzentriert** und stets bemüht ist, seinen Kunden die bestmögliche Lösung zu bieten.



# Individualität

## Wir helfen dir bei deinem Produkt

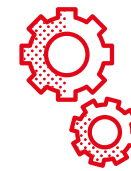
SOMMER Produkte entstehen nicht fürs Reißbrett, sondern für die reibungslose und langlebige Funktion beim Kunden. Dafür **investieren wir in Forschung und Produktentwicklung**, um unsere Technik noch nahtloser auf den praktischen Bedarf der Betreiber auszurichten. Selbstverständlich decken wir dabei im höchsten Maße die gesetzlichen Richtlinien ab. Selbst wenn du besondere Anforderungen hast: Sprich uns einfach an!

**Wir sind seit Jahren darauf geeicht, für unsere Kunden individuelle Entwicklungen möglich zu machen.** Dafür stimmt sich unser Produktmanagement mit allen relevanten Abteilungen ab und koordiniert das Leistungsprofil der neuen Lösung lückenlos mit dir.

Durch unsere stetige Forschung nach neuen Lösungen können wir eine breite Produktpalette abdecken und konnten so **68 Patente anmelden**. Hinzu kommen die viele tausend Zertifikate für bestimmte Produkte.



Idee



Entwicklung



Fertigung

# 1980

## Gründung des Unternehmens

Seit Gründung unseres Unternehmens 1980 sind mehr als 40 Jahre vergangen. Was in einer winzigen Werkstatt in Kirchheim/Teck begann, hat sich zu einem führenden internationalen Anbieter von Antriebs- und Funktechnik entwickelt.



Uwe Sommer  
Gründer und technischer  
Geschäftsführer (1980 - 2002)

1981

Produktion und Verkauf von Torantrieben unter Lizenz und unter dem Namen "egrotronik"

1982

Gründung der Tochterfirmen Frankreich und Ungarn

1983  
Umzug in das neue Firmengebäude in der Schlierbacher Straße

1985

Der erste eigens entwickelte Garagentortrieb wurde als mitfahrender Motor aufgebaut und wurde als Patent angemeldet.



# 1986

## Neuer kaufmännischer Geschäftsführer

1986 - bis heute



Gerd Schaaf

Markteinführung des neuen „marathon 550 N“ Garagentorantriebes, welcher einen mitfahrenden Motor hat.



1990

Neubau und Einzug in das Firmengebäude in der Hans-Böckler-Straße

1992

Gründung von SOMMER France S.A.R.L.; SOMMER Kaputechnika Kft; SOMMER Automazioni S.r.l.

1991

Entwicklung des Garagentorantriebes "marathon 800 N"

# 1993

## Markenaufbau Aperto

APERTO Torantriebe GmbH wurde als Do-It-Yourself Fachhandel aufgebaut und ist heute im Fachhandel etabliert. Das Sortiment umfasst Torantriebe wie Drehtor-, Schiebetor- sowie Rollladenantriebe und Rohrmotoren.



Standort von APERTO Torantriebe GmbH in Kirchheim/Teck

Entwicklung einer eigenen Funkfernsteuerung GTA „sprint 550 N“, „marathon S 500 N“, „marathon S 800 N“ oder mit steckbarer Karte „triathlon 1100 N“



1995

Zertifikat DIN EN ISO 9001 erhalten

1996

Gründung von  
DOCO International Ltd

1998

- Einweihung des dritten Bauabschnitts Hans-Böckler-Straße
- Gründung von SOMMER - Vereinigtes Königreich



2000

Gründung von  
SOMMER Ges. mbH;  
SOMMER Polska Sp.z.o.o.

2002

Technischer  
Geschäftsführer

2002 - 2010



Frank Sommer

2004

Übernahme von Groke Türen GmbH

Groke Türen GmbH gehört seit 2004 zur SOMMER Group. Schöner, robuster, sicherer und langlebiger können Haustüren kaum sein. Von Groke kommen ausschließlich Spitzenprodukte, die Architekten, Planer und Bauherren begeistern. Made in Germany.

Gründung der Niederlassung in China - Shanghai  
Gründung von DOCO SOMMER Ibérica SLU



2009  
Erste eigene Einweglichtschranke  
aus dem Hause SOMMER

2007

- Gründung der Tochterfirmen USA und Schweiz
- Aufbau eines eigenen Prüfzentrums für Tore
- Erweiterung des Firmengebäudes Hans-Böckler-Straße 27 um einen 3-stöckigen Anbau mit Büro- und Produktionsräumen

2005

Das 25-jährige Bestehen der Firma SOMMER wird gemeinsam mit über 1.600 geladenen Kunden und Gästen aus dem In- und Ausland während der „SOMMER-Tage 2005“ zwei Tage lang gefeiert



# 2010

Technischer  
Geschäftsführer

2010 – 2016



Werner Gollmer

## 2012

- Markteinführung SOMMER Industrieantriebe
- Einführung des ENTRAsys

# 2013

## Übernahme von DOCO International B.V.

DOCO entwickelt, testet, fertigt und liefert Komponenten und Systeme für Privat- und Industrie-Sektionaltore. Vom Hauptsitz in Sittard (Niederlande) aus steuert DOCO die Vertriebsniederlassungen und Mitarbeiter weltweit.

Um sich stetig zu verbessern und Produktionswege zu optimieren, wird kontinuierlich in die Weiterentwicklung der Produkte und Dienstleistungen investiert.



Hauptsitz von DOCO International B.V. in Sittard (Niederlande)

## 2015

Markteinführung der neuen Generation Garagentorantriebe „SOMMER base+“ und „SOMMER pro+“

# 2016

Technischer  
Geschäftsführer

2016 – bis heute



Dieter Walddörfer

## Aufbau einer Lean Produktion





2017

Markteinführung der Tiefgaragentorantriebe „tiga“ und „tiga+“

2019

Übernahme von metaku Metall- und Kunststoffbau GmbH

Die metaku Metall- und Kunststoffbau GmbH, gegründet 1972 in Breuna, ist ein Hersteller von Haustürfüllungen aus Kunststoff oder Aluminium. Im Jahr 2019 wurde das Unternehmen übernommen und ist stetig erweitert worden.



Standort von metaku in Breuna (Nähe Kassel)

2020

Übernahme von Triebenbacher Betriebsgesellschaft mbH

Als Vollsortimenter bietet Triebenbacher eine umfangreiche Produktvielfalt. Das Serviceangebot reicht von der Bereitstellung einzelner Systemkomponenten bis hin zu individuell projektierten Sonderanfertigungen.



2023

Roboterarme an den Montagelinien

Die Einführung von Robotern an den Produktionslinien für Garagentorantriebe hat eine bedeutende Veränderung der Montage- und Verpackungsabläufe bewirkt.

# Technische Perfektion

Wir sind fest von der Wertigkeit unserer Produkte überzeugt.

Die SOMMER Group ist dein Wegbereiter für technischen Fortschritt. Unser Engagement für Qualität, moderne Lean-Fertigungseinheiten und das Gütesiegel „Made in Germany“ zeichnen uns in der Branche aus. Um technische Perfektion zu erreichen, investieren wir konsequent in moderne Technologien. **Unsere Fertigungsweise richtet sich nach Lean-Prinzipien.** Reduzierung von Verschwendung „Muda“ und der kontinuierliche Verbesserungsprozess „KVP“ sind mit die Grundlage, um den Produktionsstandort Deutschland zu sichern. **Maßgeschneiderte Kundenlösungen, eingebettet in eine Serienproduktion mit hohen Stückzahlen, sind für uns kein Widerspruch.**

## Qualität als Grundpfeiler:

Die eigene Entwicklung von mechanischen Teilen mit modernster CAD Software und die interne Erstellung von Hard- und Software für Elektronikbaugruppen ermöglicht es uns, direkt auf jedes Detail Einfluss zu nehmen. **Wir streben danach, Produkte von hoher Qualität zu schaffen, die den höchsten Kundenanforderungen gerecht werden.**

## Fertigungszellen der Zukunft:

Unsere modernen Fertigungszellen entwickeln und bauen wir nach Lean Kriterien selbst. Dadurch ist eine **hohe Effizienz und individuelle Anpassung an unsere unterschiedlichen Produktionsprozesse je nach Produkt** sichergestellt. Dieses hohe Maß an direkter Gestaltung unserer Fertigungszellen ermöglicht es uns, unterschiedlichste Kundenvarianten effektiv und sehr flexibel zu fertigen.

## Schnelligkeit ohne Kompromisse

Wir wissen, dass Zeit in der modernen Industrie entscheidend ist. **Unsere Fertigungsabläufe sind darauf ausgerichtet, Geschwindigkeit und Präzision in Einklang zu bringen.** Dadurch können wir nicht nur schnell liefern, sondern auch sicherstellen, dass jede Komponente und jedes Produkt unseren strengen Qualitätsrichtlinien entspricht.

## „Made in Germany“

Die SOMMER Group verpflichtet sich dazu, die Tradition fortzusetzen, indem wir weltweit geschätzte Produkte von höchster Qualität und Präzision anbieten. Mit einem Fokus auf Innovation und Technologieführerschaft setzen wir Trends in der Branche und bieten Produkte, die nicht nur den aktuellen Bedarf decken, sondern auch die Anforderungen der Zukunft berücksichtigen.



## Automatisch besser

Alle unsere Garagentorantriebe sind mit dem von SOMMER entwickelten Antriebssystem des mitlaufenden Motors ausgestattet. Das macht sie so laufig und langlebig.

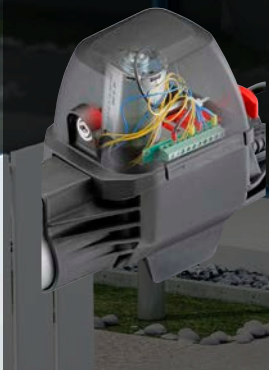
Der Motorlaufwagen bewegt sich an einer gespannten Kette, sodass kein Reibungs- und Kraftverlust auftritt. Zudem sind unsere Garagentorantriebe komplett wartungsfrei.





### Der Garagentor-antrieb

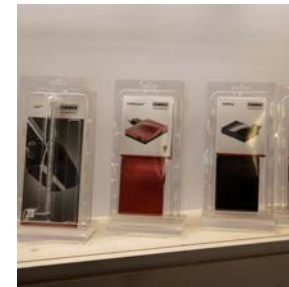
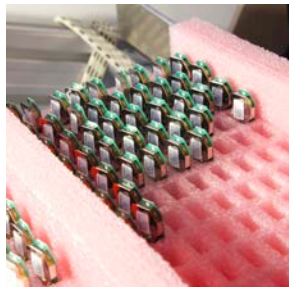
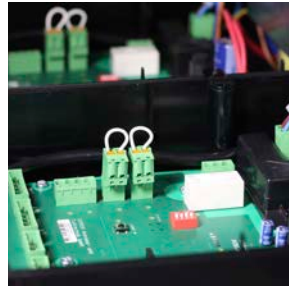
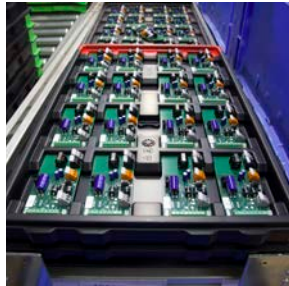
Der Garagentorantrieb SOMMER base+ verfügt über unsere fortschrittlichste Garagentorsteuerung mit verschiedenen, bereits optimierten Geschwindigkeitsprofilen und der Möglichkeit, die Betriebskräfte exakt einzustellen.



### Drehtorantriebe von SOMMER

Einfach und unkompliziert bedienbar, robust, langlebig und wartungsfrei – das sind die SOMMER Drehtorantriebe. Die Antriebe sind für den privaten, wie gewerblichen Einsatz optimal geeignet, bewegen Tore mit bis zu 1100 kg Torflügelgewicht oder 7 m Torflügelbreite und lassen sich universell am rechten oder linken Torflügel montieren.





## Elektronik

Die direkt und individuell in unsere Produkte integrierte Elektronik sind echte „embedded Systeme“. Eine eigene, maßgeschneiderte Entwicklung und die Verwendung modernster Bauteile und Technologien sind die Grundlage für innovative Produkte mit intelligenten, vernetzten Funktionen.

## Antriebe

Wir verstehen, dass Tore nicht nur funktionierende Barrieren sind, sondern durch intelligente Automation auch Sicherheit und Komfort bieten. Sicherer Betrieb während Bewegungen und ein hohes Maß an Festigkeit und Kraftreserven bieten dauerhafte Zuverlässigkeit. Eine einfache Bedienung und Inbetriebnahme sind für uns ein wichtiger Maßstab.

## Zubehör

Oft liegen praxisingerechte Lösungen in pfiffigen Details. Eine simple Montagehilfe, Lichtschranken zum direkten Einbau in die Zarge, Beschläge für die unterschiedlichsten Profile, Verriegelungssysteme für erhöhten Einbruchschutz, ein Feuchtigkeitssensor zur automatischen Lüftung sind nur einige Beispiele des ebenfalls im eigenen Haus entwickelten, vielfältigen Portfolios an Zubehörteilen.





„Jedes Land hat seine eigenen Marktbedürfnisse, aber wir sind flexibel und können uns gut anpassen.“

Riccardo Migliozi

*Vertriebsrepräsentant Italien und in der Schweiz (Tessin)*

Meine erste Ausbildung war als Kfz-Mechatroniker, und ich habe einige Jahre in diesem Beruf gearbeitet, bevor ich mich für ein duales Studium mit der Firma SOMMER entschieden habe. Dabei wechselte ich alle drei Monate zwischen dem Unternehmen und der DHBW in Stuttgart. Der Vorteil dieses Studiums war die Verbindung von Theorie und Praxis sowie die Möglichkeit, verschiedene Abteilungen kennenzulernen.

Aktuell bin ich im Außendienst für die gesamte SOMMER Group tätig, betreue Kunden in der Schweiz, Teile von Italien und der Insel Malta. Diese Rolle erfordert viel Reisen, was mir viel Spaß macht, vor allem die Abwechslung und der Kundenkontakt. Jedes Land hat seine eigenen Marktbedürfnisse, aber wir sind flexibel und können uns gut anpassen. Ich freue mich besonders, neue Kunden zu gewinnen. Die persönlichen Einladungen zu Events in Kirchheim schaffen überdies eine besondere Verbindung. Nach zehn Jahren in der Firma schätze ich unter anderem die entwickelten Freundschaften zu Kunden und Kollegen.

Prinzipiell ist es der familiäre Bezug untereinander, der mich motiviert, bei SOMMER zu arbeiten. Wir sind eine große Familie. Das spüren nicht nur wir, sondern auch unsere Kunden. In schwierigen Phasen haben wir gemerkt, dass wir zusammenhalten und diese gemeinsam durchstehen. In solchen Krisen sind wir sogar noch stärker zusammengewachsen als andere Firmen oder Unternehmensgruppen. Das ist etwas Besonderes.

# Wir sind Nachhaltig

## Wir stehen hinter unseren Produkten

**Bei uns steht Nachhaltigkeit an erster Stelle.** Wir sind fest davon überzeugt, dass jeder von uns einen Beitrag dazu leisten kann, eine umweltfreundlichere und sozial verantwortungsbewusstere Welt zu schaffen. Aus diesem Grund sind wir stolz darauf, dir Produkte anzubieten, die nicht nur höchsten Qualitätsstandards entsprechen, sondern auch unsere tief verwurzelte Verpflichtung zur Nachhaltigkeit widerspiegeln.









**Gerd Schaaf**  
*Geschäftsführender Gesellschafter*



**Wolfgang Schank**  
*Geschäftsführer*

## Vorwort

Im Jahr 2004 fanden die Unternehmen Groke und SOMMER zusammen. Groke ist ein Vorreiter auf dem deutschen Haustürenmarkt und setzt Maßstäbe in Design, Sicherheit und ökologischer Energiebilanz.

