



# LAKY PRESS

EQUIP'BAIE NOVEMBRE

2 0 0 8

## Ils sont motivés, courageux, ambitieux, bref : ils en veulent !



Présents sur tous les fronts, les commerciaux de chez Lakal sont unis comme un seul homme dès lors qu'il s'agit de véhiculer l'image de l'entreprise. Proches de leurs clients, ils offrent une oreille attentive à toutes les demandes et savent anticiper les attentes de chacun. Chez Lakal, nous sommes fiers de cette équipe dont les résultats affichent une progression continue.

**Vous pouvez compter sur eux.**

## Quand un patriarche tire sa révérence...

... il serait de bon ton de s'adonner à la mélancolie... mais chez Lakal, il n'en est rien. Gilbert Gross se retire, certes, mais son héritage est considérable. Durant de nombreuses années encore il continuera à alimenter les esprits de nos actifs.

Quel parcours, quelle personnalité !

Gilbert Gross est de la race de ces géants pour qui le travail est une source d'épanouissement permanent. Volontaire, respectueux des autres, il a eu à cœur de transmettre ses valeurs à son fils, Yannick, qui a pris le relais dans l'entreprise. Entré chez Lakal il y a vingt ans, le 2 mai 1988 précisément, Gilbert œuvre dans le secteur du volet depuis 1974. Il a par ailleurs côtoyé les frères Achenbach, co-fondateurs de Lakal. Profilés, techniques de montage, matières et couleurs... rien ne lui échappe.

S'il a fait ses débuts en tant qu'agent commercial, c'est en qualité de Directeur Commercial France qu'il "baisse le volet" sur son parcours professionnel ; parcours étayé par un investissement personnel exemplaire.

Le couronnement de sa carrière a sans nul doute été le développement de la vente des produits finis Lakal sur tout le territoire français, à partir de l'an 2000. Rappelons qu'il en a été le principal instigateur.

Amateur de challenge, Gilbert Gross a mené de front sa mission commerciale avec



une mission tout aussi prenante : la direction d'une équipe de foot. De belles victoires ont été célébrées au club de Zetting dans un esprit convivial et festif !

Aujourd'hui, le calme s'installe dans la vie de Gilbert Gross, installé à Alès, dans le beau pays du Gard. Bricolage, jardinage, pêche, voyages rythmeront désormais son quotidien... mais n'oublions pas le pouponnage !

En effet, depuis peu, Gilbert Gross est l'heureux grand-père d'une charmante Lucile qui au fil des ans se chargera de dynamiser son univers de paisible retraité.

Bon vent Gilbert, nous vous souhaitons tous une belle et longue retraite.



Éditorial

La crise hypothécaire aux États-Unis s'est transformée, au grand dam du monde entier, en une crise bancaire internationale. Parallèlement à l'annonce de nombreuses faillites personnelles et de ventes immobilières par nécessité, les faillites de banques d'investissement font les gros titres de la presse mondiale. Les acteurs du marché, habituellement favorables à la liberté de circulation du capital, réclament à présent plus de régulation et de contrôle de l'État. Le monde est-il en train de tourner à l'envers ?

Quelles conséquences ces événements auront-ils sur le marché français ?

Outre la crise dite des "subprimes", d'autres faits d'ordre national jouent également un rôle prépondérant dans la situation actuelle. En considérant tous les paramètres à notre portée, nous avons établi des prévisions concernant le secteur qui nous concerne plus directement : le bâtiment.

Force est de constater que la conjoncture actuelle en France tout comme dans le reste du monde n'est pas propice au développement des chiffres d'affaires de ce secteur. Néanmoins, les efforts déployés par les gouvernements pour juguler les effets de la crise sur le continent européen et permettre par là même de relancer le marché du crédit laissent entrevoir un avenir plus favorable.

En 2008, le marché du neuf dans le bâtiment a baissé de 15 % alors que le marché de la rénovation présente une courbe de croissance positive qui nous permet de faire une estimation d'une évolution de 4 % dans le domaine du volet roulant (chiffres Lakal).

