

SCHÜCO

# partner | 02

2017

Das Kundenmagazin



## Digitale Chancen nutzen

Auf dem Weg in die Welt der Digitalisierung: Vom Entwurf bis zum Betrieb bietet Schüco seinen Partnern digitale Lösungen. Seite 08

## Sicherheit

Neue Sicherheitskampagne: jetzt Schüco Stützpunktpartner Sicherheit werden und von der TV-Kampagne profitieren. Seite 36



### Modernes Familiendomizil – aus Alt mach Neu

Im Rahmen einer Kernsanierung wurden in diesem Objekt in Bergisch Gladbach 240 m<sup>2</sup> lichtdurchfluteter, zeitgemäß-funktionaler Wohnraum geschaffen, der einem Neubau in nichts nachsteht. Besonders charmant: die gelungene Neuinterpretation des ortsüblichen, zum Teil denkmalgeschützten Gebäudes. Ein wiederkehrendes Element sind die schmalen, hochformatigen Stulpfenster (Schüco AWS 75.SI). Das Ergebnis: ebenso schlüssig wie elegant. Mehr Infos unter [www.schueco.de/familiendomizil](http://www.schueco.de/familiendomizil)



Andreas Engelhardt, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter der Schüco International KG.

## Digitale Chancen nutzen

Sehr geehrte Partnerinnen, sehr geehrte Partner,

wir befinden uns auf dem Weg in ein neues Zeitalter. Im 18. Jahrhundert waren es die Wasserkraft und die Erfindung der Dampfmaschine, die alle industriellen Prozesse revolutionierten, heute ist es die Digitalisierung – unter dem Schlagwort Industrie 4.0. Langfristig gesehen werden die Veränderungen vermutlich ähnlich umwälzend sein. Die Bundesregierung rechnet schon jetzt mit einer „starken Individualisierung der Produkte unter den Bedingungen einer hoch flexibilisierten (Großserien-)Produktion“. Dieses Potenzial ist für die Baubranche besonders interessant. Schließlich muss sie große Herausforderungen meistern, die bei Neubauten unter anderem durch den Anspruch auf mehr Energieeffizienz und Nachhaltigkeit entstehen. Individuelle Lösungen sind gefragt. Schon jetzt treffen Kunden ihre Entscheidungen anhand virtueller Entwürfe, und Fenster schließen sich bei Regen automatisch. Das ist alles weit mehr als Spielerei, denn es entspricht einer modernen Denk- und Lebensweise. Wer die positiven Effekte der Digitalisierung nutzen will, muss jedoch Mut zur Veränderung beweisen und bereit sein, sich auf neue Arbeitsweisen einzulassen. Dabei ist es übrigens durchaus möglich und sinnvoll, Neues mit den bewährten traditionellen Methoden zu kombinieren. Schüco unterstützt seine Partner selbstverständlich auf diesem Weg. Unsere innovativen Angebote helfen Ihnen dabei, alle Prozesse nach und nach digital zu vernetzen und Arbeitsabläufe effizienter zu gestalten – individuell auf Ihren Betrieb zugeschnitten. Wir sind dabei an Ihrer Seite! In dieser Ausgabe lesen Sie von verschiedenen Partnern, die bereits entdeckt haben, welche Vorteile die moderne Technik mit sich bringt. Wagen wir ihn gemeinsam, den Schritt in die digitale Zukunft!

Ihr

# Inhalt

Schüco Partner Magazin Ausgabe

02'17



## 08 Digitaler Wandel

Mit Schüco digitale Chancen nutzen.



## 36 Sicherheit – egal, was kommt. Oder wer.

Die neue Schüco Kampagne zum Thema Sicherheit.



## 38 Für die besten Azubis

Neue Aktion: Azubi-Suche leicht gemacht

### Online Kompakt

**06** Weiterentwicklung des Schüco Online Partner Tools: Das neue Update verbessert die Projektverwaltung

### Fokus Bauwesen 4.0

- 08** Aufbruch in digitale Welten
- 10** Digitalisierung mit Schüco
- 11** Entwürfe leicht gemacht
- 12** Virtual Construction Lab
- 14** Der virtuelle Showroom
- 16** Eine gute Vorbereitung ist alles
- 18** Immer gut verbunden
- 20** IT für die Werkstatt
- 22** SchüCal – auch mobil immer erreichbar
- 24** Ein Plan für die Zukunft
- 25** Gebäudeautomation intelligent vernetzt

### Referenz

**26** Ein neues Bürogebäude: von und für IFP-Weber in Argenbühl

### Produkte

- 28** Brand- und Rauchschutz der neuen Generation
- 30** Beste Aussicht: Panorama Design mit Schüco Schiebesystemen
- 33** Sonnenschutz: stabil – mit Stil
- 34** Maximale Transparenz: Schüco Fassadensysteme

### Kampagne

**36** Schüco schafft Aufmerksamkeit für den Einbruchschutz – Stützpunktpartner profitieren

### Aktion

**38** Fachkräfte von morgen gesucht? Schüco unterstützt bei der Azubi-Suche

### Events

**40** Schüco Business Cup, EuroEyes Cyclastics, Gerry Weber Open und CHIO Aachen: Schüco war dabei!

### Recht

**42** Reform des Baurechts: neue Rechte und Pflichten für Auftragnehmer

### Service

**44** Erleben Sie die Innovationen der BAU 2017 im Schüco Showroom in Bielefeld

### Jubilare

**46** Diese Partner haben einen besonderen Anlass zur Freude – Schüco gratuliert!

### Quiz

**47** Kennen Sie die richtige Antwort? Dann können Sie mit etwas Glück tolle Preise gewinnen!

## Schüco Systeme: ausgezeichnet!

Schüco Innovationen haben in diesem Jahr bereits zahlreiche internationale Designauszeichnungen erhalten. Besonders die Schüco Systeme ADS 90.SI SimplySmart Design Edition mit dem Türmanagementsystem DCS Touch Display und die Fassade Schüco FWS 60 CV konnten überzeugen – sie wurden gleich mehrfach prämiert. So gab es zuletzt bei den Iconic Awards 2017 die Auszeichnung „Winner“ für die moderne Haustür mit beleuchteter Griffmulde und die Auszeichnung „Best of Best“ für das neue Fassadensystem.

Zuvor erhielten die beiden Schüco Systeme bereits das begehrte Red-Dot-Qualitätssiegel und waren unter den Gewinnern beim renommierten German Design Award 2017. Den Red Dot Award gab es außerdem für das Lüftungssystem Schüco VentoLife. Die Haustür Schüco ADS 90.SI SimplySmart Design Edition erhielt darüber hinaus den iF Design Award in der Kategorie Building Technology – zusätzlich zur Fassade Schüco FWS 35 PD, die mit Gold ausgezeichnet wurde. Mehr Infos: [www.schueco.de/presse](http://www.schueco.de/presse)

## Schüco Stahlfenster trotzen Hochwasser

„Die Glucksburgh“ ist eines der markantesten Gebäude Goslars, fast jeder Besucher der alten Kaiserstadt bekommt es zu sehen: ein Fachwerkgebäude, das Mitte des 19. Jahrhunderts auf einer mittelalterlichen, steinernen Wehrbrücke errichtet wurde. Unter dem Haus fließt die Abzucht, ein künstlicher Nebenarm der Gose, durch die Stadt. Beim Unwetter am 25. Juli 2017 stieg der Wasserstand hier – und in einigen anderen Flüssen in der Gegend – so sehr an, dass im Landkreis Katastrophenalarm ausgerufen wurde. Hausbesitzer Ewald Schnug, der das Gebäude 2009 übernahm, ist froh, dass er bei der Sanierung auf Schüco Stahlsysteme Jansen Fenster vertraut hat – denn die hielten dem Unwetter und dem vorbeirauschenden Fluss

sechs Stunden lang stand. „Die Fenster haben das Schlimmste verhindert“, berichtet Schnug zufrieden. Das verbaute System in der „Glucksburgh“: Janisol Arte, ein Sprossen-Renovierungssystem in Stahl, das speziell für die Sanierung geeignet ist, zum Beispiel von Industrie- und Loftverglasungen. Mit den äußerst filigranen Profilen lassen sich typisch feingliedrige Verglasungen im Bauhaus-Stil optisch perfekt rekonstruieren. Ewald Schnug hat bei der Renovierung des Gebäudes historische Architekturbestandteile konsequent erhalten. Das Gebäude ist nicht nur sein Wohnsitz, sondern auch kreativer Treffpunkt für Nachwuchswissenschaftler aus aller Welt. Mehr Infos: [www.glucksburgh.org](http://www.glucksburgh.org)



Beim Unwetter wurde der Fluss zum reißenden Strom. Die Fenster verhinderten das Schlimmste.



## Mit Schüco durchs Jahr: Wohnbaukalender 2018

Jedes Jahr veröffentlicht Schüco herausragende Bauvorhaben im Wohnbaukalender. Monat für Monat zeigen die hochwertigen Architektur motive, was mit Schüco Technologie möglich ist. Nutzen Sie die Gelegenheit, auch für Ihr Unternehmen zu werben. Ein tolles Präsent für Kunden und Mitarbeiter! Der Kalender im versandtauglichen DIN-A4-Format eignet sich optimal als Weihnachtsgruß mit guten Wünschen für das neue Jahr. Oder sichern Sie sich einfach Ihre Exemplare für die eigenen Räumlichkeiten. Den Wohnbaukalender 2018 können Sie – solange der Vorrat reicht – bestellen unter [www.schueco.de/prospekte](http://www.schueco.de/prospekte)

### Schnell sein und gewinnen!

Die ersten 50 Einsender erhalten einen Kalender kostenlos. Senden Sie einfach eine E-Mail mit Ihrer Adresse an: [cgrabner@schueco.com](mailto:cgrabner@schueco.com)

### Jetzt vormerken!

Vom 21. bis 24. März 2018 findet die FENSTERBAU FRONTALE in Nürnberg statt. Den Schüco Messestand finden Sie in Halle 7, Stand 403/401.

## FENSTERBAU FRONTALE

Vom 18. bis 23. März 2018 öffnet die größte internationale Fachmesse für Architektur und Technik, die light+building, in Frankfurt am Main ihre Pforten. Schüco ist auch hier dabei! Besuchen Sie uns in Halle 11.1, Stand C50.

Wir freuen uns darauf, Sie zu begrüßen!

light+building

### SCHÜCO Impressum

Herausgeber | Schüco International KG | Marketing Dr. Georg Spranger, Michaela Hesse • Karolinenstraße 1–15 • 33609 Bielefeld • Tel. 0521 783-0 • Fax 0521 783-451 • [www.schueco.de](http://www.schueco.de) • E-Mail: [schueco-partner@schueco.com](mailto:schueco-partner@schueco.com) | Verleger | trurnit GmbH • Balanstraße 73/Haus 10 • 81541 München  
Bildnachweise: Titel: Sascha Kreklau; Seite 2: Christian Eblenkamp; 3: Ewald Schnug; 6–7: ESB Professional-shutterstock; 8–9, 15, 21: Sascha Kreklau; 14: Frank Peterschroeder; 17, 23: Falk Heller/argum; 18: Tyler Olson-shutterstock; 22: HEIKO MARCHER; 24: Plan.One; 26–27: Kees van Sursum; 38–39: @annagrafikdesign - stock.adobe.com, Warnow Metall, rvlsoft-shutterstock, wundervisuals; 42–43: Africa Studio-shutterstock; 46: Picasa



# Nie mehr Daten doppelt pflegen

Schüco startet mit einem neuen **Update des Online Partner Tools** in die zweite Runde der Digitalisierung. Mehr als 8.000 Projekte werden pro Jahr mit der Planungsunterstützung für Architekten und Metallbauer vordimensioniert. Künftig gibt es eine gemeinsame Projektverwaltung – das erleichtert die Arbeit weiter.

Wer in der Branche tätig ist, weiß: Viele weitreichende Entscheidungen werden bereits in der frühen Entwurfs- und Planungsphase eines Projekts getroffen. Fenster- und Fassadenelemente müssen vielfältigen technischen Ansprüchen genügen. Diese Anforderungen richtig zu bestimmen und die Elemente entsprechend auszulegen, ist eine Arbeit, die

- viel Zeit in Anspruch nimmt,
- oft eine tiefe Kenntnis der Materie erfordert und
- daher zuweilen Unterstützung durch Experten erforderlich macht.

Um diesen Aufwand – insbesondere in der Planungs- und Angebotsphase – auf einem überschaubaren Niveau zu halten, stellt Schüco mit dem Online Partner Tool einfach zu bedienende Werkzeuge zur Verfügung: Sie ermöglichen die Ermittlung von verschiedenen Kenngrößen und Parametern für Elemente der Gebäudehülle. So lassen sich Standardanfragen im Tagesgeschäft abfangen, ohne dass ein zu großer Aufwand an Zeit und Fachpersonal entsteht.

## Was kann das Online Partner Tool?

- U-Werte für Fenster, Haustüren, Schiebetüren und Vorhangfassaden aus

Aluminiumverbund- und Stahlprofilen bzw. für Gruppen aus diesen Elementen vorbemessen

- Statische Werte für Profile auf Grundlage von Eurocodes vorbemessen
- Geometrische und energetische Kennwerte für Sonnenschutzanlagen (Verschattung) vorbemessen
- Aerodynamisch wirksame Flächen von natürlichen Rauch- und Wärmeabzugsgeräten (NRWG) nach EN 12101-2 vorbemessen

Das Tool kann zur Planung am Arbeitsplatz und zu Beratungsgesprächen vor Ort eingesetzt werden. Es steht über die Schüco Website von überall aus zur Verfügung. Weiterer Vorteil der onlinebasierten Software: Schüco Partner müssen sich nicht um Updates kümmern, alles ist immer auf dem aktuellen Stand.

## Weiterentwicklung: Update

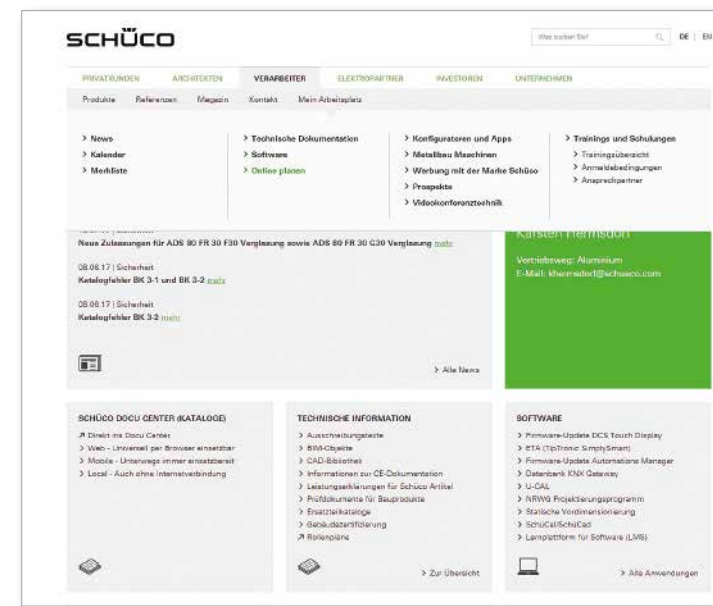
Basierend auf dem Feedback der Partner hat Schüco das Online Partner Tool nun weiter ausgebaut. Ab sofort ist eine gemeinsame Projektverwaltung möglich. Das bedeutet, dass Schüco Partner keine Daten mehr doppelt eingeben müssen. Sie legen ein Projekt an und können dort:

- verschiedene Berechnungen zusammenfassen und
- eingegebene Daten und Positionen über die Sitzung hinaus speichern und so jederzeit wieder abrufen.

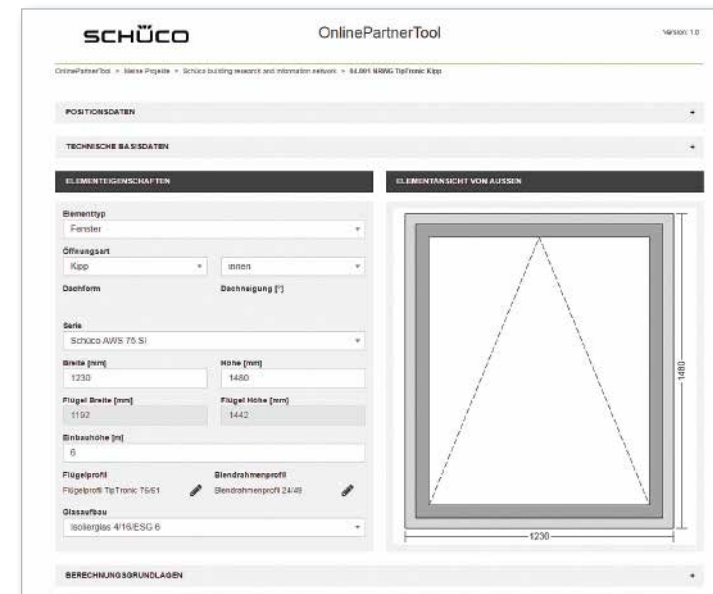
Mit den neuen Berechnungsblöcken „Fenster/Türen“ und „Fassaden“ werden ein Element und seine Aufteilung definiert, um sowohl U-Werte als auch die statischen Kenngrößen zu ermitteln. Die bisherige, recht abstrakte Eingabestruktur für Statikberechnungen weicht damit einer vertrauten Einteilung in Fenster- und Tür- bzw. Fassadenelemente. Aussagekräftige Ergebnisdokumente (mit Zwischenergebnissen) und ein verständliches Nutzerhandbuch runden das System ab.

So erreichen Sie das Schüco Online Partner Tool: [www.schueco.de](http://www.schueco.de) > **Verarbeiter** > **Mein Arbeitsplatz**

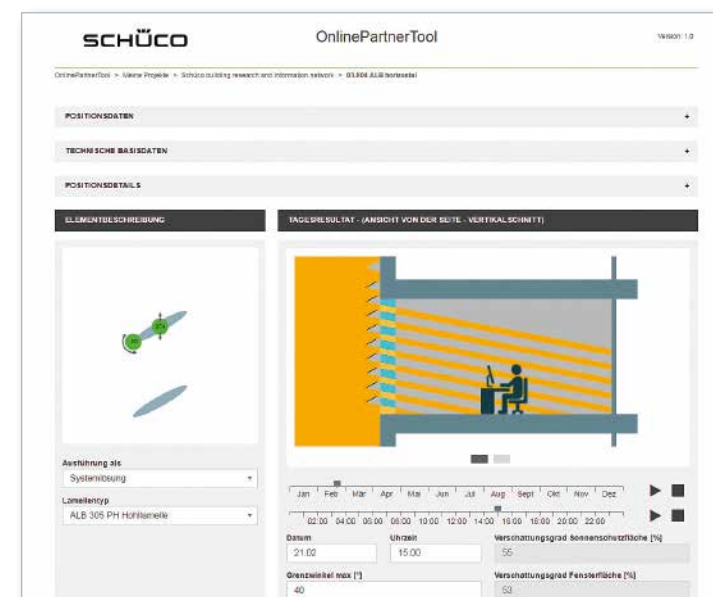
**Info** **Weitere Infos** Sie haben Fragen oder benötigen weitere Informationen zum Schüco Online Partner Tool? Dann wenden Sie sich einfach per E-Mail an das Team Service und Support Online Partner Tool: [OPT@schueco.com](mailto:OPT@schueco.com)



Übersichtlich und klar strukturiert: das Online Partner Tool.