Die technische Intelligenz und Innovation von Groke brachten uns wegweisende Produkte wie den unsichtbaren Drehtürantrieb, die automatische Schiebetür oder die Lofttüren. Die Zusammenarbeit mit SOMMER verspricht weitere Fortschritte. Dieser Erfolg wäre ohne unsere treuen Kunden, Lieferanten und engagierte Belegschaft nicht möglich gewesen.

# Startschuss

## Starkes Wachstum, welches verbindet

Die Groke Türen GmbH in Hagenbach blickt bereits auf eine über **125-jährige Erfolgsgeschichte im Metallbau zurück**. Vor allem mit bahnbrechenden Lösungen im Bereich der Aluminium-Bauelemente hat sich das Unternehmen einen Namen gemacht.

Groke-Produkte zählen zum engen Kreis der **Spitzenerzeugnisse für den deutschen Bauelemente-Markt** und werden nach strengsten, innerbetrieblichen Normen angefertigt. Ihr Design und ihre Sicherheit setzen ebenso Maßstäbe wie ihre ökologische Energiebilanz, die auf herausragenden, speziell entwickelten, wärmegeprägten Aluminium-Profilsystemen basieren. Ein weiterer Meilenstein ist das schlüssellose Öffnen von Haustüren via Fingerprint. Den Weg vom Werk zum Kunden tritt jedes Groke-Produkt in einer aufwändigen, sicheren Einzelverpackung an. Damit Auslieferung und zugesagte Termine stets exakt eingehalten werden, gibt der eigene Groke-Fuhrpark Gas und kommt pünktlich am Zielort an.



*Produktionsgebäude in Jockgrim Karlsruhe*



## Genau nach Maß

Die Haustür wird von uns nach deinen persönlichen Wünschen gefertigt und passt deinem Haus wie angegossen. Computergesteuerte Sägen, Bohrer, Fräsen und Stanzen sorgen für passgenaue Bauteile, wie den nach Maß zugeschnittenen Rahmen. Aber nicht nur unsere Maschinen arbeiten präzise und zuverlässig. Die Qualität von Groke-Türen verdanken wir unseren qualifizierten Mitarbeitern, die mit Geschick und Handarbeit sicherstellen, dass alles stimmt.



# 1898

## Gründung des Unternehmens

Das Unternehmen geht auf den kleinen Schlossereibetrieb von Georg Groke zurück. Am 01. April 1898 wurde der Grundstein gelegt. Qualität und handwerkliches Können brachte schnell die erste Kundschaft. Schon nach wenigen Jahren konnte Georg Groke den großherzoglichen Hof und das Badische Staatstheater beliefern.

1947

Der große Tiefschlag kam am Ende des Zweiten Weltkriegs, als beide Groke Werkstätten von Bomben zerstört wurden. 1947 starb der Firmenchef, was seine Ehefrau Elisabeth Groke dazu veranlasste, die Führung zu übernehmen.

1934

Generationenwechsel in der Schlosserei Groke. Das „Management“ des Unternehmens ging von dem Senior an den Junior Otto Groke über.

1948

Die Restaurierung des durch Brandbomben stark beschädigten großherzoglichen Stahl-Gewächshauses im Botanischen Garten in Karlsruhe. Die Meinung der verantwortlichen Experten war Abriss. Groke rettete die zum Teil kunstgeschmiedete Stahlkonstruktion.



1950

Pionier der Aluminiumindustrie in Deutschland. Mitte der 50-er Jahre trat der Werkstoff Aluminium seinen (deutschen) Siegeszug an.

# 1968

## Enorme Fortschritte

Während der deutschen Wirtschaftswunderjahre absolvierte Groke den atemberaubenden Spurwechsel vom Handwerk zur Industrie.

Ein Meilenstein ist das Jahr 1968, als der industriell-handwerkliche Elementebau stringent vorangetrieben wurde. Die Firma Groke begann nun als Kommanditgesellschaft (KG) zu firmieren. Parallel führte man die auf Jockgrim und Karlsruhe verteilten Produktionshallen, über 10.000 qm großes Firmengelände an der Wikingerstraße zusammen.



Zusammenführung der Produktionshalle in der Wikingerstraße in Karlsruhe

# 1991

## Erster Hauptkatalog von Groke

„Alle Türen super. Groke ist Trumpf!“

*(Auszug aus dem Hauptkatalog „Die Tür“ von 1991).*

Nach diesem Motto wurde der bis heute noch gleichnamige Hauptkatalog aufgebaut und auch gelebt. Groke Haustüren stehen von Beginn an für die höchsten Qualitätsstandards und Solidität.

Das mittlerweile überholte GROKETHERM 280 Profil wurde im Jahre 1992 vorgestellt und fand großen Anklang. Das 80 mm breite Profilsystem bot durch seine hohe Stabilität und die Wärmedämmungen die beste Basis für einen „echten Groke-Hit“. Auch zu dieser Zeit gab es das heutige Symphonie Profil, welches lediglich „Softline“ hieß und mit der 4-seitig umlaufenden Mittelstegdichtung ausgestattet war.



# 2004

## Neue Zeiten für Groke

Am 01. Juni 2004 brachen für Groke einmal mehr neue Zeiten an. Denn zu diesem Termin wurde die Groke GmbH & Co. KG von SOMMER Antriebs- und Funktechnik GmbH mit Sitz in Kirchheim/Teck, Baden-Württemberg übernommen. Innerhalb des neuen Unternehmensverbundes blieb Groke aber auch weiterhin ein eigenständiges Unternehmen.



## 2006

2006 stand im Zeichen der Umstellungen. Das jahrelang verwendete Profilsystem wurde durch ein neu und eigens entwickeltes 3-Kammer-Profilsystems ersetzt und war der Zeit deutlich voraus. Durch die Verwendung des optimal wärmedämmten 3-Kammer-Profilsystems Groketherm „GT 190“ waren die Anforderungen der Energieverordnung (EnEv) von 2002 ganz erfüllt.



# 2015

## Quantensprung

Die Groke-Haustür erfreut sich einer wachsenden Beliebtheit, die neue Fertigungskapazitäten erfordert. Für diese wichtige Erweiterung der industriellen Fertigungskapazitäten wurde der Ort Hagenbach am linken Rheinufer gewählt. Der Start für die Produktionsstätte in Hagenbach war im November 2015.



# 2018

## Erweiterungen durch Groke Glas

2018 entschloss sich die Firma das Unternehmen Frontglas aufzukaufen, um somit in dem Bereich Verglasung abgesichert zu sein. Frontglas wurde nach dem Kauf umbenannt und tritt nun als Groke Glas auf.



## Farbbeständig

Die hochwertigen Türen der Marke Groke werden am Weltmarkt vor allem für ihre kreativen Designs und exklusiven Farbkonzepte geschätzt. Seit der Eröffnung der neuen Fertigungsanlage in Hagenbach kommen Beschichtungen und farbbeständige Lacke besonders effizient auf die Türen. Dafür sorgt eine maßkonstruierte, innovative und umweltfreundliche Pulverbeschichtungsanlage, die ganz nach Wunsch mit allen RAL-Farben und vielen coloristischen Zwischentönen arbeiten kann.

# 2019

## metaku Metall- und Kunststoffbau GmbH

Mit der Übernahme von metaku im Jahr 2019 holte die Firma einen starken Partner im Bereich Füllungsbau in die SOMMER Group. metaku wurde 1972 als Metallgießerei in Liebenau gegründet. Es stellte sich aber schnell heraus, dass die Nachfrage an Haustüren, insbesondere Haustürfüllungen, stetig stieg.



# 2023

## Neue Türen öffnen sich

Die Unternehmensgruppe SOMMER, mit seiner Tochtergesellschaft Groke, erweitert den Standort Hagenbach um ca. 7.000 m<sup>2</sup> Produktionsfläche und 2.000 m<sup>2</sup> Büros und Ausstellung. Die Expansion und Ausweitung der Produktionskapazitäten werden dringend benötigt, um dem stetigen Wachstum der Firma Groke und der großen Nachfrage nach Aluminium-Haustüren gerecht zu werden.



Zum Anfang des Jahres 2023 wurde der alte Produktionsstandort in der Wikingerstraße in Karlsruhe geschlossen und die heutige Zentrale in Hagenbach bezogen. Der Umzug war eine logistische Meisterleistung, da die Schwierigkeit bestand, dass die Produktion bestmöglich weiterlief und die Liefertermine der Haustüren nicht verschoben werden mussten. Daher wurde die Winterpause genutzt und die Produktion wurde innerhalb von zwei Wochen nach Hagenbach geholt.

# 2024

Markteinführung der Lofttürsysteme aus Aluminium.



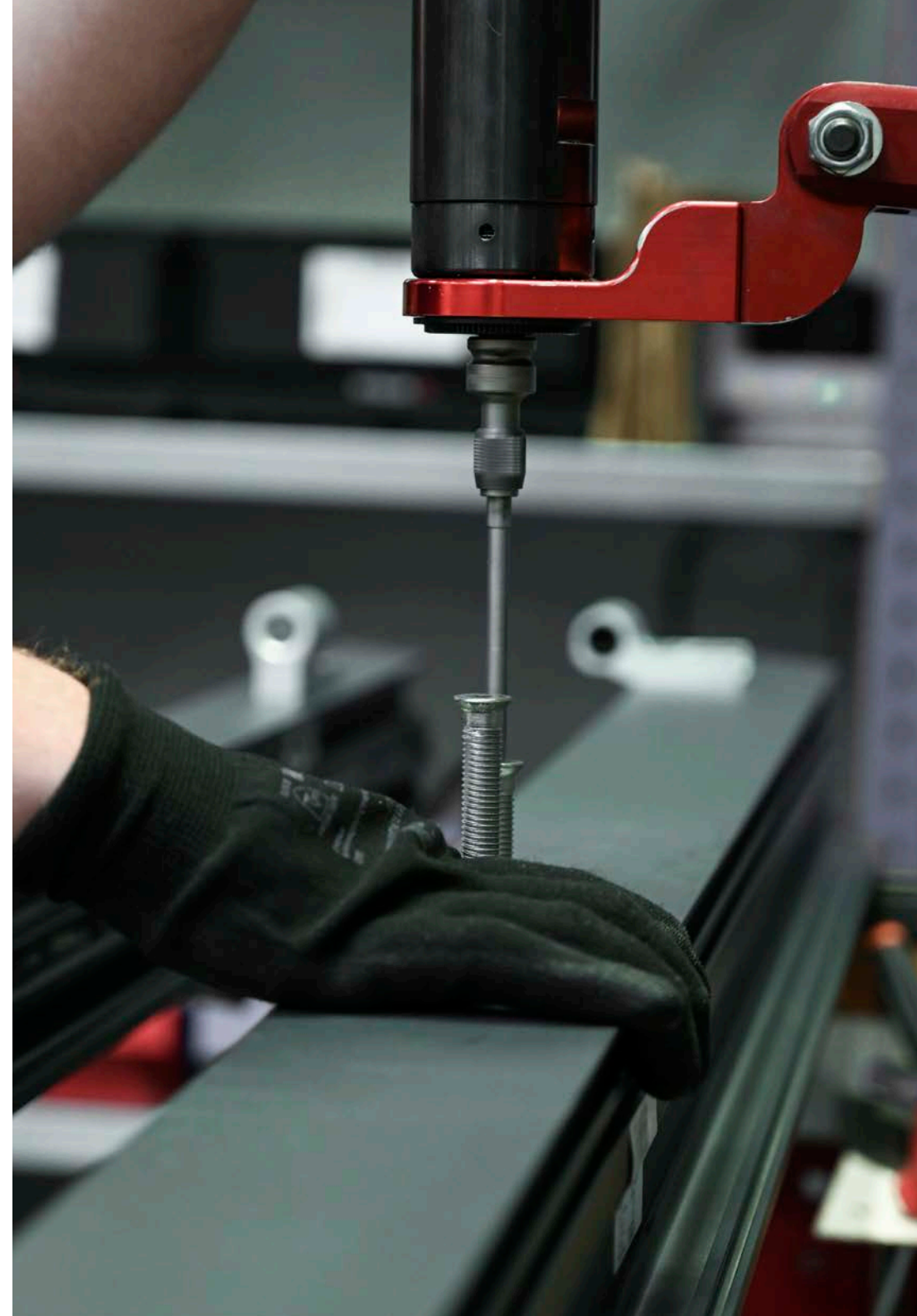
# Qualität

## Durch Maßarbeit und Effizienz

Wir wollen, dass du dich in deinen eigenen vier Wänden wohlfühlst. Deshalb legen wir uns bei deiner Haustür besonders ins Zeug. Was eine Groke-Haustür besser macht als andere, ist der Mix zwischen **hochprofessionellen Maschinen für die Aluprofilbearbeitung und individueller Handarbeit bei der Herstellung sowie die eigens entwickelten Profilsysteme**. Das macht den Unterschied in der Qualität aus.

### Produktion

Groke-Haustüren gehören zu den Spitzenerzeugnissen auf dem deutschen Markt. Perfekte Verarbeitung, stilsicheres Design und Sicherheit machen unsere Türen zu dem, was sie sind. **125 Jahre Erfahrung im Metallbau sieht man den Türen einfach an**. Dank unserem selbst entwickelten Profilsystem, einer Bautiefe von 90 mm und Materialstärken von bis zu 3 mm sind die Türen stabil und robust. Die solide Konstruktion vermittelt einen wertigen Eindruck.





# Made in Germany

## Unser System

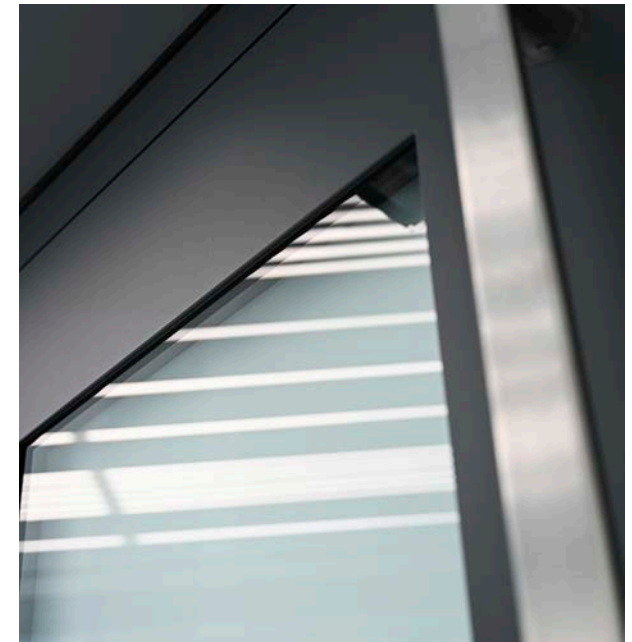
Viele andere Hersteller nutzen zugekaufte Profilsysteme. Nicht so bei Groke: Wir haben unser Profilsystem selbst entwickelt und bis ins kleinste Detail immer wieder optimiert.

Dank einer **Bautiefe von 90 mm und Materialstärken bis zu 3 mm** sind **Groke-Türen stabil und robust**. Die schwere Konstruktion und die schon in der Grundausstattung serienmäßigen Sicherheitselemente bieten beruhigenden Schutz. Eine stabile Verbindung zwischen Rahmen und Bodenschwelle erleichtert den Einbau und sorgt für eine extrem hohe Belastbarkeit und Langlebigkeit der Konstruktion.

**Standardmäßig sorgen drei umlaufende Dichtungsebenen ohne Unterbrechung für eine hohe Wind- und Wetterfestigkeit**. Denn nur eine wirklich dichte Tür schützt dich vor Kälte und Lärm.



