

SCHÜCO

partner

Das Kundenmagazin 01/2010

Nachhaltig bauen

Jetzt dranbleiben!

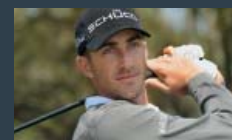
Mit Energy² – Energie sparen und Energie gewinnen – Vorteile im Wettbewerb sichern



Online
Neue Services zum Konjunkturpaket II



Know-how
Schüco Technologiezentrum reakkreditiert



Sport
Ogilvy neuer Schüco Markenbotschafter

Mehr Ökologie und Farbe für das Göttenbach-Gymnasium in Idar-Oberstein

Hunsrücker Metallbau aus Kirchberg lieferte energieeffiziente Schüco Fenster und Türen. Das Farbkonzept stammt von Farbgestalter Friedrich Ernst von Garnier. Mehr im Video unter www.schueco.de/konjunkturpaket-tv





Dirk U. Hindrichs, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter der Schüco International KG

Herausforderungen meistern

Sehr geehrte Partnerinnen, sehr geehrte Partner,

dieses Jahr wird uns vor so manche Herausforderung stellen, ob aus sportlicher Sicht oder wirtschaftlich betrachtet. Südafrika erwartet im Juni die besten Fußballer der Welt. Im gleichen Monat schlagen Martin Kaymer, Bernhard Langer und unsere internationalen Markenbotschafter in Halle/Westfalen zu den 2. Schüco Open und mit uns gemeinsam, nach der gelungenen Premiere im Vorjahr, für nachhaltigen Klimaschutz ab. Wir freuen uns, mit Geoff Ogilvy einen weiteren Top-Golfer als Markenbotschafter gewonnen zu haben.

Abseits des Grüns hat Schüco mit dem Energy² Konjunkturpaket eine Erfolg versprechende Vorlage geliefert. Mehr als 400 Konjunkturpaket-II-Projekte wurden bereits mit Ihnen umgesetzt. Ein Blick in die neue KPII-Referenzbibliothek zeigt, wie schnell energetische Sanierungen mit Schüco ausgeführt wurden. Weil der größte Teil des Finanz- und Auftragsvolumens im vergangenen Jahr nicht zur Umsetzung gekommen ist und viele Kommunen die Fördergelder aus dem staatlichen Konjunkturpaket II noch überhaupt nicht nutzen, heißt es jetzt dranzubleiben.

Schüco liefert mit der Fortsetzung des Energy² Konjunkturpakets 2010 maßgeschneiderte und sinnvolle Argumente für die energetische Gebäudesanierung von Kindergärten, Schulen, Universitäten und anderen öffentlichen Einrichtungen. Unsere Unterstützung, vom bewährten Ausschreibungsservice bis zu verlängerten attraktiven Aktionspaketen, ist Ihnen gewiss. Nutzen Sie mit uns die Chance. Und zwar jetzt.

Auch wir bleiben dran. Nicht nur an der Entwicklung nachhaltiger Produkte: Ab sofort erscheint das Schüco „partner“ Magazin alle zwei Monate – damit wir Sie noch regelmäßiger über die kleinen und großen Erfolge im Schüco Netzwerk auf dem Laufenden halten.

Ihr

INHALT

NEWS

- 05 – 06 „Tag rund ums Fenster 2010“, n-tv Wettersponsoring, das neue Fassadenbuch, iF product design award 2010 und reddot design award 2010 für Schüco CTB, Architects Partner Award für Schüco Berater

ONLINE KOMPAKT

- 07 Neues Bilddaten-Download-Center

FOCUS

- 08 – 09 Mit dem Schüco Energy² Konjunkturpaket Aufträge sichern
10 – 11 Architekturbüro Löffler ließ Landratsamt Rottweil erneuern; Eppler Fenster sanierte Schule in Spaichingen

OFFICE MANAGEMENT

- 12 Veränderungen erfolgreich meistern

PRODUKTE

- 13 Die Schüco E² Fassade
14 Neues im Brand- und Rauchschutz und Sonnenschutz
15 Überdachungen und Schiebetüren nach Wunsch
16 Effiziente Blockfenster- und Fensterfassadensysteme
17 Besser verkaufen: der Schüco Haustürenkonfigurator
18 Die Fertigung mit Schüco Maschinen optimieren
19 Innovationen in der Kalkulation

REFERENZEN

- 20 – 21 Neubau des Bettenhauses Klinikum Chemnitz – Medicke Metallbau
22 – 23 Z-UP Stuttgart – Firma Rupert App

EVENTS

- 24 275 Jahre Metallbau Forster aus Mitterteich
25 Innovationstage bei der Firma Aldra in Meldorf

SCHÜCO GOLF

- 26 – 27 Abschlag für den Klimaschutz – die Schüco Open 2010

MENSCHEN

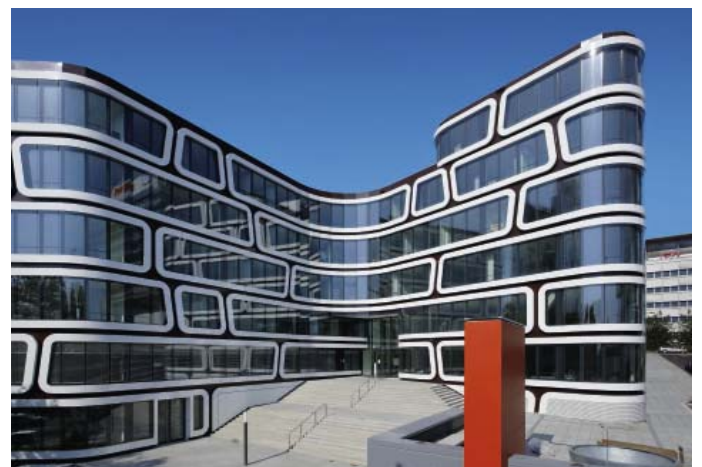
- 28 Das Schüco Technologiezentrum weltweit akkreditiert
29 Der Schüco Lieferant EuroLam im Porträt
30 Herzlichen Glückwunsch!

QUIZ

- 31 Mitmachen und mit etwas Glück gewinnen



10 Nachhaltig saniert: das Landratsamt in Rottweil



22 Das Z-UP ist Stuttgarts neues architektonisches Highlight.



26 Abschlag für den Klimaschutz – die Schüco Open 2010

SCHÜCO

Impressum

Herausgeber

Schüco International KG
Karolinenstraße 1–15
33609 Bielefeld
Tel. 0521 783-0

Fax 0521 783-451
www.schueco.de
E-Mail:
schueco-partner@schueco.com

Neue Fenster

Klimaschutz mit Durchblick



Röttgen stößt Fenster auf

Der Bundesumweltminister sieht anlässlich des „**Tag rund ums Fenster 2010**“ neue Markt-Chancen für die Branche. Schüco unterstützt Partner mit einem kostenfreien Aktionspaket zur Veranstaltung am 17./18. April.

„Energieeffizienz wird zum Markttreiber“, sagt Bundesumweltminister Norbert Röttgen in seinem Grußwort zum „Tag rund ums Fenster“. Als wesentliche Voraussetzung dafür nennt er eine deutlich verbesserte Information der Verbraucher. Der „Tag rund ums Fenster“ – den Schüco wiederholt gemeinsam mit dem Verband der Fenster- und Fassadenhersteller e.V. (VFF) veranstaltet, findet in diesem Jahr am Wochenende vom 17. und 18. April 2010 statt. Er bietet interessierten Bauherren und Modernisierern bundesweit die Möglichkeit, sich über neueste Entwicklungen und Produkte bei Fenstern und beim Sonnenschutz zu informieren. Unter dem diesjährigen Motto „Klimaschutz mit Durchblick“ bietet das Aktionswochenende den Schüco Partnern die Gelegenheit, den Bauherren ihre Innovationskraft im Bereich des Klimaschutzes aufzuzeigen.

Schüco unterstützt teilnehmende Partner mit einem kostenfreien Aktionspaket, jeweils zugeschnitten auf Metallbauer oder auf Kunststoffverarbeiter. Die Pakete enthalten verschiedene verkaufsunterstützende Prospekte und Werbeartikel für große und kleine Besucher.



Der „Tag rund ums Fenster 2010“ steht unter dem Motto Klimaschutz mit Durchblick.

Das n-tv-Wetter – gesponsert von Schüco



Sonnige Aussichten – dies könnte eine der Wetterprognosen im Fernsehen sein, die Schüco beim Sender n-tv sponsert. Vor und nach den Nachrichten rückt Schüco das Unternehmensleitbild „Energie sparen und Energie gewinnen“ in einem Sieben-Sekunden-Spot in den Fokus. Mit n-tv als Plattform weitet Schüco seine Markenbekanntheit bei den technologie- und designaffinen Zuschauern weiter aus. Von der Werbewirkung profitieren auch

Schüco Partner. Überzeugen Sie sich und schalten Sie n-tv ein! „Das Wetter am Morgen“ wird zum Beispiel im April, Oktober, November und Dezember zu folgenden Zeiten ausgestrahlt: **montags bis freitags** um 6:15, 7:10, 8:10, 9:10, 10:10 und 11:10 Uhr, „Das Wetter am Abend“ **montags bis freitags** 16:05, 17:05, 19:05, 00:15 Uhr; Di, Do, Fr um 20:10 Uhr. Die kompletten Sendetermine unter www.schueco.de/wettersponsoring

Neuaufgabe: Innovationskompetenz auf 600 Seiten

„Gute Architektur ist wie ein Fingerabdruck für die Zukunft.“ So ist der Grundgedanke hinter dem Buch „Fassaden – Gebäudehüllen für das 21. Jahrhundert“ überschrieben. Die Publikation präsentiert wegweisende Fassadenkonzepte internationaler energiebewusster Referenzobjekte, die dem Leitbild Energy² gerecht werden. „Die Entwicklung von zukunftsweisenden Gebäudehüllen, Technologien zur Energieeinsparung, der nachhaltigen Nutzung von Ressourcen sowie der Nutzung von Solarstrom oder Solarwärme am Gebäude stehen am Anfang einer verantwortungsvollen Architektur“, sagt Dirk U. Hindrichs, geschäftsführender Gesellschafter der Schüco International KG, der das Buch in seiner inzwischen dritten und erweiterten Auflage zusammen mit Dr.-Ing. Winfried Heusler, Chef Technical Officer bei Schüco, im Birkhäuser Verlag herausgibt (ISBN 978-3-7643-99597-7 zum Preis von 69,90 €). Eine Leseprobe finden Sie online im interaktiven Fassadenbuch unter: www.schueco.de/architektur





reddot design award
winner 2010

Sonnenschutz Schüco CTB gewinnt zwei Design-Preise



Der erste Hochleistungssonnenschutz mit extrem hoher Windstabilität: der Schüco Sonnenschutz CTB – Gewinner des „reddot award 2010“ und „iF product design award 2010“.

Spielen Form und Funktion in vollendeter Harmonie zusammen, ist dies allemal einer besonderen Würdigung wert – bereits zwei Mal wurde der Schüco Sonnenschutz CTB in 2010 ausgezeichnet: Zum einen mit dem „iF product design award 2010“. Hier überzeugte der innovative Lamellensonnenschutz die international besetzte Fachjury in der Kategorie „Buildings“. Für den renommierten Wettbewerb hatten 1.016 Teilnehmer aus 39 Ländern knapp 2.500 Produkte eingereicht. Zum anderen gehört der Schüco CTB zu den Ausgezeichneten beim reddot award, Kategorie „product design“. Um dieses Qualitätssiegel bewarben sich 1.636 Unternehmen aus 57 Ländern mit insgesamt 4.252 Einsendungen – nur die allerbesten gewannen.

Der erste voll in die Fassade integrierte Hochleistungssonnenschutz Schüco CTB erlaubt neue Gestaltungsmöglichkeiten. Die speziell geformten Aluminiumlamellen sind biegsam und flexibel an Edelstahlseilen aufgehängt. Damit ist der stabile Behang leicht aufzuwickeln und kann verdeckt im Inneren der Fassade eingefahren werden. Die besondere Lamellenform ermöglicht maximalen Sonnenschutz und gleichzeitig optimale Transparenz für die Sicht nach außen. Zu sehen ist das prämierte Produkt noch bis in den August 2010 hinein auf der „iF product design award exhibition“ in Hannover. Für die Ausstellung werden rund 250.000 Besucher erwartet.

Ein Kurzinterview mit Schüco Produktmanager Hans Walter Bielefeld zu den Awards finden Sie im Internet unter www.schueco-partner.de – weitere Informationen zum Schüco CTB gibt es auf Seite 14.



product
design
award

2010

Drei Mal Gold und sieben Mal Silber beim Architects Award für Schüco

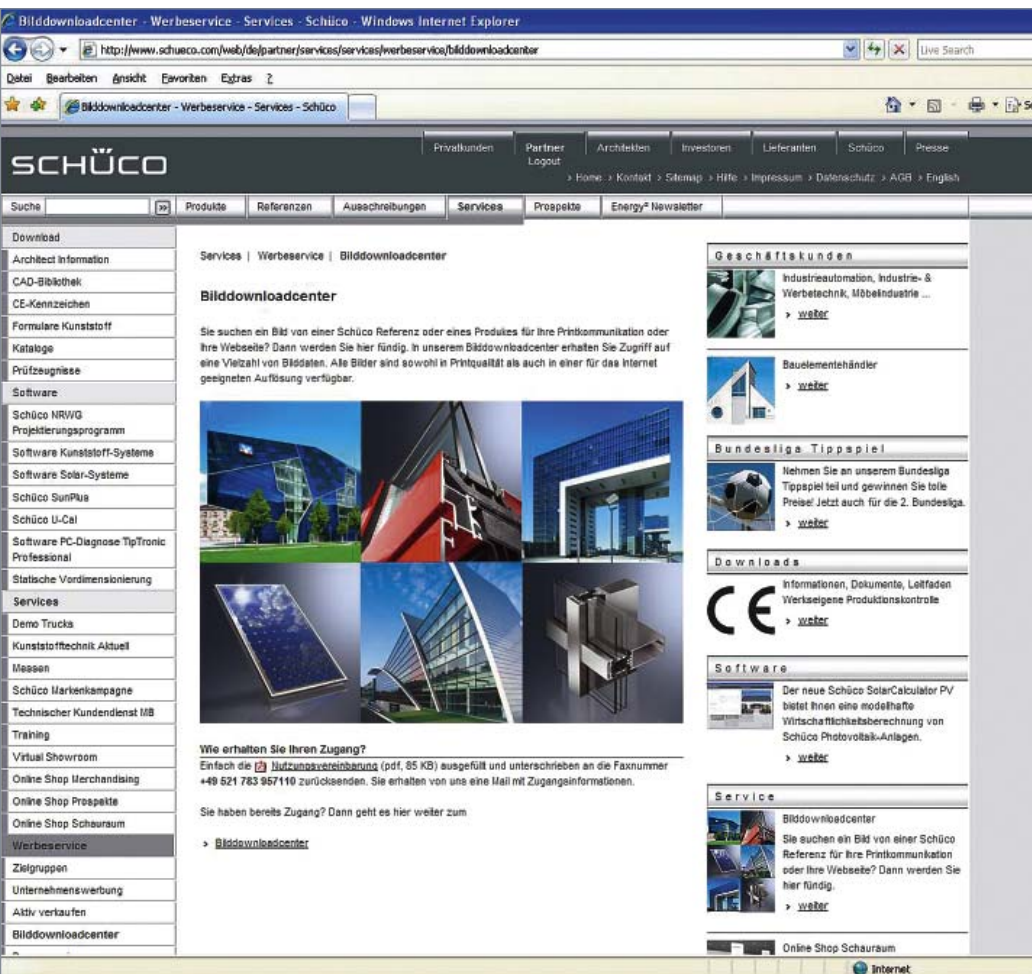
Es ging um nichts Geringeres als den Titel der besten Architektenberater Deutschlands. Auf Fragen wie „Welches Unternehmen hat den besten Vertrieb für die Zielgruppe Architekten?“ und „Mit welchem Architektenberater arbeiten Sie am liebsten zusammen?“ sollten 1.017 Architekten und Innenarchitekten antworten. Sie wählten in einer bundesweiten Befragung – durchgeführt in Kooperation von den Fachzeitschriften AIT und xia – ihre Favoriten aus mehr als 300 Firmen sowie etwa 500 Mitarbeitern im Außendienst. Und das Ergebnis ist: Ulrich Dörflinger und Oliver Brucker sind die besten Architektenberater. Die erfahrenen Außendienstmitarbeiter der Schüco International KG erhielten im Rahmen der Fachmesse Contractworld in Hannover den „Architects Partner Award“-Gold in den Kategorien Fenster/Fassaden beziehungsweise Türen/Tore/Schließsysteme. Doch damit nicht genug: Mit Lutz Köhler, Ingo Maass, Thomas Seiger und Frank Stümpel wurden im Bereich Fenster/Fassaden vier weitere Schüco Fachberater in die Top 10 gewählt.