La baisse du marché du neuf implique une modification conséquente du marché global. En effet, les acteurs principaux dont l'activité se situait jusqu'à présent exclusivement sur le marché du neuf changent leur stratégie pour prendre des parts de marché dans la rénovation ; cette constatation présage la recrudescence d'une concurrence active à laquelle nous devons faire face.

Ensemble et solidaires, nous pourrions relever tous les défis qui se profilent. Avec les nouveaux produits et services développés par Lakal, nous avons les moyens de vous soutenir de manière optimale dans vos activités de ventes.

Je vous souhaite une bonne fin d'année, de joyeuses fêtes de Noël, et vous adresse mes vœux les meilleurs pour la nouvelle année 2009 !

Cordialement,  
Christian Kockler



VOLETS ROULANTS,  
PORTES DE GARAGE ET PORTES INDUSTRIELLES

www.lakal.fr

# Une nouveauté chez Lakal : la moustiquaire

**Spécialiste des montages sur mesure dans les domaines des volets roulants et des portes de garage, LAKAL a élargi ses compétences vers un marché en pleine expansion : la moustiquaire. Nos équipes ont élaboré une gamme complète de systèmes de moustiquaires, dont les caractéristiques nous permettent de concurrencer les principaux leaders du marché.**

Pour accueillir cette nouvelle activité, nous avons développé notre aire de production et aménagé un nouvel espace sur 500 m<sup>2</sup>. Les systèmes de moustiquaires ainsi que les procédés de montage sont élaborés selon des critères de qualité stricts. Quelques mois seulement après le début de la production, notre gamme de produits s'est étendue pour répondre aux demandes spécifiques concernant les cadres de moustiquaires et les stores de fenêtre.

Notre programme de fabrication anticipe les difficultés liées au montage pour garantir le succès de la mise en œuvre. À la demande, nous fabriquons toute une série d'équipements sur mesure allant de la cassette pour moustiquaires, avec ou sans dispositif électrique, aux cadres moustiquaires pour les fenêtres, les portes, les fenêtres de toit, les variantes pour portes pivotantes et coulissantes ainsi que les recouvrements de puits de lumière.

Afin de préserver le confort de l'ouverture des portes battantes équipées de moustiquaires, nos ingénieurs ont imaginé un procédé de fixation pratique

constituant l'un de nos fleurons en termes d'installation.

Nos moustiquaires sont réalisées dans des toiles robustes et la palette de coloris proposée permet un large choix en matière de décoration. Le système d'intégration de nos moustiquaires dans les éléments posables, en applique extérieure ou sur le châssis de fenêtre, est adapté à tout type de configuration, en neuf ou en rénovation.



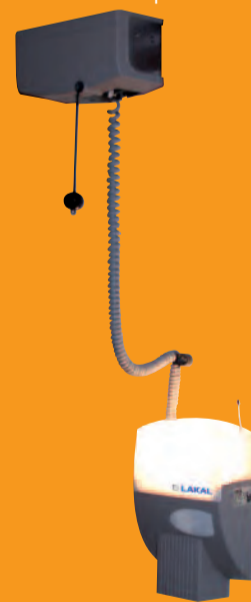
## Une petite porte à fort potentiel : LAKAL ALTO S

**En raison de leurs aspects pratiques et multifonctions, les véhicules de type utilitaire ou les monospaces connaissent un succès grandissant auprès des familles. Mais rapidement s'est posée la question de l'accès de ces véhicules aux garages existants : en effet les ouvertures des portes de garage classiques sont souvent mal adaptées tant en largeur qu'en hauteur. Lakal a su très tôt avancer une réponse à ces contraintes en mettant sur le marché une solution appropriée pour le secteur de la rénovation : la porte Lakal ALTO S.**

ALTO S représente la solution idéale pour des garages bas à faible hauteur de linteau (5 cm). Le moteur de la porte est disposé latéralement, et, grâce au principe de refoulement plafond la porte ALTO S n'a pas besoin de cache. La hauteur du local est ainsi totalement libérée.