Profilsystem Arcade GT90



### Wandungsstärke bis 3 mm

- Profil äußerst verwindungsfest
- sehr hoher statischer Wert
- sicherer Halt für Schloss und Bandbolzen

### Bodenschwelle

- wärmegeämmte Bodenwelle aus Aluminium für Altbau (Standard)
- für Neubau: PVC-Bodeneinstandsprofile 25/50/100 mm kombinierbar nach Wunsch

## Türbänder

- dreidimensional einstellbar ohne Aushängen des Türflügels
- Dichtungsebenen durchlaufend
- unkompliziertes Einstellen der Türe
- Flexibilität im Ausgleich



## Grundausstattung

- Drei Dichtungsebenen
- Eckverbindungen
- Zwei Bolzensicherungen
- Dreiriegelhakenschloss
- Dämmzone mit zusätzlicher Isolierung
- Montagenut
- Rundrosette



# Neue Türen öffnen sich

## Aluminium Lofttüren für den Innenbereich

Die Aluminium LOFT DE LUXE Türen sind in der Geschichte von Groke eine absolute Neuheit und bestehen durch höchste Qualität. Das schlanke Design aus Aluminium und Glas ist ein stilvoller Blickfang für deine Räumlichkeiten. Die moderne zurückhaltende Optik kombiniert den charakteristischen Industrie-Look mit filigraner Eleganz und schafft ein einzigartiges Ambiente.

**Ob als Tür oder als Trennwand – profitiere von den vielfältigen Einsatzmöglichkeiten unserer Elemente!**

Jede LOFT DE LUXE Tür wird individuell angefertigt, dabei kann zwischen zahlreichen Sprossenaufteilungen gewählt werden. Für unsere LOFT DE LUXE Türen verwenden wir 6 mm Verbundsicherheitsglas (VSG) im Standard.



*1-flügelige Lofttür mit Festelementen als Raumtrenner*







# Verbesserte Energiebilanz

## Gemeinsam auf dem Weg nach vorn

Das Thema Energieeffizienz erfährt weiterhin wachsende Bedeutung. Zurecht, wie wir finden. Deshalb setzen wir seit Langem bei der Entwicklung unserer Türen auf mehrere umlaufende Dichtungsebenen. Denn nur eine wirklich **dichte Tür schützt dich vor Kälte und Lärm**, verringert im Winter deine Heizkosten und unterstützt energieeffizientes Wohnen durch intelligente Bauweise. Damit du bei der Verbesserung deiner Energiebilanz Unterstützung in Anspruch nehmen kannst, bietet die KfW für Sanierungsmaßnahmen finanzielle Fördermittel an.

### Hauseigene Klimakammer

**Kälteresistent und extrem hitzebeständig: Von Groke-Türen wird mit Fug und Recht beides erwartet.** Deshalb müssen die verbauten Materialien in der eigenen Groke Klimakammer eisige Temperaturen und Gluthitze bestehen. Thermografische Tests erreichen Oberflächentemperaturen von  $-30^{\circ}\text{C}$  bis  $+100^{\circ}\text{C}$ .



Klimakammer zur Prüfung der Wärmedämmung

### Umweltfreundliche Pulverbeschichtung

Die Pulverbeschichtung, bekannt für ihre ästhetischen und umweltfreundlichen Eigenschaften, setzt verstärkt auf Nachhaltigkeit. Durch die **Integration von Wärmerückgewinnungssystemen wird während des Beschichtungsprozesses erzeugte Wärme zurückgewonnen** und in den Produktionsprozess zurückgeführt. Gleichzeitig wird Wasser durch Verdampfung gereinigt und in einem geschlossenen Kreislauf wiederverwendet. Diese nachhaltigen Praktiken reduzieren nicht nur den Energieverbrauch, sondern minimieren auch den Wasserverbrauch, fördern die Ressourceneffizienz und tragen zu umweltfreundlichen Produktionsprozessen bei.



Pulverbeschichtungsanlage in Hagenbach

Unser Ziel



**ca. 4.850**

qm PV - Anlagenfläche

**2.637**

verbaute Module

**905**

kWp Anlagengröße









**Gerd Schaaf**  
*Geschäftsführender Gesellschafter*



**Wolfgang Schank**  
*Geschäftsführer*

## Vorwort

Seit 1972 steht metaku für innovative Haustürrfüllungen aus Aluminium und Kunststoff. Unser stetiges Streben nach Qualität führte uns von einer Metallgießerei in eine führende Position in der Branche. Der strategische Umzug nach Breuna 1994 ermöglichte effiziente Produktionsprozesse.

Die signifikante Kapazitätenerweiterung 2016 sichert höchste Qualitätsstandards und die Anpassung an steigende Marktbedürfnisse. Unsere Haustürrfüllungs-Broschüre von 2021, ein Bestseller, spiegelt unser Engagement für Innovation und Kundenzufriedenheit wider.



„Qualität, Zuverlässigkeit und Design sind zentrale Punkte von metaku“

Julia Fiedler

Assistentin der Geschäftsleitung

Mit einer beruflichen Laufbahn von 20 Jahren in der Hotellerie wagte ich vor drei Jahren den Quereinstieg zu metaku Metall- und Kunststoffbau GmbH, einem Hersteller von Haustüren und Haustürfüllungen. In meiner Rolle als Assistentin der Geschäftsführung bei metaku habe ich nicht nur die Möglichkeit, meine jahrelange Erfahrung einzubringen, sondern auch täglich Neues über die faszinierende Welt der Haustüren zu lernen.

Es erfüllt mich mit Freude, aktiv an der kontinuierlichen Optimierung unserer Produkte und Prozesse teilzuhaben. Die Dynamik der Branche und die ständige Suche nach Verbesserungen motivieren mich, meinen Beitrag zu leisten. Drei zentrale Begriffe, die meine Verbindung zu metaku beschreiben, sind qualitativ hochwertige Haustüren, Zuverlässigkeit in der Herstellung und ein durchdachtes, elegantes Design. Diese Werte spiegeln nicht nur die Produkte wider, sondern prägen auch die Arbeitskultur und den Anspruch von metaku.

# Erfolgreich seit 1972

Fortschrittlich. Visionär. Progressiv.

metaku Metall- und Kunststoffbau GmbH wurde am 1972 in Liebenau gegründet. **Die Haupttätigkeit in den Anfängen war die Metallgießerei von dekorativen Gebilden.** In den 80er Jahren stellte sich aber heraus, dass der Schwerpunkt und die Stärke des Unternehmens in der Produktion von Haustürfüllungen lag.

**Ab diesem Zeitpunkt entwickelte sich das Unternehmen immer mehr zu einem Vorreiter im Haustürfüllungsbau.**

Durch das Wachstum wurden stetig neue Kapazitäten geschaffen und so zog das Unternehmen 1994 an den heutigen Standort in Breuna. Dieses Gebäude wird ausschließlich zur Einlagerung von Verbrauchsgütern genutzt. Nach der Übernahme von metaku Metall- und Kunststoffbau GmbH von der SOMMER Group wurde im Jahr 2019 der Haustürenmarkt erschlossen und wurde in den weiteren Jahren ausgebaut. Mit den hauseigenen Serien „Collection“ und „Topseller“ wurde

**das Geschäftsfeld von metaku ausgeweitet und sorgt für einen hohen Anklang.** Flexibilität und Qualität stand für uns immer im Vordergrund, so zog die eigene Glasfertigung im Jahr 2022 in ein neu errichtetes Firmengebäude. **Über die Jahre wuchs das Unternehmen zu einem fortschrittlichen und innovativen Vorreiter heran.**



# Haustürfüllungen

## Mit Sicherheit einladend

metaku Metall- und Kunststoffbau GmbH bietet hochwertige Haustürfüllungen in den Produktfeldern Aluminium und Kunststoff. Beide Materialien präsentieren sich als eigenständige Lösungen mit einzigartigen Vorteilen:

### Aluminium-Haustürfüllungen:

- **Moderne Optik und Technologie:** Präzise Verarbeitung und innovative Oberflächenbehandlung für eine beeindruckende Optik.
- **Robuste Sicherheit:** Hochwertiges Aluminium gewährleistet Stabilität und erfüllt höchste Sicherheitsstandards.
- **Vielfältige Anwendung:** Passt perfekt zu verschiedenen Baustilen, von modern bis traditionell.

### Kunststoff-Haustürfüllungen:

- **Traditionelle Ästhetik und Effizienz:** Zeitlose Eleganz kombiniert mit moderner Wärmedämmung für energetische Effizienz.
- **Individuelle Gestaltung:** Breite Palette von Farben und Designs für eine persönliche Anpassung.
- **Kompakt und pflegeleicht:** Leicht und mühelos zu reinigen, verringert den Pflegeaufwand auf ein Minimum.



# 1972

## Gründung des Unternehmens

metaku Metall- und Kunststoffbau GmbH wird in Liebenau in der Nähe von Kassel gegründet. Die Haupttätigkeit in den Anfängen war die Metallgießerei. Seit den 70er/80er Jahren werden Haustürfüllungen produziert und die Produktionskapazitäten ständig erweitert.



1994  
Der heutige Produktionsstandort in Breuna wird aufgebaut

2016

Wesentliche Kapazitätenerweiterung. Diese Investition stellte sicher, dass das Unternehmen weiterhin den steigenden Anforderungen des Marktes gerecht wird und gleichzeitig höchste Qualitätsstandards aufrecht erhält.



# 2019

## Aufnahme in die SOMMER Group

Durch den Zusammenschluss konnte metaku wertvolles Know-how gewinnen. Diese strategische Partnerschaft ermöglichte eine Spezialisierung im Bereich Haustüren und Füllungen.



2021

- Der Haustürenkonfigurator wird veröffentlicht
- Füllungsserie „Bestseller“ wird vorgestellt

2022

Die Glasfertigung aus Brilon zieht an den Standort nach Breuna



## Höchste Standards

Wir definieren Qualität neu, wenn es um Haustürfüllungen geht. Die Produkte stehen für höchste Standards in Materialauswahl und Verarbeitung. Die Aluminium- und Kunststoff-Haustürfüllungen überzeugen durch Robustheit, Langlebigkeit und eine präzise Verarbeitung. Jedes Detail wird sorgfältig geprüft, um sicherzustellen, dass die Kunden nicht nur ein ästhetisch ansprechendes, sondern auch ein qualitativ herausragendes Produkt erhalten.









**Gerd Schaaf**  
*Geschäftsführender Gesellschafter*



**Tobias Beck**  
*Geschäftsführer*

## Vorwort

Aperto Torantriebe GmbH zählt zu den führenden Herstellern hochwertiger Garagentorantriebe für den Do-it-yourself Fachhandel. Unsere Leidenschaft für Qualität und Kundenzufriedenheit spiegelt sich in jedem Produkt wider. Als dein Partner bieten wir nicht nur Produkte, sondern auch maßgeschneiderte Lösungen an – insbesondere für Garagen ohne Stromanschluss mit dem innovativen Akku-Garagentorantrieb X-Box.

Tauche ein in die Welt des Do-it-yourself mit unseren innovativen Lösungen, die deinen Alltag erleichtern. Vertraue auf Aperto – deine erste Wahl für zuverlässige Garagentorantriebe im Do-it-yourself Fachhandel.



„Mit unserem Unternehmen verbinde ich Innovation, Qualität und Kundenzufriedenheit“

Tobias Beck  
Geschäftsführer

Meine berufliche Laufbahn begann mit einer Ausbildung zum Bankkaufmann, anschließend arbeitete ich als Firmenkundenkreditsachbearbeiter. Im Jahr 2003 wurde ich Vertriebsleiter bei der Aperto Torantriebe GmbH und ab 2007 übernahm ich die Position des Geschäftsführers.

In meiner aktuellen Rolle leite ich die strategische Ausrichtung und Entwicklung der Firma, koordiniere Geschäftsaktivitäten und sichere eine effiziente Betriebsführung.

Meine Schwerpunkte liegen auf langfristigen Wachstumsstrategien, Marktentwicklung und Kundenakquise, wobei Qualität, Kundenzufriedenheit und Innovation im Mittelpunkt stehen.

Die klare Ausrichtung des Unternehmens und die stetigen neuen Herausforderungen motivieren mich.

Als Geschäftsführer habe ich die Chance, kreativ zur Weiterentwicklung des Unternehmens beizutragen, Mitarbeiter zu inspirieren und bestehende Erfolge zu festigen. Die Begriffe, die ich mit unserem Unternehmen verbinde, sind Innovation, Qualität und Kundenzufriedenheit. Meine Ziele sind, den Umsatz durch neue Produkte zu steigern, neue Märkte zu erschließen, Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung zu fördern, sowie die Kundenbindung und -zufriedenheit weiter zu verbessern und auszubauen.

# Antrieb als DIY

## Das Motto seit der Gründung

Aperto ist ein erfahrener Anbieter von Torantrieben im Do-it-yourself (DIY) Fachhandel. **Seit seiner Gründung 1993 hat sich das Unternehmen von funkgesteuerten und automatisierten Konzepten etabliert**, die im DIY-Segment des Fachhandels eine feste Position innehaben.

Die Geschichte von Aperto begann mit der klaren Vision, innovative Torantriebe und Lösungen für den DIY-Fachhandel zu entwickeln. In dieser Zeit hat sich die Marke konsequent weiterentwickelt und ihre **Produktpalette kontinuierlich ausgebaut**. Aperto legt dabei besonderen Wert auf Qualität, Zuverlässigkeit und Benutzerfreundlichkeit.

Die Technologie hat sich im Laufe der Zeit stetig verändert, und Aperto hat sich erfolgreich angepasst, um moderne und fortschrittliche Torantriebe im Do-it-yourself Sektor anzubieten. Die Produkte zeichnen sich durch ihre Langlebigkeit

und die Integration fortschrittlicher Technologien aus, die den täglichen Gebrauch erleichtern und gleichzeitig höchste Sicherheitsstandards erfüllen.

Aperto präsentiert heute ein **vielfältiges Produktportfolio im Bereich der Torautomatisierung**. Ein besonderes Highlight ist die Aperto X-Box, ein innovativer Garagentorantrieb mit der Option für Solar- oder Akkubetrieb. Diese Lösung eignet sich besonders für Situationen, in denen kein Stromanschluss in der Garage vorhanden ist und ermöglicht gleichzeitig modernen Komfort.



# Umfangreich

## Zuverlässigkeit und Funktionalität

Das Sortiment umfasst weitere Garagentorantriebe, die auf bewährte SOMMER Technologien setzen und höchste Standards in Bezug auf Zuverlässigkeit und Funktionalität erfüllen. Diese Antriebe bieten eine **bequeme Möglichkeit, Garagentore automatisch komfortabel zu öffnen und zu schließen** und lassen sich in bestehende Garagentorsysteme integrieren.

Darüber hinaus bietet Aperto eine Auswahl an Drehtorantrieben und Schiebetorantrieben speziell für den DIY-Fachhandel. Die **Produkte zeichnen sich durch ihre Robustheit und Langlebigkeit aus**, um den unterschiedlichsten Anforderungen gerecht zu werden.



# 1993

## Gründung des Unternehmens

Gegründet wurde das Unternehmen von Lennart Carlsson, Jürgen Beck, Hermann Floruss, Hans Bleher, Uwe Sommer und Gerd Schaaf mit der Absicht einen DIY Antrieb dem Fachhandel zur Verfügung zu stellen.



2001

Veröffentlichung der neuen Antriebe mit Somloq Rollingcode System FM 868,8MHz mit den Modellen Aperto 868 L und Aperto 868 LX

2002

Einführung erster Solarantrieb mit Energieeinheit im Stahlschaltschrank

2000

Beginn Verkauf Aperto Antriebe mit folgenden Modellen: Aperto 1000 und Aperto 2000 mit 40 Mhz Funk

2004

Einführung des Solarantriebes mit Energieeinheit in kompakten Kunststoffkasten mit Klarsichtdeckel (X-Box)



2005

Weiterentwicklung und Einführung der Akku- bzw. Solarantriebe: die X-Box kommt. Neue kompakte Energieversorgungseinheit mit einzigartiger Wechselakkutechnologie.