Für seine Vertriebskompetenz bei Fenstern und Fassaden erhielt das Unternehmen Schüco für den Geschäftsbereich Aluminium als bestes Unternehmen die Auszeichnung in Gold, für Schüco Stahlssysteme Jansen die Auszeichnung in Silber. „Wir haben die besten Lösungen und die besten Mitar-

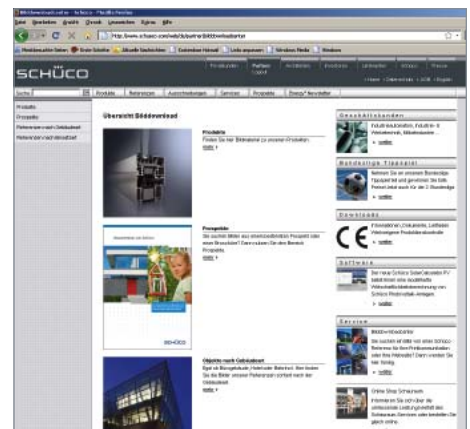
beiter“, freut sich Wolfgang Schneider, Direktor Vertrieb Schüco International KG. „Die Auszeichnungen sind Beleg dafür, dass unser umfassender und kompetenter Beratungsservice in der Branche anerkannt wird. Bei unserem flächendeckenden Außendienst ist das persönliche Fachgespräch vor Ort ein ganz entscheidender Aspekt.“



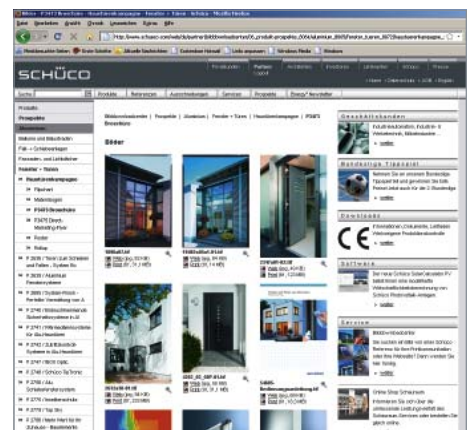
Drei Mal Gold und sieben Mal Silber beim Architects Partner Award für Schüco Vertriebskompetenz, ein Mal Silber für Schüco Stahlssysteme Jansen. Über die Auszeichnung in Hannover freuen sich (v.l.n.r.): Ingo Maass (Schüco), Klaus Bröker (Schüco Stahlssysteme Jansen), Ulrich Dörflinger (Schüco), Wolfgang Schneider (Direktor Vertrieb Metallbau Deutschland), Thomas Seiger (Schüco), Lutz Köhler (Schüco), Frank Stümpel (Schüco) und Oliver Brucker (Schüco).



Sie suchen ein Bild von einer Schüco Referenz oder eines Produktes für Ihre Printkommunikation oder Website? Dann werden Sie jetzt im neuen Bilddownloadcenter fündig.



In den Bereichen Produkte, Prospekte und Referenzen nach Gebäude- und Einsatzart Bilder auswählen



Jedes Motiv steht dem Nutzer in hoher und niedriger Auflösung für den Druck und das Internet zur Verfügung.

Aus 45.000 Bildern wählen

Jetzt können Schüco Partner Produkt-Abbildungen und Referenzen direkt und kostenfrei aus dem neuen Schüco Bilddownloadcenter wählen, um mit ihnen auf der eigenen Website oder in Prospekten zu werben.

Mit einer guten Beratungsleistung, hochwertigen Verkaufsunterlagen und Referenzen lassen sich Kunden gewinnen. Gerade bei der Akquisition von Neukunden spielen ansprechende Prospekte und eine eigene Webseite eine große Rolle: Sie präsentieren die Leistungsfähigkeit und den Qualitätsanspruch des Unternehmens. Oft stehen für die eigene Unternehmenswerbung jedoch keine geeigneten Bilder zur Verfügung.

Mit dem Schüco Bilddownloadcenter ändert sich das jetzt. Schüco Partner, die mit Schüco die Nutzung des Online-Services vereinbart haben, können jetzt aus etwa 45.000 Bildern wählen. Übersichtlich aufgeteilt in die Bereiche Produkte, Prospekte und Referenzen finden Schüco Partner schnell, was sie benötigen. Egal, ob man ein Bürogebäude, eine Systemabbildung oder ein besonderes Detail sucht – der Nutzer findet eine große Auswahl.

Kostenfrei stehen Schüco Partnern die Abbildungen in zwei Qualitäten zur Verfügung. Sollen die Bilder für die Printkommunikation genutzt werden, wählt der Partner die hohe Auflösung. Werden die Abbildungen im Internet genutzt, zum Beispiel auf der Homepage, sind die Bilder in einer für das Internet geeigneten, niedrigeren Auflösung verfügbar.

Weiterer Vorteil: Mit dem neuen Schüco Bilddownloadcenter stehen Schüco Partnern die Bild- und Produktdaten für eigene Prospekte oder eine Web-Anwendung noch schneller als bisher zur Verfügung – die Bestellung per Fax oder Mail entfällt. Am besten, Sie laden sich gleich im Internet unter www.schueco.de/bilddownloadcenter die Nutzungsvereinbarung herunter, füllen sie aus und lassen sie Schüco zukommen. Schüco schaltet Ihren Account dann schnellstmöglich frei.



Jetzt dranbleiben!

60 Prozent der Fördermittel des staatlichen Konjunkturpakets II zur Sanierung öffentlicher Gebäude sind noch nicht vergeben. Daher gilt es, weiter aktiv zu bleiben, mit dem Schüco Energy² Konjunkturpaket **Aufträge zu gewinnen und den Umsatz zu steigern.**

„Am Ball bleiben“ – das gilt nicht nur für die Fußballer bei der anstehenden Weltmeisterschaft in Südafrika, sondern auch für alle Schüco Partner, die das Konjunkturpaket II der Bundesregierung zur Sanierung von öffentlichen Gebäuden für sich nutzen wollen.

Derzeit ist noch mehr als die Hälfte des Geldes im Fördertopf. Die zweite Halbzeit wird also sicher spannend,

und das Spiel ist bei Weitem noch nicht entschieden.

Als Schüco Partner haben Sie alle Chancen, noch Treffer zu landen. Zumal mit Schüco ein hervorragender Spielmacher auf dem Feld ist. Mit seinem Energy² Konjunkturpaket 2010 und seinen acht Aktionspaketen zur energetischen Gebäudesanierung erhalten Schüco Partner echte Steilvor-

lagen, um vorn am Tor Druck machen zu können. Man muss nur dranbleiben und zum rechten Zeitpunkt abziehen.

Um aus einem Sanierungsfall ein Erfolgsmodell zu machen, stehen den Partnern viele Spielzüge zur Verfügung: Mehr als 400 Referenzen aus dem öffentlichen Bereich mit detaillierten Informationen zu Objekt, Standort, Serie und Konstruktion füllen bereits die



neue Referenzbibliothek. Jeder Schüco Partner kann sich also optimal vorbereiten, wenn er beispielsweise in ein Gespräch mit einem kommunalen Bau-träger geht. Und die Referenzbibliothek macht nicht nur mobil, sie ist auch mobil. Die iPhone-Anwendung Energy² App bietet eine der umfangreichsten Referenz-Zusammenstellungen ihrer Art in der Branche und wird ständig aktualisiert. Sie ist kostenlos erhältlich im Internet unter: www.schueco.de/konjunkturpaket-app

In der Referenzbibliothek steckt jede Menge Know-how, und erfahrene Spieler braucht schließlich jedes Team. Besonders wertvoll sind Praxisberichte aus erster Hand. Die bekommen Schüco Partner über den Online-Service Schüco Energy² TV. Dort berichten Architekten und Schüco Partner über ihre Erfahrungen bei der

Umsetzung von Konjunkturpaket-Objekten. Profitieren Sie von dem Wissen und erfahren Sie mehr unter www.schueco.de/konjunkturpaket-tv

Und wenn Sie auf www.schueco.de/konjunkturpaket-fotoaktion gehen, dann haben auch Sie als Schüco Partner ganz viel mit Fußball zu tun. Dann gewinnen Sie nämlich mit etwas Glück eine Reise für zwei Personen zur WM nach Südafrika.

Auf den folgenden Seiten finden Sie O-Töne und Berichte von Sanierungsprojekten, die Schüco Partner im Rahmen des Konjunkturpaketes II ausgeführt haben.

Neue Services

Ob aktuelle Architekturbeispiele in der Referenzbibliothek, die Schüco Partnern auch unterwegs zur Verfügung stehen, Interviews mit Schüco Partnern, die über ihre Erfahrungen mit Sanierungsprojekten berichten, oder die Foto-Aktion mit attraktiven Gewinnen: Schüco bietet Partnern Service und Beratung rund um das Energy² Konjunkturpaket.



Mehr Infos und die neue Broschüre unter www.schueco.de/konjunkturpaket



Schüco App: Die i-Phone-Anwendung zeigt bundesweit realisierte KP-II-Projekte. www.schueco.de/konjunkturpaket-app



Schüco Energy² TV: Das Format informiert über Konjunkturpaket-Referenzen. www.schueco.de/konjunkturpaket-tv



Fotoaktion: Mitmachen und mit Glück eine Reise für zwei zur WM in Südafrika gewinnen: www.schueco.de/konjunkturpaket-fotoaktion



Das Landratsamt in Rottweil vor der Sanierung: Beide Gebäude-
teile stammen aus dem Jahr 1959.



Der Querriegel des Landratsamtes im neuen Gewand: Die Schwerpunkte der Sanierung
lagen auf Energieeinsparung und Nachhaltigkeit.

| Energetische Fassadensanierung Landratsamt Rottweil | | | |
|---|-------------------|--------------------|-------------------------|
| Basisdaten | | | |
| Standort | Rottweil | | |
| Baujahr | 1959 | | |
| Gradtagszahl für den Standort | | 3.784 | G _t |
| ausgetauschte Fläche Fenster | | 520 | [m ²] |
| U _w -Werte | vor der Sanierung | nach der Sanierung | |
| Fenster | 3,60 | 1,30 | [W/m ² K] |
| Ersparnisse | | | |
| Ersparnis an Heizöl pro Jahr ^{1,2} | | 12.887 | [Liter/a] |
| | | 7.088 | [€/a] |
| Ersparnis an CO ₂ pro Jahr | | 40.193 | [kg CO ₂ /a] |

¹⁾ bei 85% Wirkungsgrad des Heizkessels

²⁾ bei einem Heizölpreis von derzeit 55 ct/Liter

Nachhaltig saniert

Veraltete Fenster und eine mangelhaft gedämmte Fassade – der Altbau des Landratsamtes Rottweil entsprach nicht mehr den heutigen Standards – **das Architekturbüro Löffler** ließ die Sanierung durchführen.

Zwischen Schwarzwald und Schwäbischer Alb liegt der Landkreis Rottweil. Das zugehörige Landratsamt ließ das Architekturbüro Löffler im Rahmen des Konjunkturpaketes II sanieren. „Der Bauherr hatte den Anspruch, dass Materialien und Elemente verwendet werden, die pflegeleicht und nachhaltig sind“, berichtet Architekt Markus Löffler. Diese Anforderung erfüllte das Architekturbüro, indem es in dem Altbau auf einer Gesamtfläche von 520 m² pulverbeschichtete Aluminiumkonstruktionen und eine Schüco Fassade FW 50⁺.SI installieren ließ. Zudem wurden der Raffstore Schüco BEB und Brandschutztüren des Systems Schüco ADS 80 FR 30 eingesetzt.

Besonders knifflig war die Ausführung der Schnittstelle Fenster

und Fassade: „Wärmedämmung, Hinterlüftungen und Eternit wurden auf die alte Fassade aufgebaut. Damit ‚rutschte‘ die Fassade nach außen, die Fensterelemente mussten jedoch in ihrer ursprünglichen Position bleiben“, so Markus Löffler. Die Lösung: „Wir haben die Leibungsfläche in der Farbe der Fensterelemente ausgeführt, sodass ein homogenes, ruhiges Bild entsteht und die vordere Kante filigran ausgebildet ist.“ Die komplette Sanierung des Altbaus erfolgte von April bis Oktober 2009, der Fenster-Austausch fand im Juli 2009 statt; dabei wurden alle Arbeiten termingerecht erledigt. Weiterer Vorteil: Die beim Altbau verwendeten Materialien eignen sich in puncto Witterungsschutz sowie Farbgestaltung auch für die Sanierungen weiterer Gebäudeteile, etwa der des Hochhauses.

Schüco liefert guten Service



„Schüco hat uns während der Ausschreibungszeit und bei der Entwicklung der Details sehr hilfreich unterstützt. Zum Beispiel lieferte Schüco Details und Ausschreibungsvorschläge, auf denen wir aufbauen konnten. Dies ist ein

wirklich gutes Angebot. Von Vorteil ist auch, dass man über den Beratungsservice stets über die neuesten Entwicklungen bei Schüco informiert ist.“ Markus Löffler, Architekturbüro Löffler, Rottweil

Weitere Informationen

Das ausführliche Interview mit Markus Löffler finden Sie als Video unter www.schueco.de/konjunkturpaket-tv



Die Schillerschule in Spaichingen vor der Sanierung. Die Investitionen für die Erneuerung wurden durch das Konjunkturpaket II ermöglicht.