Conçu selon une technique compacte, le moteur s'installe aisément grâce à des paquets de ressorts prémontés dissimulés derrière des carters. Le fonctionnement de la porte ALTO S offre comme pour toutes les portes Lakal, un maximum de sécurité. Un dispositif anti-soulèvement disponible en série prévient les effractions et le système anti-chute se déclenche en cas de rupture de câble. Celui-ci est déclenché, si nécessaire, tous les 20 cm lors de la descente de la porte. Dépassant de beaucoup la prescription légale, cette fréquence assure parfaitement l'arrêt d'urgence de la porte en cas de dysfonctionnement ou d'obstacle.

Esthétique et fonctionnelle, la porte ALTO S à refoulement plafond est proposée dans de nombreux coloris RAL et s'accorde avec tous les styles.



## Nouveau profilé AHS 40/DUR 40

Plus étroit et cependant plus robuste, le nouveau profilé AHS 40/DUR 40 présente un aspect fonctionnel allié à un design très actuel. Le profilé AHS 40 (jusqu'à 3,70 m de largeur) et la variante DUR renforcée en mousse dure (jusqu'à 3,90 m de largeur) se distinguent par une stabilité élevée aux charges au vent, qui se trouve renforcée par la rainure profilée intégrée sur la face intérieure des lamelles. Grâce à un module de lame stable, ce profilé présente une meilleure protection contre les effractions. Disponible en 18 coloris standard, il s'intègre dans tous les types de constructions.





# Des services renforcés

Soucieux de faire évoluer nos services, nous avons choisi de renforcer nos équipes par le biais de compétences nouvelles.

Voici vos nouveaux interlocuteurs :

## Secteur de la gestion des produits : portes de garage



**M. Michael Colling, manager de produit**, est chargé de suivre l'évolution de la porte de garage sur le marché en fonction des besoins exprimés et des nouvelles tendances. Il s'occupe également de l'élaboration de cahiers des charges dans le cadre d'innovations ou d'améliorations de produits. Son expérience de commercial chez Lakal lui permettra d'élargir son rayon d'action et notamment de coordonner les secteurs développement, marketing et ventes. Il dépend directement de la Direction Lakal.

## Secteur technique



**M. Pierre Huwer** est le nouveau **responsable recherche-développement**.

Cet ingénieur diplômé en génie mécanique bénéficie de longues années d'expérience à la fois technique et commerciale, dans le secteur de la construction de fenêtres et de volets roulants.

Il était auparavant manager des produits et des marchés auprès de la société Profine.

Il est assisté dans sa fonction par :



**M. Christian Lambert** qui supervise le secteur annexe des **techniques de raccordement au bâtiment et de l'énergie**. Il conseille les clients, notamment les architectes et les planificateurs, un groupe cible que nous souhaitons assister davantage dans l'avenir.

Parallèlement aux techniques de raccordement au bâtiment, il est l'interlocuteur spécialisé dans les techniques énergétiques qui prennent de plus en plus d'importance en raison des questions climatiques ainsi que des dispositions légales. Au-delà de l'optimisation de la documentation technique, M. Lambert supervisera la commercialisation des produits LAKAL par des présentations et des formations.

## Secteur du service après-vente



**M. Jean-Yves Colin** renforce notre **service après-vente** dans le nord de la France et dans la grande région parisienne. Collaborateur spécialisé, il bénéficie d'une longue expérience lui permettant d'assurer une assistance rapide et fiable à nos clients.

## Secteur de l'assurance qualité



**M. Karsten Huppert** complète l'équipe LAKAL au titre de **responsable qualité**. Sa grande expérience professionnelle dans ce domaine portera ses fruits dans l'application des prescriptions de gestion qualité au niveau de l'assurance qualité. Celles-ci incluent également des audits internes et des audits fournisseurs au profit d'une transparence maximale pour nos clients.

