

SCHÜCO

# partner

Das Kundenmagazin 02/2011

## Image-Gewinn

Jetzt mit solarer Dünnschichttechnologie das Portfolio ausbauen und auf dezentrale Energieerzeugung setzen.



Grüne Technologie für den Blauen Planeten  
Saubere Energie aus Solar und Fenstern

SCHÜCO



## Mit solarer Dünnschichttechnologie saubere Energie gewinnen.

Ein Beispiel dafür ist das Institut für Fenstertechnik (ift) Rosenheim.

Weitere Informationen zum Bauvorhaben finden Sie unter

[www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de)



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

## Saubere Energie nutzen

Sehr geehrte Partnerinnen, sehr geehrte Partner,

auch wenn die Ereignisse auf der anderen Seite der Welt stattfinden, die Bilder und Nachrichten aus Japan haben uns alle betroffen gemacht.

Es ist Zeit zu handeln und auf erneuerbare Energien zu setzen. An tragbaren Lösungen für eine moderne, nachhaltige Energieversorgung mangelt es nicht. Dabei wird die dezentrale Energieerzeugung in Zukunft eine große Rolle spielen.

Bei Schüco verknüpfen wir schon seit Langem Energieeffizienz und Energiegewinnung miteinander. Jetzt kommen noch die Steuerung und Speicherung von Energie hinzu. Ein Beispiel für Energie sparen und gewinnen ist die Integration von solarer Dünnschichttechnologie in Fenstern und Fassaden: Diese Technik verfügt über ein großes Potenzial, das wir gemeinsam mit Ihnen nutzen wollen – wirtschaftlich ebenso wie zum Schutz der Umwelt und der natürlichen Ressourcen.

Dass Natur und Technik sich perfekt vereinen lassen, unterstreichen einmal mehr die diesjährigen Schüco Open. Das größte deutsche Einladungsturnier findet auf der Anlage des GC Hubbelrath in der Nähe von Düsseldorf statt. Beste Voraussetzungen für ein spannendes Turnier mit den Schüco Markenbotschaftern. Allen voran Martin Kaymer, dem zurzeit besten deutschen Golfer und Weltranglisten-Dritten.

Seien Sie dabei, wenn es vom 30. bis 31. Juli 2011 in Hubbelrath heißt: gemeinsamer Abschlag für den Klimaschutz. Be a part of it.

Ihr

## NEWS

- 05 Schüco Mitarbeiter beim Architects Partner Award ausgezeichnet. Vorteile mit Schüco CTB nutzen! Jetzt neuen Imagefilm bestellen. Neue Give-aways im online Shop Merchandising. Neues Softwaretool für Kunststofffenster

## ONLINE KOMPAKT

- 06 Schüco neu auf Facebook

## OFFICE MANAGEMENT

- 07 Erfolg durch neue Konzepte

## FOCUS

- 08 – 09 Wachstumsmarkt solare Dünnschichttechnologie  
10 – 11 Photovoltaik für alle Gebäude und jede Fläche  
12 – 13 Schüco ProSol TF – Schnittstelle zwischen Metallbau- und Solarbereich  
14 – 15 Firma Alu Technic aus Baienfurt installiert Schüco Anlehnfassade

## PRODUKTE

- 16 – 17 Brand- und Rauchschutz-Plattform Schüco ADS 65.NI

## SCHAURAUMLÖSUNG

- 18 – 19 Jetzt Aktionspaket im Wert von 2.000 Euro gewinnen!

## KONJUNKTURPAKET

- 20 – 21 Sanierung und neue PV-Anlage machen die Kreis-sporthalle Lübbecke zum Gewinn

## SCHÜCO GOLF

- 22 – 23 Schüco Open 2011 – Weltklasse Golf in Düsseldorf

## REFERENZ

- 24 – 25 Schüco Partner Sauter aus Lahnu entwickelt mit Photovoltaikanlagen erfolgreich neuen Geschäftszweig

## EVENTS

- 26 Porsche und Red Bull als Veranstaltungsorte für Schüco Innovationstage Kunststoff 2011  
27 Schüco Roadshow informiert über optimales Lüften

## TESTING

- 28 Technologiezentrum Bielefeld bringt Prüfmittel auf den Prüfstand

## MENSCHEN

- 29 Leiter Unternehmenskoordination Thomas Lauritzen im Interview: Warum Schüco auf Recycling setzt  
30 Schüco gratuliert seinen Jubilaren und Partnern mit Nachwuchs

## QUIZ

- 31 VIP-Karten für die Schüco Open zu gewinnen!