Modern präsentiert sich die neue Fassade der Schillerschule. Schüco AWS 75.SI trägt maßgeblich zur Energieeinsparung bei.

Doppelt profitieren

Neue Fenster durften bei der energetischen Sanierung der Schillerschule in Spaichingen nicht fehlen. Den Auftrag erhielt **Eppler Fenster** aus Meßstetten und führte ihn in den Sommerferien 2009 aus.



Armin Eppler, Eppler Fenster GmbH & Co. KG aus Meßstetten

Herr Eppler, das Konjunkturpaket II ermöglicht Kommunen dringend notwendige Investitionen in die Bildung und die Infrastruktur. Wie profitiert Ihr Unternehmen davon?

Das Konjunkturpaket II ist mit zeitlicher Verzögerung im Frühsommer 2009 in unserer Branche angekommen. Wir Fenster- und Metallbauer profitieren meines Erachtens in zweierlei Hinsicht: Einerseits dürfte das Nachfragevolumen in absoluten Zahlen deutlich gestiegen sein. Andererseits haben die ausschreibenden Stellen die Möglichkeit genutzt, beschränkt auszuschreiben, was natürlich vorwiegend regional tätigen Unternehmen wie uns zugutekam und weiterhin zugutekommen wird.

Mehr als 60 Prozent der Fördermittel aus dem Konjunkturpaket II warten noch auf ihre Verwendung. Welche Chance sehen Sie darin?

Ich sehe auch für dieses Jahr allerbeste Chancen für unsere Branche

im Allgemeinen und natürlich für unser Unternehmen im Besonderen. Ich wage sogar die Prognose, dass das Jahr 2010 noch besser werden wird – ganz einfach deshalb, weil das Programm bereits läuft und nicht erst im späten Frühjahr zu laufen beginnt, wie es im letzten Jahr der Fall war. Ein weiterer sehr positiver Aspekt ist, dass die ausschreibenden Stellen erkannt haben, dass nicht alle Arbeiten in den Schulferien realisiert werden können und deshalb zunehmend bereit sind, Baumaßnahmen auch während des Schulbetriebes zu akzeptieren.

Welche Bereiche der Schillerschule haben Sie saniert?

Unser Auftrag war der Fensteraustausch in der Grundschule, zum Einsatz kam Schüco AWS 75.SI.

Warum mit diesem System?

Es ist eines der besten, das es in Deutschland gibt. Sicherlich hat auch das sehr gute Image der Marke Schüco dazu beigetragen, sich für dieses System zu entscheiden.

| Energetische Fassadensanierung Schillerschule Spaichingen | | | |
|---|-------------------|--------------------|-------------------------|
| Basisdaten | | | |
| Standort | Spaichingen | | |
| Baujahr | 1970 | | |
| Gradtagszahl für den Standort | | 3.784 | G _t |
| ausgetauschte Fläche Fenster | | 325 | [m ²] |
| U_w-Werte | vor der Sanierung | nach der Sanierung | |
| Fenster | 3,30 | 1,40 | [W/m ² K] |
| Ersparnisse | | | |
| Ersparnis an Heizöl pro Jahr ^{1,2} | | 6.653 | [Liter/a] |
| | | 3.659 | [€/a] |
| Ersparnis an CO ₂ pro Jahr | | 20.752 | [kg CO ₂ /a] |

¹⁾ bei 85% Wirkungsgrad des Heizkessels

²⁾ bei einem Heizölpreis von derzeit 55 ct/Liter

Weitere Informationen

Das komplette Interview als Video finden Sie unter www.schueco.de/konjunkturpaket-tv

Die Richtung ändern

Unternehmen, die **im Wettbewerb bestehen** wollen, müssen Bereitschaft zu Neuerungen zeigen. Die Planung und Durchführung von Veränderungsprozessen ist eine der Hauptaufgaben von Führungskräften. Auch im Handwerk.



Veränderungen sind vielen Menschen suspekt. Dennoch kommt heute kaum ein Unternehmen ohne Wandel aus. Ob eine Krise, eine Fusion oder eine überfällige Anpassung der Strukturen und Abläufe den Veränderungsprozess notwendig macht: Je professioneller ein Unternehmen die Veränderungen einführt, desto größer ist die Aussicht auf Erfolg. Unter „Change Management“ ist ein bewusster Prozess zu verstehen, der die Veränderungen auf formaler Ebene, etwa durch einen neuen Organisationsaufbau, steuert.

Mitarbeiter aktiv einbeziehen

Eine umfassende und zeitgerechte Information ist die Voraussetzung, um den Mitarbeitern die nötige Sicherheit zu vermitteln. Je sicherer sie sich fühlen, desto größer ist die Bereitschaft zur Veränderung. Es lohnt sich daher, Zeit und Energie in die interne Kommunikation zu investieren. Das gilt nicht nur für große Unternehmen, auch kleinere und mittlere Handwerksbetriebe sollten frühzeitig mit ihren Angestellten den Dialog aufnehmen und regelmäßig Gespräche führen: Was verändert sich warum und wie, was wird von den Mitarbeitern erwartet, welche Chancen bringt der Wandel und wie kann man sich aktiv einbringen?

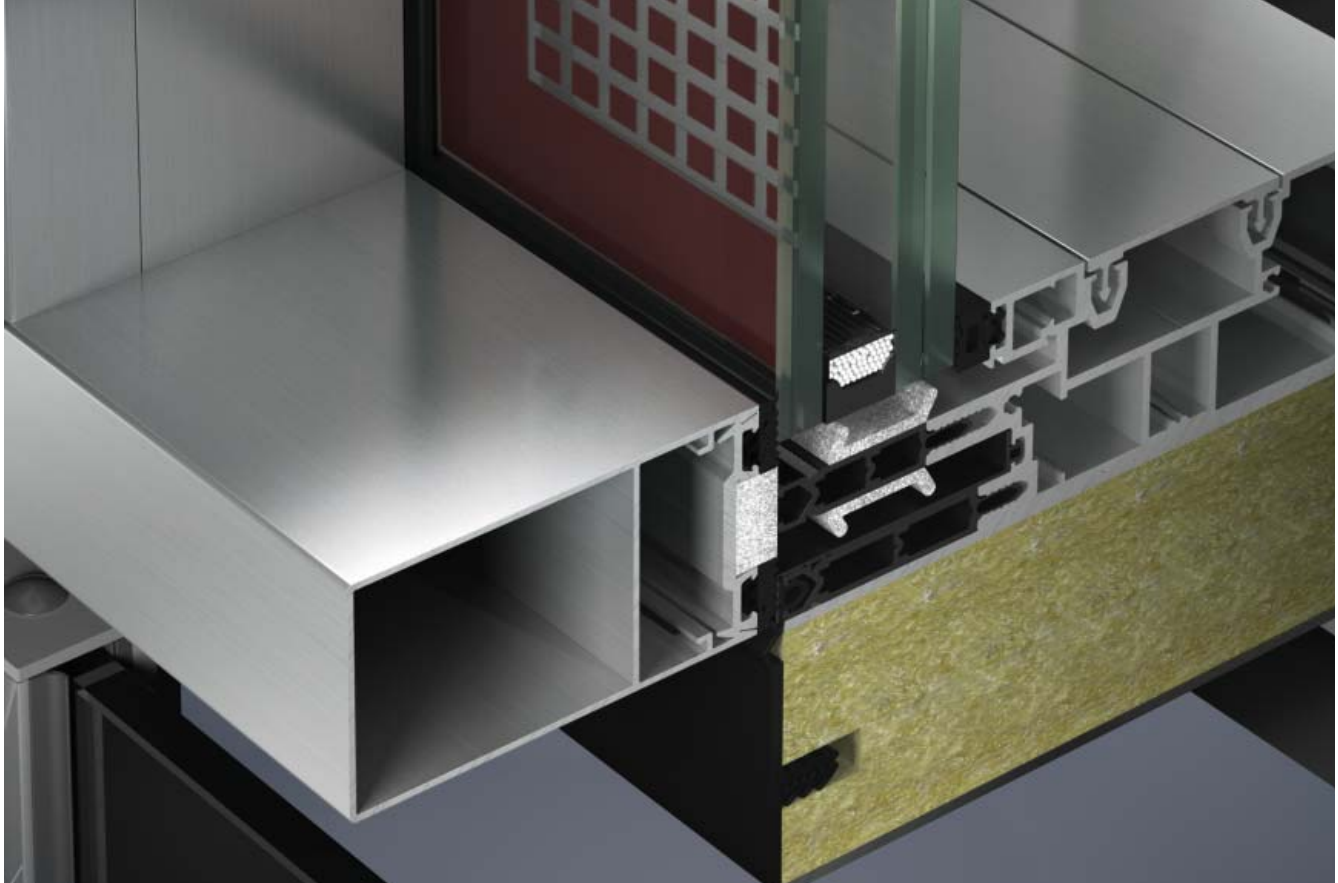
Wichtig ist auch, den Mitarbeitern Feedbackmöglichkeiten zu geben. Ihr Know-how ist besonders wichtig, wenn es beispielsweise gilt, Schnittstellen zu optimieren oder Abläufe im Tagesgeschäft auf die Neuerungen abzustimmen. Verstehen Mitarbeiter nicht worum es geht, ist die Gefahr groß, dass sie die Veränderung nicht mittragen wollen.

Auch wenn kleine und mittlere Betriebe schneller als große reagieren können – Veränderungen brauchen Zeit. Welche Phasen in einem Veränderungsprozess ablaufen und welche Stolperstellen es gibt, steht unter www.schueco-partner.de

Wichtige Regeln für Change

- Jedem Mitarbeiter die Zeit geben, die Veränderung zu verinnerlichen.
- Verständnis für die Notwendigkeit der Veränderung schaffen. Alle Betroffenen zeitgerecht informieren und mit einbeziehen. Kommunikation allein über Medien reicht nicht.
- Kunden und Markt erste Priorität einräumen. Kunden- und Lieferantenverständnis schaffen.
- Den Veränderungsprozess beobachten. Bei Bedarf feinjustieren.
- Die Veränderung institutionalisieren, damit sie im Geschäftsalltag Akzeptanz findet.

CharlyFranklin/GettyImages



Die E² Fassade von Schüco bietet systematische Lösungen für vorbildhafte Gebäudeenergiebilanzen. Neu: Jetzt ist die Fassade unter anderem auch auf Basis der hochwärmegeprägten Schüco Fassaden FW 50⁺ und FW 60⁺ realisierbar.

Schüco E² Fassade erweitert

Die Schüco E² Fassade ist bei Planern, Investoren und Nutzern sehr gefragt. Weil sie die Gebäudeenergiekosten minimiert und viel Komfort bei maximaler Gestaltungsfreiheit bietet. Jetzt neu: auch mit Fassadensystemen Schüco **FW 50⁺** und **FW 60⁺** realisierbar.

Energie sparen und Energie gewinnen – mit dem ganzheitlichen Energiekonzept setzt die Schüco E² Fassade das Leitmotiv von Schüco perfekt um. Die Fassade, bislang mit Schüco SFC 85 ausführbar, ist ab jetzt auch auf Basis der bewährten Pfosten-Riegel-Systeme FW 50⁺ und FW 60⁺ erhältlich. Damit werden mit der Schüco E² Fassade alle aktuellen Vorgaben an die Wärmedämmung erfüllt. Und: Ausgestattet mit automatisierten Öffnungselementen wie dem Schüco Fenster AWS, mit integrierten Photovoltaik-Fassadenmodulen, außen liegendem Hochleistungssonnenschutz und dezentraler Lüftung lassen sich energieeffiziente Konzepte zur Gebäudeklimatisierung anforderungsgerecht realisieren.

Die vier Funktionsmodule der Schüco E² Fassade werden optimalerweise als Gesamtpaket genutzt, sind aber – das bietet Planern Flexibilität – auch einzeln einsetzbar:

- das hochwärmegeprägte Fassadensystem FW 50⁺.HI bzw. FW 60⁺.HI mit integrierten, nach innen öffnenden Einselementen aus dem gesamten Schüco Fensterportfolio
- der fassadenintegrierte Hochleistungssonnenschutz Schüco CTB mit hoher Windstabilität und effizienter Abschattung
- die dezentrale, nicht sichtbare, integrierte Lüftungstechnik Schüco IFV sorgt für eine optimale Be- und Entlüftung
- die in Form, Farbe und Struktur flexibel gestaltbaren Dünnschicht-Fassadenmodule von Schüco für die solare Energiegewinnung

Weitere Vorteile der integrierten Fassade: Sie ermöglicht eine ökologisch und ökonomisch sinnvolle Kopplung der Fassaden- und Haustechnik. Durch die verdeckte Integration der dezentralen Lüftungstechnik in die Fassade erlaubt sie eine attraktive Fassadengestaltung, neben reduzierten Investitions- und Betriebskosten und optimalem Nutzerkomfort. Mit der Aktivierung der Fassade zum solaren Kraftwerk leistet die E² Fassade von Schüco einen zukunftsweisenden Beitrag zum Umweltschutz. Dabei ist der außen liegende Sonnenschutz selbst bei hohen Gebäuden mit einschaliger Fassade einsetzbar, da der Schüco CTB einer Windstabilität von bis zu 30 m/s standhält.

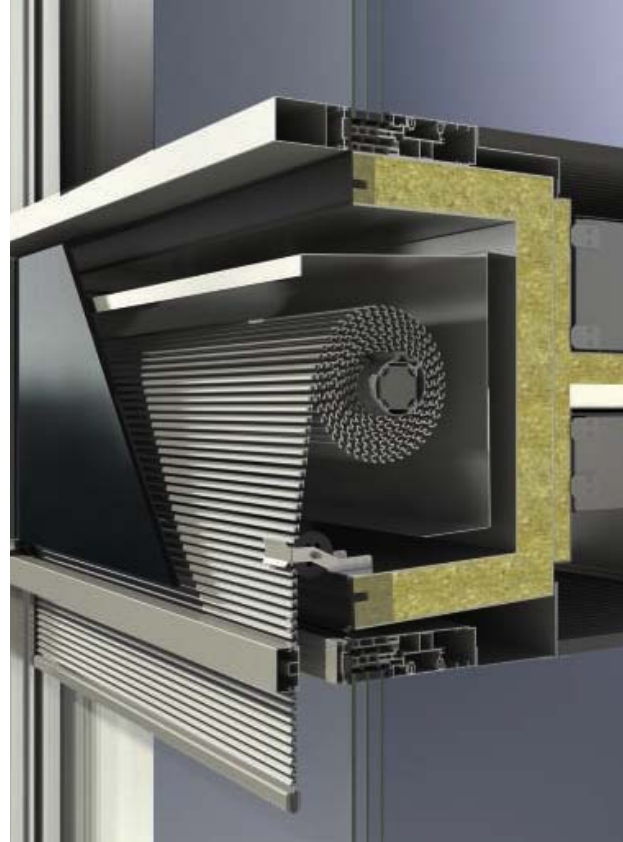
Die Schüco E² Fassade macht es Verarbeitern leicht, denn die Schnittstellen zwischen den einzelnen Modulen wurden so aufeinander abgestimmt, dass eine gewerkeübergreifende rationale Planung und Ausführung möglich ist. Höchste Sicherheit bei Planung und Ausführung gewährleisten zudem umfangreiche Prüfungen bei unabhängigen Prüfinstituten.