Neu: die Berechnungsblöcke „Fenster/Türen“ und „Fassaden“ – für noch einfachere Bedienung.



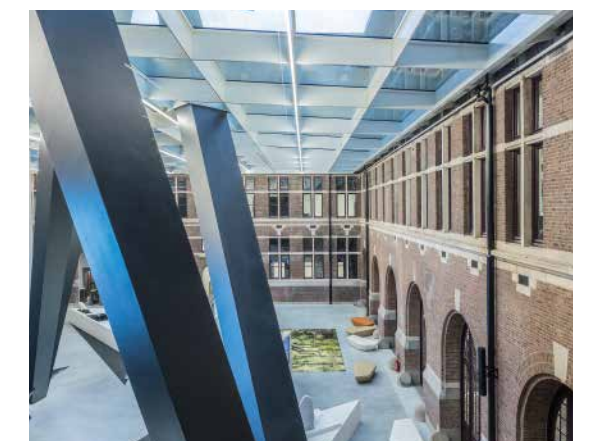
Es lassen sich zum Beispiel Werte für Sonnenschutzanlagen vorbemessen.

## Sanierung – lohnt sich das?

Energie sparen, eine gesündere und komfortablere Arbeitsumgebung schaffen, die Produktivität der Mitarbeiter und den Sachwert der Immobilie steigern: Für die Sanierung eines Bürogebäudes gibt es viele gute Gründe. Doch bevor sie investieren, möchten Bauherren wissen, inwieweit sich die Maßnahmen auszahlen. Der **Sanierungskalkulator** von Schüco und Drees & Sommer bietet hier Klarheit: Das Online-Tool hilft dabei, die Rendite bei der Sanierung von Bürogebäuden schon vor Planungsbeginn fundiert einzuschätzen.

Zur Berechnung werden Parameter wie Bruttogeschossfläche, Anzahl der Geschosse, Baualter, Fläche je Arbeitnehmer, Energiekosten und Angaben zur Performance eingegeben. Der **Sanierungskalkulator** ermittelt daraus die Sachwertsteigerung, das Potenzial an Energieeinsparung und die mögliche Produktivitätssteigerung. Am Ende der Berechnung steht dann die mögliche Rendite der Investition – ausgewiesen in Euro.

**Info** Wie der Sanierungskalkulator funktioniert, zeigt Ihnen unser Film unter [www.schueco.de/sanierungskalkulator](http://www.schueco.de/sanierungskalkulator)





# Aufbruch in digitale Welten

Die Zukunft ist digital. Daran besteht wohl kein Zweifel mehr. Schnelles Internet, leistungsfähige Rechner und Speichermöglichkeiten für große Datenmengen eröffnen neue Wege in allen Lebensbereichen. Schüco Partner können von dieser Entwicklung profitieren – wenn sie ihre Chancen ergreifen.

Kundenakquise über die Homepage, Angebotserstellung per Software, 3-D-Entwürfe, digital gesteuerte Maschinen – die Digitalisierung hat das Handwerk längst erreicht, und nahezu täglich wächst die Bandbreite potenzieller Anwendungen. Das klingt nach einer komfortablen Zukunft mit effizienten Arbeitsprozessen. Die Realität sieht in vielen Unternehmen jedoch noch etwas anders aus. Nach einer gemeinsamen Studie des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) und des Digitalverbandes Bitkom wird die Digitalisierung in mehr als der Hälfte der Betriebe als Bedrohung empfunden, oder sie fürchten Probleme, die neuen Anforderungen zu bewältigen. Vielen fehlt einfach der Überblick, was für ihr Unternehmen sinnvoll – und zwingend notwendig – wäre. Der ZDH warnt bereits davor, an traditionellen Arbeitsweisen festzuhalten. Denn wer sich nicht rechtzeitig mit der Digitalisierung auseinandersetzt, sei über kurz oder lang nicht mehr wettbewerbsfähig. Viele Schüco Partner haben allerdings längst erkannt, welche Chancen sich ihnen durch digitale Arbeitsweisen bieten. Und sie haben dabei Unterstützung. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie hat im Rahmen der Förderinitiative „Mittelstand 4.0 – Digitale Produktions- und Arbeitsprozesse“ unter anderem bereits vier „Kompetenzzentren Digitales Handwerk“ auf den Weg gebracht, die Betriebe individuell beraten. Parallel sind branchenspezifische Lösungen und Support-Angebote wichtig. Schüco hat sich genau das zur Aufgabe gemacht. Denn: Wenn wir es gemeinsam angehen, kann die Digitalisierung die gesamte Baubranche voranbringen. >>



# Digitalisierung mit Schüco

Mit neuen Produkten und Services unterstützt Schüco seine Partner: Technisch einfache Lösungen und intuitive Bedienelemente erleichtern den Übergang zum Bauwesen 4.0.

Das Ziel in puncto Digitalisierung ist klar. Es geht darum, die gesamte Wertschöpfungskette zu verbessern und effizienter zu gestalten. In der Bauindustrie betrifft das alle Prozesse von Entwurf und Angebot über Planungsphase und Fertigung bis hin zur Montage auf der Baustelle und dem Betrieb eines Gebäudes. Im Idealfall werden alle Schritte miteinander vernetzt, Informationen wechselseitig genutzt und so unterm Strich Zeit und Geld gespart. Schüco möchte seine Partner bei diesem Prozess optimal begleiten. Für die Entwicklung der passenden Angebote (siehe Grafik unten), die wir auf den folgenden Seiten vorstellen, ist der neue Bereich Schüco Digital zuständig. Er gliedert sich in Digital Products, Digital Support und Digital Lab.

## Digital Products

Unter dem Begriff Digital Products sind digitale Anwendungen vereint, die Schüco Partner bei allen Arbeitsschritten unterstützen. Ein Beispiel ist SchüCal bei der Angebotserstellung und der gesamten Projektverwaltung im Büro. In der Werkstatt kommen unter anderem das Fabrication Data Center und SchüCad zum Einsatz, und beim Gespräch mit dem Kunden sind alle Infos über die Schüco Docu Center mobile App verfügbar. Auf der Baustelle wiederum ist SchüCal mobile eine große Hilfe, das wie ein Büro für unterwegs funktioniert. Es ermöglicht zum Beispiel, direkt vor Ort über Smartphone oder Tablet alternative Beschläge auszuwählen und zu kalkulieren. Alle Angebote werden permanent weiterentwickelt und mit den neu ent-

stehenden Plattformen und Services vernetzt. Denn die Digitalisierung bei Schüco ist ein andauernder Prozess. Was ist technisch bereits möglich, und was genau brauchen die unterschiedlichen Zielgruppen? Das sind Fragen, die Schüco antreiben. Dazu gehört es natürlich auch, Angebote fachspezifischer Software-Anbieter zu nutzen.

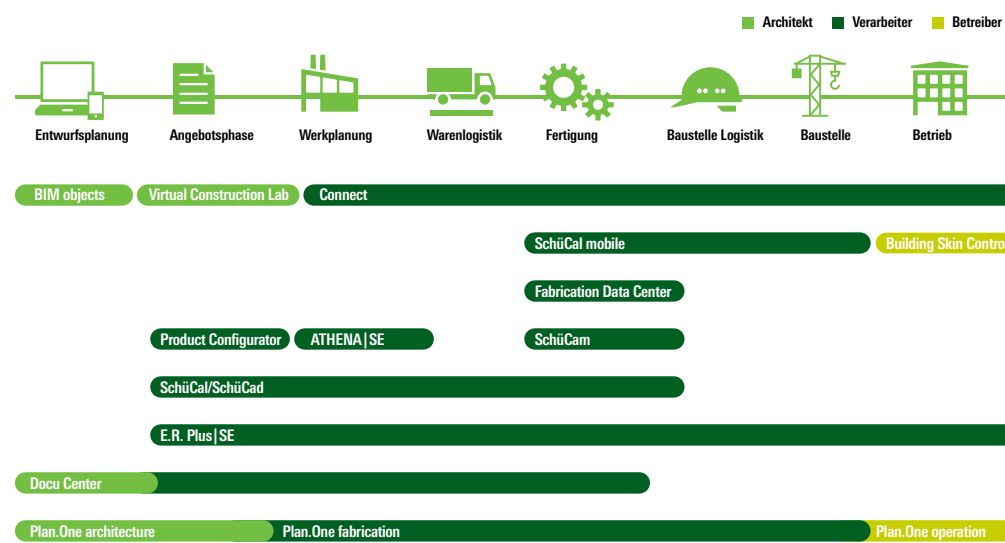
## Digital Support

Metallbau-Partnern, die sich zu einer neuen Stufe der Digitalisierung entschlossen haben, fällt es häufig schwer, sich für eine Software-Lösung zu entscheiden. Der Schüco Digital Support übernimmt hier eine beratende Funktion und bietet Schulungen an. Selbstverständlich ist zudem eine enge Zusammenarbeit mit der Fertigung (Fabrication). Denn auch hier hält die

Digitalisierung Einzug. Das geht weit über eine automatische Steuerung der Maschinen durch SchüCam hinaus. Im Schüco Fabrication Data Center zieht sich das System die notwendigen Daten aus anderen Anwendungen wie SchüCal und hilft dem Metallbauer dabei, die Fertigung effizienter zu gestalten.

## Digital Lab

Das Digital Lab schließlich steht für die Zukunft. Hier werden neue Produkte und Services entwickelt und in den Markt eingeführt. Ein Beispiel ist das Virtual Construction Lab (siehe Seite 12–13). Auf Anfrage des Schüco Partners erstellen Experten bei dieser digitalen Serviceleistung professionelle Angebotsunterlagen, etwa hochwertige 2-D- und 3-D-Darstellungen.



Die gesamte Bandbreite der digitalen Lösungen von Schüco: Wir stellen die einzelnen Bereiche auf den folgenden Seiten vor.

„Von der Entwurfsplanung bis zur Baustelle sind unsere digitalen Lösungen auf die Bedürfnisse unserer Partnerunternehmen zugeschnitten.“ Dr. Thomas Schlenker, Schüco Digital Chief Manager



# Planung leicht gemacht

**Vom Entwurf zur Planung** Mit Angeboten wie dem Schüco Docu Center und BIM-Objekten stellt Schüco wichtige technische Informationen digital bereit.

Schüco hat den Anspruch, als Vollsor-timent-Systemgeber für alle Fragen rund um die transparente Gebäudehülle praxistaugliche Lösungen anzubieten. Dementsprechend groß ist die Zahl der angebotenen Artikel. Das Nachschlagen und Strukturieren der Produktdokumen-tationen für die Entwurfsphase wird dabei durch das Schüco Docu Center erheblich erleichtert. Es kann über drei verschiedene Wege genutzt werden: Das Schüco Docu Center Web ist für Computer mit stabiler Internetverbin-dung gedacht. Geöffnet wird es über den Standard-Browser des jeweiligen Rechners, es muss keine extra Soft-ware installiert werden. Die Produkt-dokumentationen werden digital als blätterbarer Katalog dargestellt. Zudem können Schüco Partner eine Auswahl treffen und so individuell ihren Katalog zusammenstellen, den sie als PDF spei-chern oder versenden – um die Arbeit an einem Projekt unkompliziert vorzu-bereiten.

Die Schüco Docu Center mobile App ist die Variante für unterwegs. Sie muss einmalig auf das Smartphone oder Tablet heruntergeladen werden – verfügbar ist sie für die Betriebssysteme iOS und Android. Anschließend ist ein bequemes Blättern in den Datenblättern möglich. Auch hier gilt: Wer eine Auswahl trifft, kann seinen persönlichen Katalog erstellen und die entsprechenden Unterlagen auf sein Endgerät herunterladen. Dann stehen sie auch ohne Internetverbindung zur Verfügung. Übrigens: Mit Netzemp-fang lassen sich selbst die gespeicherten Dokumentationen automatisch aktualisieren. Für einen Einsatz auf der Baustelle oder in Vertriebs- und Beratungsgesprächen ist die App eine ideale Lösung. Zusätzlich können sich Schüco Partner dafür entscheiden, das Schüco Docu

Center Local zu installieren. Dabei wer-den alle Dokumentationen in hochauf-lösender PDF-Qualität auf dem Rechner gespeichert und können somit auch ohne Internetverbindung aufgerufen und durchsucht werden. Die Software ist für aktuelle Windows-Betriebssysteme entwickelt worden und eine gute Wahl bei instabiler Internetverbindung, zum Beispiel in einem Fabrication Data Cen-ter. Alternativ kann sie als DVD bestellt werden.

## CAD-Bibliothek und BIM-Objekte

Schüco Planungsdaten stehen auf zweifache Art zur Verfügung: In der CAD-Bibliothek können Architekten und Planer sich die Zeichnungen der Metallbau-Serien kostenfrei downloaden. Die Inhalte sind dabei jeweils in vier auf die Planungspraxis abgestimmte Rubriken gegliedert: Planungsgrundlagen, Systemzeichnungen, Regeldetails und Ausführungsvorschläge. Der modulare Aufbau ermöglicht es den Anwendern, schnell die richtigen, für ihr Projekt erforderlichen CAD-Zeichnungen als PDF- oder DWG-Datei auszuwählen.

Die Schüco CAD-Bibliothek ist unter [www.schueco.de/cad](http://www.schueco.de/cad) oder direkt im Schüco Docu Center unter [www.docu-center.schueco.com](http://www.docu-center.schueco.com) zu finden. Für Architekten und Planer, die mit der Planungsmethode BIM arbeiten, stehen die Planungsdaten auch als BIM-Dateien zur Verfügung. Diese ermöglichen ein schnelles und effizientes Arbeiten gleich zu Beginn der digitalen Prozesskette. Per Mausklick sind die Planungsbausteine in das digitale Gebäudemodell integrierbar und enthalten alle wichtigen planungsrelevanten Informationen zu Wärmedämmung, Winddich-tigkeit, Sicherheitseigenschaften und Einbruchhemmung. Sowohl für Einsteiger als auch für fortgeschrittene Anwender der Planungsmethode BIM sind die Schüco BIM-Planungsbausteine gleichermaßen gut geeignet. Aktuell werden die Daten für die BIM-Programme Revit® und Archicad® angeboten.

**i CAD- & BIM-Daten** finden Sie online. Dort können Sie die Vorlagen auch direkt herunterladen: [www.schueco.de/CAD](http://www.schueco.de/CAD) [www.schueco.de/bim](http://www.schueco.de/bim)



Die BIM-Objekte von Schüco können mit wenigen Mausklicks in digitale Gebäudemodelle integriert werden.





# Professionell präsentieren: das Virtual Construction Lab

**Angebotsphase** Es reicht nicht, zu wissen, wie hoch die eigene Kompetenz ist. Sie muss auch für einen potenziellen Kunden auf den ersten Blick erkennbar sein. Dabei hilft das Schüco Virtual Construction Lab.

Verarbeiter können diese Serviceleistung bei Bedarf projektweise einsetzen – Experten von Schüco fertigen die Angebotsunterlagen in Zusammenarbeit mit dem Verarbeiter individuell an und greifen dafür auf umfangreiche technische Möglichkeiten zurück, was die Qualität und Effizienz für den Verarbeiter noch weiter verbessert. Das Portfolio reicht von 2-D- und 3-D-Darstellungen über Animationen und Bauablaufsimulationen bis hin zu Rapid Prototyping und Virtual Reality.

## Für mehr Vertrauen

Das Virtual Construction Lab führt also zu Präsentationsunterlagen, die einen hochgradig professionellen Eindruck hinterlassen. Gleichzeitig werden Lösungen für die Besonderheiten des jeweiligen Projekts sehr anschaulich

vorgestellt. Mit solch detaillierten Ausarbeitungen zeigt der Verarbeiter, dass er die Anforderungen des Bauherren exakt erfüllen kann – und erhöht somit das Vertrauen in die Zusammenarbeit. Für Schüco Partner hat das Virtual Construction Lab zudem den großen Vorteil, dass sie für die Angebotserstellung weniger interne Kapazitäten benötigen und dementsprechend an einer größeren Zahl von Ausschreibungen teilnehmen können.

## Service im Detail

Das Virtual Construction Lab ist modular aufgebaut und daher sowohl für kleine Bauvorhaben mit hohem Systemanteil als auch für internationale Hochbauprojekte geeignet. Die Schüco Experten schlagen jeweils passende Präsentationsmaßnahmen vor, die sie

aus den vorliegenden Projektinformationen zusammen mit dem Metallbauunternehmen entwickeln und erstellen. Nachfolgend erläutern wir Ihnen die Bestandteile des Portfolios.

**Entwurfszeichnungen** – Die Darstellung erfolgt gemäß norm- und regelgerechter Standards, wobei Baukörperanschlüsse und Verbindungen zu den Anschlussgewerken präzise gestaltet werden. Möglich ist es zudem, Highlights auf den Zeichnungen hervorzuheben.

**Produktrenderings** – Bei den hochauflösenden Renderings werden originale Material-Farben und -Oberflächen sichtbar. Ergänzend gehören 3-D-Visualisierungen im zusammengebauten Zustand und als Explosionsdarstellung zum Angebot.



Animationen ermöglichen eine Darstellung des Bauablaufs und machen systembasierte Projekte anschaulich.

Professionelle Angebotsunterlagen, die überzeugen: Das Virtual Construction Lab macht's möglich!



**Berechnungen** – statische, thermische und akustische Analysen der Objektlösung können nach länderspezifischen Normen und Standards eingefügt werden. Ein Nachweis der Systemtauglichkeit ist genauso vorgesehen wie das Aufzeigen verschiedener Lösungen und Verbesserungen – für mehr Effizienz.

**Logistik und Montage** – eine Darstellung des Materialtransports und des Montageablaufs schafft Vertrauen. Die gesamte Baustellensituation wird berücksichtigt, was eine bessere Planung der Bauabläufe ermöglicht.

**Animation** – Animationen sind eine gute Wahl, um zum Beispiel objektbezogene Sonderlösungen zu präsentieren. Sie tragen aber auch dazu bei, systembasierte Projekte zu veranschaulichen. Darüber hinaus lässt sich der Bauablauf im Zeitraffer darstellen. Gleichzeitig demonstrieren Animationen den reibungslosen Übergang

vom Entwurfstadium in die reale Welt – aus 2-D wird 3-D.

**Rapid Prototyping** – wichtige Details zum Anfassen, beispielweise Designideen oder Varianten: Das bietet Rapid Prototyping. Die Modelle sehen realistisch aus und werden maßstabsgetreu umgesetzt. Das erleichtert Bauherren und Investoren eine genaue Beurteilung des Produktdesigns und der Funktionalität.