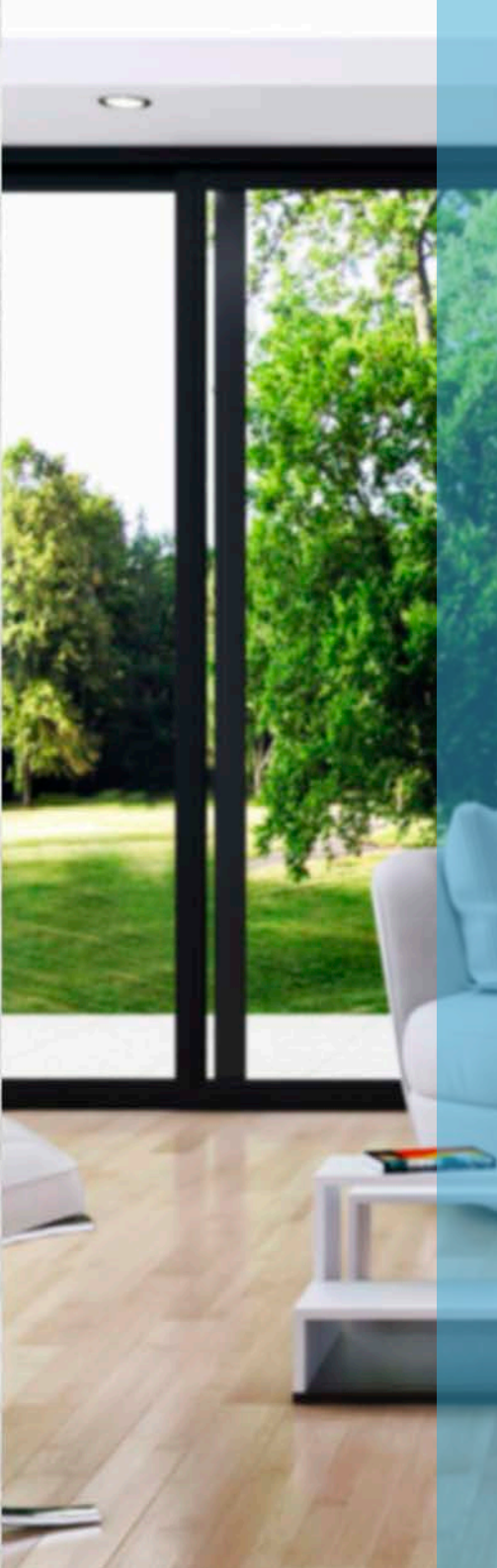
2009

Weiterentwicklung der X-Box mit moderner LED-Beleuchtung sowie Taster auf der Energieversorgungseinheit

2017

Einführung der neuen Antriebsgeneration Aperto 550 L und Aperto 800 XL





## SERVICE UND SICHERHEIT

Für einen optimalen und schnellen Service empfehlen wir den direkten Bezug unserer Produkte über unseren Onlineshop. Dies gilt besonders für Ersatzteile, um einen unkomplizierten Einkauf und kostengünstigen Versand zu gewährleisten. Wir bieten weltweiten Versand, um Ihnen bei Investitionen mit höheren Kosten Sicherheit und einen vertrauenswürdigen Partner zu bieten.

Beim Kauf eines Torantriebs von Aperto erhältst du Qualität Made in Germany, hohe Sicherheit, zuverlässige Technologie und eine einfache Montage.





**DOCO**  
door solutions





**Johnny Creemers**  
*Geschäftsführer*

## Vorwort

Seit unserer Gründung im Jahr 1982 verfolgen wir ein Ziel: Wir streben nach Partnerschaften, nicht einfach nur nach Kunden. Denn letztendlich basiert alles auf Vertrauen. Unsere Erfolgsgeschichte gründet sich auf unserer Kultur – einer Kultur der Do-it Mentalität, des Wissens, der Flexibilität und vor allem der partnerschaftlichen Zusammenarbeit.

Wir entwickeln, prüfen, produzieren und liefern Komponenten sowie Systeme für Sektionaltore im Privat- und Industriesektor. Von unserem Hauptsitz in Sittard (Niederlande) aus koordinieren wir unsere Vertriebsniederlassungen und Mitarbeiter weltweit. Aufgrund unserer festen Überzeugung, dass stete Verbesserung möglich ist, investiert DOCOCO International B.V. fortlaufend in die Entwicklung von Produkten, Dienstleistungen und Mitarbeiterkompetenzen.



„ Wir möchten immer unseren Kunden maßgeschneiderte Lösungen anbieten“

Peter Lacroix  
Kaufmännischer Leiter

Bei DOCO International liegt unser Fokus nicht nur darauf, unseren Kunden hochwertige Torsysteme anzubieten, sondern auch auf maßgeschneiderten Gesamtlösungen für Privat- und Industrietore.

Die individuellen Wünsche unserer Kunden sind uns wichtig. Wir verpflichten uns, von der Planung bis zur Montage ein Rundum-Paket anzubieten, das höchsten Qualitätsansprüchen genügt.

Bei uns geht es nicht nur um Tore – für DOCO steht die Zufriedenheit unserer Kunden im Mittelpunkt. Frag einfach unser Vertriebsteam von DOCO International, wie wir dein Torsystem zu einer zuverlässigen und innovativen Gesamtlösung machen können.

# Mehr als nur Komponenten

## Torkomponenten und Torsysteme, auf die du dich verlassen kannst

DOCO entwickelt und liefert eine breite Palette von hochwertigen Komponenten und Systemen für den Privat- und Industrie-Sektionaltorsektor. **Die Grundlage für die Gesamtqualität liegt in den von unseren Kunden genutzten Produkten.** Daher entwickelt DOCO erstklassige Komponenten und Systeme, um sicherzustellen, dass diese Standards erfüllt werden.

In den letzten Jahren hat sich DOCO International B.V. innerhalb der Sektionaltorbranche neu positioniert. Neben der Entwicklung von Produktinnovationen und der Erweiterung unseres Produktportfolios, unterstützen wir unsere Partner dabei geschäftlich erfolgreich zu sein. Deshalb legen wir großen Wert auf eine persönliche Kundenbeziehung. Neben

den von uns angebotenen Produkten unterstützen wir dich bei der Optimierung weiterer Geschäftsprozesse – von der Zusammenstellung deines Produktportfolios bis hin zu Logistiklösungen.

DOCO ist immer in deiner Nähe und kann dich deshalb jederzeit kurzfristig unterstützen. Unser jeweiliges Angebot ist auf die lokalen Anforderungen und Bedürfnisse des Marktes zugeschnitten. Wir haben Niederlassungen in den Niederlanden, Spanien, Tschechien und Großbritannien. Die übrigen Märkte werden von unserem Vertriebsteam betreut.



# Unsere Mission

Gemeinsam an innovativen und hochwertigen Torlösungen für jedermann zu arbeiten

Im Mittelpunkt unserer Identität stehen unsere Grundwerte: **ZUSAMMEN, VERANTWORTUNG, AGILITÄT, KNOW-HOW und DO IT!** Diese Werte sind unser Antrieb, um eine Atmosphäre der Integrität, transparenten Kommunikation und dauerhaften Partnerschaften mit Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten zu schaffen. Egal, ob du ein langjähriger Mitarbeiter oder ein neuer Kunde bist - auf DOCO kannst du dich verlassen.



# 1983

## Gründung des Unternehmens

DOCO wurde von Georges de Schwartz in Sittard (Niederlande) gegründet.



Georges de Schwartz

# 1997

## Erweiterung

Umzug in den heutigen Hauptsitz in Sittard mit Büros und größerem Lager



Hauptsitz Sittard

## 2003

DOCO International Central Europe s.r.o. wird in Kralice na Hané (Tschechien) gegründet



## 2006

DOCO International Southern Europe S.L.U. (Spanien) und DOCO International Ltd. (Vereinigtes Königreich) werden gegründet



# 2013

## SOMMER Group

Am 30. Oktober 2013 wird DOCO Teil der SOMMER Group, indem SOMMER 100% der DOCO Anteile übernimmt.





EXS40(R)

2013

Mit der Einführung von EXS40 und EXS40R bringt DOCO als erster Nicht-Torhersteller Zugfeder-Tor-systeme auf den freien Markt



# 2023

## Walzprofilieren und Biegen

Unsere bisher größte Investition: zwei Walzprofilier- und eine Biegemaschine. Diese wird für die Herstellung unserer vertikalen Winkel und Schienen verwendet.

# 2017

## HOME

DOCO stellt das HOME-System vor: ein hochinnovatives und kostengünstiges modulares Garagentorsystem



HOME

2020

Zur Förderung des Wachstums unseres Unternehmens und künftiger Investitionen haben wir ein neues und noch größeres Gebäude erworben, in dem unsere Montageabteilung untergebracht ist.



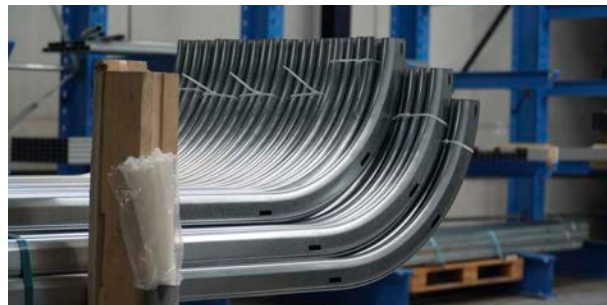
Produktionsstätte

# Eigene Produktionsprozesse

## Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit

DOCO International setzt mit den neuen Walzprofilier- und Biegemaschinen auf technologische Fortschritte. Diese ermöglichen die interne Produktion von Schienensätzen und Winkelzargen, wodurch das Unternehmen mehr Kontrolle über den gesamten Produktionsprozess gewinnt.

Die Innovation stärkt nicht nur die Produktqualität, sondern auch die Wettbewerbsfähigkeit von DOCO. Diese Investition unterstreicht unser Engagement für Kundenzufriedenheit und zeigt einen klaren Blick in die Zukunft der Produktionstechnologie.



Produktionshalle mit Walzprofiliermaschine und Biegemaschine





## Flatbed: Dein komplettes Garagentorsystem in einer Kartontage

Das Konzept eines Flatbeds ist einfach: Eine stabile Kartontage mit allen Beschlägen, die du für den Bau deines Garagentorsystems benötigst, maßgeschneidert und einbaufertig. Alles, was du noch hinzufügen musst, sind deine Paneele und der Antrieb.

Flatbeds bestehen ausschließlich aus Karton und sind nicht nur robust und umweltfreundlich, sondern auch stapelbar, um eine maximale LKW-Kapazität zu erreichen. Das macht sie zu einer All-in-One-Lösung für Garagentorprofis.



## Besuche uns für einen Rundgang oder eine Schulung

Du kannst bei uns einen Termin für eine Besichtigung unserer Produktionsstätten anfragen, bei der du alle Arbeitsschritte sehen und Fragen stellen kannst. Gleichzeitig bietet sich die Möglichkeit, die neuesten Entwicklungen unserer Produkte und Systeme in unserem Showroom zu begutachten.

Unser Showroom verfügt über einen separaten Schulungsraum, in dem wir ein Tor komplett oder teilweise aufbauen können. Dort bieten wir theoretische und praktische Schulungen an, um dich in allen Bereichen unserer Branche zu unterstützen.

Wir bieten folgende Schulungen an: Allgemeine Produktschulung, Privattorsystem HOME & Konfigurator, Industrietorsysteme & Konfigurator sowie Berechnungen von Torsions- & Zugfedern.



# Wir sind dein Partner

Und wir können für jeden Kunden eine Lösung anbieten

DOCO International spricht die Sprache der Torprofis und ist für sein serviceorientiertes System bekannt. Egal, ob du ein bestehender oder neuer Kunde bist, du kannst darauf vertrauen, dass wir alle deine Fragen beantworten und jedes Problem so vollständig und umfassend wie möglich lösen.

Wir legen großen Wert auf die Pflege persönlicher Kundenbeziehungen. Deshalb ist DOCO immer in deiner Nähe und kann dir schnell helfen. Unsere Entwicklungen sind für jeden Markt zugeschnitten. Wir haben Niederlassungen in den Niederlanden, in Spanien, in der Tschechischen Republik und im Vereinigten Königreich.



*Unser Showroom verfügt über einen separaten Schulungsraum*



## Industrietorsysteme

- Breit gefächerte Palette an Systemen und Komponenten
- Maßgeschneiderte Industrietorsysteme
- Normalbeschlag, höhergeführter Beschlag und Vertikalbeschlag
- Neigungshalterungen für Anpassung an Dachneigung verfügbar
- Full Vision für verschiedene Paneele

## Exzellente Unterstützung

- intuitive Online-Konfiguratoren
- Personalisierte CE-Zertifizierung
- U-Wert Rechner
- Federberechnungen für alle Systeme
- Anleitungen für jedes System



## Privattorsystem HOME

- Modulares System mit universell einsetzbarem Laufschienset
- RC2 zertifizierter Einbruchschutz
- Schlupftür verfügbar
- Lösung für Fertiggarage
- Optional vorgespannte und vormontierte Zugfedern

## Flatbed Verpackung

- Eine Kartonage mit allen Beschlägen für den Bau eines Sektionaltor Systems
- Stapelbar für eine maximale LKW-Kapazität
- Paneele können auf die Verpackung gestapelt werden
- All-in-One-Lösung für eine effizientere Arbeit



„Nachhaltigkeit ist bei DOCO mehr als ein Ziel – es ist eine Verpflichtung.“

Fons Nijssen  
Hausmeister

Unsere LEAN-Projekte im Transport, die darauf abzielen, Verpackungen zu optimieren und das Transportvolumen pro Sendung zu minimieren, sind nur der Anfang. Intern setzen wir konsequent auf umweltfreundliche Praktiken, von vollelektrischem internem Transport bis hin zu hybrid- und elektrisch betriebenen Leasingfahrzeugen.

Die Integration von LED-Beleuchtung und intelligenter Sensorik in unseren Gebäuden zeigt unser Engagement für effizienten Energieverbrauch. In unseren Lagern wird Abfall sorgfältig getrennt, und die Einführung von Pfandbehältern sowie wiederverwendbaren Trinkflaschen und Kaffeebechern unterstreicht unser Bestreben, nachhaltige Veränderungen auf allen Ebenen voranzutreiben.

Bei DOCO steht Nachhaltigkeit im Mittelpunkt jeder Entscheidung – von der Produktentwicklung bis bis zum Tagesgeschäft.

# Fokus auf Nachhaltigkeit in Transport und Logistik

## Nachhaltigkeit beginnt mit Optimierung

DOCO International setzt sich konsequent für Nachhaltigkeit ein, angefangen beim Transport. Bei DOCO laufen mehrere LEAN-Projekte, die darauf abzielen, die Verpackung zu minimieren und das Transportvolumen pro Sendung zu erhöhen. Viele unserer Sendungen werden zusammengefasst, um Abfall zu reduzieren. Zu diesem Zweck wurde beispielsweise das Design unserer Kartonagen (Flatbed) für maximale Transporteffizienz optimiert.

Auch intern setzen wir, wo immer möglich, auf Nachhaltigkeit. **Unsere internen Transportmittel sind vollständig elektrisch, und unsere Firmenfahrzeuge sind hybrid oder elektrisch.** Darüber hinaus sind alle Gebäude mit LED-Beleuchtung sowie Zeit- und Bewegungssensoren ausgestattet, um unnötigen Energieverbrauch zu vermeiden. In unseren Lagern wird der Abfall sorgfältig getrennt und arbeiten ständig daran den Materialabfall zu minimieren. In den Büros und

Kantinen haben wir Pfandbehälter eingeführt, in denen die Mitarbeiter Dosen für wohlthätige Zwecke spenden können. Für den Konsum von Wasser und Heißgetränken stehen uns wiederverwendbare Trinkflaschen und Kaffeebecher zur Verfügung, auch für die LKW-Fahrer.

**Auf Produktebene setzen wir auf Nachhaltigkeit durch die Entwicklung von thermisch optimierten Seitendichtungen und Produkten für 60-mm-Panele, die den U-Wert unserer Garagentore minimieren.** Wo immer möglich haben wir holzfreie Verpackungen eingeführt, wobei ein nachhaltiger und stabiler Karton die Hauptrolle spielt. Kartonagen sind nicht nur leicht zu lagern, sondern auch leicht zu recyceln und minimiert so unseren ökologischen Fußabdruck.