Weitere Informationen

zur Schüco E² Fassade, Verkaufsunterstützung und Planungsunterlagen finden Sie online unter www.schueco.de



Mit dem neuen Dachfenstersystem AWS 57.RO können Architekten und Planer nun mit geringerem Aufwand den Vorgaben der DIN EN 12101-2 entsprechen.



Der Schüco Hochleistungssonnenschutz CTB ist jetzt auch flächenbündig integrierbar in die Schüco Fassaden FW 50* und FW 60*.

Schutz vor Rauch und Sonne

Ob mit dem **Schüco AWS 57.RO** als natürliches Rauch- und Wärmeabzugsgerät (NRWG) oder dem Sonnenschutz **Schüco CTB** – Schüco nimmt mit seinen geprüften Systemlösungen eine Vorreiterrolle ein.

Das Dachfenster Schüco AWS 57.RO ist bereits seit 2008 für den Einsatz als natürliches Rauch- und Wärmeabzugsgerät (NRWG) nach EN 12101-2 geprüft. Die Prüfungen wurden bisher allerdings ohne den Einfluss von Seitenwind durchgeführt. Die Folge: Dachfenster, die als natürliche Rauch- und Wärmeabzugsgeräte eingesetzt werden sollten, konnten nur in Verbindung mit einer windrichtungsabhängigen Steuerung geplant und ausgeführt werden – oder sie durften nur auf der windabgewandten Seite Verwendung finden. Eine Lösung, die nach wie vor zugelassen ist.

Nun hat Schüco das Dachfenstersystem weiterentwickelt und bietet Planern sowie Architekten deutlich mehr Anwendungsmöglichkeiten für das Dachfenstersystem AWS 57.RO als NRWG-Anlage an. Es ist gelungen, den auf dem Dach vorherrschenden Seitenwind mit einer konstruktiven Lösung in den Griff zu bekommen. Nachgewiesen wurde der Einsatz für viele Einbausituationen. Ob das Dachfenster dabei nun mit oder ohne seitliche Windleitwände ausgestattet wird, hängt von der Einbausituation ab – sie spielt eine entscheidende Rolle. Hier kann der Planer bereits in der frühen Planungsphase Einfluss auf die NRWG-Anlage nehmen. Die Vorteile für alle am Bau Beteiligten sind Planungs- und Betriebssicherheit.

Der Schüco Sonnenschutz CTB wird ebenfalls Wünschen nach Gestaltungsfreiheit gerecht: Der Preisträger

des „iF product design award 2010“ (siehe Seite 6) ist ein außen liegender Sonnenschutz mit extrem hoher Windstabilität. Sein Behang aus Aluminiumprofilen lässt sich elektrisch leicht aufrollen und die Lamellenform ermöglicht eine hohe Transparenz für Blicke nach außen, gleichzeitig schützt sie optimal vor Hitze. Die feine Lamellengeometrie setzt dabei gestalterische Akzente, indem sie eine besondere Fassadenoptik erzeugt.

Neu ist, dass sich der Schüco CTB flächenbündig in die Fassadensysteme Schüco FW 50* und FW 60* integrieren lässt. Vor Fenstern, die nach innen öffnen, oder vor Festverglasungen wird der Schüco CTB in einem gedämmten Bereich vor der Geschossdecke so angeordnet, dass man ihn im eingefahrenen Zustand von außen nicht sieht. Auch die Führungsprofile sind ohne Behang nicht als solche erkennbar, denn spezielle Glasandruckprofile führen den Behang ohne zusätzliches Haltersystem. Die Befestigung an der Geschossdecke übernehmen Sonnenschutzschwerter, die die Wellenlagerung aufnehmen.

Weitere Informationen

zum Dachfenstersystem und konstruktive Details zum Schüco Sonnenschutz CTB sowie die neuen Bestell- und Fertigungsunterlagen finden Sie unter www.schueco.de im Bereich Services/Kataloge.

Lösungen nach Wunsch

Mit dem Terrassendach **Schüco PRC 50** können jetzt übergroße Ausladungen realisiert werden. Die neue optionale Wärmedämmung für das Hebe-Schiebesystem **Schüco ASS 70.HI** ermöglicht U_w -Werte nach der neuen EnEV 2009.

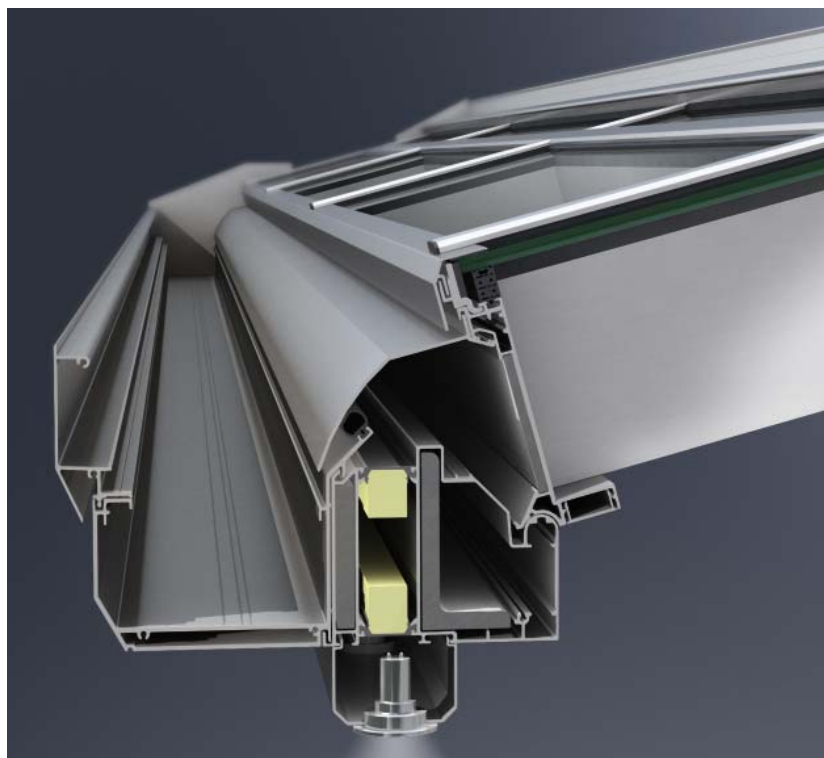
Überdachungen und Schiebetüren stehen bei privaten Bauherren immer häufiger ganz oben auf der Wunschliste. Warum? Weil das Bedürfnis wächst, so viel Zeit wie möglich draußen zu verbringen. Schüco bietet seinen Metallbau-Partnern stets optimierte Systemlösungen.

Das Terrassendach von Schüco mit ungedämmter Systemkonstruktion in 50 mm Ansichtsbreite bietet vielfältige Einsatzmöglichkeiten. Es eignet sich nicht nur als Dachkonstruktion in Pultdach- oder Satteldachform, sondern auch als freistehender Carport. Ab jetzt ist es auch in Übergrößen zu haben. Die höhere statische Belastbarkeit wird mit vorhandenen Artikeln aus dem Wintergartensystem Schüco CMC 50 erreicht. Denn beide Systeme basieren auf demselben Konstruktionsprinzip: Bei beiden sind dieselben Komponenten wie Sparren, Riegel, Verbinder im Einsatz. Traufe und Rinne des wärmegeprägten Wintergartensystems wurden jetzt in das Terrassendachsystem integriert. Dies bietet Metallbauern die Möglichkeit, ihren Kunden Pultdächer in Abhängigkeit der Dachneigung sowie der statischen Lasten aus Wind und Schnee bis zu einer Ausladung von 6,30 m anzubieten. So können künftig auch Doppelcarports in Satteldachform realisiert werden. Die erweiterte Systemplattform mit der Verwendung von Gleichteilen bietet den Verarbeitern neben mehr Gestaltungsmöglichkeiten auch wirtschaftliche Vorteile: eine vereinfachte Lagerhaltung, Fertigung und Montage sowie reduzierte Fertigungszeiten.

Für Schiebetüren entscheiden sich Planer vor allem, weil sie großzügige Durchgänge ins Freie schaffen. Bei Öffnungen in ausgedehnten Formaten ist es jedoch besonders wichtig, dass auch die Profile wärmeschutzoptimiert sind. Schüco hat daher die Wärmedämmung des Hebe-Schiebesystems ASS 70.HI weiter verbessert. Das System, das bereits durch hervorragende Schallschutzeigenschaften und sehr gute Luft- und Schlagregendichtheit überzeugt, punktet jetzt zusätzlich durch die für ein Schiebesystem bemerkenswerten U_w -Werte. Erreicht wird dies durch die modular aufgebaute Wärmeschutzoptimierung im Blend- und Flügelrahmen sowie die bewährte Glasfalzdämmung von Schüco. In Kombination mit einer Dreifachverglasung sind so U_w -Werte von unter $1,3 \text{ W/m}^2\text{K}$ erreichbar – und damit die Anforderungen der neuen Energiesparverordnung EnEV 2009 erfüllt. Eine weitere Innovation ist das erweiterte Angebot an Öffnungsvarianten: Jetzt können neben den bekannten Elementtypen mit zwei und drei Laufschienen auch Elemente mit einer Laufschiene realisiert werden. Zudem machen es neue Beschlagskomponenten möglich, den Hebe-Schiebeflügel bei mehrgleisigen Öffnungsvarianten zwischen den Festflügeln einzusetzen.

Weitere Informationen

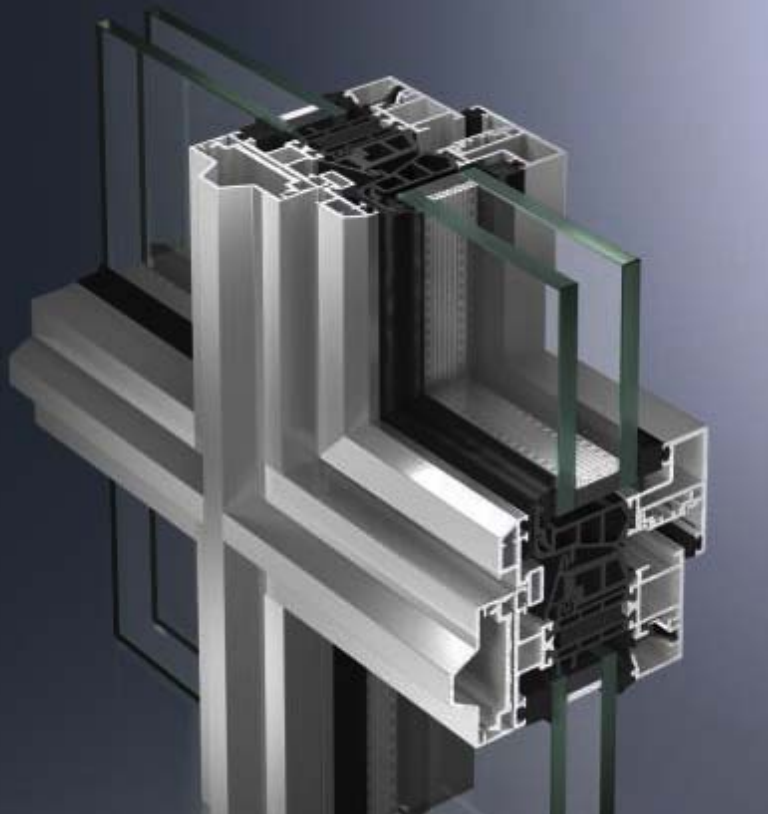
wie Schnitte, Zeichnungen und Planungsunterlagen zum Schüco Terrassendach PRC 50 und dem Schüco Schiebetürsystem ASS 70.HI finden Sie online unter www.schueco.de



Jetzt in Übergröße: Mit dem Schüco Terrassendachsystem PRC 50 sind Pultdächer bis 6,30 m Ausladung möglich.



Die neue optionale Wärmedämmung für das Schüco Hebe-Schiebesystem ASS 70.HI erfüllt U_w -Werte nach der neuen EnEV 2009.



Neue Verbundleiste, optimierte Mittel- und Glasanlagendichtungen schaffen einen U_w -Wert $\leq 1,0 \text{ W/m}^2\text{K}$.



Die „rahmenlosen“ Blockfenster sind bei designorientierten Planern gefragt. Das neue AWS 75 BS.SI überzeugt jetzt auch Energiesparer.

Mit Alleinstellungsmerkmal

Mit **AWS 75 BS.SI** bietet Schüco als einziger Anbieter ein Blockfenstersystem im Niedrigenergiestandard. Auch das Fensterfassadensystem in Pfosten-Riegel-Anmutung **Schüco AWS 75 WF.SI** erreicht U-Werte, die sich auch bei der nächsten EnEV sehen lassen können.

Blockfenster betonen in idealer Weise den leichten Charakter hochwertiger Aluminium-Fensterkonstruktionen und sind eine bei designorientierten Planern gefragte Variante. Das Fenstersystem ohne sichtbare Fensterflügel eignet sich insbesondere in Kombination mit Fassadenelementen, wo es eine durchgängige Optik mit feststehenden Fensterfeldern möglich macht. Um eine Lösung zu finden, die auch die Wärmeschutzanforderungen erfüllt, wurde das AWS-Fensterportfolio mit AWS 75 BS.SI weiterentwickelt. Damit steht Schüco Partnern ein Produkt zur Verfügung, das auf dem Markt außer Konkurrenz ist.

BS.SI steht für „Block System.Super Insulation“. Die Dämmtechnik, die hinter der Super-Isolierung steckt, besteht aus einer neuen Verbundleiste im Flügel, der optimierten Mitteldichtung und Glasanlagendichtungen mit Schaumkern. Das neue System erreicht bei einer Dreifachverglasung einen Spitzenwert von $U_w \leq 1,0 \text{ W/m}^2\text{K}$. Mit Zweifachverglasung, für die die höhere Lichttransmission und geringere Flügelgewichte sprechen, ist eine Dämmleistung für das ganze Fenster von $1,3 \text{ W/m}^2\text{K}$ ausgewiesen. Großdimensionierte Flügelformate von bis zu 160 kg können in Schüco AWS 75 BS.SI mit Falzgrundverklebung problemlos realisiert werden – und das bei 75 mm Bautiefe und Ansichtsbreiten ab 67 mm.

Schüco Partner haben die Möglichkeit, durch den Systembaukasten Teile aus anderen AWS-Serien zu verwenden. Auch

mit dem Türenprogramm Schüco ADS/ADS HD ist es kombinierbar. Als weitere Gestaltungsvariante stehen unter anderem „Schwimmende Fenster“ zur Verfügung. Damit ist das geprüfte Fenstersystem nicht nur vielseitig einsetzbar, sondern bietet auch ein Höchstmaß an Planungssicherheit. Für den spezifischen Anwendungsfall der Falzverklebung wurde der Schüco Montagetisch BV 350 entwickelt, mit dem sich die Verarbeitung sicher und einfach durchführen lässt.