08 **Focus:** Einstieg in das Wachstumsfeld solare Dünnschicht



22 **Schüco Golf:** Schüco Open 2011 auf dem Golfplatz Hubbelrath



24 **Referenz:** Firma Sauter wächst erfolgreich mit PV

## SCHÜCO

### Impressum Ausgabe 02/2011

Herausgeber

Tel. 0521 783-0

Fax 0521 783-451

**Schüco International KG**

Marketing Tanja Brinks

www.schueco.de

Verantwortliche Redakteurin

E-Mail: schueco-partner@schueco.com

Michaela Hesse

Verleger: Frank Trurnit & Partner

Verlag GmbH

Karolinenstraße 1–15  
33609 Bielefeld

Putzbrunner Str. 38  
85521 Ottobrunn

Bildnachweise: Seite 6: Yuri Arcurs/Fotolia.com; Seite 7: Matador/Fotolia.com

## Gold und Silber für Schüco und seine Mitarbeiter

Mit dem Architects Partner Award ehrten die Architekturfachzeitschriften AIT und xia zum zweiten Mal deutsche Unternehmen mit bester Vertriebsarbeit für Architekten und die beliebtesten Berater der Architekten. Schüco wurde „Bester aller Kategorien“ sowie bestes Unternehmen in der Kategorie Fenster/Fassaden und erhielt damit gleich zweimal die begehrte goldene Urkunde. Auch Schüco Mitarbeiter wurden für ihre Leistungen geehrt. Sie bekamen einmal Gold und mehrfach Silber für ihre Architekten-Beratungsleistungen. Knapp 1.400 Architekten und Innenarchitekten hatten sich an der groß angelegten Befragung beteiligt und Fragen beantwortet wie: „Welches Unternehmen hat den besten Vertrieb für die Zielgruppe Architekten?“ und „Mit welchem Architektenberater arbeiten Sie am liebsten zusammen?“ Die Preisverleihung fand am 2. März 2011 im Rahmen des ersten Architects Partner Symposions in Köln statt. „Wir freuen uns sehr über die vielen Auszeichnungen. Sie sind ein Zeichen dafür, dass unser Beratungsservice in der Branche anerkannt ist“, so Wolfgang Schneider, Schüco Direktor Vertrieb Metallbau. „Zugleich sind diese Ehrungen für uns Ansporn, wenn es darum geht, auch in Zukunft Architekten und Planern die besten zukunftsweisenden Lösungen vorzustellen.“



Architects Partner Award-Verleihung in Köln: Über ihre Auszeichnung freuen sich die Schüco Mitarbeiter (v. li.) Peter Jantz, Christian Setari, Joachim Wuschke, Klaus Bröker, Hartmut Laschinski, Antonius Kapusta, Ingo Maass und Ulrich Dörflinger.

## Vorteile mit Schüco CTB nutzen

Zu einer energieoptimierten Gebäudehülle gehört ein leistungsstarker Sonnenschutz wie der Schüco CTB. Selbst unter starker Windbelastung schützt er Gebäude vor der Aufheizung im Sommer und reduziert damit die Energiekosten. Für alle Objekte, die innerhalb Deutschlands ausgeführt werden, bietet Schüco seinen Partnern daher im Rahmen einer bis zum **31.12.2011** befristeten Sonderaktion Vorteile: Auf viele Artikel des Sonnenschutzes CTB sowie auf das Zubehör CTB in einer Schüco Fassade gewährt Schüco jeweils 20 % Sonderrabatt. Weitere Infos finden Sie im Flyer unter dem Link [www.schueco.de/ctb-aktionspaket](http://www.schueco.de/ctb-aktionspaket). Außerdem steht Schüco Partnern selbstverständlich auch der für sie zuständige Schüco Gebietsmanager für Fragen zur Verfügung.