## DUURZAAMHEIDSCERTIFICAAT

HIT verklaart hereby dat

**Doco International B.V. te Sittard**

Door het implementeren van de HIT Solution op maatschappelijk verantwoorde wijze een belangrijke bijdrage levert aan:

- ✓ ENERGIEBESPARING
- ✓ CO<sub>2</sub>-REDUCTIE
- ✓ DUURZAAM Ondernemen

HIT verleent een duurzaamheidscertificaat aan bedrijven en organisaties die bewust bezig zijn met energiebesparing conform de Wet milieubeheer.

Certificaat geldig tot 5-7-2023



Onderwerp: 18-7-2022  
  
Danny Pieters  
CEO







**Gerd Schaaf**

*Geschäftsführender Gesellschafter*



**Steffen Schaaf**

*Geschäftsführer*



**Christoph Wessely**

*Kaufmännischer Geschäftsführer*



**Dirk Wiegand**

*Technischer Geschäftsführer*

## Vorwort

Mit der Übernahme der Firma Triebenbacher hat die SOMMER Group erneut einen Wachstumsschritt in Richtung Zukunft unternommen. Das traditionsreiche Unternehmen im Herzen Bayerns gehört seit 01. Mai 2020 zur Unternehmensgruppe und wird als eigenständige Marke geführt. Triebenbacher und die SOMMER Antriebs- und Funktechnik GmbH verbindet bereits eine langjährige Partnerschaft, mit der es uns stets gelungen ist, unser Leistungsversprechen zu unterstreichen.

Seit dem Jahr 1936 ist Triebenbacher ein beständiger Partner des Handwerks, der mit seiner langjährigen Erfahrung unseren Verarbeitern mit Kompetenz und Qualität zur Seite steht.





„Ich kann mich mit meiner Idee in das Unternehmen einbringen.“

Tanja Niedermeier  
Produktmanagerin

Nach meiner kaufmännischen Ausbildung habe ich mein Abitur nachgeholt und mich anschließend für ein Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen entschieden. Dieses habe ich erfolgreich mit einem Mastertitel abgeschlossen. Als Produktmanagerin konzentriere ich mich auf die strategische Entwicklung und Pflege des Produktportfolios, insbesondere für Produkte, die innerhalb der Firmengruppe hergestellt werden. Dadurch stehe ich in engem Kontakt mit allen Unternehmen der SOMMER Group.

Durch meine familiäre Verbindung zum Firmengründer bin ich seit meiner Kindheit mit der Firma SOMMER verbunden und bin dankbar, meine berufliche Reise hier gestartet zu haben. Meine Position bietet mir die Möglichkeit zur kontinuierlichen Weiterentwicklung und persönlichem Wachstum. Wenn ich an die Firma Triebenbacher und die SOMMER Group denke, kommen mir Begriffe wie familiär, Zusammenhalt und Innovation in den Sinn.

Durch die Übernahme anspruchsvoller Projekte entwickle ich mich ständig weiter und habe mir das Ziel gesetzt, eine Expertin in meinem Fachgebiet zu werden.

# Kompetenz und Qualität

## Seit 1936 ein Partner

Als Vollsortimenter bietet Triebenbacher eine umfangreiche Produktvielfalt. Unser Serviceangebot reicht von der Bereitstellung einzelner Systemkomponenten bis hin zu individuell projektierten Sonderanfertigungen.

**Mit 7 Außendienstberatern in Deutschland, Österreich, Schweiz und Südtirol sowie internationalen Partnern,** steht Triebenbacher global als Marke für Fachkompetenz – zu einem ausgezeichneten Preis-/Leistungsverhältnis.

2020 wurde Triebenbacher Teil der SOMMER Group. Die Firma Triebenbacher und die SOMMER verbindet bereits eine langjährige Partnerschaft, mit der es gelungen ist, unser Leistungsversprechen zu unterstreichen.

## Führende Qualität - Made in Germany

Trotz voranschreitender Globalisierung gilt Made in Germany nach wie vor für eine Vielzahl unserer Produkte; das sichert verlässliche und gleichbleibende Qualität.

## Außergewöhnliche Auswahl

Vom klassischen Schmiedeeisen über Glasbau und Edelstahlbauteile bis hin zu einem in sich rundum geschlossenen Torkomponentensystem. Es ist für jede Anwendung eine Lösung vorhanden.



# Dienstleistungen

## Überblick unserer Leistungen

Triebenbacher steht nun seit 1936 als Partner des Handwerks für Kompetenz und Qualität. Als Großhändler und Hersteller bietet Triebenbacher eine umfangreiche Produktvielfalt. Unser Serviceangebot reicht von der Bereitstellung einzelner Systemkomponenten bis hin zu individuell projektierten Sonderanfertigungen. Du hast die Ideen, wir die Möglichkeiten zur Umsetzung!

**Wir unterstützen dich mit fachlicher Kompetenz bei der Realisierung deiner Projekte.** Die Sicherstellung der Qualität unserer Produkte hat oberste Priorität. Unser Weg diese hohen Ansprüche zu erfüllen, wird bestimmt durch einschlägige Erfahrungen in Kombination mit unserer eigenen Produktion und sachkundigem Personal.

- Biegeservice
- Bohr- und Anarbeitungsservice
- Konstruktions- und Projektservice
- Einzelanfertigung und Zeichnungsservice
- statische Berechnungen und zugelassene Produkte



1953

Aufgrund einer stark gestiegenen Nachfrage wurde mit dem Vertrieb von in Serie gefertigten Schmiedeartikeln begonnen und eine Kunstschmiedeabteilung aufgebaut

1945

Rückschlag

Während der Luftangriffe in München im Januar 1945 wurde das Firmengebäude stark beschädigt.

1972

Weiterausbau

Gründung der Fertigung in Velden an der Vils. Damals befand sich das zentrale Warenlager der Gesellschaft in Velden in der Theodor Triebenbacher Straße 10-12.

1936

Gründung des Unternehmens

Großhandel mit Metallwaren und Herstellung von ringlosen Vorhanggarnituren durch Theodor Triebenbacher.



Theodor Triebenbacher





MegaCAD

1996

*Beginn der Partnerschaft mit MegaCAD.  
TT führt als eines der ersten Unternehmen in der Branche ein CAD Konstruktionsprogramm für Tore, Zäune und Geländer ein.*



2020

Neue Zeiten für TT

Triebenbacher ist seit Mai  
2020 Teil der SOMMER Group

2021

*Tradition hat Qualität  
TT feiert sein 85-jähriges Jubiläum.*



2013

*Triebenbacher wird Teil  
der Gonzato Gruppe*





# Experten mit langjähriger Erfahrung

## Stetige Forschung - permanente Sortimentserweiterung

Mit unserer langjährigen Erfahrung im Metallbau- und Schreinerhandwerk können wir uns Experten nennen, wenn es um die Bedürfnisse unserer Kunden geht. **Wir entwickeln gemeinsam in der SOMMER Group laufend neue Produkte, die unseren Partnern zum Geschäftserfolg verhelfen.**

Die permanente Erweiterung unseres Sortiments und die Zielsetzung der absoluten Alleinstellung gehören zu unserem Alltagsgeschäft.



*Vitratec, die selbstschließenden Torbänder*



## Leistungsversprechen

Wir sind ein Partner, auf den man zählen kann.  
Wir sind immer da, wo wir gebraucht werden.  
Vor Ort auf der Baustelle, im Büro bei der Projektplanung oder als Problemlöser am Telefon.





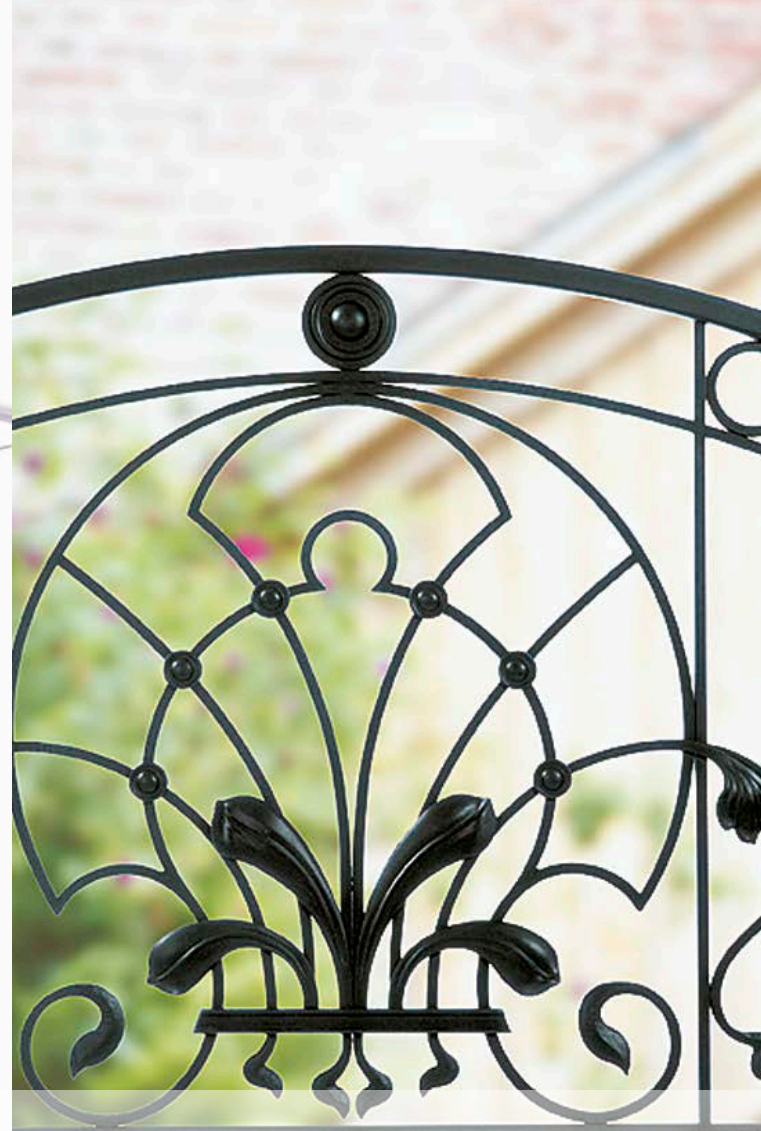
## Glastechnik

- Geländer
- Überkopfverglasungen
- Vordächer
- Komponenten mit allgemeinem bauaufsichtlichem Prüfzeugnis (AbP) und allgemeiner bauaufsichtlicher Zulassung (AbZ)



## Bauelemente

Wir bieten Tore und Zäune in Aluminium, Stahl und Edelstahl an.



## Schmiedeeisen

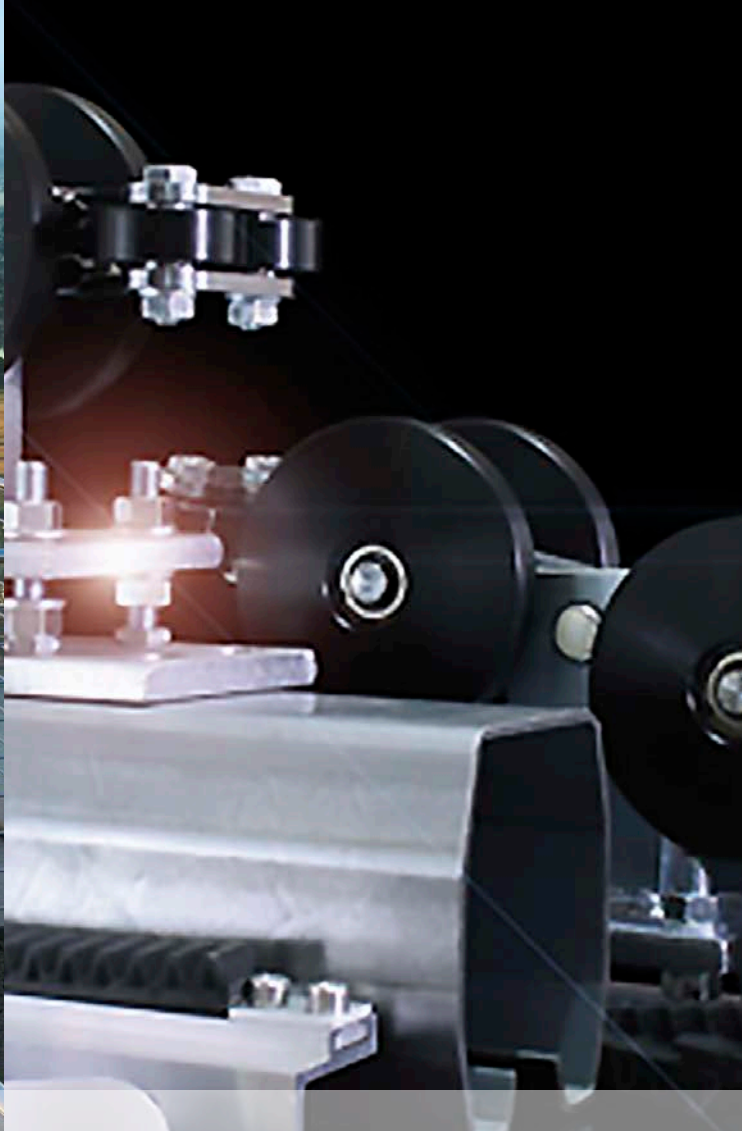
- Langmaterialien
- Einbauelemente
- hohe Designvielfalt





## Edelstahlkomponenten

- Geländerbau
- Glasbau
- Tor- und Zaunbau



## Laufwerke

Wir haben zahlreiche Zubehörteile für Schiebetore.



## Torbaukomponenten

- Stahl
- Edelstahl
- Aluminium







**Markus Beck**  
*Geschäftsführer*



**Jochen Lude**  
*Geschäftsführer*

## Vorwort

Die MyDoor GmbH, als weiteres Unternehmen der SOMMER Group, agiert als bundesweiter Servicedienstleister für sämtliche Produkte, Mitglieder und Partnerfirmen. In der Rolle des zentralen Ansprechpartners für Online-Anfragen garantieren wir umfassenden Service.

Die nahtlose Übernahme von Kunden der SOMMER Group sowie die effiziente Kommunikationsplattform für Endverbraucher sind dabei zentraler Bestandteil unserer Dienstleistungen – für eine durchweg zufriedenstellende Erfahrung im Umgang mit den erstklassigen Produkten der SOMMER Group.





„Der Job ist sehr vielfältig und kundenorientiert.“

Sabine Lauterbach

*technische Verkaufsberatung*

Seit Januar 2023 bin ich als Vertriebsmitarbeiterin im Außendienst für die Niederlassung MyDoor Lüneburg tätig. Der Job ist sehr vielfältig und kundenorientiert. Er erfordert Kontaktfreude, gutes Zeitmanagement und ermöglicht persönliche Einbringung in lokale Werbemaßnahmen, regionale Messen und Zeitungsartikeln.

Durch praxisnahe Einarbeitung meiner Kollegen und Coachings durch meine Niederlassungsleiterin konnte ich mein technisches Verständnis erweitern.

Wichtig sind mir Wohlbefinden, ein sicherer Arbeitsplatz, ein harmonisches Miteinander im alltäglichen Umgang und das Gefühl dazugehören und ein Teil des Erfolgs beizusteuern, macht mich zufrieden. Als weiteren herausragenden Punkt ist die Tatsache, dass ich meinen Hund Lennox mit zur Arbeit nehmen kann und dass das Team ihn mag. Flexible Arbeitszeiten schätze ich ebenfalls.

Begriffe, die ich mit der SOMMER Group und MyDoor verbinde, sind „Tradition trifft Moderne“, „familiengeführtes, gesundes, zukunftsorientiertes, solide und mehrsäulige Unternehmensgruppe mit Zukunft“. Ich strebe in Zukunft eine höhere Position an und freue mich auf meine weitere Zeit bei MyDoor.