Die vollständigen Unterlagen werden übrigens für den Schüco Partner personalisiert und sowohl in hochwertiger Buchform als auch digital übergeben. Selbstverständlich ist es zusätzlich möglich, sie auf der eigenen Website für Marketingzwecke zu nutzen – um sich erfolgreich von Mitbewerbern abzuheben.

**Info** Ein Webspecial inklusive Video zeigt, welche Vorteile das Virtual Construction Lab bietet: [www.schueco.de/vcl](http://www.schueco.de/vcl)



# Produkte einfach konfigurieren und virtuell erleben

**Angebotsphase** Mit dem Schüco Product Configurator können Schüco Partner Kundenwünsche sofort erfüllen: zumindest visuell. Er unterstützt das Verkaufsgespräch wie ein digitaler Schauraum.

Im Wohnbausegment treffen Schüco Partner auf besondere Kunden. In den meisten Fällen sind sie keine Profis der Baubranche, und vielen von ihnen fehlt in der Entwurfsphase das Vorstellungsvermögen. Welches Schiebe- und Faltschiebesystem erfüllt am ehesten die Erwartungen in Bezug auf Funktion, Design und Preis-Leistungs-Verhältnis? Bisher behelfen sich die Verkäufer mit Fotos von Referenzen, sie zeichnen per Hand oder nutzen Schüco Angebote wie Kataloge, physische Exponate im Schauraum und Zeichnungen aus SchüCal. Eigene Webtools zur Visualisierung kamen hinzu. Teilweise hatten sie auch die Möglichkeit, einen Besuch bei einem Referenzkunden anzubieten. All das wird jetzt anders. Denn als Vertriebsunterstützung im Wohnbau-Segment wird Anfang 2018 der Schüco Product Configurator eingeführt. Er funktioniert wie ein digitaler Schauraum, der individuelle Konfigurationen visualisiert.

Die Handhabung ist denkbar einfach. Schüco liefert alles, was für den Schüco Product Configurator benötigt wird: Stele, Monitor, PC, Maus, Tastatur, WLAN-Router und Tablet, und der Ver-

käufer nimmt individuelle Einstellungen vor. Das Tablet ist die Steuerungseinheit für den Schüco Product Configurator. Solch eine moderne Darstellungsform zeigt Kompetenz und beeindruckt durch die sichtbaren Details der späteren Konfiguration. Außerdem wird das Verkaufsgespräch erleichtert.

## Lebendige Entwürfe

Mit wenigen Klicks können Verkäufer und Endverbraucher gemeinsam beispielsweise eine Schiebetür konfigurieren. Sie wird als Entwurf dargestellt: Über eine fotorealistische Visualisierung sieht der Kunde, wie das Schiebesystem in verschiedenen Umgebungen wirken würde. Ein Ultra-HD-Monitor stellt die

Qualität der Darstellung sicher. Ergänzend sind die Produktvorteile im Detail aufgeführt. Der Schüco Product Configurator ist direkt an SchüCal angebunden. Schon während des Gesprächs kann der Schüco Partner daher ein individuelles Angebot erstellen und den exakten Preis benennen. Möchte sich der Kunde verschiedene Konfigurationen anschauen, kann er die Unterschiede in Design und Funktionalität im Verhältnis zum Preis direkt erkennen, was die Preisgestaltung transparenter macht und zu mehr Vertrauen führt. Gleichzeitig ist mehr Planungssicherheit gegeben, da über SchüCal eine technische Prüfung erfolgt. Die technischen Daten sind auch alle direkt hinterlegt. Probieren Sie es aus!

**„Der Schüco Product Configurator unterstützt das Verkaufsgespräch optimal: Er bietet attraktive, fotorealistische Darstellungen der Konfigurationen und zeigt technische Details in verständlicher Form für Endkunden.“** Thomas Humpf, Schüco Head of Sales Europe MB

## Schnell und exakt in jeder Arbeitsphase

**Ohne IT sind die Arbeitsprozesse beim Schüco Partner LM Metallbau GmbH in Vreden nicht mehr denkbar, denn anspruchsvolle Kunden haben schon bei der Angebotserstellung große Erwartungen.**

Jürgen Levers ist ein Mann der ersten Stunde, der inzwischen von seinem Sohn Jonathan Levers, wie sein Vater Metallbauermeister, unterstützt wird. Das Potenzial der Digitalisierung hat der Senior bereits 1985 erkannt, als er sich selbstständig machte. Schon damals nutzte er eine Revolution: den Commodore 64. Besonders leistungsfähig war der legendäre Heimcomputer allerdings noch nicht. „Wir mussten alles ohne eine speziell dafür ausgelegte Software kalkulieren“, erinnert sich Levers. „Bevor die EDV Einzug gehalten hat, mit SchüCal, SchüCad und später E.R.Plus, haben wir buchstäblich jeden T-Verbinder und jeden KS-Clip von Hand ausgezogen und mithilfe gedruckter Preislisten kalkuliert. Auch Glasmaße haben wir manuell ermittelt und abgewinkelte Oberflächen errechnet.“

Heute sei das gar nicht mehr vorstellbar. „Dafür wäre der Personalaufwand viel zu hoch“, sagt Levers. „Außerdem hat sich die Zeit zwischen Anfrage und Angebotsabgabe extrem verkürzt.“ Besonders wichtig ist die Digitalisierung in seinem Unternehmen für die Kalkulation von Großprojekten wie Universitäten, Schulen und Krankenhäusern oder von sehr anspruchsvollen Privatprojekten. Dabei geht es nicht alleine darum, die Berechnungen effizient zu bewältigen. „Ist die Kalkulation einmal in der EDV, können wir das Projekt dem Kunden in unseren Räumlichkeiten auch ausführlich präsentieren“, erzählt Levers. „In Windeseile stehen dreidimensionale Darstellungen und Profilschnitte auf dem Bildschirm zur Verfügung. Der anspruchsvolle Kunde verlangt das aber auch von uns.“ Zusätzlich hat die LM Metallbau GmbH E.R.Plus als vollwertiges Warenwirtschaftssystem eingeführt und nutzt es durchgängig, von der Kalkulation über die Projektplanung bis zur Buchhaltung. Die gesamte Warenlogistik läuft inzwischen über die EDV, und dank des Schüco Fabri-



Jürgen Levers, Schüco Partner LM Metallbau in Vreden.

cation Data Center ist auch die komplette Fertigung papierlos. „Das System liefert stetig mitlaufende Daten, Fertigungsstände und Fertigungszeiten, die für uns wesentlich sind für die weitere Kalkulation von neuen Projekten und für Nachkalkulationen“, sagt Levers. Für ihn und seinen Sohn ist klar, dass gerade in unserem schnellleibigen Zeitalter die digitalen Angebote permanent mit weiteren Systementwicklungen mitwachsen müssen, wenn ein Unternehmen vorne mitspielen will. Er ist sich sicher: „Ohne die digitalen Angebote von Schüco wären wir heute nicht da, wo wir im Moment stehen.“



Die Infos aus SchüCal gelangen über das Fabrication Data Center (FDC) auch in die Fertigung.



Alle wichtigen Arbeitsprozesse wurden inzwischen digitalisiert und dadurch vereinfacht.



Alle Arbeitsplätze sind bestens ausgestattet.





# Eine gute Vorbereitung ist alles

**Angebotsphase** Schüco unterstützt seine Partner bei jedem Arbeitsschritt mit speziellen Software-Paketen. SchüCal, SchüCad und ATHENA |SE erleichtern unter anderem die Planungsphase – und greifen perfekt ineinander.

**SchüCal** ist eine bewährte Grundlage für zahlreiche Schüco Partner. Die Kalkulationssoftware wird vor allem zur Angebots- und Auftragsbearbeitung sowie Arbeitsvorbereitung von Schüco Fenster-, Tür-, Fassaden- und Wintergartensystemen genutzt. Es gibt sie in den drei Ausbaustufen basic, advanced und enterprise. Zur Standardversion gehören unter anderem die Funktionen Angebot, Bestellung, Fertigungsunterlagen, Lieferscheine und Rechnungen. Zusätzlich können beispielsweise auch Schnittdarstellungen, Schnittübergabe an CAD, Fertigungszeitermittlungen sowie eine Übergabe der Daten an ERP-/PPS-Systeme generiert werden – sie dienen dazu, Ressourcen für die Produktion zu planen. Die Version SchüCal Stahl funktioniert nach dem gleichen Prinzip, ist aber für die Arbeit mit Stahlprofilen programmiert worden. SchüCal lässt sich übrigens unter anderem um eine Maschinensteuerung ergänzen. Heißt: Die Software ermittelt automatisch die notwendigen Profilbearbeitungen und visualisiert in 3-D, wo der Nutzer sie anpassen oder zusätzliche Bearbeitungen vornehmen kann.

Anschließend wird die Datei an die Steuerungssoftware SchüCam übergeben.

Die Optik von SchüCal ist an die bekannte Microsoft-Oberfläche angelehnt, sodass die Bedienung intuitiv erfolgt. Mit wenigen Klicks stellt der Anwender ein komplettes Fenster inklusive Profilen, Beschlag und Glas zusammen. U-Wert und Preis laufen dabei immer mit. Ein schneller Wechsel zwischen den verschiedenen Systembautiefen ist ebenfalls möglich. Für einen perfekten Umgang mit der Software bietet Schüco außerdem Schulungen an.

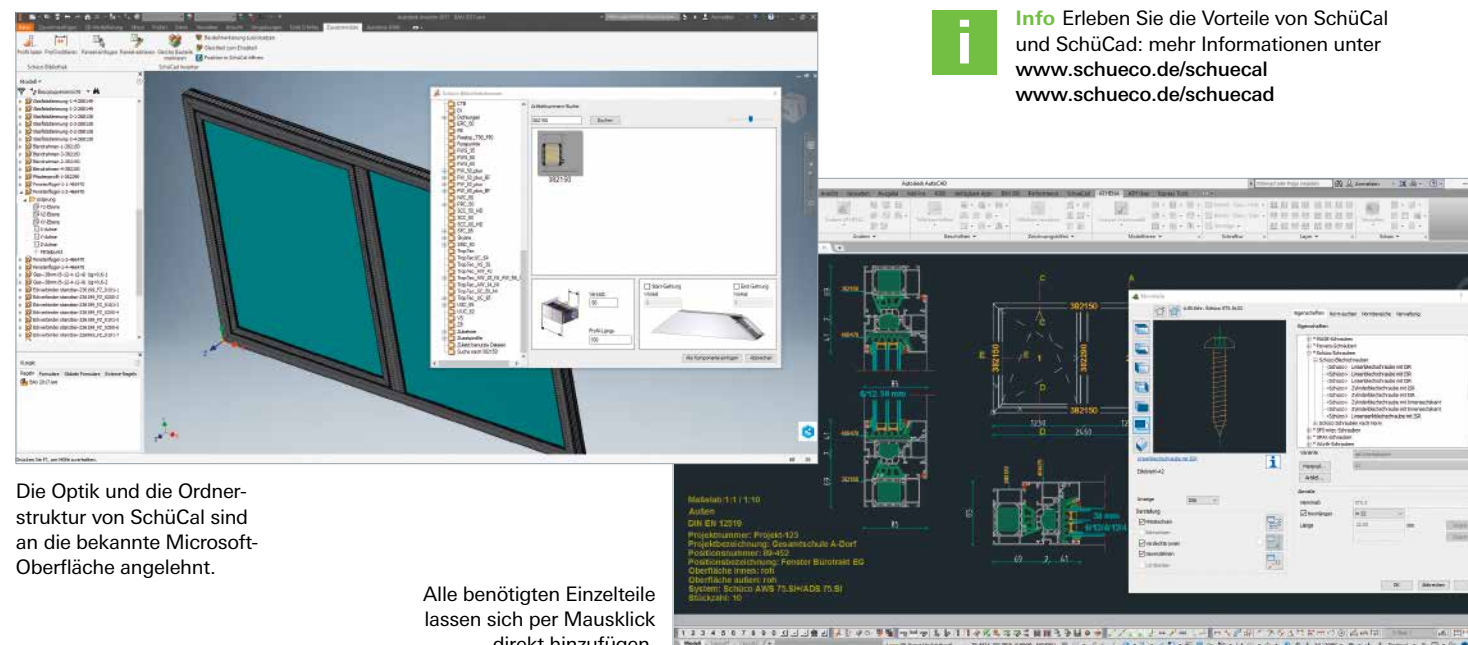
**SchüCad** wiederum ist eine Konstruktionssoftware in Ergänzung zu SchüCal. Es gibt sie in zwei verschiedenen Ausbaustufen: advanced und enterprise. Basis für dieses Programm ist die Software AutoCAD. SchüCad ist dafür gedacht, branchenspezifische Konstruktionen schnell und unkompliziert zu erstellen. Dabei werden über eine Schnittstelle Elemente aus SchüCal an SchüCad übergeben. Mit

den CAD-Werkzeugen erstellt der Metallbauer Detailzeichnungen, wobei die Schüco Bibliotheken diese Arbeit durch vorgefertigte Profilschnitte und Anschlussituationen beschleunigen. Zusätzlich generiert SchüCad automatisch Werkstattzeichnungen auf der Basis von SchüCal.

Mit dem SchüCad Inventor ist es zudem möglich, 3-D-Elemente aus SchüCal in Modelle einzufügen, die bereits mit den notwendigen Parametern versehen sind. Sie lassen sich gleichfalls überprüfen und bearbeiten. Praktisch sind unter anderem Simulationen und Analysen des physikalischen Verhaltens von einfachen und komplexen Baugruppen: Unterkonstruktionen und Bleche werden einfach erstellt und ausgewertet.

**ATHENA |SE** schließlich ist eine umfassende CAD-Befehlsbibliothek, die leicht zu handhabende Funktionen für Werkstattzeichnungen bietet. Mit einfachen Befehlen kann der Schüco Partner Zeit und Geld sparen, während er die Konstruktion umsetzt und zum Beispiel Baukörperanschlüsse erstellt.

**i Info** Erleben Sie die Vorteile von SchüCal und SchüCad: mehr Informationen unter [www.schueco.de/schuecal](http://www.schueco.de/schuecal) [www.schueco.de/schuecad](http://www.schueco.de/schuecad)



Die Optik und die Ordnerstruktur von SchüCal sind an die bekannte Microsoft-Oberfläche angelehnt.

Alle benötigten Einzelteile lassen sich per Mausklick direkt hinzufügen.



Der digitale Arbeitsplatz: mit SchüCal, SchüCad und ATHENA |SE.

Ohne Fachkräfte geht nichts, aber ihre Arbeit wird durch Software erleichtert.



## Software-Pakete als Arbeitserleichterung

**Schüco Partner HAGA Metallbau aus Hofheim setzt auf Digitalisierung, um Projekte unterschiedlicher Größe bewältigen zu können.**



Mario Häpp, Technischer Geschäftsführer HAGA Metallbau.

„Nach Möglichkeit machen wir alles selbst“, sagt Mario Häpp, Technischer Geschäftsführer von HAGA Metallbau. Ihm ist es wichtig, die Kompetenz im eigenen Haus zu behalten. Dafür muss das Unternehmen, das mit 330 Mitarbeitern sowohl die Haustür für den Privatmann als auch signifikante Großprojekte umsetzt, natürlich sehr gut aufgestellt sein. „Ohne Digitalisierung wäre das gar nicht zu schaffen“, sagt Häpp. „Schon gar nicht in Zeiten des Fachkräftemangels.“ Allein für die Software SchüCal hat er 50 Arbeitsplätze einrichten lassen. Hinzu kommen 35 für ATHENA |SE, wobei SchüCad als Schnittstelle dient. „Früher mussten wir jede notwendige Profilbearbeitung Schritt für Schritt mit dem CAD-Programm vornehmen. Mit den neuen Programmen geht das deutlich schneller.“ Blechdarstellungen, komplizierte Anschlüsse, Plausibilitätsprüfungen – alles wird durch die Software vereinfacht. Die Mitarbeiter ermitteln so auch den Materialbedarf, und in Kürze soll auch die Warenwirtschaft digitalisiert werden, mit einer Schnittstelle zu SchüCal. „Dabei

ist es sehr hilfreich, dass die Oberfläche von SchüCal intuitiv bedienbar ist“, sagt Häpp. „Der Kollege, der dieses Thema betreut und Mitarbeiter anleitet, hat selbst nicht einmal eine Schulung gebraucht, sondern das Prinzip direkt verstanden. Mit wenigen Handgriffen erzielt man ein Ergebnis.“

Für Häpp ist es besonders attraktiv, dass alle Informationen digital vorliegen und keine Ausdrucke hin- und herwandern. „So können wir sicher sein, dass keine Daten verloren gehen.“ Er verspricht sich für die Zukunft noch viel von der Digitalisierung, weswegen er auch gern bereit ist, Input für Weiterentwicklungen zu liefern. Einen Vorschlag hat er bereits: „V8-Profil-Neuentwicklungen müssten noch schneller im System integriert werden, damit unsere AV-Abteilung auf optimaler Datenbasis arbeiten kann.“



Digital funktioniert die Arbeit schneller und effizienter: Profilbearbeitung bei HAGA.



# Immer gut verbunden

**Werkplanung/Warenlogistik** Mit Connect hat Schüco eine Plattform geschaffen, die Verarbeitern ab 2018 zusätzlichen Kundenservice bietet – 24 Stunden pro Tag, an sieben Tagen in der Woche.

Beim Thema Digitalisierung darf ein umfangreiches Online-Service-Portal natürlich nicht fehlen – im Frühjahr ist der Testlauf der Plattform Connect gestartet. Sie soll Schüco Partner vor allem in den Bereichen Planung und Logistik unterstützen. Connect ist ein geschlossenes Portal. Die Verarbeiter werden im Zuge des Rollouts der Plattform von den für sie zuständigen Gebietsmanagern angesprochen. Wer einen Zugang wünscht, gelangt auf eine individualisierte Seite, die als direkter Draht zu Schüco dient.

## Informationsmanagement

In erster Linie stehen mit wenigen Klicks alle Informationen zu aktuellen Aufträgen bereit. Die Bestätigungen können im PDF-Format geöffnet oder heruntergeladen werden. Für einen besseren Überblick lassen sich Bestellungen sortieren, zum Beispiel nach:

- Kundenkommission
- Bestellwoche
- Bestellnummer

Weitere Sortier- und Filtermöglichkeiten kann jeder Schüco Partner selbst auswählen. Auch Informationen zu eventuellen Beanstandungen werden angezeigt. Zusätzlich sind die Bestellunterlagen mit Informationen zum Abwicklungsstatus versehen – der regelmäßig aktualisiert wird. Sie stehen jeweils auf Kopf- und Positionsebene und beinhalten nach dem Versand auch die Packstückverfolgung per Dienstleister – Änderungen im Lieferstatus lassen sich fast in Echtzeit abrufen.