## Maßgeschneidert

Sonderkonstruktionen bedeuten in der Regel Mehraufwand bei der Planung. Deshalb bietet Schüco jetzt ein neues Software-Tool für den Kunststoff-Fensterbau an. Mit der neuen Schüco KSB-Soft wird die Optimierung von Sonderbauvorhaben zum Kinderspiel. Angefangen bei der Planung über die Zuschnittlisten bis zur Kalkulation deckt die Software alle Planungsschritte ab. Zu den Bausteinen der Schüco KSB-Soft gehören auch bearbeitbare Bestelllisten für Profile, Zubehör und Beschläge. Außerdem gibt es die Möglichkeit, Rabatte und Sonderpreise einzugeben. Die neue Software gibt es kostenfrei im Internet im Servicebereich Software unter [www.schueco.de/services](http://www.schueco.de/services)

## Jetzt neuen Imagefilm bestellen!

Klimaschutz ist eine Aufgabe, die uns alle betrifft. Denn jeder kann einen Beitrag leisten: Mit Grüner Technologie für den Blauen Planeten – Saubere Energie aus Solar und Fenstern. Es wird gezeigt, welche zukunftsweisende Lösungen für Gebäudehüllen Schüco heute bereits entwickelt hat. Gemeinsam mit Menschen aus Kultur, Wissenschaft, Wirtschaft und Sport teilt Schüco die Vision einer sicheren Zukunft. Schüco Partner, die den Imagefilm auf Messen, Ausstellungen oder in ihrem Schauraum für sich nutzen wollen, können ihn bestellen unter:

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



## Attraktive Werbeträger

Starke Marke – attraktive Give-aways: Als kleines Extra sind die Werbeträger aus dem Merchandising Shop von Schüco ein willkommenes Geschenk und für Schüco Partner eine gute Gelegenheit, sich und die Marke beim Kunden zu platzieren. Ob iPod, Haftnotiz-Blöcke oder Schoko-Naps – der Merchandising Shop bietet eine breite Palette. Jetzt einfach bestellen unter [www.schueco.de/merchandising](http://www.schueco.de/merchandising)



# Schüco auf Facebook

Schüco entwickelt nicht nur Aluminium-, Stahl-, Kunststoff- und Solarsysteme in einer großen Bandbreite. Das Unternehmen zeigt jetzt auch in dem sozialen Netzwerk **Facebook** Profil. Für Schüco Partner ist das eine zusätzliche Chance, sich interaktiv zu informieren und auszutauschen.

Facebook, Xing, Twitter und Co. sind in aller Munde. Die sozialen Netzwerke bringen ganz neue Aspekte und Chancen in die Kommunikation. Sie ermöglichen interaktiven Austausch von Informationen zwischen Geschäftspartnern, Kunden und Interessierten.

Auch Schüco nutzt jetzt Social Media, nach Youtube präsentiert sich Schüco nun auch bei Facebook.

**Offener Austausch** – Weltweit gibt es rund 600 Millionen aktive Facebook-Nutzer. Allein in Deutschland sind rund

16 Millionen User Mitglied in dem Netzwerk. Soziale Netze gehören zu den beliebtesten Seiten im Internet – ein guter Grund, dieses reichweitenstarke Medium zu nutzen. Funktionen wie „Kommentar“, die den direkten Austausch ermöglichen, oder „Like“, die ein positives Verhältnis zum Ausdruck bringen, erhöhen die Bekanntheit von Schüco im Netz. Jeder „Fan“ wird so zum Botschafter der Marke Schüco und macht das Unternehmen und die Produkte weiter bekannt. Davon profitieren natürlich auch die Schüco Partner.

**Private Bauherren, Architekten, Partner** und überhaupt alle, die sich für „Grüne Technologie für den Blauen Planeten“ interessieren, können sich ab sofort auf dieser interaktiven Plattform informieren. Unter dem Menüpunkt „Pinnwand“ finden Leser beispielsweise Aktuelles, etwa zur Verleihung des Green Building Awards in München, Neuigkeiten zum Golfer Martin Kaymer oder zu den Schüco Open 2011. Außerdem können die Nutzer innerhalb der riesigen Facebook-Community online in den direkten Austausch treten.