# MYDOOR – DIE PROFIS

## Die Dienstleister für Produkte und Lösungen der SOMMER Group

MyDoor, Dein Experte für hochwertige Tore und Haustüren, wurde mit der Vision gegründet, maßgeschneiderte Lösungen anzubieten. Unsere exklusiven Qualitätsprodukte versprechen langanhaltende Zufriedenheit.

Als bundesweiter Servicedienstleister der renommierten SOMMER Group sind wir stolz darauf, als Ansprechpartner für Online-Anfragen zu dienen und die Weiterführung sowie Übernahme von Kunden der SOMMER Group zu gewährleisten.

**Bei MyDoor steht die Kommunikation mit Endverbrauchern im Mittelpunkt.** Unsere verlässlichen Partnerschaften ermöglichen nicht nur den reibungslosen Einbau unserer Produkte, sondern garantieren auch ein Höchstmaß an Kundenservice. Willkommen bei MyDoor, wo Qualität, Individualität und Kundenzufriedenheit an oberster Stelle stehen.





## Unsere Zielsetzungen

- Bundesweiter Servicedienstleiter für alle Produkte, Mitglieder und Partnerfirmen der SOMMER Group
- Ansprechpartner für Online- Anfragen
- Weiterführung/Übernahme von potenziellen Kunden der SOMMER Group
- Kommunikationsplattform für Endverbraucher



# Rund um das Tor

## Qualität und Kundenorientierung

Unsere Sektionaltore zählen zu den Produkten höchster Qualität. Die Zuverlässigkeit und Funktionsfähigkeit der Produkte garantieren wir. Funktionssicherheit, beste Materialqualität, hochwertige Oberflächen, modernes Design, einfache Montage und lange Lebensdauer – das MyDoor Garagentor wird dich überzeugen!

### Einbruchhemmend und clever

Die zertifizierte Einbruchhemmung erschwert Einbrechern die Arbeit und die Alarmsirene des Antriebs signalisiert einen Einbruchversuch. RC-2 zertifizierte Tore sind KfW-förderungsberechtigt.

### Stabil, wärmegeklämt und sicher

Das 40 mm starke Torblatt inkl. Fingerklemmschutz ergibt eine optimale Wärmedämmung und hilft Energie zu sparen.

### Laufruhig und hochwertig

Kugelgelagerte Tandemlaufrollen sorgen für einen ruhigen und gleichmäßigen Torlauf und somit für ein langes Torleben.



# 2017

## Gründung des Unternehmens

Gegründet wurde MyDoor als Servicepartner für die SOMMER Group. Zusätzlich dient sie auch als Kommunikationsplattform für Endkunden.



2019

Gründung der Niederlassung  
in München

2020

Gründung der Niederlassung  
in Lüneburg

2021

Umzug in größere Räumlichkeiten  
in Wörmitz.

2022

Übernahme von  
Bauelemente Kittler

Gründung der Niederlassung  
in Leipzig

# 2023

## Neuer Hauptsitz

Verlegung des Hauptsitzes  
von Wörmitz nach Kirchheim  
unter Teck.





# MYDOOR STANDORTE

## Deutschlandweites Händlernetzwerk

Unsere Firma zeichnet sich durch ein deutschlandweites Netzwerk aus, das eine optimale Erreichbarkeit und Nähe zu unseren Kunden gewährleistet. **Mit Standorten in verschiedenen Regionen legen wir großen Wert darauf, schnell und effizient auf individuelle Kundenbedürfnisse einzugehen.**

Unsere Philosophie ist von echter Kundennähe geprägt – wir verstehen die Einzigartigkeit jedes Kunden und streben danach, maßgeschneiderte Lösungen anzubieten. Kundenfreundlichkeit ist für uns nicht nur ein Schlagwort, sondern ein zentraler Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Freundliche und kompetente Teams vor Ort setzen sich dafür ein, ein positives Kundenerlebnis zu schaffen. **Unser Ziel ist es, nicht nur Produkte zu verkaufen, sondern nachhaltige Partnerschaften durch exzellenten Service aufzubauen.**

### Standortfotos von unseren Niederlassungen





## Experten vor Ort

Wir sind die Profis, wenn es um die Dienstleistungen von Produkten der SOMMER Group geht. Bei uns bekommst du alles aus einer Hand: maßgeschneiderte Tore mit elektrischem Antrieb, Nebeneingangstüren und Vordächer sowie Aluminium-Haustüren. So passt nicht nur alles zusammen, sondern es funktioniert auch alles einwandfrei.

Unser Ziel ist es, dir ein Rundum-Sorglos-Paket anzubieten, das dir sämtliche Arbeit abnimmt.





## Torantriebe

Das breite Produktportfolio von MyDoor deckt all deine Anforderungen der Automatisierung rund um Tore ab. Bei uns findest du SOMMER Torantriebe für Garagentore, Hof- und Außentore, Industrietore und Schranken für Parkplätze. Überzeuge dich selbst!



## Sektionaltore

Sicherheit, Design, Zuverlässigkeit und Individualität spielen bei dem modernen Bauwesen und somit auch bei den Torsystemen eine immer bedeutendere Rolle. Unsere Sektionaltore zählen zu den Produkten höchster Qualität. Die Zuverlässigkeit und Funktionsfähigkeit der Produkte garantieren wir.



## Haustüren

Bei uns findest du eine große Auswahl an modernen, zeitlosen oder klassischen Aluminium Eingangstüren, die mit vielen unterschiedlichen Komponenten individuell gestaltet werden können. Die Hauseingangstür ist das Aushängeschild deines Hauses und Eingang zum Wohnbereich – hier verbinden wir Schönheit und Sicherheit ganz nach deinen Vorstellungen und Ansprüchen.



## Tore und Zäune

Individuelle Lösung, dies gilt sowohl für das Design, Farbgestaltungen und selbstverständlich auch technische Ausführungen und Sonderwünsche. Als prestigeträchtiges Material bietet Aluminium eine lange und hervorragende Lebensdauer. Es ist so gut wie wartungsarm und zu 100 % recycelbar und somit ein nachhaltiges Produkt.



# We are Family

## Stimmen aus der SOMMER Group



### Andrea Kleineisl

*Leitung Vertrieb*

1988 habe ich mich bei SOMMER zur Ausbildung als Industriekauffrau beworben, weil ich das Unternehmen kannte und bereits persönliche Kontakte zu Uwe Sommer hatte, und meine Mutter teilweise in der Buchhaltung ausgeholfen hat. Zu der Zeit hatte SOMMER rund 35 Mitarbeiter.



Als zweiter Azubi in der Unternehmenshistorie durfte ich von Anfang an vielfältige Aufgaben übernehmen. Nach der Ausbildung wurde ich in den Vertrieb Innendienst übernommen, aber durch das steigende Exportvolumen übernahm ich zusätzliche Aufgaben in der Exportdokumentenerstellung und im Zollbereich. Damals sprach kaum jemand Englisch, was aber immer mehr an Bedeutung gewann.

1994/95 wurde mir die Teamleiter-Stelle im Vertrieb Innendienst angeboten, die ich bis heute – über 35 Jahre später – ausübe. Heute leite ich ein Team von über 20 Personen, habe Prokura und bin für Vertrieb Inland, Export und Empfang sowie dazu gehörende organisatorische Aufgaben, wie das Travel Management oder das Besuchermanagement zuständig. Ich schätze die Zusammenarbeit mit meinem Team und allen Kollegen. Das SOMMER-Feeling, geprägt von Qualität, Innovation und einem guten Miteinander, begleitet mich täglich. Auch in herausfordernden Zeiten wie der Corona-Pandemie haben wir versucht, den persönlichen Kontakt zu Kunden aufrechtzuerhalten. Wir freuen uns schon auf die bevorstehende Messe, bei der Kunden aus über 53 verschiedenen Ländern erwartet werden. Es wird eine intensive Kundenbindungsveranstaltung, die persönliche Kontakte wieder ermöglicht.

Persönlich habe ich keinen klaren Lebensplan verfolgt, sondern die Herausforderungen des Lebens angenommen, sowohl privat als auch beruflich. Ich fühle mich wohl in meiner Position und hoffe, mein Bestes für das Unternehmen, meine Mitarbeiter und mein Team geben zu können. Das Leben ist nicht immer geradlinig, aber ich bin offen für neue Herausforderungen und freue mich darauf, weiter dazu zu lernen und zur Entwicklung unserer Unternehmensgruppe beizutragen.

### Steffen Schaaf

*Vertriebsleiter Export*

Im Jahr 2008 absolvierte ich mein duales Studium zum Betriebswirt an der DHBW in Stuttgart und stieg anschließend ins Projektmanagement ein. Dort baute ich erfolgreich den Bereich kaufmännischer Projekte auf, insbesondere die Umstellung auf das ERP-System pro Alpha. Nachdem ich die Verkaufsleitung des Exports übernommen hatte, betreute ich in den letzten zehn Jahren, während das Unternehmen in der Gruppe wuchs, verschiedene Niederlassungen, Firmen und Mitarbeiter, was meine Verantwortung als Vertriebsleiter erweiterte.

Die Veränderungen in der Position des Vertriebsleiters reflektieren den Wandel von einem Fokus auf Produktangebote und Preise hin zu einer umfassenderen Rolle, die Strategien für das gesamte Portfolio entwickelt. Mein Ziel besteht darin, als Bindeglied über die gesamte Unternehmensgruppe hinweg zu agieren und in Kombinationen von verschiedenen Elementen erfolgreich zu sein.

Eine entscheidende Erkenntnis, die ich über die Jahre gewonnen habe, ist die Bedeutung des richtigen Teams. Mit den passenden Menschen lassen sich Er-

folge realisieren. Egal wie gut die Vorbereitungen sind, ohne ein Team, das mitzieht, umsetzen möchte und engagiert ist, bleiben die Dinge oft stehen. Es ist entscheidend, die Leute an Bord zu haben, die eine Do-It-Mentalität mitbringen.

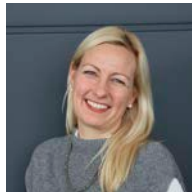
Das SOMMER Feeling hat sich zwar mehr verteilt, aber es ist immer noch in uns allen präsent. Die Herausforderung liegt nun darin, mehr Menschen einzubinden, von damals 200-250 zu heute fast 800 Leuten. Es bedeutet mehr Arbeit, aber diese Mühe lohnt sich, um weiterhin Teil dieses großartigen Teams zu sein. Die SOMMER Group ist für mich mehr als nur ein Unternehmen, es ist eine Familie und ein Team, das einzigartig in der Branche ist.

Erfolg und Wachstum sind zentrale Elemente für die SOMMER Group, die von einem starken Team getragen werden. Trotz Rückschlägen in wirtschaftlich schwierigen Zeiten haben wir als Team viele Erfolge erzielt und bleiben stabil auf Kurs. Das Streben nach Wachstum und Erfolg treibt uns an, und meine beruflichen Ziele für die Zukunft umfassen die Fortsetzung meiner Arbeit im Führungsteam, das Streben nach größeren Erfolgen und den Eintritt in die Geschäftsführung.

## Laura Pohlmann

*Sachbereichsleitung Disposition*

Meine SOMMER-Zeit begann im Jahr 2000 mit einer Ausbildung. Nach erfolgreichem Abschluss hatte ich das Glück, sofort in meiner Wunschabteilung im Einkauf einzusteigen. Dabei konnte ich mich von C-Artikeln zu anspruchsvolleren Aufgaben entwickeln und erhielt kontinuierliche Unterstützung durch Schulungen und Seminare. In den 20 Jahren im Einkauf bei SOMMER habe ich vielfältige Aufgaben übernommen, vom strategischen Einkauf bis zur Disposition und operativen Beschaffung. Das kontinuierliche Wachstum von SOMMER führte dazu, dass wir vor zwei Jahren begonnen haben, den Einkauf zu restrukturieren. Ich übernahm die Verantwortung für den Bereich Disposition als Sachbereichsleitung, was mir die Möglichkeit gibt, mich stärker auf die digitale Weiterentwicklung zu konzentrieren.



Der Wendepunkt in meiner Karriere war, als ich mehr Verantwortung im Einkauf übernahm und die Wertschätzung für meine Leistung spürte. Das Motivierende bei SOMMER ist das kollegiale Miteinander, besonders im Einkaufsteam, das auch nach vielen Jahren ein familiäres Verhältnis bewahrt hat und mit unter Anderem 30 und 35 Jahren Betriebszugehörigkeit eine schöne Konstante bildet. In Bezug auf meine beruflichen Ziele strebe ich an, die laufende Umstrukturierung im Einkauf erfolgreich abzuschließen und meinen Bereich durch die Nutzung digitaler Möglichkeiten zu optimieren. Das Lieferantenportal, das wir kürzlich gestartet haben, ist ein wichtiger Schritt in diese Richtung. Mein Fokus liegt darauf, das Umstrukturierungsprojekt erfolgreich zu gestalten und meinen Bereich weiter zu optimieren.

## Irina Fast

*Vertrieb Export*

Mein beruflicher Werdegang begann als Grundschullehrerin. 1998 und mit 0,1% Deutschkenntnissen kamen wir nach Deutschland. Hier absolvierte ich einen Sprachkurs und schloss anschließend eine Ausbildung als Löterin ab. Ich arbeitete bei einem Lieferanten von SOMMER, der aber nach zwei Jahren pleiteging. Alle Frauen bewarben sich daraufhin bei SOMMER. Zuerst zögerte ich, doch eine gute Freundin überredete mich, mich zu bewerben, und so wurde ich die einzige Frau, die übernommen wurde. Diese Entscheidung markierte einen emotionalen Wendepunkt in meinem beruflichen Leben.

Bei SOMMER arbeitete ich zunächst in der Produktion und wechselte dann auf eigenen Wunsch nach neuen Herausforderungen und mit dem Vertrauen von Gerd in den Vertrieb/Export. Trotz meiner damals unreifen Sprache wagte ich den Schritt und arbeite nun seit über 20 Jahren bei SOMMER, über 19 Jahre davon im Export. Ich betreue Länder wie die Schweiz, Niederlande, Belgien, Luxemburg, Ungarn sowie direkte Kontakte zu Kunden in Moldawien, Georgien und Armenien. Die Arbeit macht Spaß, vor allem die Kundenbetreuung. Ich bin SOMMER ganz dankbar für solch eine Chance. Ich weiß nicht, ob es sowas woanders geben könnte. Ich bin auf jeden Fall froh, dass ich hier arbeite und weiter arbeiten möchte.

Besonders gefällt mir es, dass SOMMER so familiär ist. Man fühlt sich einfach so, als würde man zur Familie gehören. Das sagen auch viele Kunden, die zu SOMMER kommen oder SOMMER besuchen. Und das motiviert mich auch.



Und auch, dass Gerd jeden Morgen bei jedem ins Büro kommt und per Handschlag begrüßt. Das ist nicht selbstverständlich, vor allem bei solchen großen Firmen.

SOMMER bedeutet für mich Familie, Partnerschaft und Wachstum. Man wächst selber mit und die Gruppe wächst. Nach 20 Jahren sieht man schon, was daraus geworden ist. Mein Ziel ist es, dabei zu bleiben und in dieser dynamischen Umgebung mitzuwachsen.

## Mara Hahn

*Ausbildung zur Industriekauffrau*

Seit September 2021 absolviere ich meine Ausbildung zur Industriekauffrau bei SOMMER, und ich habe in dieser Zeit bereits viel gelernt und mich weiterentwickelt. Im Sommer 2023 nutzte ich die Gelegenheit zu einem Auslandsaufenthalt in Dublin, Irland, der meine Selbstständigkeit gestärkt hat. Diese Erfahrung wäre ohne die Ausbildung nicht möglich gewesen.



Während meinem Durchlauf durch verschiedene Abteilungen entschied ich mich für den Bereich Transport und Logistik, wo ich mich derzeit in meiner Einarbeitungsphase befinde, mit der Aussicht auf Übernahme nach Abschluss meiner Ausbildung. Die familiäre Unternehmenskultur bei SOMMER schätze ich besonders, sie macht die Arbeit jeden Morgen zu einer Freude. Ich erwarte, meine Fähigkeiten weiter zu verbessern und Neues zu lernen. Die SOMMER Group steht für mich für Innovation, Teamarbeit und Wachstum.