**Rechnungskonfigurator** für individuelle Rechnungen

## Digitale Self-Services

In diesem Bereich können Connect-Nutzer selbst aktiv werden. Es ist beispielsweise möglich, Bestelländerungen anzufragen, Beanstandungen einzutragen oder weitere Mitteilungen abzuschicken. Mit einem einfachen Klick landen die Daten direkt beim Vertriebsinnendienst, der sie schneller bearbeiten kann, weil er ebenfalls alle Vorgänge auf einen Blick sieht. Praktisch ist zudem der Rechnungskonfigurator. Hier wählen die Schüco Partner aus, welche Daten künftig auf

ihren Rechnungen angezeigt und ausgedruckt werden sollen und welche sie nicht benötigen. Das erleichtert es später unter Umständen der Buchhaltung, die relevanten Informationen zu erfassen, und spart so wiederum Zeit.

## Forum Ressourcenmanagement

Dieser Bereich wird voraussichtlich etwas nachgelagert starten. Er dient dazu, Schüco Partner noch enger miteinander zu vernetzen. Sie können gegenseitig von guten Auftragslagen der Kollegen profitieren. Im Forum steht

folgendes Szenario im Fokus: Sind die eigenen Kapazitäten in Fertigung oder Montage erschöpft oder bestimmte Aufgaben mit eigenen Ressourcen nicht wirtschaftlich zu erledigen, so kann über die Fremdvergabe, also das Anbieten von vollständigen Fertigungs- oder Montageaufträgen, ein passender Auftragnehmer gesucht werden. Das Anbieten dieser Aufträge über die Erstellung/Bearbeitung entsprechender Anfragen im Forum bleibt speziell dafür autorisierten Benutzern vorbehalten.

Heiko Müller von Warnow Metall ist sehr zufrieden mit dem neuen Schüco Portal.



## Schneller, effizienter und übersichtlicher

**Als eines der ersten Unternehmen hat Schüco Partner Warnow Metall aus Pölchow das neue Portal Schüco Connect getestet.**

weitgehend auch bildlich dargestellt ist. Mir verschafft das einen besseren Überblick, weil ich die Profile & Co. kenne und augenblicklich reagieren kann, wenn etwas nicht korrekt ist.“

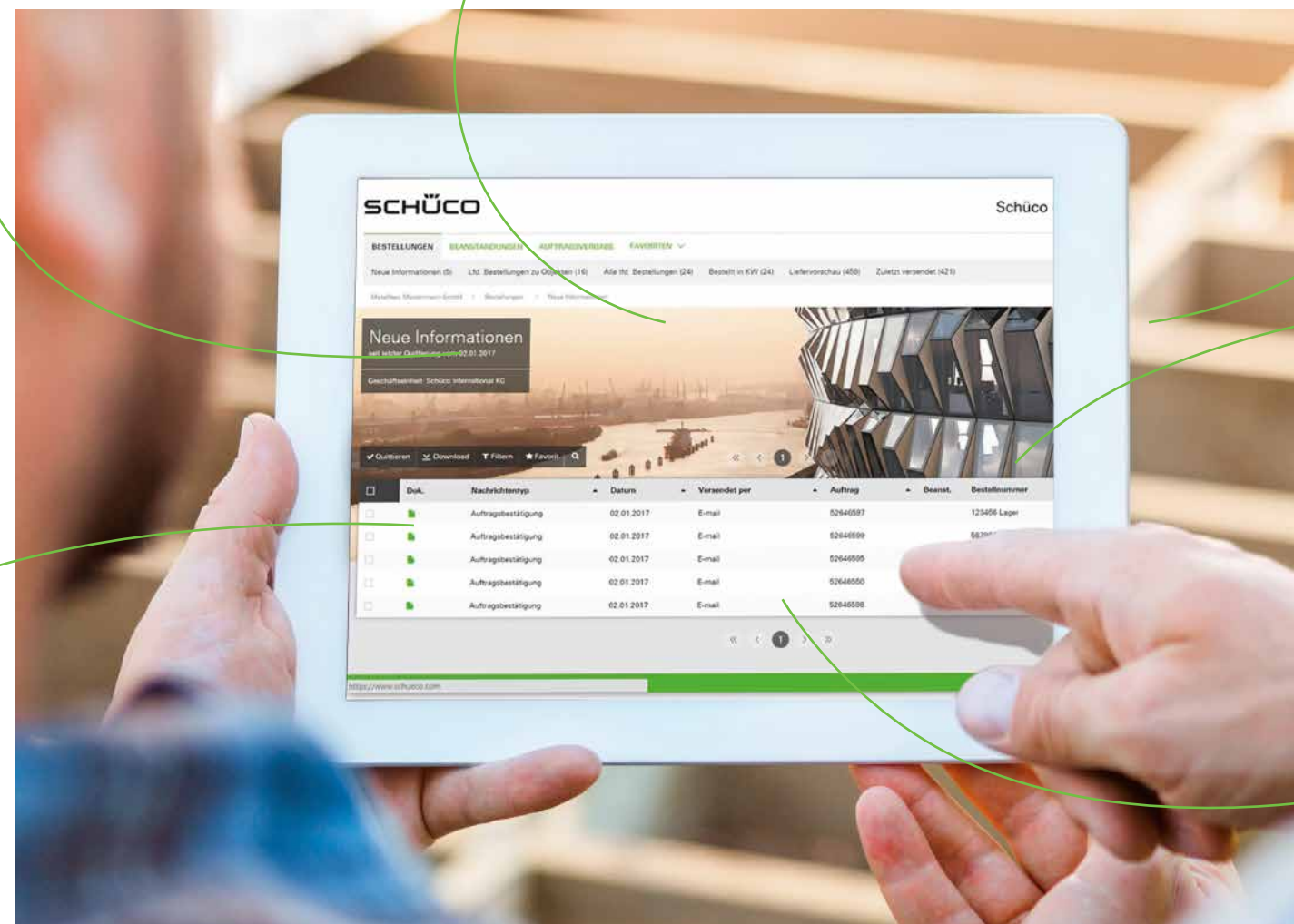
Für den Techniker Heiko Müller von Warnow Metall waren die Bestellungen bei Schüco immer mit viel Papier verbunden. Bis zu 50 Seiten hat er sich pro Woche ausgedruckt und kontrolliert. Das ist jetzt vorbei – er nutzt Schüco Connect und lässt sich seine Aufträge online anzeigen.

**Lieferungen verfolgen**  
Genauso wichtig ist es für Heiko Müller, dass ihm eine Liefervorschau zur Verfügung steht. „Ich sehe zum Beispiel sofort, ob Produkte später kommen. Ich kann dann direkt nach einer Alternative suchen und die bisherige Bestellung stornieren. Oder wir planen die Arbeitszeit anders. Das ist effizienter als früher.“ Kleine Mengen lässt Heiko Müller teilweise auch ohne Umweg zur Baustelle schicken. Deswegen schätzt er den UPS-Zustellnachweis, der bei Connect ebenfalls eingestellt ist. „Wenn ein Paket nicht auffindbar ist, kann ich also nachschauen, wer es angenommen hat.“

„Eine Umstellung war es anfangs schon, die Auftragsbestätigungen nicht mehr per Mail zu bekommen, sondern sie selbst im Portal zu öffnen“, gibt er zu. Dafür wusste er einen großen Vorteil der neuen Arbeitsweise schon nach kurzer Zeit zu schätzen: „Es geht alles viel schneller. Die E-Mails vom Vertrieb habe ich in der Regel innerhalb von 24 Stunden bekommen. Jetzt kann ich teilweise schon nachmittags die Unterlagen zu einer Bestellung aufrufen, die ich erst morgens abgeschickt habe.“

Inzwischen ruft Heiko Müller die Connect-Seite ein- bis zweimal am Tag auf. Wichtige Unterlagen speichert er dabei auf dem Server, um sich den Papierkrieg zu sparen. Nur einen Wunsch hat er noch: „In den Kartons ist immer ein Lieferschein von Schüco. Es wäre perfekt, wenn ich den parallel online anzeigen lassen könnte. Den braucht nämlich die Buchhaltung.“

Das heißt auch, dass er eventuelle Reklamationen unmittelbar auslösen kann, weil er bei jedem einzelnen Produktteil sieht, wann es wohin geschickt werden soll. „Dabei finde ich es sehr hilfreich, dass die Ware



**Verfügbarkeitsprüfung** für Lagerartikel

**Alle Informationen** zu aktuellen Aufträgen

**UPS-Nachweis** für die Zustellung

**Änderungen im Lieferstatus** fast in Echtzeit

**Dokumenten-View** für jeden Auftrag



# IT für die Werkstatt

**Fertigung** Wie lässt sich die traditionelle Arbeitsweise in der Werkstatt mit moderner Computertechnologie vereinen? Die Antwort auf diese Frage ist das Fabrication Data Center.

Technische Zeichnungen, Details zu einzelnen Artikeln, zusätzliche Infos zu den Konstruktionsplänen, Handbücher – ein Stapel mit ausgedruckten Unterlagen gehörte in der Werkstatt lange Zeit zum Arbeitsalltag, für jedes Projekt aufwendig zusammengestellt. Das kostete nicht nur in der Vorbereitung Zeit und somit Geld, es war zum Teil auch mit erheblichem Aufwand verbunden, Nachfragen zu klären. Dabei liegen all diese Informationen bereits digital vor – mit dem Fabrication Data Center hat Schüco eine Möglichkeit geschaffen, unkompliziert direkt in der Werkstatt auf sie zuzugreifen.

## Intuitiv bedienbar

Herzstück des Systems ist eine digitale Arbeitsstation – die „Workstation“. Sie besteht aus einem Rechner mit Touch-Bildschirm, einer ausfahrbaren Wandhalterung und einem Barcode-Scanner. Die Workstation wird anschlussfertig geliefert und kann intuitiv bedient werden. Ein Blick aufs Schulungsvideo, das alle wichtigen Arbeitsschritte beschreibt, reicht aus.

Ein großer Vorteil des Fabrication Data Centers besteht darin, dass der Verarbeiter es an seine vorhandene Software anschließen und so auf bereits erstellte Projekte zugreifen kann: zum Beispiel auf die Informationen, die er in SchüCal zur Arbeitsvorbereitung erstellt hat, oder auf die Konstruktionsdaten aus SchüCad. Ergänzt wird das Angebot um das Schüco Docu Center, das nach dem gleichen Prinzip wie die beliebten Kataloge und Handbücher aufgebaut ist. Für den Metallbauer ist die Umstellung also nicht allzu groß. Er schaut sich technische Zeichnungen nicht mehr auf Papier an, sondern bequem am 27-Zoll-Bildschirm. Details kann er mit einem Fingertipp heranzoomen oder in 3-D von verschiedenen Seiten aus betrachten. Bei Bedarf kann übrigens ein 46-Zoll-Monitor bestellt werden, der sogar DIN-A3-Fertigungszeichnungen perfekt abbildet.



Herzstück des Fabrication Data Centers ist die „Workstation“ mit Touch-Display: Sie wird anschlussfertig geliefert und ist intuitiv bedienbar.

## Aktuelle Informationen

Auch langes Blättern in Nachschlagewerken ist nicht mehr nötig, denn im digitalen Katalog lassen sich einzelne Artikel aufrufen, oder der Metallbauer gibt über die Suchfunktion ein Stichwort ein, um sich beispielsweise Beschläge anzeigen zu lassen, die exakt zu den Konstruktionsvorgaben des Fachplaners passen. Mit einem Lesezeichen kann er zudem besonders häufig genutzte Seiten markieren und

per Mausklick jederzeit schnell öffnen. Ein weiteres Plus des Fabrication Data Centers: Die Informationen sind garantiert auf aktuellem Stand und müssen nicht vom Verarbeiter gepflegt werden.

**i** Mehr Informationen und Details zu den Vorteilen des Fabrication Data Centers für Schüco Partner stehen online für Sie bereit: [www.schueco.de/fdc](http://www.schueco.de/fdc)

## Unterstützung bei komplexen Projekten

### Metallbau Winter aus Lage setzt digitale Lösungen in der Werkstatt nach Bedarf ein.

Jan Winter ist kein Freund der Digitalisierung. Privat besitzt der 30-Jährige noch nicht einmal ein Smartphone, geschweige denn einen Computer. „Aber wer nicht mit der Zeit geht, geht eben mit der Zeit“, sagt er. Deswegen ist er stolz auf die moderne Ausstattung seines Betriebs, in dem 25 Mitarbeiter beschäftigt sind. Säge, CNS-Fräse, Glasleistsäge – alles zu 100 Prozent digital.

Jan Winter arbeitet mit SchüCal, um Projekte zu erstellen. Die Maschinen können anschließend über SchüCam automatisch angesteuert werden, wobei die Daten direkt aus der Vorbereitung kommen. „Das entlastet die Fertigungsmitarbeiter, geht schneller und ist sehr effizient“, sagt Jan Winter. Ihm ist es trotzdem wichtig, dass seine Monteure sich nicht auf die Automatik verlassen. Denn das Unternehmen ist vor allem im gehobenen Einfamilienhaus-Bereich aktiv und erstellt immer wieder Projekte, die außerhalb der Norm liegen, digital daher nicht erfassbar sind.

Das Gleiche gilt für Prototypen und Musterelemente, die Metallbau Winter für Schüco produziert. „Unsere Mitarbeiter müssen also in der Lage sein, selbst über die Prozesse nachzudenken und die Verantwortung für ihre Arbeit zu übernehmen.“

Standardbauteile werden daher mit digitaler Unterstützung bearbeitet, während bei Prototypen die Kompetenz des Fachmanns gefragt ist. Bei der Montage ist es genau umgekehrt. Jan Winter hat das Fabrication Data Center von Schüco angeschafft. „Für einfache Standardfenster nutzen wir die Möglichkeiten der Workstation aber gar nicht“, sagt er. Wichtig sei sie hingegen für Bauteile, die im Unternehmen selten verwendet werden oder die besonders komplex sind. „In solchen Fällen ist es hilfreich, sich im Fabrication Data Center die Einbaureihenfolge noch einmal Schritt



Jan Winter, Bachelor of Science Metallbau Winter in Lage.

für Schritt anzuschauen und Details heranzuzoomen“, findet Jan Winter. Er wägt ab, in welchen Arbeitsbereichen die Digitalisierung für ihn besonders nützlich ist. So gelingt ihm die Verbindung von traditioneller Arbeitsweise und Handwerk 4.0.



Bei individuellen Projekten und Prototypen setzt Winter nach wie vor auf fachmännische Handarbeit.



Standardbauteile werden bei Metallbau Winter mit digitaler Unterstützung bearbeitet.

Ideal für komplexe Projekte: An der Workstation lassen sich zum Beispiel wichtige Details heranzoomen.



# SchüCal – auch mobil immer erreichbar

**Baustelle/Logistik** Wer mit SchüCal arbeitet, ist auch auf der Baustelle bestens mit Informationen versorgt. Die App **SchüCal mobile** liefert eine direkte Verbindung ins Büro.

Das Internet lässt die Welt kleiner erscheinen. Denn Daten, die einmal digitalisiert wurden, sind innerhalb kürzester Zeit an jedem Ort verfügbar. Das gilt auch für die Informationen in SchüCal. Verarbeiter können sich die App SchüCal mobile auf ihr Smartphone oder Tablet laden und schon reist das Büro immer mit. Dabei funktioniert die Informationsübertragung in beide Richtungen. Vor Ort auf der Baustelle oder im Gespräch mit dem Kunden sind alle Projektinformationen verfügbar. Fragen lassen sich schnell klären, Alternativen können besprochen und kalkuliert werden. Umgekehrt haben Techniker die Möglichkeit, Maße, die sie auf der Baustelle aufnehmen, unmittelbar ins Büro zu senden, übrigens auch drahtlos mittels Lasergerät. Mit Notizen ist es zudem möglich, die Situation auf der Baustelle genau zu beschreiben und Fotos der Anschlusssituationen hinzuzufügen. Eine Verbindung mit dem Docu Center hilft schließlich

dabei, Informationen zu Einbau und Montage zu finden. Praktisch ist die Software auch innerhalb des Unternehmens. Sie lässt sich beispielsweise für die Kommissionierung einsetzen, denn in der App ist ein Barcode-Scanner integriert. Der Mitarbeiter muss in der Werkstatt also nur den Barcode auf dem Profil scannen, und schon kann er sich die entsprechende Position in dem zugehörigen Projekt anschauen. Mit wenigen Klicks hakt er vorhandenes Material ab oder weist auf fehlende Teile hin, damit diese bestellt werden können. Im nächsten Schritt unterstützt SchüCal mobile bei der Fertigung – durch Barcodes auf den Dokumenten. Alle Katalog-Informationen zu den einzelnen Artikeln lassen sich aufrufen.

**i** **Weitere Infos** zu SchüCal mobile bietet das Video unter [www.schueco.de/film\\_schuecalmobile](http://www.schueco.de/film_schuecalmobile). Die App als Ergänzung zu SchüCal im Büro gibt's bei iTunes und Google Play.



## Perfekte Datenübertragung

„Durch SchüCal mobile gehen weniger Informationen verloren. Bilder der örtlichen Gegebenheiten können direkt der Position zugeordnet werden, was die Arbeit für den Techniker im Büro erleichtert. Dadurch können wir Veränderungen schneller umsetzen. Das spart Zeit und Geld.“ Sascha Grzenia, Geschäftsführer der Hengsberg GmbH & Co. KG in Grafschaft-Gelsdorf.

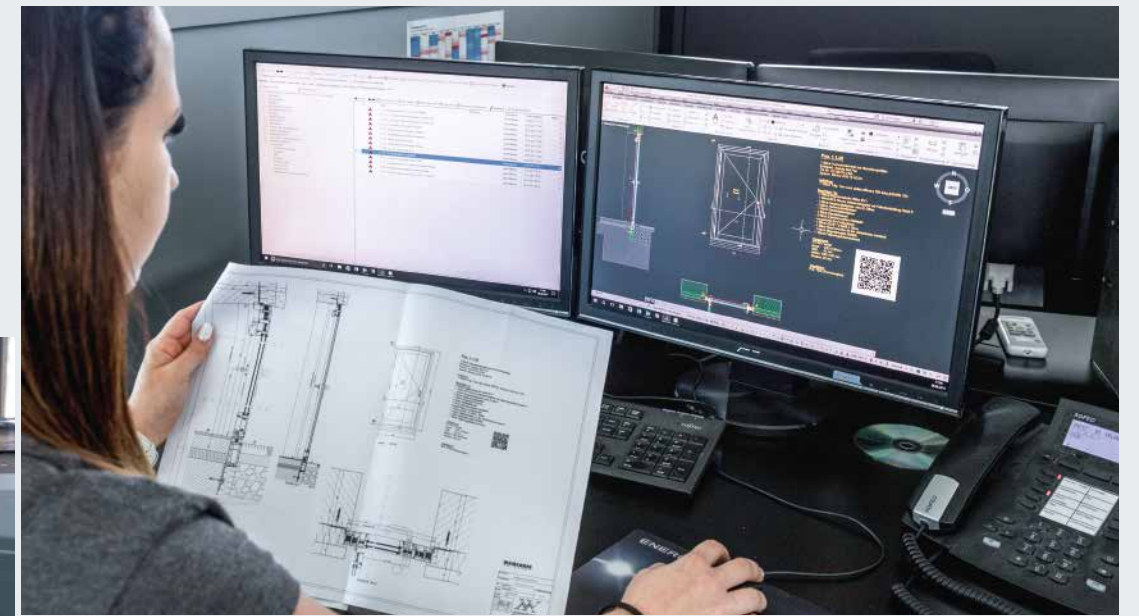


## iPad statt Aktenkoffer

„Früher hatten wir auf der Baustelle einen dicken Packen Unterlagen dabei, und doch fehlte immer etwas. Jetzt zeigen wir den Kunden alles auf dem iPad und können direkt Alternativen durchgehen, zum Beispiel für Griffe. Für das Aufmaß hängen wir einfach ein Foto an die entsprechende Position.“ Adam Kroczek, Techniker und Projektabwicklung bei MDL Metallbau in Wadersloh-Liesborn.