Mit AWS 75 WF.SI bietet Schüco ein weiteres neues Fenstersystem für die wirtschaftliche Ausführung von Fensterbändern mit geschosshohen Verglasungen in Pfosten-Riegel-Optik. Es basiert auf der Lösung des Block-Systems und erfüllt mit denselben Werten wie das Schüco Blockfenstersystem – bei Dreifachverglasung wird ein U_w -Wert von $\leq 1,0 \text{ W/m}^2\text{K}$ erreicht – ebenfalls höchste Ansprüche an die Wärmedämmung. Noch ein Plus: Mit AWS 75 WF.SI können besonders schmale Außenansichtsbreiten von nur 50 mm realisiert werden. Mit den Deckschalenvarianten aus dem Fassadensystem FW 50* sind umfangreiche Gestaltungsmöglichkeiten vorhanden. Ein Argument in puncto Komfort: Bei beiden Systemen kann der mechatronische Beschlag Schüco TipTronic eingesetzt werden.

Weitere Informationen

zum Fenstersystem Schüco AWS 75 BS.SI und AWS 75 WF.SI unter www.schueco.de



Mit dem Schüco Haustürenkonfigurator lässt sich kinderleicht eine Wunschtür entwerfen: Davon profitieren Bauherren und Verarbeiter.

Haustürenverkauf optimiert

Mit einer breit angelegten Kommunikationskampagne präsentiert Schüco den neuen **Schüco Haustürenkonfigurator**. Ein 3-D-Planungstool, das Verarbeitern die Beratung und den Verkauf im hart umkämpften Haustürengeschäft erleichtert.

Wer hat das nicht schon mal in einem Beratungsgespräch erlebt? Erst wird der Haustürenkatalog mit dem privaten Bauherren gewälzt, man zeigt, welche vielfältigen Möglichkeiten es mit den verschiedenen Komponenten gibt, nennt die Preise, und am Ende stehen doch Fragezeichen. Trotz des ausführlichen und individuellen Fachgesprächs kann der Gesprächspartner in Zeitnot kommen oder sich nicht entscheiden. Der Auftrag verschiebt sich.

Effizienter gestaltet sich die Kundenberatung mit dem neuen Schüco Haustürenkonfigurator: Mit dem interaktiven Planungstool können Bauherren auch nach Feierabend zu Hause bequem am PC ausprobieren, welche Kombinationen möglich sind: In nur sieben Schritten erstellt das 3-D-Tool die neue Haustür. Der Nutzer wählt Farben, Füllungen, Gläser, Griffe,

die Sicherheitsausstattung und mehr. Am Ende der Konfiguration zeigt das Tool ein erstes Bild der neuen Eingangsanlage, ermittelt den ungefähren Preis und schlägt einen Schüco Fachbetrieb in der Nähe vor.

Der Bauherr kommt dann mit seinem Entwurf zum Schüco Partner und kann sich individuell beraten lassen, etwa hinsichtlich der Einbausituation. Um den Verkauf noch besser zu unterstützen, bietet Schüco für Beratungsgespräche sowie zur regionalen Eigenwerbung das Schüco Haustürenkommunikationspaket. Es enthält Broschüren, neue Anzeigenmotive, Flyer, Give-Aways, Poster zur Schau-raumgestaltung etc. Mehr Infos und alle Instrumente finden Schüco Partner im geschützten Bereich im Internet unter www.schueco.de/wunschtuere



„Die Plattform, die Schüco betreibt, ist einfach optimal, und die Haustürenkampagne erreicht ein großes Publikum. Innerhalb der letzten zwei Wochen haben sich drei Interessenten mit ihrem Haustürentwurf bei uns gemeldet. Verglichen mit dem Feedback auf unseren eigenen Haustürenkonfigurator ist das enorm.“ Gero Glasmacher, Glasmacher Metallbau Eschweiler



„Der Haustürenkonfigurator ist ein höchst nützlichstes Tool. Mein Mann und ich gehören zur Generation Online: Mit einem Glas Wein saßen wir auf dem Sofa und spielten die Möglichkeiten durch. Das war viel anschaulicher als im Showroom die angebotenen Prototypen zu vergleichen. Besonders hilfreich ist, die Kosten hat man gleich mit im Blick.“ Susanne Leckebusch, Bauherrin



Die Schüco Maschine AF 300 zeichnet sich durch hohe Flexibilität und maximale Geschwindigkeit aus.

Nächste Generation Fertigung

Die Schüco Maschine AF 300 bietet Spitzentechnologie. Ihre Produkte stehen für Präzision, Effizienz und Qualität. Neben der hohen Bearbeitungsgeschwindigkeit sorgt auch der optimierte Werkzeugwechsler für eine hohe Wirtschaftlichkeit: Er reduziert die Arbeitszeiten an der Maschine, deren Bedienung denkbar einfach ist.

Die Qualität weiter steigern und gleichzeitig die Fertigung von Türen, Fenstern und Schiebserien deutlich beschleunigen. Diese beiden Anforderungen bringt das Bearbeitungszentrum Schüco AF 300 in hervorragender Weise zusammen. Die flexibel einsetzbare CNC-Maschine kann über die Steuerungssoftware Schüco CAM direkt die Daten der SchüCal⁺ Software nutzen. Dies reduziert den Zeitaufwand für die Fertigung von der ersten Skizze bis zum Aufspannen des Werkstücks auf ein Minimum. Das ergonomische Bedienterminal mit 19-Zoll-TFT-Farbdisplay ist sehr übersichtlich. Schüco CAM erlaubt eine Visualisierung der Profile, Werkzeuge und die Bearbeitung zur Kontrolle sowohl auf einem Büro-PC als auch auf der Maschine. Bearbeitungsdaten können einfach durch USB oder über Netzwerk übertragen werden. Sowohl Schüco CAM als auch SchüCal⁺ laufen Windows[®]-basiert. Auf diese Weise gestalten sich Bedienung und Ansteuerung denkbar einfach.

Eine große Zeitersparnis bei der Bearbeitung bietet der Einsatz der optional erhältlichen motorisierten Spannbocke (5 Stk). Mit Achsgeschwindigkeiten von bis zu 120 m/s reduziert sich die durchschnittliche Positionierung von 70 Sekunden auf etwa fünf Sekunden. Mit dem stufen-

los von plus 90 auf minus 90 Grad einstellbaren Arbeitstisch ist eine Bearbeitung am Profil auch unter Zwischenwinkeln möglich. Ist ein Arbeitsgang abgeschlossen und für weitere Aufträge werden neue Werkzeuge benötigt, kommt ein achtfach automatischer Werkzeugwechsler zum Einsatz: Auch das minimiert Arbeitszeiten an der Maschine.

Geräuscharm und präzise bearbeitet die Schüco AF 300 Längen von 4 m beziehungsweise Überlängen in zwei Schritten. Die Drei-Seiten-Bearbeitung von Profilen und die Vor-Kopf-Bearbeitung lassen einen Einsatz im Bereich der Fenster-, Türen- als auch Schiebserien zu. Auch Stahl kann bis circa 3 mm Wandstärke (ST 37) verarbeitet werden. Das eigensteife Maschinenbett ist für hohe Beanspruchungen ausgelegt, die Hauptachsen gleiten auf Präzisionslinearführungen.



„Wir nutzen die AF 300 seit April 2009. Vor allem die Vielfältigkeit der Einsatzmöglichkeiten für Fräsarbeiten an Fenstern, Fassaden und Türen hat mich und meine Mitarbeiter überzeugt. Hinsichtlich der Präzision hat sich die Investition als eine zwingende Maßnahme zur Qualitätssicherung erwiesen. Und: Dadurch, dass Profile und Maschinen aus einer Hand kommen, ist der Service optimal aufeinander abgestimmt.“
Andreas Reiling, Masche Metallbau GmbH & Co. KG, Langenhagen

Weitere Informationen

Alles Wissenswerte zur Schüco Maschine AF 300 – auch im Film – erleben Sie die Maschine im Video unter www.schueco.de/af300

Innovationen in der Kalkulation

Die Entwicklung im Software-Bereich schreitet unvermindert voran. So lässt sich jetzt mit **SchüCal⁺ noch schneller und einfacher** kalkulieren. Unter anderem erleichtert das Programm in seiner neuen Version jetzt die Kalkulation von Schüco CTB.

Mit SchüCal⁺ kann man ab der Version 10.1.0 den Sonnenschutz Schüco CTB, der sich unter anderem durch filigrane Aluminiumprofile und einen hohen Windwiderstand auszeichnet – als vorgesetzte Variante für die Pfosten-Riegelkonstruktion FW 50⁺ und FW 60⁺ oder als aufgesetzte Variante für die Schüco AWS/ADS Fenster- und Türsysteme erfassen, kalkulieren und anbieten. Alle relevanten Maße werden schon bei der Eingabe automatisch berechnet und im Dialog angezeigt.

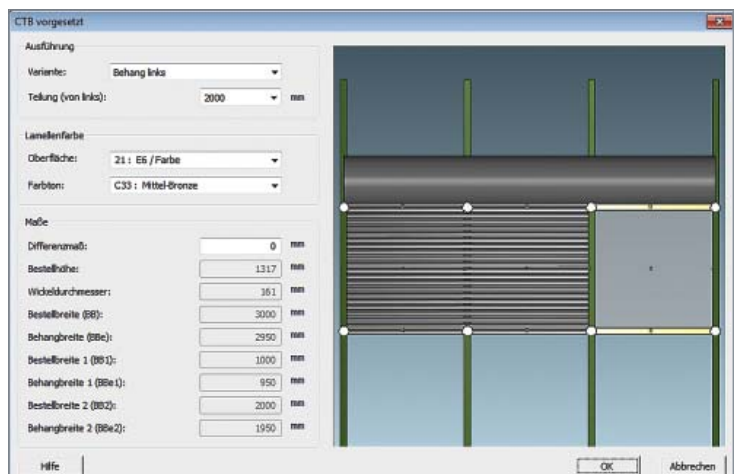
Sprungliste auf Windows 7: Das neue Betriebssystem Windows 7 stellt eine „Jumpliste“ bereit. Diese „Sprungliste“ lässt den Anwender von SchüCal⁺ direkt in die Bearbeitung bestimmter Objekte und Positionen oder die Verwendung von Funktionen springen. Dabei ist der direkte Zugriff auch dann möglich, wenn SchüCal⁺ noch gar nicht gestartet wurde. Als Einstiegspunkte nutzt das Programm dabei entweder die zuletzt bearbeiteten Objekte und Positionen, Funktionen wie die Suche von Objekten/Positionen oder die Ausgabe von Fertigungslisten.

Sichtbarer Beschlag im Profilschnitt – für die weitere Detaillierung der Schnittdarstellung werden die wichtigsten Türbeschlagteile mit dargestellt. Dies sind Türbänder mit der realen Drehachse, Schlösser, Schließleisten, Türdrücker und Türgriffe. Die Beschlagteile liegen auf einem separaten CAD Layer. Der Vorteil: Man kann sie in der Zeichnung ein- oder ausblenden. Für die Zeichnung lässt sich der Winkel einer Türöffnung pro Flügel mittels Griff ziehen, drücken oder numerisch in einem Dialog erfassen. Der maximale Öffnungswinkel des Türbandes wird hierbei überprüft, somit ist eine „fehlerhafte“ Eingabe nicht möglich.

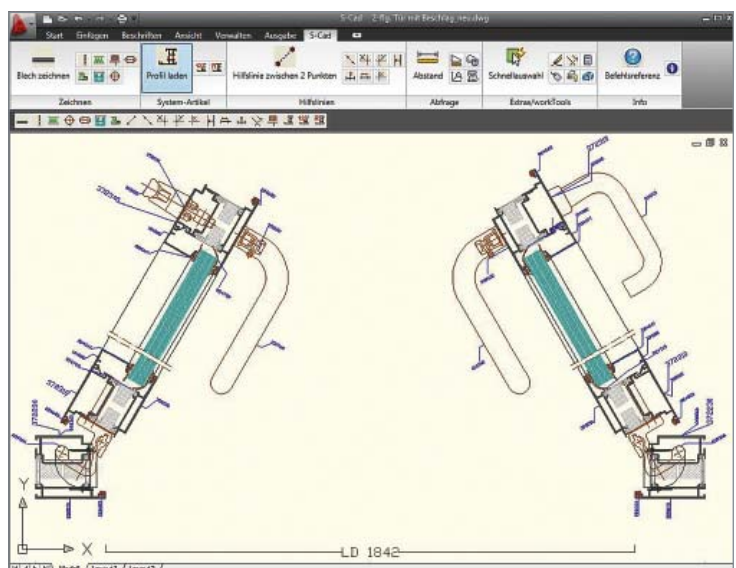
Die spezifische Profilverbundkennzeichnung Kundenverbund (KV), Werkverbund (WV) und Schüco Verbund (SV) kann nun analog zur CE-Ausgabe objekt- und positionsspezifisch eingestellt werden. Diese Einstellung gilt für die gedämmten Schüco ADS/AWS-Profilssysteme. Die Vorgaben für die Bestell- und Verbundkennzeichnung funktionieren damit unabhängig von den Grunddaten und Profilkombinationen. Neben einer Einstellung pro Profilsystem ist nun ebenfalls eine systemübergreifende Einstellung möglich.

Weitere Informationen

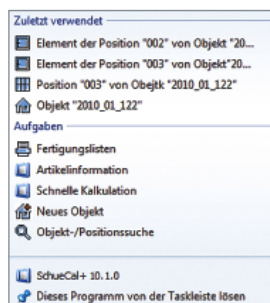
Mehr zu den Angeboten und Anwendungen der Schüco Software-Programme sowie den dazu gehörigen Schulungen finden Sie unter www.schueco.de



Alle relevanten Maße für den Einsatz von Schüco CTB werden schon bei der Eingabe in SchüCal⁺ automatisch berechnet und im Dialog angezeigt.



Für die weitere Detaillierung der Schnittdarstellung stellt SchüCal⁺ jetzt die wichtigsten Türbeschlagteile dar.



Unter dem neuen Betriebssystem Windows 7 gibt es für SchüCal⁺ eine „Jumpliste“.



Die Profilverbundkennzeichnung kann nun analog zur CE-Ausgabe objekt- und positionsspezifisch eingestellt werden.



Mit den Schüco Systemen FW 50+ und AWS 70.HI leicht zu realisieren: eine transparent anmutende Fassade wie hier beim Klinikum Chemnitz



Heiko Gäfke, Projektleiter bei Medicke Metallbau GmbH

Innovative Fassaden

Die **Medicke Metallbau GmbH** ist ein sächsisches Familienunternehmen in dritter Generation mit Niederlassungen in Glauchau und Borna. Das Unternehmen ist spezialisiert auf innovative Aluminium-Glasfassaden. Eines ihrer Referenzobjekte ist der Neubau des Bettenhauses für das Klinikum Chemnitz. Welche hohen Ansprüche der Bauherr hatte, erläutert Projektleiter Heiko Gäfke unter anderem im Interview.

Herr Gäfke, Sie haben als Projektleiter Teile des Neubaus des Bettenhauses Klinikum Chemnitz begleitet. Von wie vielen Quadratmetern Fassade reden wir?

Das war ein anspruchsvoller Auftrag. Es wurden etwa 1.500 Quadratmeter Blech- und rund 2.000 Quadratmeter Glasfassade ausgeführt.

Welche Schüco Systeme kamen dabei zum Einsatz und warum?