# We are Family

## Stimmen aus der SOMMER Group



### Uwe Baresel

*Leiter Messebau*

Ich habe Zimmermann gelernt und mehrere Jahre in diesem Beruf gearbeitet, bevor ich durch Bekannte zum Messebau kam. Nach sieben oder acht Jahren im Messebau hat mich die Firma SOMMER kontaktiert und gefragt, ob ich die Messeabteilung übernehmen möchte. Diese Entscheidung bereue ich bis heute nicht. Meine Aufgabe besteht darin, für die Messeplanung und -organisation sowie für Ausstellungsräume und Veranstaltungen der Firma SOMMER und der gesamten SOMMER Group zuständig zu sein. In meiner Position genieße ich einen erheblichen Vertrauensbonus und die Freiheit, meine Arbeit selbst zu gestalten. Der persönliche Kontakt zu meinem Chef und die Möglichkeit, mich aktiv einzubringen, waren für mich ausschlaggebend, mich für eine mittelständische Firma zu entscheiden.

Mein Hauptziel ist es, Spaß an meiner Arbeit zu haben, und in den fast 14 Jahren, die ich hier bin, habe ich dies nicht bereut. Die Gestaltungsfreiheit, das Vertrauen der Firma und die Zusammenarbeit mit großartigen Kollegen sind für mich besonders wichtig. Ich möchte nicht nur schöne Messestände kreieren, sondern auch dazu beitragen, die SOMMER Group positiv zu präsentieren und den Kunden zu zeigen, welchen Zusammenhalt und Spirit wir haben.

Die bevorstehende R & T Messe wird die größte sein, die SOMMER je gemacht hat, und ich freue mich auf die Herausforderung, einen Stand von 510 m<sup>2</sup> zu planen. Neben einigen Neuheiten wird es auch Kunden-Events geben, die den direkten Kontakt und das persönliche Kennenlernen fördern.



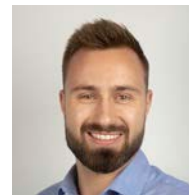
### Maximilian Müller

*Konzernprojektmanagement*

In diesem Jahr feiere ich mein 10-jähriges Dienstjubiläum bei SOMMER. Mein beruflicher Werdegang begann hier im Jahr 2014 mit meiner Ausbildung zum Industriekaufmann, die ich 2017 erfolgreich abschloss. Anschließend absolvierte ich von 2017 bis 2020 ein duales BWL-Studium mit Fokus auf Industriellen Servicemanagement.

Seit 2020 arbeite ich im Konzernprojektmanagement, und meine derzeitige Position ist die des Supply Chain Managers bei der MyDoor GmbH. In dieser Funktion trage ich die Verantwortung für die zentrale Einkaufs- und Beschaffungslogistik. Meine Aufgaben umfassen das gesamte Bestellwesen, die logistische Abwicklung sowie die Optimierung interner struktureller Prozesse im Unternehmen. Mein täglicher Kontakt mit internen und externen Ansprechpartnern ermöglicht mir vielseitige Erfahrungen in diesen Bereichen zu sammeln. Die täglichen Herausforderungen, den Anforderungen der Kunden und Lieferanten gerecht zu werden, motivieren mich.

Die SOMMER Group und die MyDoor GmbH zeichnen sich durch ihre innovativen, familiären und teamorientierten Eigenschaften aus. In meiner Position strebe ich danach, die Bedarfe aller Anspruchsgruppen termingerecht und ohne Lieferverzögerungen zu decken. Für die Zukunft plane ich, mein Fachwissen weiter zu vertiefen und zu erweitern. Dabei sollen interne Prozesse und Strukturen kontinuierlich verbessert und an die Anforderungen der Unternehmensumwelt angepasst werden. Persönlich bin ich bereit, innerhalb der Unternehmensgruppe SOMMER mehr Verantwortung zu übernehmen, um einen maximalen Beitrag zum Gesamterfolg zu leisten.



### Marie Pfizenmaier

*Transportlogistik*

Ich begann meine Ausbildung zur Industriekauffrau bei Firma SOMMER im Jahr 2017 und schloss sie erfolgreich 2020 ab. Direkt im Anschluss stieg ich in die Abteilung Transportlogistik ein, wo ich als Sachbearbeiterin tätig bin. Meine Aufgaben umfassen das Planen von Sendungen auf nationaler, europäischer und weltweiter Ebene. Dies beinhaltet die Erstellung von Speditionsaufträgen sowie sämtlicher Zolldokumente für Drittländersendungen. Darüber hinaus kümmere ich mich um die Abwicklung von Importen, die Fakturierung von Rechnungen und führe Gespräche mit Spediteuren.

Dank der Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten bei Firma SOMMER konnte ich bereits Schulungen im Bereich Zoll besuchen. Aktuell absolviere ich eine Weiterbildung zur geprüften Wirtschaftsfachwirtin. Aktuell habe ich zusätzliche Aufgaben und Verantwortung übernommen, was mir die Möglichkeit gibt, viele Erfahrungen zu sammeln und täglich vor neuen Herausforderungen zu stehen. Mein Interesse am Zollthema motiviert mich dazu, durch weitere Schulungen noch tiefer einzusteigen. Ich bin bereit, Neues zu lernen und dieses Wissen aktiv einzusetzen.

Die Arbeit bei SOMMER bereitet mir jeden Tag aufs Neue viel Freude, da sie sehr abwechslungsreich ist und kein Tag dem anderen gleicht. Die Arbeitsatmosphäre ist angenehm, und der Umgang miteinander ist sehr kollegial. Die modern ausgestatteten Arbeitsplätze tragen ebenfalls zu einem positiven Arbeitsumfeld bei. Wenn ich an die SOMMER Gruppe denke, kommen mir Begriffe wie starke Zusammenarbeit, Teamgeist und gegenseitige Unterstützung in den Sinn.



## Rosalba SchAAF

*Vertrieb Export*

Mein beruflicher Werdegang begann am 1. September 1990 bei SOMMER, wo ich meine Ausbildung als Industriekauffrau absolvierte. Nach meiner Ausbildung zog es mich zum Vertrieb, speziell in den Export. Seit nunmehr 33 Jahren bin ich in diesem Bereich tätig und fungiere als Bindeglied zwischen Kunden und verschiedenen Abteilungen.

Ein besonderes Highlight war meine Beteiligung am Aufbau der Niederlassung in Italien und deren tägliche Betreuung. Weitere Märkte, die in meinen Aufgabenbereich fallen sind Griechenland, Zypern, Australien und Neuseeland. Die Vielseitigkeit der Aufgaben im Vertrieb und die Interaktion mit Kunden, ob im In- oder Ausland, bereiten mir nach wie vor Freude. Natürlich möchte ich auch erwähnen, dass ich mein privates Glück bei SOMMER gefunden habe.

In meinen drei Jahrzehnten bei SOMMER habe ich miterlebt, wie wir stetig gewachsen sind. Die Bewältigung von Herausforderungen, wie der Finanzkrise 2008/2009 und der Corona-Krise, stärkt unser Teamzusammenhalt. Und unsere Kunden schätzen uns als starken, verlässlichen und fairen Partner.

Es freut mich zu sehen, wenn wir alle gemeinsam an einem Strang ziehen, können wir es schaffen. Das geht nur zusammen, das geht nur miteinander. Danke an unsere vorausschauende Geschäftsführung und das Team, welches mit den richtigen Strategien unsere Zukunft sichert.

Für mich persönlich strebe ich an, interne Prozesse zu optimieren und das Wir-Gefühl im Team zu fördern. Trotz aller Herausforderungen macht mir meine Arbeit bei SOMMER nach wie vor große Freude, und ich versuche, dieses Herzblut an junge Kollegen und Kolleginnen weiterzugeben



## Melanie Sommer

*Konzernprojektmanagement*

Mit stolzem Herzen feierte ich 2023 mein 10-jähriges Betriebsjubiläum. Von Anfang an war meine Verbindung zu SOMMER wie ein festes Band, das mir durch meinen Papa geradezu in die Wiege gelegt wurde.

Seit 2006 bin ich Gesellschafterin der SOMMER Group, doch der offizielle Startschuss erfolgte am 11.11.2013 mit einer Tätigkeit im Einkauf, gefolgt von einem dualen BWL-Studium an der DHBW bis 2018. Danach leitete ich verschiedene Projekte im Konzernprojektmanagement, wie das Betriebliche Ideenmanagement SOMidee, das Betriebliche Gesundheitsmanagement SOMvital und den Aufbau der Marke MyDoor.

Derzeit arbeite ich Teilzeit in Elternzeit im Social Media Bereich für die SOMMER Group und bin mit Herzblut dabei. Ich bin dankbar für all die Unterstützung, unser engagiertes Team und die unvergesslichen Momente, die unsere SOMMER-Zeit so besonders machen. In diesem Moment, den ich leider nicht mit meinem Papa teilen kann, spüre ich dennoch seine Inspiration, seine Werte und seine klopfende Hand auf meiner Schulter.

Auf die Zukunft – auf die SOMMER Group



## Ronja Sander

*Sachbearbeiterin Verkauf*

Nach meiner Ausbildung als Kauffrau für Büromanagement habe ich im Jahr 2021 bei Groke als Sachbearbeiterin im Verkauf angefangen. Mich motivieren das positive Arbeitsklima, die flexiblen Arbeitszeiten und die freundlichen Kollegen. Meine Aufgaben umfassen die Auftrags erfassung von Türaufträgen und die individuelle Kundenbetreuung.

Groke ist für mich vor allem mit Begriffen wie Haustüren, Lofttüren und der SOMMER Group verbunden.





# We are Family

## Stimmen aus der SOMMER Group

### Marvin Beelte

*Leiter Marketing*

2021 habe ich als Mediendesigner bei Groke angefangen und arbeite nun seit 2023 als Leiter des Marketings für Groke. Meine Aufgaben umfassen die interne und externe Kommunikation des Unternehmens sowie die Gestaltung von Prospekten und die konzeptionelle Logoentwicklung. Des Weiteren bin ich für die Weiterentwicklung unseres Haustürenkonfigurators zuständig. Ich möchte mit meiner Arbeit das Unternehmen nach vorne bringen und die Bekanntheit weiter steigern. Außerdem liegt mir der Zusammenhalt sehr am Herzen und möchte diesen fördern, sodass wir in der SOMMER Group mehr zusammenwachsen.

Groke steht für mich für den Zusammenhalt in dem Unternehmen aber auch für den Zusammenhalt in der Gruppe. Durch die jahrelange Erfahrung können wir mit fachlichem Know-how punkten und können auf Probleme oder Marktumstellungen flexiblen reagieren.

### Joachim Klaczinski

*Sachbearbeiter Verkauf*

1988 begann meine berufliche Laufbahn mit einer Ausbildung zum Industriekaufmann. Im Jahr 1991 wurde ich von der Firma Groke Türen GmbH übernommen, und seit 2018 bekleide ich die Position der Stellvertretung im Vertrieb Innendienst. Meine Betriebszugehörigkeit beläuft sich mittlerweile auf 35 Jahre. Während meiner langjährigen Tätigkeit habe ich umfangreiche technische Erfahrungen im Bereich Haustüren und deren Einbau gesammelt. Die Firma



Groke, mit der ich stark verbunden bin, steht für ihre jahrzehntelange Expertise in der Produktion von Aluminium Haustüren. Das Unternehmen startete einst als Schlosserei für Schmiedetore.

Mit Blick in die Zukunft strebe ich danach, mehr Verantwortung zu übernehmen und meine Fähigkeiten weiter auszubauen. Groke repräsentiert für mich nicht nur einen Arbeitgeber, sondern auch ein Unternehmen mit einer beeindruckenden Historie und handwerklichem Know-how.

### Elisa Huber

*Sachbearbeiterin Verkauf*

Nach dem sozialen Jahr in der Tagespflege habe ich anschließend meine Ausbildung zur Raumausstatterin absolviert. Aus gesundheitlichen Gründen habe ich mich neu orientiert und eine Ausbildung als Kauffrau im Einzelhandel mit anschließender Weiterbildung zur Wirtschaftsfachwirtin begonnen. Im Jahr 2017 startete ich meine Karriere bei Groke im Verkauf.

Meine beruflichen Erfahrungen zeichnen sich durch die Fähigkeit aus, Probleme anzusprechen, Lösungen zu finden und diese offen zu kommunizieren. Ich glaube daran, dass ein Lächeln am Telefon oft ein Lächeln zurückbringt. Beruflich wünsche ich mir, dass ich in weitere abteilungsübergreifende Projekte bei Groke involviert werde. Die Groke Türen GmbH verbinde ich mit hochwertigen Haustüren und einem großartigen Team.



**metaku**<sup>®</sup>  
HAUSTÜRERFÜLLUNG

### Ingo Kruczyk

*Schweißer*

Seit 1999 arbeite ich mit großer Freude bei metaku. Meine Tätigkeiten umfassen das Schweißen, Biegen, Zuschneiden, Fräsen und Sandstrahlen von Materialien. Ich schätze die vielfältigen Aufgaben und die Möglichkeit, meine handwerklichen Fähigkeiten in verschiedenen Bereichen einzusetzen. Mit Stolz betrachte ich meine langjährige Mitarbeit bei Metaku und plane, meine berufliche Reise bis zur Rente fortzusetzen.

### Manuela Sander

*Sachbearbeiterin Einkauf*

Meine berufliche Reise begann 2004 als Selbstständige im Stahlbau mit meinem Ehemann. 2010 fing ich als Produktionshilfe bei metaku an, zunächst halbtags und später in Vollzeit. Im Verlauf meiner Karriere durchlief ich verschiedene Abteilungen, bis ich schließlich im Einkauf ankam. Zwischen 2014 und 2017 absolvierte ich ein Fernstudium zur CAD-Konstrukteurin. In meiner aktuellen Position bin ich für die Beschaffung von Zubehörteilen und Seitenteilscheiben für Haustüranlagen sowie die Erstellung von Zeichnungen für die Produktion verantwortlich. Die Vielseitigkeit meiner Tätigkeit, das Jobrad, flexible Arbeitszeiten und der kurze Dienstweg motivieren mich. Meine Verbindung zu metaku sehe ich in der Zusammenarbeit mit Kollegen, der Möglichkeit zur Entfaltung von Kreativität und der guten Arbeitsatmosphäre.



## Jannik Marcussen

*Sachbearbeiter Verkauf*

Seit meinem erfolgreichen Abschluss meiner Ausbildung bei metaku im Jahr 2020 bin ich als Sachbearbeiter im Verkauf tätig. Seit 2024 habe ich zudem die Möglichkeit, als Ausbilder aktiv zu sein. Parallel zu meiner beruflichen Laufbahn verfolge ich seit 2023 ein Fernstudium in BWL.



Die vielfältigen Weiterentwicklungsmöglichkeiten, die unser Unternehmen bietet, haben mich stets begeistert. Die Verantwortung, die ich im Laufe der Zeit übernehmen durfte, empfinde ich als bereichernd. Insbesondere schätze ich das Vertrauen, das in mich gesetzt wird, sowie die Anerkennung meiner Arbeit. Die Atmosphäre am Arbeitsplatz ist für mich von großer Bedeutung, und ich freue mich über das angenehme Arbeitsklima, das hier herrscht.

## Saskia Horstmann

*Auszubildende als Industriekaufmann*

Seit anderthalb Jahren absolviere ich meine Ausbildung zur Industriekaufmann und schätze besonders den Kundenkontakt sowie die Arbeit mit Kosten und Bedarf. Der Einblick in verschiedene Unternehmensbereiche motivieren mich. Um meine Motivation zu vertiefen, überlege ich, mehr Verantwortung im Kundenmanagement oder Kostenoptimierungsbereich zu übernehmen und mich gezielt weiterzubilden. Mein Ziel ist es, aktiv zur Weiterentwicklung des Unternehmens beizutragen.