## > EN BREF : les volets roulants

### Stores à lamelles intégrés dans de nouveaux types de caissons



La gamme élargie de nos stores à lamelles extérieurs est actuellement disponible en combinaison avec différents modèles de caissons. Qu'ils soient ronds, rectangulaires, à pans coupés ou encastrés, nos caissons offrent des solutions esthétiques pour une intégration harmonieusement dans la façade.

Les caissons à éléments sont proposés dans les dimensions 165, 180 et 205 mm en association avec une lamelle plate de 80.

Le grand choix de coloris des lamelles, des caissons, des coulisses et des lames finales permet de multiples combinaisons. La commande des volets se fait au choix par treuil manuel ou par le biais d'un moteur électrique.

### Des dispositifs d'obscurcissement intégrés dans des éléments en saillie

Vous trouverez prochainement une nouveauté dans le programme LAKAL : des écrans en toile protégeant du rayonnement solaire. L'épaisseur du matériau utilisé et l'encombrement de la toile enroulée demandent une adaptation de nos systèmes de caissons. Introduits sur le marché au milieu de l'année 2009, les systèmes d'obscurcissement seront disponibles pour un montage dans le type de caisson RS - dans les dimensions 165, 180 mm et 205 mm.

Ils peuvent être commandés manuellement (avec un axe à ressort) ou électriquement. La commande motorisée permet de tirer pleinement profit de l'installation en y associant une technique de commande automatique et en l'équipant par exemple avec des minuteriers, des capteurs solaires et des anémomètres.



## > EN BREF : les portes de garages

### Nouvelle télécommande radio murale 868,8 MHz



Conçue pour les applications de commandes de volets roulants (LAKAL-Tronic 2 et 3) et les entraînements de refoulement plafond (moteurs Duo, Marathon), la télécommande radio murale facilite considérablement la rénovation et l'équipement des portes de garages.

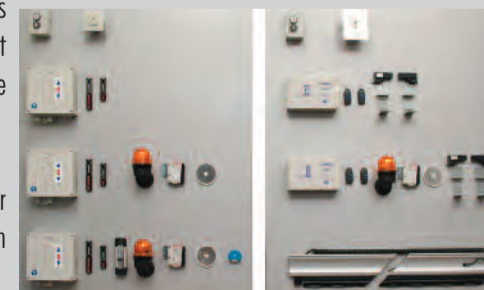
La radio-commande supprime le câblage fastidieux et entraîne une économie de temps considérable lors de l'installation. Son design étudié permet une intégration discrète sans que des éléments gênants soient visibles dans la zone d'habitation.

### Commandes de porte simplifiées

LAKAL propose de nouveaux kits de commande optimisés pour les portes de garage roulantes. Ces kits respectent les normes existantes et sont échelonnés en termes de tarifs selon leur niveau de confort et de convivialité.

Votre calcul des prix d'ensemble en sera ainsi simplifié.

Il vous suffira de consulter, en parallèle, la liste des prix des portes pour établir rapidement de multiples possibilités de combinaisons en fonction des demandes de vos clients.



VOLETS ROULANTS,  
PORTES DE GARAGE ET PORTES INDUSTRIELLES



## Bienvenue à nos apprentis !

Lors de votre prochaine visite chez LAKAL, vous rencontrerez de nombreux visages juvéniles sur le site de notre société. La formation constitue une étape fondamentale chez LAKAL et nous attachons une grande importance à la qualification et à la promotion de la "relève". En effet, la majorité des personnes passant par "notre école" est ensuite engagée en tant que professionnels qualifiés.

Nous en profitons pour souhaiter une entrée réussie dans la vie professionnelle à tous nos apprentis, à nos commerciaux des secteurs bureau et industrie ainsi qu'aux futurs électromécaniciens de volets roulants et de protection solaire.