Die Pfosten-Riegelfassade FW 50+.HI mit Einselelementen der Serie Schüco AWS 70.HI. Das Glas hatte einen U-Wert von 1,1. Die verbauten Systeme erfüllen konstruktiv, ästhetisch und energetisch den Kundenwunsch.

Welche Schüco Systeme wurden bei dem Projekt noch eingebaut?

Im Erdgeschoss und im ersten Obergeschoss kam zudem für den Sonnenschutz der Schüco Raffstore BEB 60 FC zum Einsatz.

Wie hat das Metallbau-Unternehmen Medicke davon profitiert, dass Ihre Monteure mehrere Systeme eines Herstellers verbaut haben?

Wir haben in vielerlei Hinsicht profitiert: Beispielsweise sind Schnittstellen systembedingt bereits geklärt. Angenehm ist auch, dass man für Bestellungen und technische Fragen denselben Ansprechpartner hat.

Was war an dieser Baumaßnahme besonders?

Das Besondere war die sehr anspruchsvolle Architektur des Gebäudes. Im Vertikal- und im Horizon-

talschnitt besitzt das Gebäude eine Sägezahnarchitektur.

Welches Detail hat Sie vor eine besondere Herausforderung gestellt?

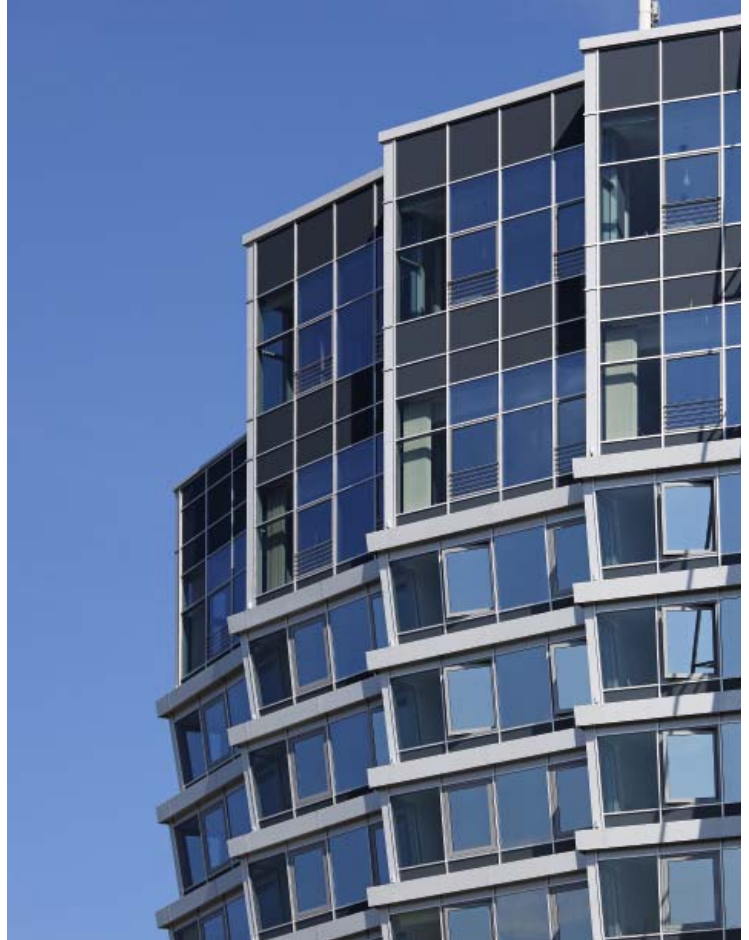
Besonders anspruchsvoll waren die dreidimensional schräg verlaufenden Blechverkleidungen zwischen den geschossweisen Fassadenteilen, die sich aus der Sägezahnarchitektur ergeben.

Dient Ihnen das Bettenhaus als Referenzobjekt? Warum?

Ja, selbstverständlich. Schließlich schränken sehr anspruchsvolle Fassadenlösungen den Kreis der Bieter beziehungsweise der ausführenden Metallbauer ein. Wir können mit dem Bettenhaus Chemnitz zeigen, was wir können.



Die Architektur des Klinikums verlangt anspruchsvolle Fassadenlösungen.



Aluminium Fenster als Schwingflügel für optimalen Luftaustausch

Wie haben Sie die Zusammenarbeit mit dem Krankenhauspersonal erlebt, und warum war eine enge Abstimmung wichtig?

Der Bau wurde durch die zum Klinikum gehörende Firma SCT – Service Center Technik – begleitet. Die Zusammenarbeit war sehr konstruktiv, sachlich und zielführend. Es ist sehr wichtig, dass Probleme stets zeitnah gelöst werden können.

Welche Bedeutung hat gerade bei einem solchen Bauvorhaben die termingerechte Ausführung?

Das ist ein ganz zentraler, entscheidender Aspekt. Denn jeder Tag, an dem Betten nicht belegt werden können, ist für ein Klinikum ein wirtschaftlicher Verlust.

Das staatliche Konjunkturpaket II fördert auch die Sanierung von Krankenhäusern. Wie hat die Firma Medicke von dieser Baumaßnahme hinsichtlich weiterer Aufträge profitiert?

Wir haben Folgeaufträge erhalten, die ebenfalls einen sehr hohen Komplexitätsgrad hatten. Dabei wurden wir ganz gezielt angesprochen. Dass

wir bereits die Fassade des Klinikum Chemnitz realisiert haben, spielte dabei natürlich eine große Rolle.

Wie schätzen Sie das Potenzial des Schüco Energy² Konjunkturpaketes ein?

Das Schüco Energy² Konjunkturpaket hat sehr schnell und sehr wirksam mit PR-Material und vielen weiteren Maßnahmen den Fokus auf ein Thema gerichtet, bei dem es für Planer – aber vor allem auch für die öffentliche Hand – viel Informationsbedarf gab.

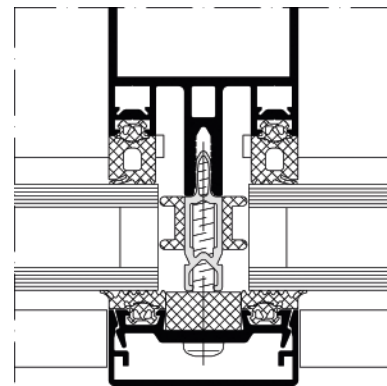
Wie wird sich das Auftragsvolumen der Metallbaufirma Medicke im Bereich der Sanierung künftig entwickeln?

Wir glauben, dass die Sanierung in Zukunft an Bedeutung gewinnt. Seit Jahren wird in Deutschland für den Erhalt des Gebäudebestandes nachweislich zu wenig Geld ausgegeben. Zudem werden immer größere Anforderungen an die Energieeffizienz von Gebäuden gestellt. Hier entwickelt sich ein wichtiger Markt!

Welche Anforderungen muss ein Metallbauunternehmen heute erfül-

len, damit es auch in Zukunft noch erfolgreich ist?

Wir verstehen uns in erster Linie als Dienstleister für die Kunden. Am allerwichtigsten ist die enge und intensive persönliche Betreuung des Kunden. Denn nur zufriedene Kunden bauen auch ein zweites Mal mit uns.



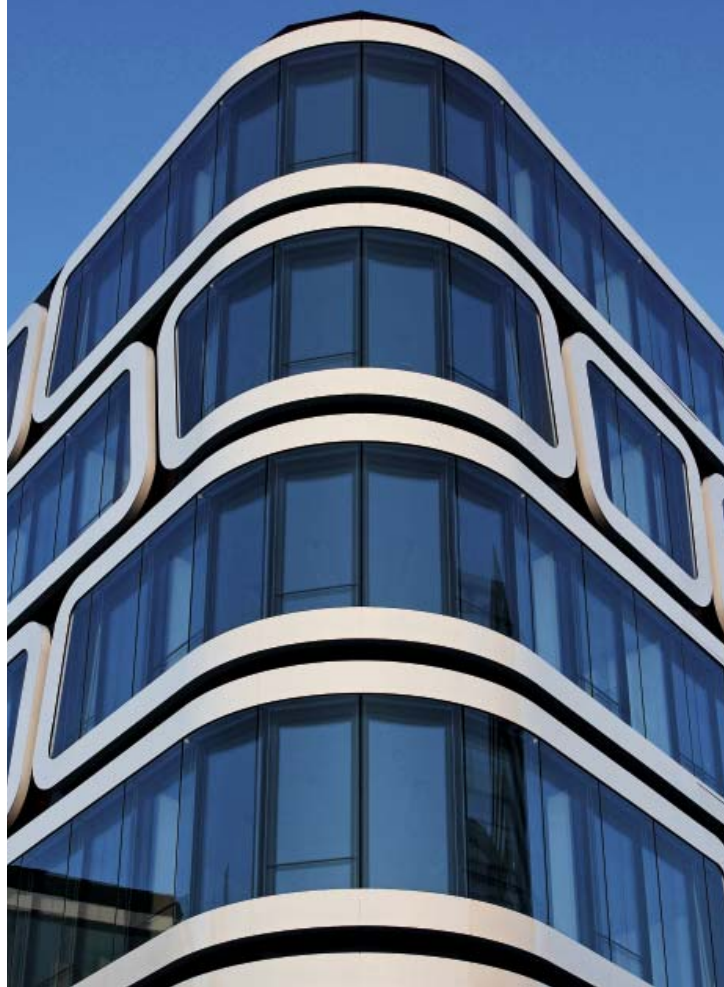
Schüco Fassade FW 50*.HI, Maßstab 1:2

Weitere Informationen

Eine Bildergalerie zum Referenzobjekt gibt es im Internet unter www.schueco-partner.de



Das z-förmig geschwungene Gebäude mit den gerundeten Fensteröffnungen ist nicht nur ein Hingucker, sondern auch in Sachen Energieeffizienz und Nutzerkomfort vorbildlich. Für die richtige Lichtsituation sorgen Schüco Raffstore BEB.



Der Verlag Reader's Digest entschied sich, das Gebäude zu mieten, weil es neben aufsehenerregender Architektur auch energetisch und in puncto Nutzerkomfort auf dem neuesten Stand ist.

Highlight in Stuttgart

Stuttgarts Innenstadt hat ein neues architektonisches Highlight: der von Architekturbüro Kergaßner in Ostfildern entworfene z-förmige Büro- und Wohnkomplex Z-UP. Metallbau-Unternehmen **Rupert App GmbH & Co.** führte sämtliche Metallbauarbeiten des rundum gelungenen Gebäudes aus.



Bernd Maurus, Objektleiter bei Metallbau Rupert App GmbH & Co. in Leutkirch

Herr Maurus, beim Z-UP eckt nichts an: Die Z-Form passt sich optimal dem Eckgrundstück und der Hanglage an, die Fassade gilt schon heute als die meistfotografierte Stuttgarts, und der Büro- und Wohnkomplex bietet neben einem innovativen Energiekonzept höchsten Nutzerkomfort. Zur Realisierung des Bauvorhabens haben Sie einiges beigetragen.

Ja, wir haben die Metall-Fassadenarbeiten, bei denen Schüco FW 50+.HI zum Einsatz kam, ausgeführt. Als Fenster wurde das hochwärmegeämmte Schüco Blockfenstersystem AWS 75 BS.HI mit Sonderprofilen verbaut. Darüber hinaus haben wir die Schüco Türen geliefert. Insgesamt betrug das Auftragsvolumen rund 4.600.000 Euro. Das Projekt hat einen beachtlichen Teil unserer Kapazitäten gebunden: Von der Planung bis zur Fertigstellung waren wir fast ein Jahr beschäftigt. Im Einsatz waren acht Techniker, bei der Fertigung etwa 30 Mitarbeiter und noch einmal so viele bei der Montage.

Die geschwungene Fassade mit ihren wabenförmigen Fensterelementen ist ein anspruchsvoller Entwurf. Welche besonderen Schwierigkeiten ergaben sich für Sie?

Es waren eine ganze Reihe von Sonderlösungen gefordert: Die Doppelfassade zu realisieren, war eine der schwierigsten Aufgaben. Hier musste zum Beispiel auf die Schnittstellen zum Innenausbau geachtet werden, da dieser in vielen Bereichen schon vor dem Bau der Fassade fertiggestellt wurde. Zudem war die Hinterlüftung, die eine Aufheizung des Gebäudes verhindern soll, nicht einfach, vor allem hinsichtlich der Anschlüsse und der Lagerung der Elemente. Auch die Umsetzung der Fensterentwürfe, die Rahmung mit weißen gebogenen Aluminium-Elementen auf dunklem Untergrund, war anspruchsvoll. Für die Blockfenster, in die gewölbte Glasscheiben eingesetzt wurden, mussten in technischer Abstimmung mit Schüco Sonderprofile entwickelt



Das Z-UP setzt in Stuttgart Mitte einen neuen architektonischen Akzent. Und Schüco Partner Rupert App GmbH & Co., der die Fassade fertigte, hat jetzt ein spektakuläres Referenzobjekt.

werden. Das Schwierigste bei diesem Bauprojekt war aber der kurze Ausführungszeitraum, weil der Bauherr den Büro- und Wohnkomplex so schnell wie möglich nutzen wollte.

Das Z-UP steht auch für ein innovatives Energiekonzept, das gleichzeitig ein Maximum an Nutzerkomfort bietet. Wie spart das Gebäude Energie, und welche Vorteile bietet es den Nutzern?

Einen wichtigen Beitrag liefert hierzu die Doppelfassade: Sie ist nicht nur ein Korridor, der die Büros verbindet, sondern auch ein Schutzwall, der das Gebäude vor Schall, Sonneneinstrahlung und Hitze schützt. Hier kam übrigens Schüco BEB mit Tageslichttechnik zum Einsatz, der den Architekten vor allem durch seinen Sonnenschutz schon ab 20 Grad bei hoher Transparenz überzeugte. Um eine optimale Belüftung mitten in der City zu erreichen, haben sich Bauherr und Architekt für eine indirekte Be- und Entlüftung entschlossen, die unsichtbar in die Fassade integriert ist und per Gebäudesteuerung zentral gesteuert wird. Das Fenstersystem Schüco AWS 75 BS.HI überzeugte vor allem durch seine optimalen Dämmwerte bei schmalsten Profilansichten und größtmöglichen Fensterformaten.

Firma App ist nicht ortsansässig. Warum hat sich der Bauherr, die Hochtief Projektentwicklung GmbH, bei diesem Bauvorhaben für Ihr Unternehmen entschieden?

Wir haben uns mit etlichen Großprojekten, wie beispielsweise dem Sky Office in Düsseldorf oder der DZ Bank in Frankfurt a. M. als Fassadenspezialist im Sonderfassadenbau einen Namen gemacht. Darüber hinaus ist unser Unternehmen bekannt für seinen hohen Qualitätsanspruch

in Konstruktion, Fertigung und Montage – bei einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis.

Welche Skills muss ein Metallbau-Unternehmen für einen Auftrag dieser Größenordnung mitbringen?

Wichtig ist natürlich Erfahrung im Fassadenbau, mit einem über 70-jährigen Betriebsjubiläum können wir hier natürlich einiges vorweisen. Wichtig sind aber auch sind technisch qualifizierte und motivierte Mitarbeiter, eine entsprechende Fertigungstiefe, Logistik und Montageerfahrung. Und natürlich sehr gute Produkte, das heißt technisch ausgereifte Konstruktionen, und ein Systemgeber, der auf Sonderaufträge dieser Art entsprechend vorbereitet ist.