## Hans Joachim Beelte

*Leiter Produktion*

1983 begann meine berufliche Reise mit einer Ausbildung als Betriebsschlosser. Nach der Abschlussprüfung im Jahr 1986 ging es als Facharbeiter in der Betriebsmittelwartung weiter. Im Jahr 1993 habe ich die Prüfung zum Metallbaumeisters erfolgreich abgeschlossen



Von 1995 bis 2004 war ich selbstständig mit einem Unternehmen, welches Drahtwaren (Ladenbau) herstellte. Seit 2004 bin ich bei der Firma metaku Metall- und Kunststoffbau GmbH als Produktionsleiter tätig. Meine Motivation liegt in der Aussicht auf eine hohe Zukunftssicherheit und der hohen Fertigungstiefe unseres Unternehmens.

Ich habe die Erfahrung gemacht, dass Fertigungsabläufe planbar sind, aber die Personalplanung eine Herausforderung darstellen kann. Für mich steht das Unternehmen Metaku für Innovationen und zuverlässige Qualität.

# APERTO®

## Ilka Baresel

*Vertriebsmitarbeiterin*

Nach meiner Ausbildung zur Bürokauffrau wagte ich den Schritt in die Selbstständigkeit als Besitzerin einer Videothek. Im Januar 2011 habe ich mich entschieden, die Videothek aufzugeben und bin kurz darauf im Versand bei SOMMER eingestiegen. Der Wechsel wurde durch die Nähe zu unserem Wohnort und die bereits bestehende Verbindung meines Partners zur Firma motiviert.

Im März 2018 ergab sich die Möglichkeit, zu Aperto ins Büro zu wechseln, wo ich seitdem vielseitige Aufgaben übernehme. Hier bin ich für nahezu alles verantwortlich – vom Vertrieb über die Verwaltung bis hin zum Versand, wenn mein Kollege nicht anwesend ist. Die Arbeit bereitet mir große Freude, nicht zuletzt aufgrund der fantastischen Kollegen und des angenehmen Arbeitsklimas. Der Großteil meiner Arbeit besteht darin, einen freundlichen Kundenkontakt zu pflegen, damit sich diese stets gut aufgehoben fühlen.

Es ist mir ein Anliegen, meine Aufgaben zügig und präzise zu erledigen. Die positive Arbeitsatmosphäre sowohl bei Aperto als auch bei SOMMER schätze ich sehr, und ich gehe jeden Tag mit Freude zur Arbeit. Ich bin stets an neuen Aufgaben interessiert und hoffe, damit einen Beitrag zum Erfolg des Unternehmens leisten zu können.



# We are Family

## Stimmen aus der SOMMER Group



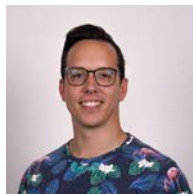
### Marlon van der Weide

*Marketingmitarbeiter*

Ich kam 2017 als Marketingmitarbeiter zu DOCO. Ich bin stolz darauf, zu einigen der interessantesten Projekte des Unternehmens beizutragen, indem ich alle Arten von internen und externen Kommunikationsmitteln erstelle, darunter das Unternehmensvideo und verschiedene Werbedokumente. In meiner Rolle konzentriere ich mich auf die Verbesserung der internen und externen Kommunikation, die Gestaltung von Broschüren, die Erstellung von Landing Pages, E-Mail-Newslettern und zahlreiche andere kreative Aktivitäten.

Und das ist es, was ich an meiner Arbeit liebe. Meine Arbeit bietet mir eine immense kreative Freiheit, mehr als ich mir von einem Unternehmen in der Garagentorbranche je hätte vorstellen können. Durch meine Arbeit konnte ich mich nicht nur als Fachmann, sondern auch als Mensch weiterentwickeln, denn wir arbeiten ständig an einem noch besseren Endprodukt.

Was das Unternehmen DOCO betrifft, so gibt es zwei Kernwerte bei DOCO, die mir sehr am Herzen liegen, nämlich Together und Do-it! Das Engagement von DOCO für kontinuierliche Verbesserung hat nicht nur dem Unternehmen geholfen, sondern auch mir, die beste Version meiner selbst zu werden. Und ich lerne und verbessere mich immer noch, dank der Hilfe und dem Fachwissen meiner Kollegen. Deshalb bin ich stolz auf meine Arbeit bei DOCO.



### Bernard Hamers

*Kundensupportmanager*

Ich bin 2018 als Mitarbeiter im Kundensupport zu DOCO gestoßen. Derzeit bin ich Kundensupportmanager und verantwortlich für die Leistung des Kundensupport-Teams in den Niederlanden. Ich bin der erste Ansprechpartner für Probleme der Kundensupportmitarbeiter in den Tochtergesellschaften. Zusätzlich unterstütze ich den Kaufmännischen Leiter bei der Gründung und Verbesserung von Kundenkooperationen. Meine tägliche Arbeit besteht hauptsächlich darin, komplexere abteilungsübergreifende Probleme zu lösen und mich auf die mittelfristige Strategie für den Kundensupport (intern) und Kundenkooperationen (extern) zu konzentrieren.

Die Erfolge, die DOCO und die SOMMER Group in den letzten Jahren erzielt haben, sowie das stetige Wachstum des Unternehmens führen zu vielen organisatorischen und operativen Herausforderungen. Wir alle, nicht nur innerhalb von DOCO, sondern auch innerhalb der SOMMER Group, geben mehr als 100%, um diese Herausforderungen zu bewältigen. Und genau das gibt mir die Energie, mich auf kontinuierliche Verbesserung zu konzentrieren. Einer der besten Teile meiner täglichen Arbeit ist der gute persönliche Kontakt mit Kunden und Kollegen.

Als Arbeitgeber bietet mir DOCO die Möglichkeit zur persönlichen Entwicklung. Nicht nur in Kompetenzen, die mit meiner Funktion zusammenhängen, sondern auch auf persönlicher Ebene. Kontinuierliche Verbesserung bedeutet für mich, dass ich auch jeden Tag dazulerne. Die familiäre Atmosphäre, der persönliche Touch und die zusätzlichen Anstrengungen, die DOCO für seine Mitarbeiter unternimmt, lassen mich mich wie „ZUHAUSE“ fühlen. Es macht mich stolz, Teil der SOMMER Group zu sein.



### Thimo Snackers

*Produktmanager*

Ich bin 2015 als Lageranalyst zu DOCO gekommen. Nach einer zweijährigen Unterbrechung kehrte ich 2021 als Produktmanager zu DOCO zurück. Heute arbeite ich in der Abteilung für Produktmanagement. Eine der Hauptaufgaben unserer Abteilung besteht darin, für alle eingehenden Fragen unserer Kunden eine geeignete Lösung zu finden. Wir beschäftigen uns auch mit CE-Zertifizierungen, Produktkonfiguratoren, Projektunterstützung, Kundenterminen und der Überwachung eines gesunden Produktangebots. Daher besteht unsere Arbeit größtenteils aus Analyse und Beratung.

Die Vielseitigkeit meiner Arbeit ist es, die mich enorm anspricht. Kein Tag gleicht dem anderen. Jeden Tag beginnen wir von Neuem mit neuen Herausforderungen, die uns in diesem Moment begegnen. Darüber hinaus stehen wir in Kontakt mit Menschen und Disziplinen aller Art, was sehr herausfordernd ist.

Für mich steht DOCO für eine Mentalität des Selbermachens. Die damit verbundene Flexibilität zeigt unseren Willen, sich an die sich ändernden globalen Umstände anzupassen.



## Bart Weusten

Qualitätsingenieur

DOCO und ich haben uns im Jahr 2019 als Qualitätsingenieur zusammengeschlossen. Die Lieferung qualitativ hochwertiger Waren ist mein Anliegen. Neben der genauen Überwachung der Qualität unserer Waren kommt es manchmal vor, dass wir oder unsere Lieferanten minderwertige Qualität liefern. In solchen Fällen handle ich technische Qualitätsbeschwerden, führe Ursachenanalysen durch und liefere Lösungen, wo immer möglich. Du kannst mich überall finden: Im Lager überprüfe und messe ich Produkte, bewerte Prozesse wie das Rollformen und die Montage von Schienen, aber auch im Büro führe ich Analysen durch.

Kein Tag gleicht dem anderen. Manchmal kann es eine Herausforderung sein, aber bei DOCO arbeiten wir zusammen und finden Lösungen. Ich kenne jeden, und jeder kennt mich. Qualitätsbeschwerden von Grund auf zu lösen, gibt mir Kraft, und dafür stehe ich morgens auf.

DOCO ist kein typischer Arbeitgeber. Wir haben eine „Wir schaffen das“-Einstellung und finden Lösungen sowohl innerhalb als auch außerhalb der gewohnten Pfade. Bei DOCO zu arbeiten bedeutet, einen Unterschied zu machen, im Gegensatz dazu, nur ein kleines Zahnrad im Ganzen zu sein. Meine Kollegen sind es, die Freude in meine Arbeit bringen.



## Birgit Richerzhagen

Kundendienst

Seit August 2013 arbeite ich bei DOCO International als Backoffice-Mitarbeiterin.

Mein Hauptaufgabenbereich umfasst die Verarbeitung von Aufträgen, Angeboten, Erstellen von Rechnungen sowie Registration von Reklamationen und deren Bearbeitung. In meiner Funktion bin ich Ansprechpartner für unsere Kunden und für den Außendienst. Im Laufe der Jahre habe ich von DOCO die Möglichkeit bekommen mich weiterzubilden auf Gebiet von produktbezogener Technik. Heute berechne ich selbständig Garagentore und Industrietore und unterstützte meine Abteilungskollegen bei der Verarbeitung. DOCO hat mir ein Lean Training ermöglicht, welches ich erfolgreich abgeschlossen habe. Hierdurch stehe ich in der Gelegenheit Projekte zum Vorteil der Kunden als auch von DOCO selbständig durchzuführen. Aktuell arbeite ich am Projekt Webshop.

Mein Aufgabenbereich ist breiter geworden, die Arbeit ist abwechslungsreich. Probleme sind Herausforderungen, denen ich mich gerne stelle und es gibt mir ein gutes Gefühl den Kunden gut und professionell geholfen zu haben. Das gibt Energie und stärkt das Selbstvertrauen, wenn es mal schwierig wird. Als Backoffice arbeiten wir als Team zusammen, für mich ganz wichtig.

Obwohl ich im medizinischen Sektor studiert habe, ohne Kenntnis von Toren war, hat DOCO mir vor 10 Jahren das Vertrauen geschenkt. Zurückblickend auf die letzten 10 Jahre hat DOCO mir eine Laufbahn ermöglicht durch das Anvertrauen von Aufgabenbereichen die BackOffice-Arbeiten übersteigt. Das ist nicht selbstverständlich, das ist DOCO.



## Tobias Denig

Vertriebskoordinator

Ich habe eine Ausbildung zum kaufmännischen Assistenten absolviert und danach in verschiedenen Unternehmen Erfahrungen im Einkauf, der Produktionsplanung und im Vertrieb gesammelt. Parallel dazu habe ich ein Studium in BML begonnen und erfolgreich abgeschlossen. Aktuell arbeite ich als Vertriebskoordinator, wo ich für Vertriebsauswertungen, den Innendienst und die Prozessoptimierung zuständig bin.

Die Möglichkeit, gemeinsam mit Kolleg\*innen etwas für die Firma Triebenbacher aufzubauen und die Einbindung in verschiedene Themen durch flache Hierarchien motivieren mich. Meine Erwartungen beinhalten die Vorfreude auf neue spannende Herausforderungen und die persönliche sowie fachliche Weiterentwicklung in verschiedenen Bereichen.

Die Begriffe familiär, gemeinsam und zielstrebig charakterisieren für mich die Arbeitsatmosphäre bei Triebenbacher. Mein berufliches Ziel ist es, weitere Erfahrungen im Vertrieb zu sammeln und schließlich eine Führungsposition zu übernehmen.



# We are Family

## Stimmen aus der SOMMER Group



### Gerd Krüger

*Gebietsverkaufsleiter Bayern/Baden-Württemberg*

Meine berufliche Laufbahn begann mit einer Ausbildung zum Metallbauer, Fachrichtung Konstruktionstechnik. Seit 2020 bin ich als Gebietsverkaufsleiter für Bayern/Baden-Württemberg bei der Firma Triebenbacher in München tätig und betreue Bestandskunden, gewinne Neukunden und organisiere Haus- und Fachmessen. Mein Fokus liegt auf der Erweiterung der Produktpalette durch individuelle Lösungsvorschläge im Bereich Sonderanfertigungen. Zudem führe ich technische Beratungen vor Ort durch und schaffe neue Vermarktungschancen durch regelmäßige Produktpräsentationen

Meine Motivation für diese berufliche Tätigkeit gründet sich auf mehreren Aspekten: die Wertschätzung, Teil eines wohnortnahen Unternehmens zu sein, bei dem der direkte Draht zur Geschäftsführung und zu den Kollegen einen bedeutenden Bestandteil meiner Arbeit bildet.

Ich strebe an, das Wachstum der SOMMER Group und Triebenbacher durch meine langjährige Erfahrung im Kundenumgang, Vertriebskompetenz und Leistungskraft zu fördern. Dank meiner Erfahrungen als Metallbaumeister und im Vertrieb kann ich innovative Produkte begeisterungsfähig beim Kunden präsentieren. Besonders wichtig ist mir die Begegnung auf Augenhöhe, um nachhaltige Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu pflegen.

Wenn ich an unsere Unternehmensgruppe denke, sind für mich drei wesentliche Begriffe prägend: Die SOMMER Group steht für mich als Hersteller im Fokus, der durch die Produktion verschiedenster Produkte eine zentrale Rolle einnimmt. Die beeindruckende Produktvielfalt charakterisiert das Unternehmen und unterstreicht seine Vielseitigkeit. Ein weiterer bedeutender Aspekt ist die



starke Identifikation mit der SOMMER Group, die für mich persönlich eine enge Bindung und Verbundenheit zu meinem Arbeitgeber symbolisiert.

In Bezug auf meine beruflichen Ziele strebe ich die langfristige Sicherung meiner Arbeitsstelle an und setze darauf, durch den kontinuierlichen Aus- und Aufbau von tragfähigen Kundenbeziehungen zu einem glaubwürdigen Ansprechpartner zu werden, wobei meine starke Identifikation mit meinem Arbeitgeber und seinen Produkten eine zentrale Rolle spielt.

### Carina Gabriel

*Einkauf*

In meiner aktuellen Position als Einkäuferin bei Triebenbacher trage ich die eigenständige Verantwortung für die Planung des Lagerbestands, betreue die Lieferanten und übernehme das Tagesgeschäft. Mein Arbeitsplatz ermöglicht es mir, eigene Ideen einzubringen, und durch flache Hierarchien und Strukturen kann ich Verantwortung übernehmen.

Wenn ich an die SOMMER Gruppe denke, kommen mir Begriffe wie Qualität, Kompetenz und Flexibilität in den Sinn. Mein Ziel für die Zukunft ist es, als Expertin eine leitende Position in der Firma zu übernehmen.



### Antonijo Krizic

*Vertriebsinnendienst*

Meine berufliche Laufbahn startete bei der Firma Triebenbacher, wo ich meine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann im Juli 2023 erfolgreich abgeschlossen habe.

Aktuell arbeite ich im Vertriebsinnendienst und betreue vorwiegend Kunden in Bayern sowie im Export, darunter auch belgische Kunden. Das familiäre Arbeitsklima in der SOMMER Group ist für mich die zentrale Motivation. Auf meiner Position strebe ich danach, mein Bestes zu geben und somit dazu beizutragen, dass die Gruppe ihre Ziele erreicht.

Drei Begriffe, die mir in Bezug auf unsere Gruppe wichtig sind, lauten: Zusammenhalt, Spaß und Erfolg. Mein berufliches Ziel ist es, mein Wissen in meinem Bereich kontinuierlich zu erweitern und weiterhin Freude an meiner Arbeit zu haben.