Praktisch: Mit dem integrierten Barcode-Scanner lassen sich gespeicherte Infos abrufen.

Die eigens programmierte Software der Firma Weinzierl nutzt die Daten aus SchüCal.



Einfach den QR-Code scannen – und schon wissen die Monteure, welches Bauteil sie ersetzen müssen.

## Effizienter bei Reparaturen

**Schüco Partner Weinzierl Metallbau aus Osterhofen hat eine Software programmieren lassen, die auf die Anforderungen in seinem Betrieb exakt zugeschnitten ist. Die nötige Datenbasis erhält er über eine Schnittstelle zu SchüCal.**



Alfons Weinzierl, Geschäftsführer von Weinzierl Metallbau.

Alfons Weinzierl sieht eine Stärke seines Unternehmens darin, „individuelle Lösungen“ für seine Kunden zu finden und in hochwertiger Qualität umzusetzen. Genau den gleichen Ansatz verfolgt er bei der Digitalisierung des eigenen Betriebs: „Wir haben vor zwei Jahren damit begonnen, eine Software programmieren zu lassen“, erzählt er. „Es gibt zwar viele Angebote auf dem Markt, aber so können wir selbst entscheiden, um welche Komponenten wir die Software jeweils erweitern, und haben immer genau das, was wir brauchen.“ Unter anderem verfügt Weinzierl Metallbau inzwischen über ein digitales Warenwirtschaftssystem und eine eigene Zeiterfassung. Der Clou aber ist eine Kennzeichnung der Bauteile per QR-Code.

## Alle Infos hinterlegt

Reparaturen waren lange Zeit für das Unternehmen mit großem Aufwand verbunden. „Oft habe ich ein vollbesetztes Auto mit drei, vier Mitarbeitern aus verschiedenen Fachbereichen zu einer Störung geschickt, weil ja niemand sagen konnte, was überhaupt kaputt war“, sagt der Geschäftsführer. Anschließend wurden gegebenenfalls Ersatzteile bestellt und ein zweiter Ortstermin stand an. Das ist jetzt anders.

Weinzierl arbeitet mit SchüCal und hat zusätzlich eine Schnittstelle zur eigenen Software. Die Infos zu allen Einzelteilen eines Projektes sind also im Prinzip bereits digital hinterlegt. Alfons Weinzierl erklärt: „Sobald die Artikel geliefert werden, prüft der Mitarbeiter die Sendung digital auf Vollständigkeit. Nach dem Zusammenbau kontrolliert der Werkstattmeister das Bauteil und druckt einen individuellen QR-Code aus.“ Hinter diesem Code – siehe Fotos links – sind nun alle Informationen zum Bauteil hinterlegt, sogar die Namen der beteiligten Mitarbeiter. Er funktioniert also im Prinzip wie ein individuelles Typenschild und wird auch genauso aufgeklebt. Später kann er zum Beispiel von einem Hausmeister ausgelesen werden, der einen Defekt entdeckt. „Der Hausmeister braucht dafür nur ein normales Android-Handy und eine App, die er kostenlos von uns bekommt“, erklärt Weinzierl. Seine Mitarbeiter sehen dann direkt, wer für das Bauteil zuständig war und welche Ersatzteile wahrscheinlich benötigt werden. Im nächsten Schritt soll es sogar möglich sein, diese Teile über den Weinzierl-Onlineshop direkt zu bestellen. All das spart Zeit und damit Geld. „Für uns haben sich die Investitionen in die Software bereits gerechnet“, freut sich Weinzierl.



# Ein Plan für die Zukunft

Mit der Gründung von **Plan.One** hat sich Schüco entschieden, die digitale Transformation aktiv mitzugestalten. Expertenwissen aus dem Markt wird hier mit dem technologischen Know-how eines digitalen Start-ups kombiniert.

In der Baubranche ist ein Phänomen gut bekannt: Die notwendigen Informationen sind im Prinzip vorhanden, aber nicht jeder kann sofort auf sie zugreifen – das soll sich mit der Plattform Plan.One ändern. „Die digitale Transformation schreitet immer schneller voran“, sagt Plan.One-Gründer und CEO Patric de Hair. „Die erhoffte Produktivitätssteigerung im Bauwesen lässt allerdings bislang auf sich warten.“ Einer der Gründe: Viele der bislang entwickelten Lösungen verfehlen die eigentliche Zielgruppe. „Die Baubranche ist eine komplexe Branche, der man nur schwer mit einer Software-Lösung von außen gerecht werden kann“, so de Hair. „Wer hier digitalisieren will, benötigt das kollektive Wissen der Branche.“ Zusammen mit Herstellern, Initiativen und Verbänden aus allen Gewerken will sich das Start-up deshalb schrittweise vorarbeiten und in enger Zusammenarbeit bei der digitalen Transformation unterstützen. Schüco bringt dabei die Expertise im Bereich der transparenten Gebäudehülle ein. „Wir wollen die Bedürfnisse und Interessen der verschiedenen Branchenbereiche verstehen und gemeinsam Lösungen entwickeln“, sagt de Hair. Die Plattform unterteilt sich in die Bereiche Plan.One architecture und Plan.One fabrication.

## Plan.One architecture

### Das erste Such- und Vergleichsportal für Bauprodukte

Der Markt für Bauprodukte ist unübersichtlich und komplex. Planer und Architekten müssen oft lange nach dem optimalen Produkt suchen. Für Hersteller ist es schwierig, ihre Produkte nah am Kunden zu platzieren und Markttrends frühzeitig zu erkennen. Plan.One bietet beiden Seiten eine Lösung: ein Such- und Vergleichsportal für Bauprodukte. Das intelligente Assistenzsystem schlägt Planern auf ihr Bauvorhaben zugeschnittene Produkte vor. Hersteller haben die Möglichkeit, alle produktrelevanten Informationen zentral über Plan.One zur Verfügung zu stellen. Gleichzeitig schafft Plan.One Transparenz darüber, nach welchen Produkteigenschaften die Kunden suchen. Das ermöglicht den Herstellern eine zielgerichtete Produktentwicklung.

## Plan.One fabrication

### Die erste auf Verarbeiter ausgerichtete Projektmanagement-Lösung

Für Metallbauunternehmen ist der reibungslose Ablauf eines Bauprojekts erfolgsentscheidend. Im Zuge der Digitalisierung der Prozesse und der Internationalisierung ist das eine große Herausforderung. Zum einen ist es ein weiter Weg von der Angebotserstellung bis zur Inbetriebnahme eines Projekts. Zum anderen gilt es, unterschiedliche externe und interne Beteiligte zu koordinieren. Plan.One fabrication bietet eine einfache und übersichtliche Projektsteuerung – marktoffen und browserbasiert. Die Tools wurden genau auf die Arbeitssituation eines Metallbaubetriebs abgestimmt: Die Software kann eine Reihe von täglichen Routinearbeiten eigenständig übernehmen. So wird garantiert kein wichtiger Schritt vergessen.



## Ein interessantes Zukunftsprojekt

„Die Vorstellung der Plattform Plan.One hat uns von Anfang an sehr interessiert. Mit dem Einsatz des Fabrication Data Centers in unserer Produktion hat die Digitalisierung bereits einen großen Anteil bekommen und einige Arbeitsschritte vereinfacht. Mit Plan.One fabrication sind alle Projektinformationen zeitgleich abrufbar. Das soll die Effizienz weiter steigern und innerbetriebliche Abläufe prozesssicher gestalten.“  
Martin Knöringer, Prokurist der moba Fenster Aluminiumbau GmbH in Neustadt an der Weinstraße.

**Mehr Informationen** erhalten Sie unter [www.plan.one](http://www.plan.one)

Patric de Hair, bei Schüco zuständig für digitale Innovationen, erklärt interessierten Besuchern des Schüco Showrooms die digitalen Lösungen.



# Gebäudeautomation erhöht Energiekomfort

**Betrieb** Mit der Systemplattform **Schüco Building Skin Control (BSC)** lassen sich Schüco Produkte zur Gebäudeautomation über eine einzige Software steuern.

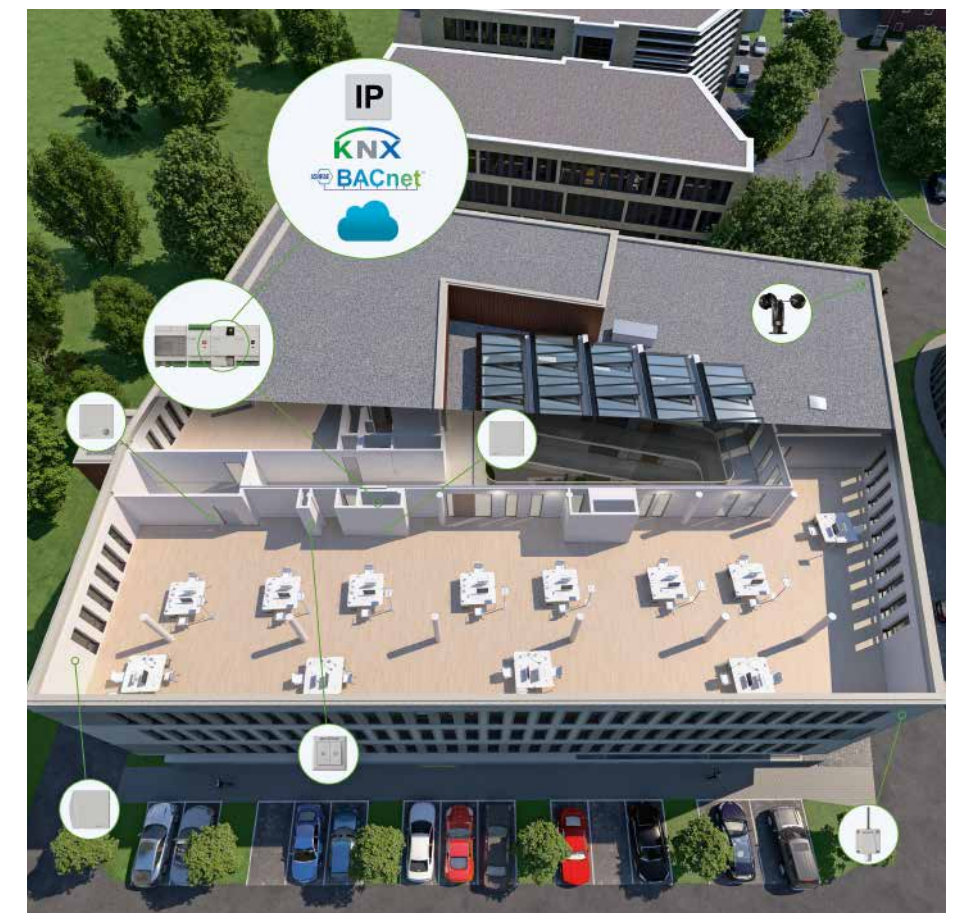
Energieeffizienz ist zu einem der wichtigsten Themen in der Baubranche geworden. Schließlich sind Gebäude weltweit für über ein Drittel des gesamten Primärenergieverbrauchs verantwortlich. Entsprechend hoch sind die Ziele gesteckt: In Europa dürfen ab 2021 nur noch Niedrigstenergiegebäude errichtet werden. Und in Deutschland erhöht die Energieeinsparverordnung 2016 die energetischen Anforderungen an Neubauten unter besonderer Berücksichtigung der Gebäudeautomation. Daher wird es immer wichtiger, verschiedene Automationskomponenten intelligent miteinander vernetzen zu können.

## Das Haus denkt mit

Schüco hat für seine Produkte die Systemplattform Building Skin Control (BSC) entwickelt. Aktuell ist sie mit der Serie TipTronic SimplySmart kombinierbar. In Kürze steht sie für weitere mechatronische Schüco Produkte zur Verfügung. BSC dient dazu, Funktionen zu steuern und aufeinander abzustimmen. Der Anwender hat die Möglichkeit, alle Elemente über die BSC-App zu steuern und zu überwachen. Gleichzeitig lassen sich Automatisierungen einstellen, sodass beispielsweise die Fenster nach Büroschluss nicht mehr geöffnet werden können. Dabei ist es möglich, Zusatzfunktionen für die Bereiche Komfort, Sicherheit und Energieeffizienz zu nutzen, wie automatisches Fensterschließen bei Regen oder eine energiesparende Nachtauskühlung. Über die übergreifende Software (ETA) hat Building Skin Control für den Anwender den Vorteil, dass alle Elemente

in gleicher Weise konfiguriert werden, wovon auch der Metallbauer in seiner Werkstatt profitiert. Schüco BSC kann über Gateways wie KNX und BACnet problemlos in vorhandene Gebäudeleitsysteme integriert werden. Anschließend können die Steuerungseinstellungen ohne externen Computer über das Display an der Steuereinheit vorgenommen werden.

**Mehr zum Thema** intelligente Gebäudeautomation erfahren Sie unter [www.schueco.de/bsc](http://www.schueco.de/bsc)



Die aktuell für Schüco TipTronic SimplySmart verfügbare Plattformlösung BSC wird kontinuierlich weiterentwickelt.

## Start in die digitale Zukunft

Schüco bietet seinen Partnern nicht nur digitale Möglichkeiten für die gesamte Prozesskette an, sondern berät auch bei der Umsetzung. Denn in der Praxis kann es unter Umständen Sinn machen, einen Arbeitsbereich nach dem anderen umzustellen und zum Beispiel erst SchüCal einzuführen und nach einer Eingewöhnungsphase für die Mitarbeiter weitere Bausteine wie das Fabrication Data Center. Lassen Sie sich beraten und starten Sie gemeinsam mit Schüco in die digitale Zukunft.



Armin Prothmann und Gerhard Weber freuen sich über die innovative Fassade.

Auch das Türelement ist ein Schüco Produkt.



# Innovative Fassadengestalter

Auf der Landkarte nicht ganz leicht zu finden ist der Standort von **IFP-Weber in Argenbühl**, östlich von Wangen im Allgäu. Unter den deutschen Fassadenplanern ist das Büro von Gerhard Weber schon seit 25 Jahren eine feste Größe. Seine ganze Erfahrung ist eingeflossen in die Neugestaltung des Firmensitzes, bei dem **Schüco FWS 60 CV** zum Einsatz kam.

IFP-Weber steht für integrale Fassadenplanung, denn Gerhard Weber und seinem Team geht es darum, die ökologischen, sozialen und ökonomischen Aspekte einer Fassade in ein ausgewogenes Verhältnis zu bringen. Seit 2004 gehört das Büro zu den 30 führenden unabhängigen Ingenieurbüros in Deutschland, die sich im Verband „Unabhängige Berater für Fassadentechnik e. V.“ zusammengeschlossen haben. Vor

Kurzem konnte Gerhard Weber mit seiner Firma das Jubiläum des 25-jährigen Bestehens feiern. „Im Idealfall werden wir schon in der Entwurfsphase involviert“, erzählt er. „Aber spätestens wenn es um die technische Umsetzung geht, holt uns der Architekt ins Boot.“ Dabei arbeiten die unabhängigen Fassadenplaner von IFP-Weber mit namhaften Büros zusammen. Darunter sind Henn in München und HPP in Düsseldorf.

Auch die Liste der Referenzobjekte kann sich sehen lassen. Hier finden sich anspruchsvolle Kunden wie Bosch, Porsche und Weishaupt, aber auch Liebherr und Stihl sowie Auma-Riester in Müllheim. Für Westgate in Köln entwickelte IFP-Weber eine Hybridfassade, die für eine natürliche Belüftung und einen aktiven Schallschutz sorgt. Bei Sonderkonstruktionen greifen die Ingenieure gern auf Systeme von Schüco zurück, die entsprechend modifiziert werden. Die dann notwendigen Prüfungen auf Schall- und Regendichtigkeit finden meist im Schüco Technologiezentrum in Bielefeld statt.

**Bei seinem eigenen Bauvorhaben**, dem Ausbau und der Neugestaltung des Firmensitzes in Argenbühl-Eisenharz, war Gerhard Weber naturgemäß von Anfang an dabei. Ausgangspunkt war ein bestehendes Werkstattgebäude, das mit einem hohen Anspruch an



## Lösungen aus Argenbühl

„Sonderkonstruktionen sind unsere Stärke. Wir werden meistens dann gefragt, wenn es keine Lösung aus dem Katalog gibt.“ Gerhard Weber, geschäftsführender Gesellschafter der IFP-Weber GmbH & Co. KG in Argenbühl.



Die Dachform orientiert sich am regionalen Baustil. Die innovative Fassade ist hier erstmals verbaut worden.

Mit einer Ansichtsbreite von nur 60 Millimetern sind Öffnungselemente und Festfelder der Fassade von außen nicht unterscheidbar.

Ästhetik und Funktion mehr Platz für das eigene Büro bieten sollte. Ziel war es, die Werte eines Energieeffizienzhauses 55 und mit einer PV-Anlage und einem Speichersystem einen Autarkiegrad von 70 Prozent zu erreichen. Bei der Fassade entschied sich der Bauherr für das **Schüco System FWS 60 CV**. Überzeugt haben Gerhard Weber die natürliche Ästhetik sowie die außergewöhnlich guten Wärmedämmwerte. „Mit einer 3-fach-Sonnenschutzverglasung von 0,6 W/m<sup>2</sup>K kommen wir auf einen U<sub>cw</sub>-Wert mit 1 W/m<sup>2</sup>K“, erklärt er. Das Besondere an der Konstruktion ist die extrem schmale Bauweise der Flügel, die von außen gar nicht als solche zu erkennen sind. Das gibt der Fassade ihren hochwertigen Charakter.

**Weitere Infos:**  
[www.ifp-weber.de](http://www.ifp-weber.de)

## Integrale Planung

Das Verwaltungsgebäude von Bosch in Renningen ist eines von vielen Projekten, bei denen Gerhard Weber und sein Team ihre Idee einer integrierten Fassadenplanung realisieren konnten. Nach dem Studium des Maschinenbaus war Gerhard Weber zunächst Projektleiter bei einem mittelständischen Fassadenbauer, ehe er sich 1990 selbstständig machte. Seit 2017 firmiert das Büro unter IFP-Weber GmbH & Co. KG. Geschäftsführer ist Armin Prothmann. Das Büro besteht aus fünf Konstrukteuren, zwei Bauphysikern, zwei Statikern sowie zwei Büroassistentinnen. Das unabhängige Ingenieur-

büro arbeitet seit mehr als 25 Jahren vorwiegend für Bauherren und Architekten. Dabei ist für Gerhard Weber auch der ständige Wissens- und Erfahrungsaustausch mit Hochschulinstitutionen sowie diversen Fachverbänden sehr wichtig.