Wie hat Sie die Firma Schüco bei diesem Bauvorhaben unterstützt?

Mit Schüco arbeiten wir seit etwa 15 Jahren erfolgreich zusammen. Dass wir bei Schüco alles aus einer Hand – das heißt Lösungen für Fassaden, Fenster und Türen – erhalten, ist von großem Vorteil für den Planer, weil es eine einheitliche Gestaltung möglich macht, und für uns, weil wir nur einen Ansprechpartner haben. Und vor allem: Bei Schüco wird man durchgängig in allen Abteilungen beraten und unterstützt, von der Technik, Fertigung bis zur Montage vor Ort.

Weitere Informationen

Unter www.schueco-partner.de finden Sie weitere Bilder des Bauvorhabens Z-UP in Stuttgart.



Gäste aus Politik und Wirtschaft, Kunden und Belegschaft folgten interessiert den Festreden und den Werksführungen.



Bevor in den grundsanierten Hallen der ehemaligen Porzellanfabrik Mitterteich die Profilverarbeitung anläuft, verwandelte sich die Werkshalle zum lichten Festsaal.

Profile statt Porzellan

Meißen feiert 300 Jahre europäisches Porzellan. Zum Zentrum der Porzellanherstellung mauserte sich die Oberpfalz. Parallel zu dieser Entwicklung verlief die Geschichte des Metallbauunternehmens **Forster aus Mitterteich**, das gerade sein **275. Jubiläum** beging.

1974 übernahm Wilhelm Forster von seinem Vater eine Bauschlosserei, die er zusammen mit seinem Sohn Christian zu einem der führenden Metallbaubetriebe der Region ausbaute. 2003 erweiterte Forster die Produktionsstätte im Gewerbegebiet Mitterteich auf 1.800 m².

Wilhelm Forster ist seit vielen Jahren auch Stadtrat und daher um das Wohl der Region bemüht. Als 2004 die Porzellanfabrik in Mitterteich in die Insolvenz ging – ein Firmengelände in städtebaulich wichtiger Innenstadtrandlage, dem nun der Verfall drohte – entwickelte Forster eine Vision für die strukturschwache Region: Fortnutzung der Fabrikgebäude durch neue Industrie und ein Porzellan-Museum in Teilen des Baus. Zuerst dachte er nicht an seine Firma als Nachnutzer, doch dann ergriff die Idee von ihm Besitz. Es folgte ein langwieriger und teilweise dorniger Weg: Diskussionen im Stadtrat, die Beantragung von Fördermitteln, Teilabriss und

Neuordnung der Straßenverhältnisse. Familie und Belegschaft legten selber Hand an und ertrugen einen ganzen Winter lang eine provisorische Dachabdeckung. 1,4 Millionen Euro investierte die Firma Forster in die Sanierung.

Am 8. Januar 2009 war dies alles vergessen: Vertreter von Bund, Land, der Kommune und den Kammern würdigten bei der feierlichen Einweihung dieses ungewöhnliche Projekt. Franz Prebeck, Präsident der Handwerkskammer Niederbayern/Oberpfalz: „Die Revitalisierung der Porzellanfabrik ist wegweisend nicht nur für die Region, sondern bundesweit, und zeigt eindrucksvoll, dass die Stadt und die Familie Forster keine Angst vor der Zukunft haben.“

Damit gab er das Stichwort für Christian Forsters Ausblick für das Jahr 2010. Die Firma Forster ist ausschließlich im Objektbau tätig, und die Auftragsbücher sind gut gefüllt. Bei einem Gesamtauftragsvolumen von neun Millionen Euro sind sieben Objekte Bildungseinrichtungen oder Krankenhäuser – hier zeigt sich die Wirkung des Konjunkturpakets II. Am prestigeträchtigsten für die überregional operierenden Oberpfälzer ist dabei vielleicht der 2. Bauabschnitt des Campus Westend in Frankfurt.

Flexibel auf den Markt reagieren



„Krise? Schlechte Zeiten? Jede Zeit hat schlechte Zeiten! 275 Jahre Familiengeschichte zeigen mir vor allem, dass wir uns immer wieder den veränderten Verhältnissen anpassen und stetig flexibel reagieren müssen. Deswegen haben wir auch keinen Moment an einer Erweiterung des Betriebsgeländes gezweifelt.“ Wilhelm Forster, Metallbau Forster Mitterteich/Oberpfalz

Weitere Informationen

Ein ausführliches Interview mit Wilhelm Forster finden Sie unter www.schueco-partner.de



Zahlreiche Besucher folgten der Einladung zu den Aldra-Innovationstagen und trafen sich auf dem „Marktplatz“. Er zeigt eine der größten Haustürenaussstellungen Norddeutschlands.



Beratung wird großgeschrieben: Ulrich Tschorn von Aldra referiert in einem Workshop zum Thema RAL-Farben.

Erfolgsfaktor Begegnung

Mit dem Aldra-Marktplatz hat der Fenster- und Türen-Hersteller **Aldra aus Meldorf** neue Maßstäbe in der Kundenorientierung gesetzt. Geschäftsführer Jörg Holzgrefe über die Erfolgsgeheimnisse des 122 Jahre alten Unternehmens.

Ein Hauch von Frühling lag in der Luft, als sich der Aldra-Gewerbepark in Meldorf Ende Februar mit Besuchern füllte. Mehr als 170 Fachhändler waren zu den Innovationstagen des Schüco Partners nach Schleswig-Holstein gereist, einige sogar aus Luxemburg und Belgien.

Regelmäßig lädt die Aldra-Unternehmensgruppe zu Hausmessen ein. Die jährlich stattfindenden Innovationstage richten sich an die Handelspartner des Fenster- und Türen-Spezialisten, der selbst nicht an Endkunden verkauft. „So sprechen wir die Entscheidungsträger direkt an“, erläutert Aldra-Geschäftsführer Jörg Holzgrefe. Für ein breiteres Publikum werden die „Meldorfer Klimaschutztage“ veranstaltet. 3.000 Besucher nutzten im vergangenen November die Gelegenheit, sich über erneuerbare Energien und Energiesparen zu informieren.

Sein Handwerk verstehen



„Fachkompetenz bis in die Spitze ist uns wichtig: Alle drei Mitglieder der Aldra-Geschäftsführung haben auch selbst Fenster gebaut. Das macht es uns leicht, mit unseren Kunden zu sprechen. Wenn wir uns die Werkstätten unserer Partner anschauen, können wir sofort Fachgespräche führen. Das ist heute nicht mehr oft der Fall in der Führungsebene eines Unternehmens.“ Jörg Holzgrefe, Aldra-Sprecher und Geschäftsführer

Alle Hausmessen finden auf dem Aldra-Marktplatz statt.

Die lichtdurchflutete Halle dient Aldra seit 2007 in erster Linie als Beratungs-Plattform. Hier können Kunden die Produkte in Ruhe prüfen. Auf dem Marktplatz findet man etwa die größte Haustüren-Ausstellung in Norddeutschland. Wer sich zum Kauf entschließt, wird an einen Handelspartner vermittelt. Eine erfolgreiche Strategie, die der Firma 2007/2008 den „Deutschen Marketingpreis“ des Verbandes der Fenster- und Fassadenhersteller eingebracht hat.

2009 steigerte Aldra den Handelsumsatz um 26 Prozent.

Doch auch ohne diesen Schub, den die Geschäftsführung auch auf das Konjunkturpaket der Bundesregierung zurückführt, ist die Firma mehr als solide aufgestellt. Der Familienbetrieb in vierter Generation ist mit Eigenkapital finanziert und beschäftigt am Standort Meldorf rund 200 Mitarbeiter, darunter 20 Auszubildende. Zum Erfolgsrezept von Aldra zählt laut Geschäftsführer Holzgrefe der Qualitätsanspruch, den das Unternehmen an sich und seine Partner stellt, zu denen seit mehr als 30 Jahren auch Schüco zählt. Von Schüco bezieht Aldra Aluminium-Profile für Fenster und Türen. Jörg Holzgrefe: „Mit Schüco haben wir einen starken Systemgeber an Bord, der seine Hausaufgaben macht, damit wir unsere machen können.“

Weitere Informationen

Das vollständige Interview finden Sie als Video unter www.schueco.de/energy-tv



Wieder mit dabei: die Schüco Markenbotschafter (v.l.) Colin Montgomerie, Martin Kaymer, Grégory Havret, Miguel Ángel Jiménez und Bernhard Langer mit Schüco Geschäftsführer Dirk U. Hindrichs (3.v.l.)



Die landschaftlich nicht nur reizvolle, sondern auch anspruchsvolle Golfanlage des Golfclubs Teutoburger Wald ist der diesjährige Austragungsort der 2. Schüco Open.

Gemeinsamer Abschlag für den

Golf steht für Technik in Einklang mit der Natur. Daher sponsert Schüco den Sport. Die im vergangenen Jahr ins Leben gerufene Schüco Open war ein voller Erfolg. Bei den **2. Schüco Open am 28. Juni 2010 im Golfclub Teutoburger Wald** werden die internationalen Golfprofis und Schüco Markenbotschafter wieder mit am Abschlag sein.

Über 3.000 mitfiebernde Zuschauer, treffsichere Weltstars und ehrgeizige Amateure – alle Beteiligten waren sich nach dem letzten Putt einig: Die 1. Schüco Open im September vergangenen Jahres war rundum gelungen. Bei dem hochkarätig besetzten Einladungsturnier zeigte sich sogar das Wetter von seiner besten Seite, als der andalusische Golf-Profi Miguel Ángel Jiménez den Turniersieg davontrug und mit 65 Schlägen einen neuen Platzrekord aufstellte.

Abschlag für den Klimaschutz

Bei den diesjährigen Schüco Open, am 28. Juni im westfälischen Golf Club Teutoburger Wald, werden Deutschlands bester Golfer Martin Kaymer sowie die Schüco Markenbotschafter mit von der Partie sein: unter anderem Golfsport-Legende Bernhard Langer, der Schotte Colin Montgomerie und der französische Profi Grégory Havret.

Geoff Ogilvy neu im Team

Ganz neu als Schüco Markenbotschafter dabei: Geoff Ogilvy. Mit ihm hat Schüco einen weiteren Top-Golfer engagiert, der für nachhaltigen Klimaschutz abschlägt. Zu dem neuen Markenbotschafter sagt Dirk U. Hindrichs, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter der Schüco International KG: „Geoff Ogilvy ist ein erstklassiger und ehrgeiziger Golfer, der bereits viele tolle Erfolge feiern konnte und dem besonders in den USA große Sympathien entgegengebracht werden. Eine starke Persönlichkeit, die ein hohes Maß an Glaubwürdigkeit besitzt

und ein hervorragender Repräsentant des Schüco Unternehmensleitbilds ‚Energy²– Energie sparen und Energie gewinnen‘. Mit ihm gemeinsam haben wir jetzt in den USA eine Persönlichkeit gefunden, die dort unsere Sponsoringstrategie „Nature & Technology“ weiter nach vorne bringt und die Aufmerksamkeit weiter auf das wichtige Thema, die Reduktion der CO₂-Emissionen, lenkt.“

Schüco Partner mit am Ball

Das Golfevent wird dieses Mal auf dem roten Kurs der 27-Loch-Golfanlage inmitten des Naturparks Teutoburger Wald stattfinden, der landschaftlich ebenso reiz- wie anspruchsvoll ist. Nicht nur für die sechs Spitzengolfer: Ebenfalls mit am Start werden ambitionierte Spieler aus dem Kundenkreis, Partner und Gäste von Schüco sein. Kommen Sie als Zuschauer nach Halle und erleben Sie Golfsport der Extraklasse.

Schüco in vielen Medien präsent

Das Turnier wird in Presse und Fernsehen wieder viel Beachtung finden und ist daher eine ideale Gelegenheit, das Leitbild von Schüco „Energy² – Energie sparen und gewinnen“ zu positionieren. Perfektion, Präzision, optimale Technik und Energieeffizienz sind nicht nur bei der Entwicklung und Realisierung modernster Fenster-, Fassaden- und Solartechnologie entscheidende Erfolgskriterien, sondern auch im Golfsport. Und beide stehen gemeinsam für effizienten Klimaschutz und nachhaltige Ressourcen-Schonung.



Klimaschutz

Mit Schüco und Sky mehrfach gewinnen

Mit einem Gewinnspiel, das Schüco mit dem TV-Sender Sky veranstaltet, startet eine weitere Aktion, um die globale Schüco Botschaft einer möglichst breiten Zielgruppe zu vermitteln. In einem Fernseh-Trailer werden die Golffans aufgerufen, sich um eine Runde als Caddie mit einem der sechs Schüco Markenbotschafter zu bewerben. Dabei gilt es, auf die Frage zu antworten: „Warum eigne gerade ich mich als Caddie für die Runde?“ Die Gewinner können dann einen der Golfprofis – Bernhard Langer, Colin Montgomerie, Grégory Havret, Martin Kaymer oder Geoff Ogilvy – auf den 2. Schüco Open im Teutoburger Wald begleiten. Ein Erlebnis der Extra-Klasse: Denn nie war es leichter, einem der weltbesten Spitzengolfer über die Schulter zu sehen und sich Tipps zu holen. Neben den Trailern, die für das Spiel werben, führen auch verschiedene Online-Werbemittel zur Gewinnspielseite. Mehr Infos und die Teilnahmemöglichkeit finden Sie im Internet unter www.sky.de/schueco-open

Weitere Informationen

Alle interessanten Informationen rund um den Golfsport und die Schüco Open finden Sie im Internet unter www.schueco.de/golf

Geoff Ogilvy: Neuer Markenbotschafter

Geboren wurde der Spitzengolfer, der seit den US Open 2006 zum Kreis der Major-Gewinner gehört, am 11. Juni 1977 im südaustralischen Adelaide.