## > EN BREF

### Ça roule...

LAKAL a aménagé des nouveaux sites de transbordement de marchandises dans les régions de Tours et Bordeaux. Les camions stationnés dans la région de destination sont approvisionnés par "transport régulier" depuis Sarrebruck.

Ces pôles logistiques nous permettent de livrer plus rapidement et plus fréquemment nos clients sur place. Cette stratégie s'étend actuellement à d'autres zones d'expédition principalement en France.



### Un chauffeur s'en va... un autre arrive.

En descendant une dernière fois de son camion, Gérard Muller s'apprête à démarrer une nouvelle vie. Des années durant, il a sillonné pour LAKAL les routes du sud de la France en compagnie de son épouse, à la fois co-pilote et ange gardien. De nouveaux territoires s'ouvrent à eux désormais et nous leur souhaitons de faire encore une longue route ensemble !

Son successeur qui n'est autre que son fils, Arnaud Muller, prendra ses fonctions à partir du 3 novembre 2008. Une note officielle sera transmise prochainement aux clients concernés.

## Soyez notre invité au salon EQUIP'BAIE...

## ...découvrez les 10 engagements de LAKAL !

**Avec chaque salon s'ouvre l'opportunité de présenter les dernières innovations et de se mesurer aux concurrents dans un environnement toujours plus globalisé. Nous vous invitons cordialement à tester les capacités de Lakal en direct sur le site EQUIP'BAIE, dans le cadre tonique d'une ambiance sportive.**

Des attractions divertissantes et un aperçu des fleurons et nouveautés de notre gamme de produits sélectionnés parmi nos volets roulants, techniques de portes, systèmes de moustiquaire et de protection solaire vous attendent. Sur le stand, nos collaborateurs seront heureux de vous présenter personnellement le design, la fonctionnalité et la qualité de nos produits "dans l'air du temps".

Des rafraîchissements et une collation vous seront proposés dans une zone isolée de l'agitation de la foire, afin de favoriser les échanges privilégiés.

### "Le décathlon LAKAL"

Ce thème n'illustre pas seulement l'ambition sportive et la résistance dont font preuve nos équipes, il met à l'honneur également 10 valeurs d'entreprise qui nous caractérisent dans le cadre de nos activités quotidiennes et lors de nos échanges avec les clients. Elles constituent les piliers d'angles sur lesquels se fondent notre tradition, notre responsabilité, notre force et notre pérennité. Dans le paysage économique actuel régi par une course effrénée vers le profit, l'activité commerciale revêt un caractère éphémère. Ce constat nous conforte dans l'idée qu'il est essentiel de préserver des valeurs solides auxquelles chaque collaborateur peut se rattacher pour renforcer la confiance des clients.

### Nous assumons les 10 engagements LAKAL

- 1 Des installations fiables et durables
- 2 Des matériaux solides
- 3 De l'élégance et du style
- 4 Une performance inégalée
- 5 De la souplesse
- 6 Le dépassement de soi / recherche et développement
- 7 La rapidité et efficacité
- 8 Une logistique de pointe
- 9 Des équipements adaptés à toutes les configurations
- 10 Le sens du service



**Ces valeurs font partie de notre vécu quotidien au cœur même de l'entreprise.**

**Nos clients et partenaires les expérimentent lors de chaque échange.**

**Rendez-vous sur notre stand à l'occasion du salon EQUIP'BAIE et faites-vous votre idée...**



LAKAL GmbH Zinzinger Straße 11 - D-66117 SAARBRÜCKEN  
Téléphone +49 681 92609-0 - Fax +49 681 582401 - info@lakal.fr

Éditeur : LAKAL GmbH - Rédaction : Jürgen Parino, marketing LAKAL - Textes :  
Anne-Marie Fillgraff, marketing LAKAL et Nathalie Boulanger (Synchro AD/ID) - Layout et composition :  
Synchro - Lieu de juridiction : Sarrebruck.