# Brand- und Rauchschutz der neuen Generation

Einfach gut durchdacht: Die neue Brand- und Rauchschutzplattform **Schüco FireStop ADS 90 FR 30** und **Schüco FireStop ADS 76.NI SP** kombiniert Funktionalität mit exzellentem Design und beweist: Sicherheit und Ästhetik müssen kein Widerspruch sein.

Eine Sicherheitstür, der man ihre Funktion nicht ansieht? Kein Problem: Die neue Generation der Schüco Brand- und Rauchschutzsysteme vereint die funktionellen Anforderungen an Sicherheitstüren mit einem Höchstmaß an Designfreiheit. Verdeckt liegende Beschläge, schmale Profilansichten mit einer filigranen Ansicht von nur 127 mm und die Option erweiterter Systemgrößen auf lichte Durchgangsmaße von bis zu 1.500 mm Breite und 3.100 mm Höhe: All das bietet neue Dimensionen in der Gestaltung – bei gleichzeitig maximalem Nutzerkomfort. Vorteile, die zum Beispiel beim Einsatz in Krankenhäusern zum Zuge kommen.

## Flexibilität und Effizienz

Kernstück des Plattformkonzepts ist eine neue Profilgeometrie, basierend auf falzoffenen Profilen mit Bautiefen von 90 mm und 76 mm – ergänzt durch eine nahezu werkzeuglose Beschlagsmontage. Die neue, einfache Lösung für den Einsatz von verdeckt liegenden Beschlägen macht aufwendige Fräsarbeiten überflüssig. Auch die Kabelführung für elektrische Türkomponenten ist leicht zu realisieren. Eine deutliche Reduzierung der Komplexität bei maximaler Flexibilität: Das war das Ziel bei der Entwicklung von Schüco FireStop. Und es ist mehr als gelungen: Die neuen Brand- und Rauchschutzsysteme können nun auch im laufenden Betrieb schnell und flexibel an die Anforderungen des Betreibers angepasst werden. Ebenfalls neu ist die Türfertigung komplett ohne Glashalter. Bei Festverglasungen kommt die bewährte Schüco Profilverbundtechnik zum Einsatz. Abgerundet werden die Systemneuerungen durch erweiterte Möglichkeiten der Verbindungstechnologie. Neben der bewährten Technik des Nagelns können Eckverbindungen jetzt auch gestanzt oder verschraubt werden. Flexibilität bietet die neue Brand- und Rauchschutzplattform von der Planung bis zur Montage am Bau. Je nach Anforderung am Montageort kann der Verarbeiter zwischen unterschiedlichen Fertigungsarten wählen: einer sogenannten T-Verbinder-Montage und einer Rahmenbauweise. Selbst Kombinationen aus beiden Bauweisen sind umsetzbar. Das aufwendige Einbringen von Anschlagprofilen für Türen in Festverglasungen entfällt komplett.

## Einfache Nachrüstung

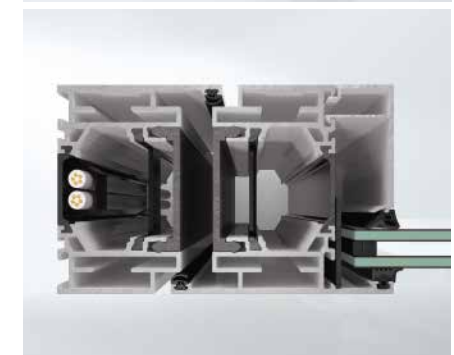
Die falzoffene Profilgeometrie ermöglicht es zudem, Nachrüstungen und Anpassungen an bereits bestehenden Türen ohne großen Aufwand vorzunehmen – zum Beispiel zur Elektrifizierung. Die Nutzung einheitlicher Beschlagskomponenten wurde aus der bereits bewährten Plattform übernommen. So sind die rationellere Fertigung und Montage gesichert.



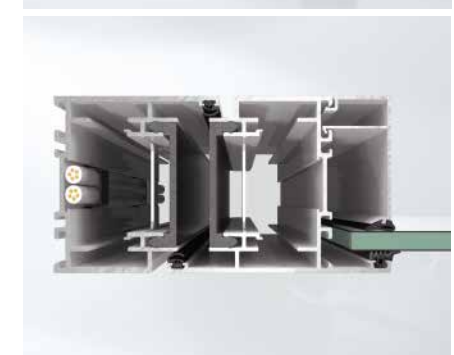
Weitere Infos  
zu den neuen Brand- und Rauchschutzsystemen: [www.schueco.de/firestop](http://www.schueco.de/firestop)



Das Brandschutzsystem Schüco FireStop ADS 90 FR 30: falzoffene 3-Kammer-Profilgeometrie mit einer Bautiefe von 90 mm.



Das Rauchschutzsystem Schüco FireStop ADS 76.NI SP: falzoffene 1-Kammer-Profilgeometrie mit einer Bautiefe von 76 mm.



Frei begehbare Türvarianten ohne Schloss: vor allem bei stark frequentierten Innentüren ein echtes Plus an Komfort.

## Vorteile für Verarbeiter

- Neue, falzoffene Profilgeometrie: großes Anwendungsspektrum und damit Reduzierung der Fertigungs- und Montagezeit
- Neuartiges Befestigungssystem für nahezu werkzeuglose Beschlagsbefestigung sichert rationellen Fertigungsablauf
- Nachrüstung von Beschlagsteilen sowie das Einbringen von Kabeln zur Elektrifizierung der Türen sind einfach und schnell möglich
- Schmalste Profilansichten gewährleisten auch bei schmalen Flurbereichen ein Optimum an lichten Durchgängen
- Alle Türvarianten ohne Einsatz von Glashaltern realisierbar: reduzierte Komplexität, gesteigerte Effektivität
- Rahmen- oder T-Verbinder-Bauweise: Profilansichten können immer optimal an die baulich vorhandenen Rahmenbedingungen angepasst werden



## Schüco ASS 77 PD

### Neu:

- Konstante Öffnungsüberwachung und der Einbau von Glasbruchsensoren sind möglich
- geringerer Materialeinsatz durch 90-mm-Blendrahmen seitlich und im Fußpunkt



Waagerechter Antrieb erlaubt den Einsatz des 90-mm-Blendrahmens.

# Beste Aussichten mit Schüco Panorama Design Schiebesystemen

Lichtdurchflutete und transparente Architektur mit höchstem Komfort: Schüco Schiebesysteme ermöglichen beeindruckendes Panorama-Design mit maximaler Transparenz und Bedienkomfort. Entdecken Sie die Vorteile von **Schüco ASS 77 PD** und **ASE 67 PD**.

### Schüco ASS 77 PD.HI

Das hochwärmegeämmte, mechatronische Schiebesystem erweitert das Portfolio für Panorama-Design um diverse Highlights: Zu öffnende 90°-Ecklösungen ohne Stützen, neue Öffnungsvarianten, optimierte Flügelverklebung und Entwässerung sind wesentliche Merkmale des Systems.

Die öffnende 90°-Ecke und der neue, flache Blendrahmen mit 90 mm seitlich und im Fußpunkt bieten weitere Einsatzmöglichkeiten für das Schiebesystem, zum Beispiel in der Altbauanierung. Der optimierte Folienanschluss und die neue Verstelleinheit sorgen in puncto Baukörperenkung und -anschluss für maßgeschneiderte Einbaulösungen.

### Schüco ASS 77 PD.HI manual

Diese Ausführung überzeugt mit einer komfortablen manuellen Bedienung durch die neue, flügelhohe Griffleiste. Das bietet nicht nur verbesserten Bedienkomfort, sondern auch ein attraktives Flügel-design. Hier steht die 90°-Ecke als manuelle Öffnungsvariante ohne Pfosten und mit Verriegelung im Stulp zur Verfügung, bei der die Justierschrauben der Baukörperkonsole jederzeit durch den Blendrahmen erreichbar sind – ein großer Vorteil zum Beispiel bei Deckendurchbiegungen. Verarbeiter benötigen eine entsprechende Werkstattausstattung, Transport- und Hebemittel, da die Dimensionen der Profile enorm sein können: Glasgewichte bis zu 300 Kilogramm sind möglich. Aufgrund der Flügelgrößen sind außerdem die Toleranzen bei der Montage minimal. Schüco bietet Partnern Zertifizierungsschulungen für die Panorama Design Schiebesysteme an, um das nötige Know-how für die Ausführung und Montage zu vermitteln.





Das neue **Schüco Panorama Design Schiebesystem ASE 67 PD** sorgt mit einer bodengleichen Schwelle für barrierefreien Durchgang. Der Blendrahmen wird vollständig in die Wand integriert: Zusammen mit den schmalen Verhakungsprofilen steht so auch einem Ausblick ins Freie nichts im Wege.

Dabei ist das System modular aufgebaut: Unterschiedliche Flügeltypen sind mit den beiden Blendrahmentypen problemlos kombinierbar.

Bei der 90 mm breiten Variante verschwindet der gesamte Flügel im Baukörper. Die 57 mm schmale Variante benötigt weniger Bauraum und ist daher ideal für Sanierungssituationen geeignet. Sowohl die filigranen Profile als auch das Einlassen des Flügelprofils im Blendrahmen vergrößern den Anteil der Fensterfläche. So gelangt mehr natürliches Licht in den Raum, was zum psychischen und körperlichen Wohlbefinden der Bewohner beiträgt.

Das **Schüco ASE 67 PD Schiebesystem** aus Aluminium beinhaltet auch ein funktionelles, komplett in den Flügel integriertes Schließsystem, verfügbar in drei verschiedenen Varianten – im Verhakungsbereich integrierte Verriegelung, mit oder ohne Schloss oder seitlich am Flügel angebrachte Dreifachverriegelung zum Blendrahmen. Eine Kombination dieser Verriegelung gewährleistet außerdem ein hochwertiges, einbruchsicheres Element und damit höchste Sicherheit bis hin zur Widerstandsklasse RC 2 und somit größtmöglichen Schutz des Gebäudes.

Mit dem Schüco ASE 67 PD Panorama Design Schiebesystem lassen sich Schiebeelemente mit Flügelgrößen bis zu 3.200 mm Breite und 3.000 mm Höhe sowie einem Gewicht bis zu 400 kg realisieren. Der Rahmen wurde so konstruiert, dass er optisch in der angrenzenden Wand „verschwindet“, lediglich das 31 mm schmale Verhakungsprofil ist sichtbar. Das System eignet sich mit der bodengleichen Schwelle auch besonders für Men-

schen mit eingeschränkter Bewegungsmöglichkeit beziehungsweise trägt der Tatsache Rechnung, dass sich Mobilität im Laufe des Lebens durchaus verändern kann. Ein extra Umbau ist dann nicht notwendig.

**Schüco bietet** ein Zertifizierungsprogramm für das Schiebesystem Schüco ASE 67 PD an, das Partner exklusiv berechtigt, das Produkt zu verbauen und ihnen so einen fachlichen Wettbewerbsvorteil im gehobenen Objekt- und Wohnbausegment verschafft.

### Vorteile für Verarbeiter

- Hochflexibel dank der Kombinationsmöglichkeiten bei Profildesigns
- Simple Systemlogik
- Einfache Fertigung und Montage durch aufeinander abgestimmte Bauteile
- Leichte Wartung/Reinigung durch entnehmbare Laufschiene (keine Demontage des Flügels)



Schmäler Verhakungsbereich mit nur 31 mm Ansichtsbreite für maximale Transparenz.



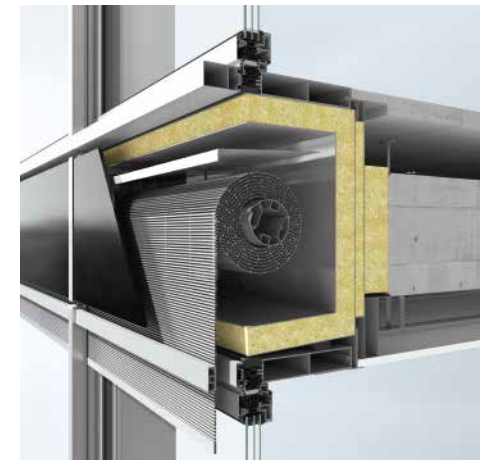
Schüco ASE 67 PD hat mit Nullniveauschwelle und schmalen Profilansichten ausgesprochen feine Designkonturen.



Sonnenschutz mit maximaler Transparenz: Der Blick nach draußen ist trotz Verschattung möglich.

# Sonnenschutz: stabil – mit Stil

Mit dem neuen **Schüco Sonnenschutz CSB** können Wohn- und Arbeitsräume elegant verschattet werden, ohne sie von der Außenwelt abzuschotten. Die komfortable Lösung sorgt für zuverlässigen Sonnenschutz, da sie auch starken Windlasten standhält.



Schüco Sonnenschutz CSB: integriert in Schüco Fassade FWS 50/FWS 60.

Der außen liegende Sonnenschutz Schüco CSB (Concealed Shaped Blind) wird vollständig in Schüco Fenster- und Fassadensysteme integriert. Er schützt zuverlässig vor Wärme an sonnenreichen Tagen und überzeugt dabei durch ein besonderes Design: Der Bezug zur Außenwelt bleibt auch bei komplett heruntergefahrenen Sonnenschutz durch eine maximale Transparenz (23 Prozent) für die Menschen im Gebäude erhalten. Das Gefühl der Abschottung, das bei Verschattung oft als negativ empfunden wird, entfällt so. Ein klarer Vorteil zum Beispiel bei Bürogebäuden, um eine angenehme Arbeitsatmosphäre zu erhalten.

**Während konventionelle** außen liegende Sonnenschutzsysteme an windreichen Tagen in Schutzstellung gefahren werden müssen, kann Schüco CSB auch dann bedenkenlos genutzt werden. Dafür sorgen die stabilen, stranggepressten Aluminiumlamellen, die auch starkem Wind (bis 25 m/s) standhalten. Der rollbare Sonnenschutz präsentiert sich zudem optisch attraktiv und zeitlos und wird unterschiedlichsten Ansprüchen architekto-

nischer Gebäudegestaltung gerecht. Die witterungsbeständige Eloxalbeschichtung des Sonnenschutzbehanges kann in verschiedenen Farbtönen (C0, C31 bis C35) bestellt/ausgeführt werden, um sich optimal in das äußere Design des Gebäudes einzufügen.

**Die Montage** ist komfortabel gelöst: Der Sonnenschutz wird einbaufertig geliefert, und die Endlageneinstellung erfolgt bei der Montage oder im Alltagsbetrieb durch den Nutzer. Auch das Einziehen der seitlichen Gleitkeder in die Führungsschienen entfällt, da die Gleitführungen bereits in den seitlichen Behangdeckeln integriert sind. Einfacher geht es nicht!

**Schüco Sonnenschutz CSB** (integriert in die Schüco Fassade FWS 50/FWS 60) ist ab Anfang 2018 erhältlich. Die Ausführung für die Schüco Fenstersysteme folgt Ende 2018.

**Allgemeine Infos** zu den Schüco Sonnenschutz-Lösungen unter [www.schueco.de/sonnenschutz](http://www.schueco.de/sonnenschutz)

### Vorteile für Verarbeiter

- Einfache und schnelle Montage durch geringes Behanggewicht (ca. 3,8 kg/m<sup>2</sup>)
- Sonnenschutz wird vorkonfektioniert, einbaubereit und bereits aufgewickelt auf der Antriebswelle geliefert
- Endlageneinstellung erfolgt bei der Montage oder im Alltagsbetrieb durch Anwender
- Komfortable Fertigung der Führungsschienen (nur Zuschnitt, kein Einziehen von Gleitkeder), da die Gleitführungen in die seitlichen Behangdeckel bereits integriert sind



Fassade für höchste Ansprüche: Schüco FWS 60 CV.

## Vorteile für Verarbeiter

### Schüco FWS 60 CV

- Vorkonfektionierte Adapterprofile mit Acryltape zur Direktverklebung des Glases sichern eine rationelle Verarbeitung
- Systemeigenes, individuell nutzbares Baukörperanschlusssystem: leichtere Montage auch bei unterschiedlichsten Einsatzmöglichkeiten
- Systembaukasten gewährleistet hohe Modularität und Flexibilität

### Schüco FWS 35 PD

- Systemwerkzeuge zur einfachen, sicheren Montage auch von großen Isolierglasscheiben
- Reduzierte Systemkomplexität: hohe Gleichteilverwendung von Systemkomponenten in der gesamten Schüco FWS Plattform auf Basis der Schüco Fassade FWS 50/60
- Vorkonfektionierte Systemkomponenten: gesteigerter Fertigungskomfort, minimierte Fehlerquellen und erhöhte Montagegeschwindigkeit

### Schüco FWS 50/60

- Systembauteile für Leitungsverlegung und Kabeldurchführungen: einfache und sichere Integration von mechatronischen Komponenten wie automatisierten Öffnungselementen oder Sonnenschutzanlagen bis 230 V AC
- Umlaufendes Baukörperanschlusssystem für optimale Folienführung: Clips-Funktion zur einfachen Profilmontage; inklusive Farbmarkierung für die korrekte Positionierung der Baukörperanschlussfolie
- Vorkonfektionierte Systemkomponenten: gesteigerter Fertigungskomfort, minimierte Fehlerquellen und erhöhte Montagegeschwindigkeit

# Maximale Transparenz: Schüco Fassadensysteme

Filigrane Ansichten, Ganzglasecken und Brüstungssicherung mit hohem gestalterischem Freiraum: Fassadengestaltung mit **Schüco FWS 60 CV**, **Schüco FWS 35 PD** und **Schüco FWS 50/60**.

Das System **Schüco FWS 60 CV** (Concealed Vent) verbindet harmonisch filigrane Ansichten mit hoher Funktionalität und optimalem Wärmeschutz. Öffnungselemente und Festfelder sind mit Ansichtsbreiten von nur 60 mm von außen nicht unterscheidbar. Auf der bündig geschlossenen Innenseite sind die Fensterflügel nur durch eine filigrane Schattenfuge und den Fenstergriff erkennbar. Maximale Fassadentransparenz erreicht das System mit geschosshohen Dreh-Flügeln bis zu einer Elementhöhe von 3.000 mm. Statisch weiterentwickelte Elemente sowie frei platzierbare Ober- und Unterlichter sorgen für ein Plus an Gestaltungsspielraum. Ebenfalls neu: Eine automatische Lüftungsteuerung, zum Beispiel zur Nachtauskühlung, lässt sich mit mechatronisch angesteuerten Flügeln umsetzen – als Kippflügel auch ohne Fenstergriff.