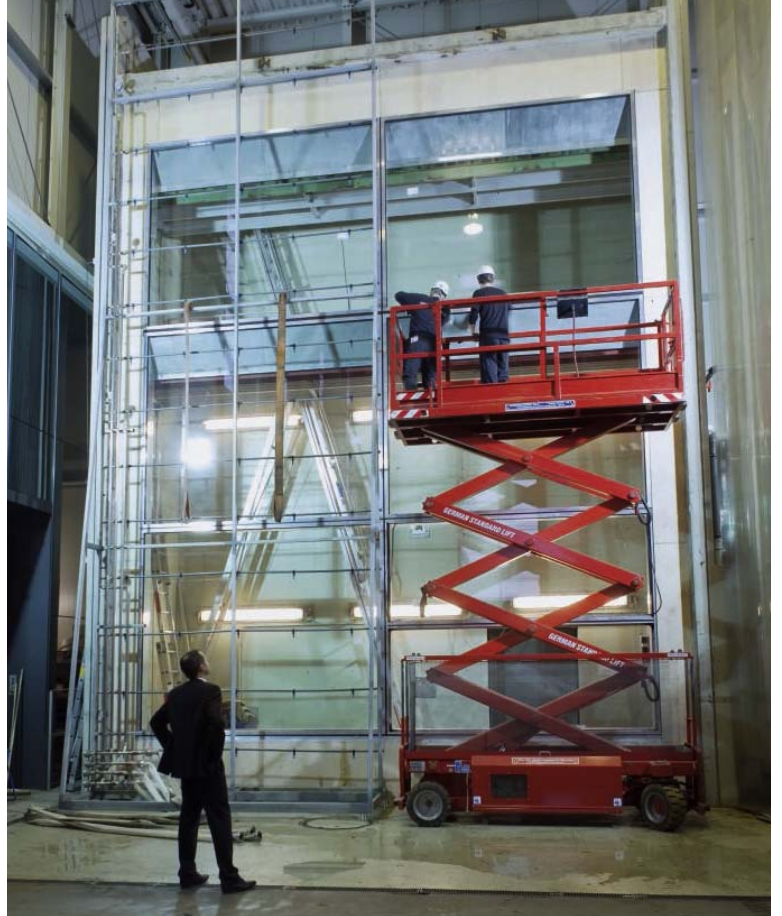
Geoff Ogilvy – der internationale Top-Golfer ist neuer Schüco Markenbotschafter.

Schon früh führte ihn sein Vater an den Golfsport heran. Fast noch bevor er laufen konnte, erhielt Geoff Ogilvy seinen ersten Minigolfschläger. Als er sieben Jahre alt war, ersetzte der Vater laut Medienberichten den Schläger durch ein abgeschnittenes Dreier-Eisen. Geoff Ogilvy begann, die normalen Golfkurse zu bespielen und erreichte schon mit 16 Jahren ein Nuller-Handicap. Aktuell ist er der elfte in der Golf-Weltrangliste.

„Schüco steht für Clean Energy, und ich bin stolz, diese Philosophie offiziell vertreten zu können. Es ist großartig, wie das Unternehmen den Golfsport dazu nutzt, um Nachhaltigkeit verstärkt zu kommunizieren. Für mich ist der Klimaschutz ein ganz persönliches Anliegen – als Golfer und insbesondere als Vater. Und ich bin überzeugt, dass niemand anderes dieses Anliegen mit mehr Glaubwürdigkeit vertritt als das Unternehmen Schüco“, so Geoff Ogilvy zu seinem neuen Engagement.



Die Parameter zur Umweltsimulation sind genau vorgegeben, und das Team vom Technologiezentrum dokumentiert den Prüfzyklus.



Fassadenprüfstand im Schüco Technologiezentrum: Schüco Partner können hier u.a. Fassaden-Sonderlösungen auf Dichtheit testen.

Schüco Technologiezentrum

Das Schüco Technologiezentrum in Bielefeld gehört zu den weltweit leistungsfähigsten Prüfzentren für Fenster-, Türen-, Fassaden- und Solartechnik. Es steht für die Absicherung und Optimierung von Qualität, Sicherheit und Langlebigkeit aller Schüco Produkte.

Herr Welk, Sie leiten das Schüco Technologiezentrum: 27 Mitarbeiter stehen für eine Vielzahl von Prüfanliegen zur Verfügung. Für wen sind sie tätig?

Nun, wir arbeiten zum einen für unsere internen Auftraggeber, die Entwicklungsabteilungen Metallbau, Kunststoff und Solar. Zum anderen unterstützen wir Schüco Kunden durch objekt-spezifische Prüfungen zu Dichtheit, Bauakustik, Mechanik, Umweltsimulation, Werkstoffprüfungen, Sicherheit etc. Dichtheitsprüfungen an Fassaden beispielsweise geben dem Kunden Sicherheit hinsichtlich konstruktiver Parameter sowie Fertigung und Montage. Fertigung und Montage am Prüfstand erfolgen dabei durch Teams des Kunden. Die Prüfungen selbst führen Mitarbeiter des Technologiezentrums durch. Durch diesen Prozess ist es möglich, bei Sonderkonstruktionen Fertigungs- oder Montagefehler, aber auch konstruktive Fehler vor Fertigungs- bzw. Montagebeginn zu erkennen, Abstellmaßnahmen zu ergreifen und Prozesse entsprechend anzupassen.

Sie haben gerade eine Re-Akkreditierung abgeschlossen. Was darf man sich darunter vorstellen?

Nach 2005 werden wir nun zum zweiten Mal durch die unabhängige, weltweit anerkannte „Deutsche Akkreditierungsstelle“ als Prüflaboratorium nach DIN EN ISO/IEC 17025 akkreditiert werden. Uns wird damit die Kompetenz hinsichtlich Personal, Prüfeinrichtungen und Organisation attestiert,

mechanisch-technologische, wärmetechnische und bauakustische Prüfungen an Fenstern, Fassaden, Türen und Zubehörteilen sowie technischen Produkten und Umweltsimulationsprüfungen – Qualifikationsprüfungen – an technischen Produkten durchführen zu können. Damit werden Untersuchungsberichte und Ergebnisdokumentationen des Schüco Technologiezentrums weltweit anerkannt.

Die Re-Akkreditierung umfasst Ihre Kompetenz bezüglich Prüfverfahren und Messgrößen. Was heißt das für Ihre Arbeit? Was bedeutet das für Schüco Kunden?

Wir verfügen jetzt über eine sogenannte flexible Akkreditierung. Das bedeutet insbesondere, dass sich unsere Akkreditierung nicht mehr ausschließlich auf eine Liste von festgelegten Prüfverfahren bezieht, sondern auch auf Varianten dieser Verfahren. Im Klartext heißt dies, dass ab jetzt ca. 90% unserer Prüfdienstleistungen unter die Akkreditierung fallen. Für uns bedeutet dies die Bestätigung eines enormen Kompetenzzuwachses, der hinsichtlich aller unserer Kunden gerade in prüftechnisch komplizierten und unübersichtlichen Fällen zu einer signifikanten Verbesserung unserer Beratungen und Beurteilungen im Rahmen von Prüfdienstleistungen geführt hat.

Das komplette Interview finden Sie im Internet unter www.schueco-partner.de

Karl-Heinz Welk, Leiter des Schüco Technologiezentrums





In den 54 Geschossübergängen des Sapphire Towers in Istanbul dienen EuroLam-Lamellenfenster der passiven Nachtauskühlung.



Die technische Feinabstimmung mit Schüco ist eng: Ernst Hommer im Gespräch mit Schüco Gebietsmanager Jürgen Machelett

Erfolgreiche Strategie

Üblicherweise ist ein Schüco Partner Kunde. **Die EuroLam GmbH** ist gleichzeitig aber auch Lieferant, denn die Lamellenfenster aus Thüringen ergänzen das Schüco Programm um innovative, technisch ausgereifte und ästhetisch anspruchsvolle Lösungen für den Fassadenbau.

Ernst Hommer lernte die Metallbautechnik von klein auf kennen: Sein Vater hatte einen Metallbaubetrieb in Koblenz. Hommer selbst zog es nach der Wende in die neuen Bundesländer. Bereits Anfang der 90er-Jahre trieb ihn die Idee thermisch getrennter Lamellenfenster um. Jahrelange Entwicklungsarbeit folgte. Schüco Profile boten die ideale Voraussetzung. So entstand in den letzten Jahren in enger Zusammenarbeit mit dem Schüco Technologiezentrum aus thermisch getrennten, stranggepressten Aluminiumprofilen ein Portfolio an zertifizierten Lamellenfenstersystemen für die unterschiedlichsten Anforderungen. Es gibt flächenbündige Lösungen oder Varianten ohne horizontale Flügelprofile, die Systeme sind variabel in Höhe und Breite, aktuell bis zu drei Meter, im Laufe des

Jahres bis zu vier Meter. Die Einsatzmöglichkeiten sind vielfältig, besonders interessant sind thermisch getrennte Lamellenfenster überall dort, wo ein schneller Luftaustausch gewünscht oder gefordert ist: bei energiesparender Belüftung, passiver Nachtkühlung und NRW (Natürliche Rauch- und Wärmeabzugsgeräte).

Lamellenfenster zur Nachtkühlung kamen beispielsweise im Sapphire Tower of Istanbul zum Einsatz. Mit 261 Meter Höhe gehört das Gebäude zu den höchsten in Europa. Dort befinden sich die Lamellen im Übergang eines jeden Geschosses. Hommer erläutert: „Wir konnten dieses Objekt von der Konzeption an begleiten. Wir haben viel über den expandierenden Markt Türkei gelernt.“

Das rasante Wachstum im In- und Ausland erforderte eine Erweiterung der Produktionskapazität. Im Gewerbegebiet in Wiegendorf bei Weimar fand Ernst Hommer ideale Standortbedingungen, eingebunden in das Thüringer Technologiedreieck.

Spezialisierung auf allen Ebenen



„Die Vielfalt der Systeme, die ausgereifte Technik und unser Innovationsvermögen sind Resultat unserer konsequenten Spezialisierung. Schüco unterstützt diese in Entwicklung, Produktion und Vertrieb.“

Ernst Hommer, Geschäftsführender Gesellschafter EuroLam GmbH, Wiegendorf

Weitere Informationen

zum Unternehmen gibt es unter www.eurolam.de.

Ein ausführliches Interview mit Ernst Hommer finden Sie unter www.schueco-partner.de

Herzlichen Glückwunsch!

Sich in der Bauwirtschaft 50, 40, 30, 21, 20 oder 10 Jahre zu bewähren, ist ein guter Grund zum Feiern! Schüco gratuliert den Jubilaren ebenso zu der hervorragenden Qualität, welche die Partnerunternehmen liefern, und wünscht weiterhin alles Gute und viel Erfolg für die Zukunft.



50-jähriges Jubiläum, Metallbau Lieb aus Stuttgart: Schüco Gebietsmanager Gerd Pfeiffer (r.) überreichte Frank Reinhardt die Urkunde.



40 Jahre Metallbau Kettner aus Stäbelow: Zur Urkundenübergabe versammelten sich gleich mehrere Familien- und Betriebsangehörige.



30 Jahre Firma Göbel aus Grefrath: Schüco Gebietsmanager Siegfried Raabe überreicht Bernhard Göbel (rechts) und Carsten Göbel die Urkunde.



30 Jahre Vetter Stahl-Metallbau Endingen: Stefan Siegert, Vertriebsleiter Schüco (r.), gratuliert Geschäftsführerin Adelheit Bury-Vetter (Mitte).



20 Jahre Kunkel & Heinrich aus Marklohe: Gebietsmanager Dirk Hackel von Schüco (l.) übergab die Urkunde an Andreas Heinrich und Klaus Kunkel.



10 Jahre Partnerschaft: AGS – Alu-Glas-Spiegel GmbH aus München; (v. l.) Schüco Gebietsmanager Jürgen Bohmann gratuliert Orlando Basica.



Überzeugende Technik, attraktives Design: der erste Preis – die Kaffeemaschine von Senseo

Kaffeepause!

Wenn ein Termin den anderen jagt, das Telefon nicht stillsteht und der E-Mail-Account überläuft, kann eine kleine Pause Wunder wirken: um den Kopf frei zu bekommen und Prioritäten zu setzen. Deshalb verlost Schüco die neue Senseo Kaffeemaschine im Aluminium-Design. Sie funktioniert mit den praktischen Kaffeepads und produziert einen Espresso mit perfekter Crema. Als 2. bis 10. Preis: sechs Ländertassen aus der Schücoffee Collection. Dazu noch 20 Stück Schücolade.

Übrigens: Teilnehmer, die bei der Verlosung kein Glück haben, können die Preise auch über den Webshop bestellen:
www.schueco.de/webshop

So machen Sie mit

Um an dem Quiz teilzunehmen, suchen Sie einfach die unten stehenden Bildausschnitte im Heft, notieren die Seitenzahl in den Kästen und addieren sie. Die Summe einfach auf die Postkarte schreiben und abschicken. Einsendeschluss ist der **31.05.2010**. Viel Glück!



Ideal für die Kaffeepause: die Ländertasse aus der Schücoffee-Collection für die Gewinner des 2. bis 10. Preises

20 Tafeln Schücolade gibt es zu den Ländertassen.



Teilnahmeberechtigt sind ausschließlich gewerbliche Betriebe des Fenster- und Fassadenbaus, die sich entweder im Partnerbereich der Schüco Homepage www.schueco.com oder mit der beigefügten vorgefertigten Postkarte bis zum 31.05.2010 für das Gewinnspiel anmelden. Handelt es sich bei dem Teilnehmer um eine natürliche Person, muss diese das 18. Lebensjahr vollendet haben. Gehen mehr als zehn Einsendungen ein, entscheidet das Los, wer einen Preis gewinnt. Alle Gewinner werden schriftlich benachrichtigt. Die Gewinner erklären sich mit der Veröffentlichung ihres Namens mit Wohnortangabe einverstanden. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.



Seite

+



Seite

+



Seite



Seite

+



Seite

=

| Gesamt |
|--------|
| |

Wir gratulieren!

Der erste Preis des Bilderrätsels aus der vorherigen Ausgabe – eine Playstation Portable inklusive Golfspiel – ging an Herrn Oliver Schmeisser, Ernst Kern GmbH, Großheirath. Jeweils ein Longsleeve erhielten Jochen Hilkon von der Firma Wimmer Metallbau in Bocholt, Philipp Weber von der Firma Gebr. Michel GmbH Metallbau in Eschenburg, Jürgen Ohland von Ohland MBT GmbH aus Bad Rodach, Michael Branam, Hunsrücker Glasverarbeitung aus Kirchberg, Dennis Sauter von Rolladen Auter GmbH Metall- und Kunststoffbau aus Lahnau-Dortel, Reinhard Börjes von Weweler-Börjes aus Recke, Johannes Hofmann von Hofmann Bernard GmbH & Co. KG aus Wallenfels, Erik Streckenbach von Walther Technik aus Crimmitschau und Willy Pfeiffer von Metallbau Schuler aus Übach-Palenberg.



Schüco Gebietsmanager Andreas Appel (li.) gratuliert Oliver Schmeisser von der Ernst Kern GmbH zum ersten Preis: eine Playstation Portable inklusive Golfspiel.

Effiziente Lösungen für energetisches Sanieren. Mit Schüco ab sofort überall verfügbar.



Wo finde ich die Schüco App?
Ganz einfach kostenlos downloaden:
www.schueco.de/konjunkturpaket-app

Welche Vorteile bietet die Schüco App?
Detaillierte Informationen zu Referenzobjekten können überall abgerufen werden - ein Vorteil für Architekten und Verarbeiter im Beratungsgespräch vor Ort.

Was ist eine Schüco App?
Eine kleine Anwendung (application) für das iPhone. Zur Suche, Information und Beratung von Referenzobjekten.

- Mit aktuellen Architekturbeispielen immer auf dem neuesten Stand bei der Beratung von Bauherren und Kommunen: die neue Schüco Referenzbibliothek.
- Finden Sie hier alle nützlichen Informationen zu sanierten Objekten von Schüco. Inklusiv Suche nach Standort, Gebäudeklasse und Serie – online oder als Schüco App. Überall verfügbar. 24 Stunden am Tag.
- **Schüco International KG**
- www.schueco.de/konjunkturpaket