Die Systemlösung wurde für die gelungene Verschmelzung von Ästhetik und Technik mit dem iF Design Award 2016 in Gold und dem German Design Award 2017 ausgezeichnet. Die Panorama Design Fassade **Schüco FWS 35 PD** bietet eine neue Lösung

für Ganzglasecken. Mit der weiterentwickelten Systemlösung kann auch in Gebäudeeckbereichen eine lichtdurchflutete Architektur mit maximaler Transparenz realisiert werden. Der Verzicht auf vertikale Pfostenprofile in den Gebäudeecken sorgt für ein hochwertiges

Design mit erstklassiger Optik und optimalem Ausblick. Die Systemplattform bietet ein erweitertes Zubehörprogramm mit hoher Verarbeitungssicherheit, zum Beispiel optisch dezente Anbindungskomponenten für Sonnenschutzsysteme sowie geprüfte Lösungen zur Einbruchhemmung für die Widerstandsklassen RC 2 und RC 3.

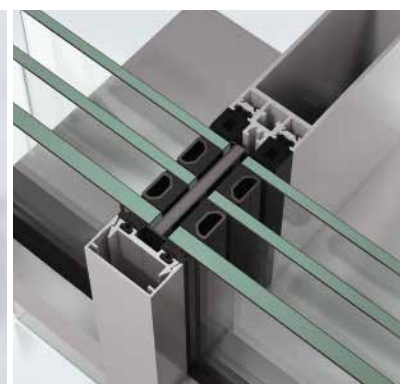
Auch die neue profilintegrierte Systemlösung zur Brüstungssicherung **Schüco FWS 50/60** bietet hohe Flexibilität und attraktive Gestaltungsoptionen für Fassaden und Lichtdachbereiche – inklusive optimierter Fertigungs- und Montageprozesse. Ein weiteres Plus: Als Passivhaus-

zertifiziertes SI-System gewährleistet die Fassade beste Wärmedämmwerte. Das System fügt sich nahtlos und filigran in die äußere Fassadenoptik ein. Die geforderte Absturzsicherheit bei geschosshohen Öffnungselementen und niedrigen Brüstungshöhen ist mit gleichbleibender Profilansichtsbreite und einem nicht unterbrochenen Profilverlauf umsetzbar. Zusätzliche Systembausteine ermöglichen zudem die einfache und sichere Integration von elektrischen Komponenten.

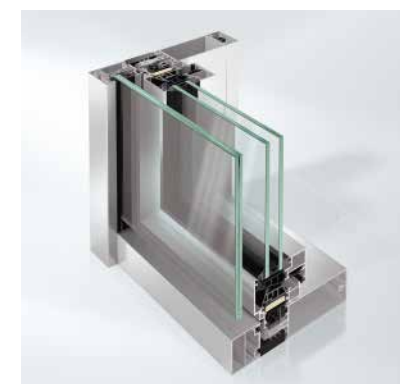
 Mehr Infos unter [www.schueco.de/fws](http://www.schueco.de/fws)



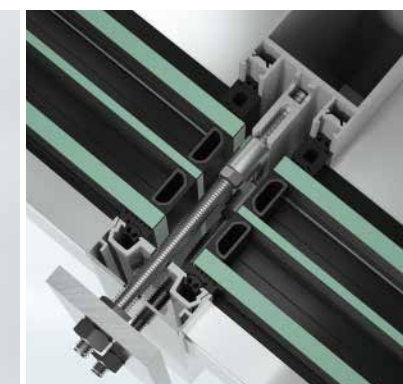
Schüco FWS 35 PD.SI mit Schüco AWS 114 ...



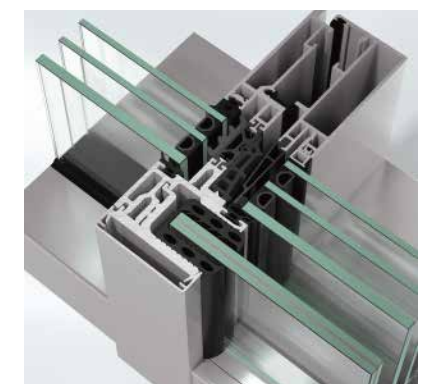
... und mit Fassadenschwert für den Anschluss von beispielsweise Sonnenschutz.



Schüco FWS 50 mit profilintegrierter Brüstungssicherung ...



... und mit Sonnenschutzanbindung.



Schüco FWS 60 CV.HI mit mechatronischem TipTronic SimplySmart Beschlag.

# Sicherheit – egal was kommt. Oder wer.

Schon bei der Planung des Hauses spielt das Thema **Sicherheit** für viele Bauherren eine wichtige Rolle. Dass sich die Investition in **einbruchhemmende Türen, Fenster und Schiebetüren der Marke Schüco** lohnt, zeigt die neue Schüco Markenkampagne, unter anderem mit einem neuen TV-Werbespot, auf witzige Weise. Schüco Partner profitieren von der Präsenz im TV zur Primetime sowie auf Online-Kanälen und in Printmedien – und von steigenden Kundenanfragen.



**SCHÜCO  
SCHÜTZT**  
GEPRÜFTE SICHERHEIT

2016 war die Zahl der registrierten Wohnungseinbrüche und Einbruchversuche in Deutschland zum ersten Mal seit Jahren rückläufig: Um 10 Prozent ist ihre Zahl gegenüber dem Vorjahr gesunken. Vorbeugen hilft! Etwa 40 Prozent der Einbruchversuche scheitern inzwischen daran, dass Eigentümer ihre Häuser immer besser sichern. Je länger es dauert, eine Tür aufzubrechen, desto eher geben die Täter auf.

## Die Nachfrage ist da

Dennoch ist die Zahl der Einbrüche nach wie vor hoch. Bauherren und Modernisierer sind deshalb für das Thema Einbruchsicherheit sensibilisiert – und auch bereit, dafür Geld in die Hand zu nehmen. Auftraggeber von Modernisierungsmaßnahmen können zudem einen Zuschuss bei der KfW beantragen. Die staatliche Förderbank empfiehlt sogar ausdrücklich: „Orientieren Sie sich

bei der Wahl Ihrer Fenster nicht nur am energetischen Kennwert, sondern auch an der Widerstandsklasse“ (siehe Grafik rechts).

## Aufmerksamkeit garantiert

Schüco hat sich innerhalb weniger Jahre als Top-Marke für ein sicheres Zuhause positioniert. Die neu aufgelegte, deutschlandweite Kampagne mit dem Slogan „Sicherheit – egal was kommt.

Oder wer.“ unterstreicht diesen Anspruch einmal mehr. Im September 2017 startete die Kampagne für private Bauherren mit einem witzig gemachten Spot via TV und Social Media. Der TV-Spot wird im ZDF vor Millionenpublikum zur besten Sendezeit ausgestrahlt, direkt vor den heute-Nachrichten und heute-Wetter sowie im Morgenmagazin. Ebenso wird er an Bord der Lufthansa in der First und Business Class gezeigt. Die Kampagne spricht ein marken- und qualitätsbewusstes sowie umweltorientiertes und bauaffines Publikum an.

Schüco Stützpunktpartner Sicherheit können die neue Kampagne nutzen, um sich als kompetente Ansprechpartner für Sicherheitsfragen in einem stark wachsenden Markt zu positionieren und ihren Umsatz zu steigern. Bereits vor dem Kampagnenstart haben sie dazu ein Partnerpaket erhalten.

**i** **Info** Besuchen Sie unser Webspecial: mit Fakten zum Thema Sicherheit, Informationen über Schüco Sicherheitslösungen und Erfahrungsberichten von Bauherren. [www.schueco.de/sicherheit](http://www.schueco.de/sicherheit)

## Schüco Systemtechnik: Premium-Sicherheit

Schüco Fenster-, Schiebe- und Haustürsysteme erfüllen nahezu alle Wünsche in puncto Funktionalität, Komfort und Design. Zugleich werden sie höchsten Sicherheitsansprüchen gerecht.

Fenster, Türen und Schiebesysteme von Schüco wurden umfangreich auf ihre Einbruchhemmung getestet und werden höchsten Sicherheitsstandards gerecht. Zusätzliche Sicherheit bieten die **Schüco Automationslösungen**, die etwa beim Verlassen des Hauses zurückmelden, ob noch ein Fenster oder eine Schiebetür geöffnet ist.

Schüco Produkte sind in der **Widerstandsklasse** – Resistance Class – RC 2 (ehemals: WK 2) und höher ausführbar. Die Einstufung in rechtlich genormte Klassen gibt Aufschluss darüber, wie lange Fenster oder Türen dem Einsatz verschiedener Werkzeuge standhalten. Dauert ein Einbruchversuch länger als eine Minute, brechen viele Täter ab – aus Angst entdeckt zu werden. Daher gilt: je höher die Widerstandsklasse, desto besser der Einbruchschutz! Die Polizei empfiehlt für Privatgebäude mindestens RC 2.

Wichtig dabei: Nur eine Haustür, die verriegelt ist, erreicht die zertifizierte und geprüfte Widerstandsklasse. **Schüco Haustüren** lassen sich mit Schließsystemen ausrüsten, die beim Zuziehen der Tür automatisch eine Mehrfachverriegelung auslösen.

Ebenfalls interessant: **Zutrittskontroll- und Türkommunikationssysteme** per Audio und Video, die sich in neue Schüco Haustüren aus Aluminium integrieren lassen. Bewohner können so mit einem Blick entscheiden, ob sie einer Person Zutritt gewähren möchten.

## Schüco Stützpunktpartner Sicherheit werden

Auch Ihr Betrieb kann **Schüco Stützpunktpartner Sicherheit** werden: Bewerben Sie sich einfach über Ihren Außendienst. Ihre Vorteile: Sie gewinnen neue Kunden. Und das geht so: Anfragen von privaten Bauherren, die über das Kontaktformular im Webspecial eingehen, selektiert das Schüco Callcenter vor und leitet konkrete Bauvorhaben an Partner in der Nähe weiter. Sie erhalten so nur qualifizierte Anfragen und können sich auf die Akquise von neuen Aufträgen und zusätzlichem Umsatz fokussieren. Überdies erhalten die Stützpunktpartner von Schüco Unterstützung bei der Kommunikation. Das Kampagnenpaket beinhaltet zum Beispiel eine Schauraumausstattung zur Verkaufsunterstützung.

Je höher die Widerstandsklasse,  
desto besser der Schutz



# Für die besten Azubis

Wer ausgezeichnete Qualität liefern will, braucht hervorragende Mitarbeiter. Deswegen unterstützt Schüco seine Partner bei der **Suche nach Auszubildenden**. Wie viel Azubi-Marketing bewirken kann, zeigt Schüco Partner Warnow Metall GmbH.



**i Mehr Infos**  
Hier erfahren Sie mehr über den Schüco Partner Warnow Metall GmbH aus Pölchow: [www.warnow-metall.de](http://www.warnow-metall.de)

Vor 20 Jahren herrschte noch kein Mangel an Auszubildenden fürs Handwerk. Die Geschäftsführer hatten einen Stapel mit Bewerbungsmappen vor sich liegen und wählten aus. Trotzdem engagierte sich Veit Unterspann schon damals für das Thema Berufsorientierung. „Es ging mir noch nie um die Zahl der Bewerber“, sagt der geschäftsführende Gesellschafter von Schüco Partner Warnow Metall GmbH in Pölchow, „sondern mir war es stets wichtig, dass sich meine Mitarbeiter wirklich für ihren Beruf interessieren.“

## Gestiegene Anforderungen

Das gilt natürlich noch heute, aber inzwischen sind gute Auszubildende schwer zu finden. Bundesweit klagen Betriebe über zu wenige Bewerber, denen oftmals zudem die Qualifikation fehle. Denn parallel sind die Anforderungen an den Beruf gestiegen, etwa durch mehr Arbeit am Computer, CNC-Technik und vollautomatisch gesteuerte Maschinen. Die Zahlen des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks bestätigen diesen Trend. Auch wenn die Talfahrt an Tempo verloren hat, sinkt die Zahl der abgeschlossenen Ausbildungsverträge seit Jahren. „Im Handwerk rekrutieren sich die Fachkräfte jedoch in erster Linie aus den eigenen Auszubildenden“, sagt Marius Seppmann, Vertriebsleiter für Schüco in Norddeutschland. „Für uns als Unternehmen ist daher

klar, dass unsere Zukunft und die unserer Partner in einem wesentlichen Maße davon abhängt, ob wir genug Nachwuchs finden.“

## Das Image stärken

Sechs Auszubildende arbeiten bei Warnow Metall GmbH, jedes Jahr stellt Veit Unterspann also zwei neue Mitarbeiter ein, die zusätzlich an Lehrgängen bei Schüco teilnehmen. „Die besten Azubis übernehme ich dann“, sagt er. Aus seiner Sicht sind vor allem zwei Faktoren wichtig, um gute Bewerbungen zu erhalten: „Man muss dafür sorgen, dass die Schulabgänger das Unternehmen überhaupt wahrnehmen, und zweitens müssen sie es als attraktiv empfinden, bei uns zu arbeiten.“ Das klingt logisch, macht in der Praxis aber viel Arbeit. Veit Unterspann hält schon seit Jahren sehr engen Kontakt zu zwei Schulen in der Umgebung. Dort stellt sich Warnow Metall GmbH auf Hausmessen mit einem sehr professionellen Messestand vor, unterstützt fiktive Lernspiele zur Unternehmensgründung, nimmt an Tagen zur Berufsorientierung teil und bietet Praktika an – auch längerfristige wie den Praxislerntag, bei dem ein Schüler für ein halbes Jahr einen Tag in der Woche ins Unternehmen kommt. Er empfiehlt allen Kollegen, selbst aktiv auf Schulen zuzugehen. „Wir nutzen so den Vorteil der Ortsansässigkeit.“ Außerdem führe seine Aktivität zu einem guten



Schule aus?  
Erst groß Party.  
Dann groß rauskommen.

**BEWIRB DICH JETZT!**

Image. „Das nehmen vor allem die Eltern wahr, die oft viel Einfluss bei der Berufswahl haben.“ Und nicht nur das: Viele Schüler kennen Veit Unterspann bereits, wenn sie ihre Bewerbungen schreiben, und schätzen die individuelle Betreuung – Warnow Metall GmbH ist zum zehnten Mal in Folge von der IHK mit dem Titel „Top-Ausbildungsbetrieb“ ausgezeichnet worden.

## Unterstützung durch Schüco

Schüco Partner, die für die Azubi-Suche ihre Außenwirkung verstärken wollen, können jetzt aus

verschiedenen Instrumenten wählen. „Wir haben Angebote und Vorlagen entwickelt, auf die Verarbeiter schnell und unkompliziert zugreifen können“, sagt Marius Seppmann. Neben einem mobilen Messestand gehören dazu Beispieltexthe für Stellenanzeigen und Merchandising-Produkte. Denn Seppmann ist davon überzeugt: „Es wird höchste Zeit, dass wir durch umfangreiche Marketingaktionen mehr Aufmerksamkeit auf unsere Branche lenken und die Fachkräfte von morgen schon heute für uns begeistern.“

## Das Aktionspaket „Azubis im Handwerk finden“ für Schüco Partner



**Stellenanzeigen:** Vorlagen für Stellenanzeigen können Schüco Partner einfach online herunterladen und kostenlos für ihre Azubi-Werbung nutzen.



**Fahrzeugbeschriftung:** Mit Fahrzeugaufklebern von Schüco ist bei jeder Tour Aufmerksamkeit für Unternehmen garantiert. Schüco gibt auch Tipps zu Layoutgestaltung und Druck.



**Mobiler Messestand:** Ein ansprechendes Layout, LED-Strahler und eine Rollbox sorgen beim mobilen Messestand für einen professionellen Auftritt, z. B. auf Berufsmessen.



**Merchandising-Artikel:** Artikel mit Firmenlogo verankern das Unternehmen im Gedächtnis. Im Angebot sind Baseballcaps, Taschen, Bluetooth-Lautsprecher, Smartphone-Schutzhüllen und vieles mehr.



**Optimierung der Homepage:** Kostenfrei können Schüco Partner Bilder und Texte downloaden, um ihren Webauftritt, insbesondere die Karriereseite, zu verbessern.



**Social Media:** Bilder und Vorlagen für Posts helfen bei einer zielgruppengerechten Ansprache potenzieller Azubis übers Internet.



**Präsentation:** Die Vorlage für eine Unternehmenspräsentation lässt sich leicht individualisieren und für Vorträge oder als eigenständiges Informationsmedium nutzen.



**Cardboard-Brillen:** Innovativ und spannend – so wirkt eine virtuelle Unternehmensvorstellung auf eine technologieaffine Zielgruppe. Schüco hat dafür Cardboard-Brillen im Angebot.

**MEHR INFOS**  
zum Aktionspaket  
„Azubis im Handwerk“,  
inklusive Bestellmöglichkeiten,  
gibt es online unter  
[www.schueco.de/azubiaktion](http://www.schueco.de/azubiaktion)

# Sportsgeist und Teamspirit

Spannung pur: ob auf dem Platz oder auf der Tribüne. Sport verbindet Menschen weltweit – und sorgt für unvergessliche Erlebnisse. Als **Sponsor** unterstützt Schüco zahlreiche **sportliche Ereignisse**. Eine kleine Auswahl aus 2017.

# SCHÜCO



## Schüco Business Cup

Fünf Turniere in Deutschland, ein Ziel: Fairplay. Der Schüco Business Cup ist der perfekte Abschluss für Golf auf höchstem Niveau. Beim ersten Termin am 23. Juni in Willich herrschten bereits bestes Wetter und beste Stimmung bei den 42 Teilnehmern. Im September wurde in renommierten Golfanlagen in Lüdersburg, Leipzig, Frankfurt und Günzburg gespielt.



## CHIO Aachen

Beim Weltfest des Pferdesports werden Preise in den fünf Disziplinen Dressur, Springen, Vielseitigkeit, Fahren und Voltigieren ausgetragen. Jedes Jahr kommen rund 350.000 Zuschauer aus aller Welt in die Aachener Soers, um die besondere Atmosphäre und die Weltklassereiter live zu erleben. Ein spannendes Rahmenprogramm sorgt auf dem 22.000 Quadratmeter großen Gelände für zusätzliche Unterhaltung. Schüco war 2017 vom 14. bis 23. Juli zum zweiten Mal als Sponsor dabei: ein voller Erfolg!  
[www.chioaachen.de](http://www.chioaachen.de)

## Gerry Weber Open

Das größte deutsche Tennisevent auf Rasen gehört zur exklusiven ATP World Tour 500 und feierte in diesem Jahr sein 25. Jubiläum. Das Spielfeld ist Weltklasse, und das Event ist regional und überregional sehr beliebt – sowohl bei Spielern als auch bei Zuschauern.

Vom 19. bis 25. Juni traten unter anderem sechs Top-15-Tennisprofis in Halle an: Alexander Zverev, Gaël Monfils, Jungstar Dominic Thiem, Philipp Kohlschreiber, Tommy Haas – und nicht zu vergessen Wimbledon-Sieger Roger Federer, der das Turnier erneut für sich entschied.

Schüco erreichte als Co-Sponsor viel Aufmerksamkeit mit einer auffälligen Bandenwerbung und TV-Spots bei Eurosport.

[www.gerry-weber-open.de](http://www.gerry-weber-open.de)



## EuroEyes Cyclastics

Die EuroEyes Cyclastics sind Europas größtes Radrennen für Profis und Hobbysportler. Hier starten die besten Radteams der Welt – gleichzeitig ist das Rennen geöffnet für jedermann. Schüco unterstützte das Event am 20. August in Hamburg zum dritten Mal als offizieller Co-Sponsor und Partner. Rund 18.000 Teilnehmer beziehungsweise 15.000 Starter waren diesmal beim Jedermann-Rennen in der Hansestadt dabei. 400.000 Zuschauer fieberten am Wegesrand mit. Das Schüco Radteam war auch diesmal wieder dabei: mit 45 Teilnehmern, bestehend aus Kunden und Markenbotschaftern. Sie traten auf einer frei wählbaren Distanz (60, 120 oder 180 km) an und schworen sich bereits am Tag vor dem Start mit einer Trainingsrunde und einem Abendessen ein. Radexperte Maarten Ruesink, früher Mechaniker im Profi-Radsport, sorgte für fitte Bikes.

[www.velothon.com](http://www.velothon.com) > Races > Hamburg

# Neue Rechte und Pflichten für Auftragnehmer

Nach langen Diskussionen hat der Deutsche Bundestag die **Reform des Bauvertragsrechts** beschlossen. Ein Überblick über die wichtigsten Neuregelungen.

Das neue Bauvertragsrecht gilt für Verträge, die ab 1. Januar 2018 geschlossen werden. Es ist nun Bestandteil des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB). Erstmals existieren damit gesetzliche Regelungen speziell für den Bauvertrag.

In das BGB wurde eine Vielzahl von Regelungen aufgenommen, bestehende Vorschriften wurden teilweise modifiziert und die Nummerierung der Paragraphen wurde vereinzelt geändert. Werfen wir einen Blick auf die wichtigsten Aspekte der Reform.

## Abschlagszahlungen

Angelehnt an die Regelung des § 16 VOB/B hat der Auftragnehmer künftig auch nach § 632a BGB-neu einen Anspruch auf Abschlagszahlungen entsprechend dem Leistungsstand und dem Wert der erbrachten Leistungen. Bislang

bestand der Anspruch nur in Höhe des Wertzuwachses, den der Auftraggeber durch die Leistung des Auftragnehmers erlangte. Diese Regelung war weder praktikabel noch praxisgerecht.

## Abnahme

Die fiktive Abnahme wird in geänderter Form nun in § 640 Abs. 2 BGB-neu geregelt. Danach tritt die Abnahmewirkung ein, wenn der Auftragnehmer nach Fertigstellung dem Auftraggeber eine angemessene Frist zur Abnahme setzt und der Auftraggeber die Abnahme nicht unter Angabe mindestens eines Mangels verweigert.

Bisher schied die Abnahmewirkung aus, wenn der Auftraggeber nach der Aufforderung einfach schweig und sich später herausstellte, dass ein wesentlicher Mangel vorlag. Nun tritt eine fiktive

Abnahme auch dann ein, wenn ein wesentlicher Mangel vorliegt. Dies kann der Auftraggeber zwar durch eine ausdrückliche Mangellüge verhindern. Schweigen reicht jedoch nicht mehr aus.

Geregelt ist nun auch die Pflicht des Auftraggebers, auf Verlangen an einer gemeinsamen Leistungsstandsfeststellung mitzuwirken, wenn er die Abnahme verweigert (§ 650g BGB-neu). Bleibt der Auftraggeber fern, kann der Auftragnehmer einseitig die Leistung feststellen. Die Leistungsstandsfeststellung führt zur Beweislastumkehr zulasten des Auftraggebers. Treten anschließend Schäden auf, wird grundsätzlich vermutet, dass diese in seinem Verantwortungsbereich liegen.

## Nachträge

Erstmals sieht das BGB nun das Recht des Auftraggebers vor, Leistungsänderungen anzuordnen (§ 650b ff. BGB-neu). Regelungen zur Anordnung von Nachträgen finden sich bisher lediglich in § 1 Abs. 3, 4 VOB/B.

Unterschieden wird zwischen einer Änderung des Werkerfolgs einerseits, wobei die Ausführung dem Auftragnehmer zumutbar sein muss, und einer Änderung andererseits, die zur Erreichung des vereinbarten Werkerfolgs notwendig ist. Darunter sollen nach der Gesetzesbegründung beispielsweise Änderungen aufgrund einer geänderten Rechtslage oder behördlicher Vorgaben ebenso fal-



Rechtsanwalt und Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht  
Thorsten Albrecht,  
Weiss Weiss  
Rechtsanwälte,  
Hollenstedt.

len wie solche aufgrund lücken- oder fehlerhafter Leistungsverzeichnisse, wenn sie zur Vermeidung eines funktionsuntauglichen Werkes erforderlich sind.

Das gesetzliche Anordnungsrecht sieht vor, dass die Vertragsparteien zunächst versuchen, sich über die Änderung selbst wie auch über deren Vergütung zu einigen. Dabei ist der Auftragnehmer verpflichtet, ein Angebot vorzulegen. Das Gesetz stellt aber klar, dass er dazu erst verpflichtet ist, wenn der Auftraggeber die zugrunde liegende Planung vorgelegt hat. Erst wenn sich die Vertragsparteien binnen 30 Tagen nicht einig sind, kann der Auftraggeber die Leistung einseitig anordnen.

§ 650c BGB-neu regelt dann die Höhe der Vergütung. Der Auftragnehmer hat dabei zunächst ein Wahlrecht. Entweder ermittelt er die Nachtragsvergütung aus den tatsächlichen Kosten zuzüglich angemessener Zuschläge für allgemeine Geschäftskosten, Wagnis und Gewinn. Oder er berechnet sie auf der Grundlage seiner Urkalkulation. Letzteres führt zu einer (widerleglichen) Vermutung, dass die kalkulierten Ansätze den tatsächlichen Kosten entsprechen. Das Wahlrecht muss der Auftragnehmer einheitlich bezogen auf jeden Nachtrag ausüben. Widerlegt der Auftraggeber die Vermutung, muss der Auftragnehmer aber wiederum nachweisen, dass die geltend gemachten Beträge den tatsäch-

lich erforderlichen Kosten entsprechen.

Die ausdrückliche Regelung eines Anspruches auf Abschlagszahlungen auf die Nachtragsvergütung eröffnet dem Auftragnehmer Möglichkeiten zur besseren Durchsetzung seiner Ansprüche. Hat der Auftragnehmer ein Nachtragsangebot unterbreitet, kann er 80 Prozent der dort ausgewiesenen Nachtragsvergütung als Abschlag verlangen (§ 650 Abs. 3 BGB-neu). Der weitergehende Anspruch wird erst mit Abnahme fällig. Dann erfolgt auch die endgültige Abrechnung. Ist der Auftraggeber mit der Höhe des Abschlages nicht einverstanden, muss er sich gerichtlich wehren und auf eine einstweilige Verfügung hinwirken.

## Sonderregelungen zum Verbraucherbaupvertrag

Ausdrücklich werden nun auch die Bauverträge mit Verbrauchern geregelt (§§ 650i bis 650o BGB-neu). Dabei sind beispielsweise die Vorlage einer Baubeschreibung und ein gesondertes Widerrufsrecht geregelt. Unter anderem wird der Anspruch auf Abschlagszahlungen auf 90 Prozent der vereinbarten Vergütung begrenzt. Zugleich steht dem Verbraucher ein Anspruch auf eine Vertragserfüllungssicherheit in Höhe von 5 Prozent der vereinbarten Gesamtvergütung zu.

## Aus- und Einbaukosten

Neben dem Baurecht befasste sich die Gesetzesreform auch mit dem Kaufrecht. Eine gravierende Änderung der Rechtslage ergibt sich für die kaufrechtliche Gewährleistung. Das betrifft nicht nur die Verträge, in denen der Metallbauer ausschließlich liefert und nicht montiert. In diesen erweitert sich seine Haftung auch auf Ein- und Ausbaukosten. Ein Effekt zeigt sich auch bei den Verträgen, die der Metallbauunternehmer mit seinen Lieferanten schließt. Diese Verträge richten sich grundsätzlich nach Kaufrecht. Bekam der Metallbauer bisher fehlerhaftes Material geliefert und war seine Leistung bereits montiert, konnte er vom Lieferanten zwar mangelfreies Material fordern. Die Kosten, die für den Aus- und Einbau entstanden, hatte er aber zu tragen.

Das ändert sich nun mit der Neufassung von § 439 Abs. 3 BGB. Im Rahmen der Nacherfüllung muss der Lieferant nun alle Aufwendungen ersetzen, die für das Entfernen der mangelhaften und den Einbau oder das Anbringen der mangelfreien Sache erforderlich sind. Von dieser Stärkung der Käuferrechte profitieren auch die Metallbauunternehmen unmittelbar.

## Fazit

Durch die Baurechtsreform regelt das BGB nun entscheidende Aspekte des Bauvertrages gesetzlich. Dabei ergeben sich auch Aspekte, die dem Metallbauunternehmer zugutekommen. In der Praxis wird sich zeigen, wie sich diese auswirken – auch unter Berücksichtigung zu erwartender gerichtlicher Entscheidungen. Erfreulich ist, dass parallel die Einführung von spezialisierten Baukammern beschlossen wurde, sodass auch die Landgerichte im Streitfall künftig besser mit der Materie vertraut sein sollten.

**i** **Weitere Informationen und Trainings**  
In Zusammenarbeit mit den Weiss Weiss Rechtsanwältinnen bietet Schüco Seminare zum Baurecht an:  
[www.schueco.de/training](http://www.schueco.de/training)



# Design und Funktion aus nächster Nähe

Herzlich willkommen! Erleben Sie die Innovationen der BAU 2017 im Bielefelder Showroom. Schüco lädt Partner, ihre Teams und Kunden herzlich ein, die neue Ausstellung zu besichtigen. Machen Sie sich selbst ein Bild und entdecken Sie auf 800 m<sup>2</sup> die Themenstudios WORK, LIFE, HOME, DIGITAL, INTELLIGENT und FLEXIBLE sowie die Product Labs, die das Bauen der Zukunft präsentieren.

**DAS 360°-PANORAMA, ÖFFNUNGSZEITEN UND DEN BESUCHER-SERVICE SOWIE EINE ÜBERSICHT ZU ALLEN SCHÜCO SHOWROOMS BUNDESWEIT GIBT ES UNTER [www.schueco.de/showrooms](http://www.schueco.de/showrooms)**



# Herzliche Gratulation

Ob zehn oder 50 Jahre – auf diesen Seiten finden sich zahlreiche Firmenjubiläen, die vor allem eins zeigen: Diese Partner haben ihr Handwerk über Jahre gemeistert – wir freuen uns mit ihnen! Wer ebenfalls von einem Jahrestag oder freudigen Ereignissen berichten kann, sendet einfach eine Mail an [schueco-partner@schueco.com](mailto:schueco-partner@schueco.com)



# 50

**50 Jahre erfolgreich am Markt: Feuerbacher** – Schüco Gebietsmanager Jürgen Zemann (ganz links) und Vertriebsleiter Stefan Siegert (ganz rechts) gratulierten ihrem langjährigen Partner, Geschäftsführer und Inhaber Rainer Feuerbacher (2. v. r.) und seiner Frau Jutta Feuerbacher (Mitte) sowie dem Seniorchef (2. v. l.) zum 50-jährigen Bestehen.



# 50

**Jubiläum des 50-jährigen Firmenbestehens: Metallbau Hentschel** – Der Schüco Partner aus Werl feierte am 1. April sein 50-jähriges Bestehen. Zu diesem Anlass überbrachten Stephan Kutsch (links) und Stefan Wiest (rechts) von Schüco dem Inhaber Richard Hentschel (Mitte) persönliche Glückwünsche und eine Auszeichnung.



# 50

**50 Jahre Schüco Partner: Metallbau Vollmuth** – Ebenfalls im April bedankte sich Schüco bei der Firma Vollmuth in Sulzbach-Rosenberg für die bereits 50-jährige partnerschaftliche Zusammenarbeit. Im Bild (v. l.): Schüco Gebietsmanager Florian Schmidt, Luise Vollmuth-Pongratz, Andreas Vollmuth und Schüco Vertriebsleiter Hans Seel.



# 50

**50 Jahre Erfahrung, 50 Jahre Schüco Partner: Budo** – Die Firma Budo in Warburg-Dössel ist seit 50 Jahren erfolgreich – gemeinsam mit Schüco. Das feierten (v. l.): Hubert Butterwegge (Firmengründer), Rudolf Butterwegge (Geschäftsführer), Volker Mettner (Schüco Gebietsmanager), Elmar Butterwegge (Geschäftsführer), Stephan Kutsch (Schüco Vertriebsleiter), Elisabeth Butterwegge (Firmengründerin) und Wolfgang Mettner (Schüco Vertriebsleiter im Ruhestand).

# 30



**30 Jahre Metallbau Quosdorf** – Da ließen es sich Lutz Köhler (Schüco FFT) und Robert Mack (Schüco Gebietsmanager) nicht nehmen, Dietmar Quosdorf und seiner Tochter Susanne Mehner selbst eine Urkunde zu überreichen (v. l.).

# 25



**Jubiläum des 25-jährigen Firmenbestehens der Firma Peter Metallbau, Epfenbach** – Schüco Gebietsmanager Alexander Teich (rechts) überreichte Geschäftsführer Joachim Peter und Tochter Carina Peter die Urkunde.

# 20

**20 Jahre Kesel** – Rainer Kesel (2. v. r.) und Ehefrau Margarita feierten 2017 20-jähriges Bestehen. Das war Anlass für einen Besuch von Schüco Gebietsmanager Alexander Teich (ganz links) und Vertriebsleiter Ewald Zucker (ganz rechts), die natürlich auch eine Urkunde überreichten.



# 10



**10 Jahre Schüco Partner: Kupil** – Anlässlich der 10-jährigen Partnerschaft mit Schüco erhielten Bernhard Kern (2. v. l.) und Johannes Hilker (2. v. r.) von der Firma Kupil Besuch von Stefan Siegert (Vertriebsleiter Schüco, ganz links) und Lothar Schneider (Gebietsmanager Schüco, ganz rechts) – und eine Urkunde für die gute Zusammenarbeit.

# 10



**10 Jahre Schüco Partner: Gerstlauer** – Die Firma aus Roggenburg arbeitet ebenfalls bereits seit zehn Jahren erfolgreich mit Schüco zusammen. Dafür bedankte sich Schüco bei Geschäftsführer Tobias Gerstlauer (Mitte) ganz herzlich. Ulrich Dörflinger (links) und Lothar Schneider von Schüco überreichten als Dankeschön ein kleines Präsent.

## Nachwuchs

... bei Schüco Partner Fenster Grund in Essingen: Bereits am 7. Januar 2017 kam der kleine Hannes auf die Welt. Schüco gratulierte Frank Grund und seiner Gattin ganz herzlich zum „Stammhalter“.

**Echt cool!**

Auch bei der Firma Vetter aus Endingen ist bereits die nächste Generation im Anmarsch. Wir finden: Der Enkelin von Adelheid Bury-Vetter steht der Schüco Look schon jetzt ganz ausgezeichnet!

## Neuer Freund

**Hündin Lotta** der Firma Langer Metallbau aus Bad Fallingbostal hat „zwei neue Freunde gefunden“: die beiden Models der neuen Sicherheitskampagne.



# Quiz

## Wie heißt die neue Schüco Brand- und Rauchschutzplattform?

- a) NoSmoke    b) HeatEx    c) FireStop

Kennen Sie die richtige Antwort? Dann können Sie mit etwas Glück gewinnen! Passend zum Fokusthema dieser Ausgabe gibt es diesmal tolle Preise aus der digitalen Produktwelt.

Der **1. Preis:** eine Virtual-Reality-Brille „Samsung Gear VR – powered by Oculus“. Erleben Sie mit Ihrem Samsung Smartphone virtuelle Realitäten in Apps und Spielen – eine verblüffende Erfahrung! Der **2. Preis:** ein Bluetooth-Lautsprecher „Creative MUVO 2c“ mit integriertem MP3-Player. Dank wasser- und staubdichtem Außengehäuse ist er der perfekte Outdoor-Begleiter. Und auch der **3. Preis** sollte unterwegs nie fehlen: Die Powerbank versorgt Ihre digitalen Geräte mit Strom, wenn gerade keine Steckdose in der Nähe ist.



**1. Preis:** die VR-Brille „Samsung Gear VR“

**2. Preis:** der Bluetooth-Lautsprecher „Creative MUVO 2c“

**3. Preis:** die Schüco Powerbank: Ladestrom für unterwegs

Partner, die am Gewinnspiel teilnehmen möchten, notieren ihre Adresse, die richtige Antwort – a, b oder c – und senden alles per E-Mail an: [schueco-partner@schueco.com](mailto:schueco-partner@schueco.com)  
Einsendeschluss ist der **29. Dezember 2017**. Viel Glück!

## Schüco gratuliert!

Womit sind Fassadensysteme von Schüco zertifiziert? Diese Frage haben wir in der letzten Ausgabe gestellt. Die Antwort: „Cradle to Cradle“. Die richtige Lösung und Glück hatten folgende Partner: Den 1. Preis, eine GPS-Laufuhr der Marke „Polar“, hat Stefan Steininger, Pröckl GmbH in Arnstorf, gewonnen. Über den 2. Preis, eine Schüco Powerbank, freute sich Michael Schax, Metallbau Vos GmbH aus Geldern. Und der 3. Preis, ein „Windfighter“-Schirm mit Schüco Logo, ging an Hans-Dieter Bender, Metallbau Seith GmbH aus Münster. Viel Spaß mit den Gewinnen!

Teilnahmeberechtigt sind ausschließlich gewerbliche Betriebe des Fenster- und Fassadenbaus, die sich im Partnerbereich unter [www.schueco.de/partner-quiz](http://www.schueco.de/partner-quiz) bis zum **29. Dezember 2017** für das Gewinnspiel anmelden. Handelt es sich bei dem Teilnehmer um eine natürliche Person, muss diese das 18. Lebensjahr vollendet haben. Gehen mehr als drei richtige 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.



SCHÜCO  
SCHÜTZT  
GEPRÜFTE SICHERHEIT



# Sicherheit – egal was kommt. Oder wer.



Geborgenheit ist die Gewissheit, gut geschützt zu sein. Vor Wind und Wetter, aber auch vor ungebetenen Gästen und Einbrechern. Schüco Schiebesysteme schließen Gefahren einfach aus. Da können Sie sicher sein.

[www.schueco.de/sicherheit](http://www.schueco.de/sicherheit)

Fenster. Türen. Fassaden.

**SCHÜCO**