## Jetzt Fan werden und gewinnen!

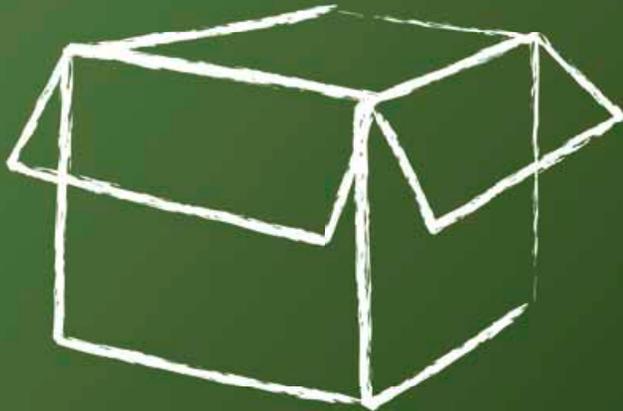
Am besten Sie besuchen die Facebook-Seiten von Schüco und laden dazu auch Freunde sowie Geschäftspartner ein. Ein Besuch lohnt sich gleich mehrfach. Aktuell können Sie 5 Schüco-Golf-Caps, 5 x 2 Eintrittskarten zu den Schüco Open und 5 x 2 VIP-Karten für die Schüco Open gewinnen. Bis zum **20. Juli 2011** Fan werden – „Be a part of it“: [www.facebook.de/schueco](http://www.facebook.de/schueco)



Jetzt auch auf Facebook: Schüco nutzt die Reichweite des sozialen Netzwerks und intensiviert die Online-Kommunikation.



Sich über Produkte informieren und mit anderen austauschen – das geht auf Facebook.



THINKING  
OUTSIDE  
THE BOX

Neue Ideen finden und Konzepte entwickeln: Dafür lohnt es sich, alte Denkmuster zu durchbrechen.

# Erfolg durch neue Konzepte

Die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle bringt die notwendige Dynamik in unsere Wirtschaft, die sowohl dem volkswirtschaftlichen Ganzen als auch dem betriebswirtschaftlichen Einzelnen nützt. Schüco Partner sollten sich diese Dynamik zunutze machen. **Erfolg kann geplant werden.**

Mitte des 15. Jahrhunderts stieg der Mainzer Goldschmied Johannes Gensfleisch zum Gutenberg in ein neues Geschäftsmodell ein: Er hatte ein Drucksystem mit beweglichen Lettern konstruiert und machte damit Schriftgut zur Massenware. Mitte des 19. Jahrhunderts meinte der Kaufmann und Handlungsreisende Nikolaus Otto, dass die Wegstrecke von Köln nach Aachen schneller zu bewältigen sein müsse als mit der Pferdekutsche. Er experimentierte mit Motoren und entwickelte schließlich den 4-Takt-Otto-Motor.

**Volkswirtschaftlicher Wohlstand** hängt davon ab, dass Menschen eine neue Idee haben und den Mut, das Risiko ihrer Umsetzung auf sich zu nehmen. Die Gutenbergs und Ottos sind dabei nur die Spitze des Eisbergs. Genauso wichtig wie die Jahrhundert-

entwicklungen sind die vielen kleinen Ideen und Verbesserungsvorschläge, die mutig angepackt und in ein praktikables Geschäftsmodell verwandelt werden. In der Summe ist deren Beitrag zum Know-how-Transfer in einem Fach- oder Handwerksbereich und zur Mitarbeiter-Motivation sowie Inspiration enorm.

**Eine Idee** ist sicher die Basis eines jeden neuen Geschäftsmodells. Aber ein gutes Geschäftsmodell ist mehr als bloß die Umsetzung einer Idee. Markt- und Finanzanalysen gehören ebenso dazu wie der berühmte Riecher für gute Gelegenheiten. Und natürlich muss man sich trauen, das heißt Vertrauen in die eigene Urteils- und Umsetzungskraft haben. Oft ergeben sich aus neuen Vorstellungen auch mehrere Geschäftsmodelle oder es entsteht aus einer Idee ein

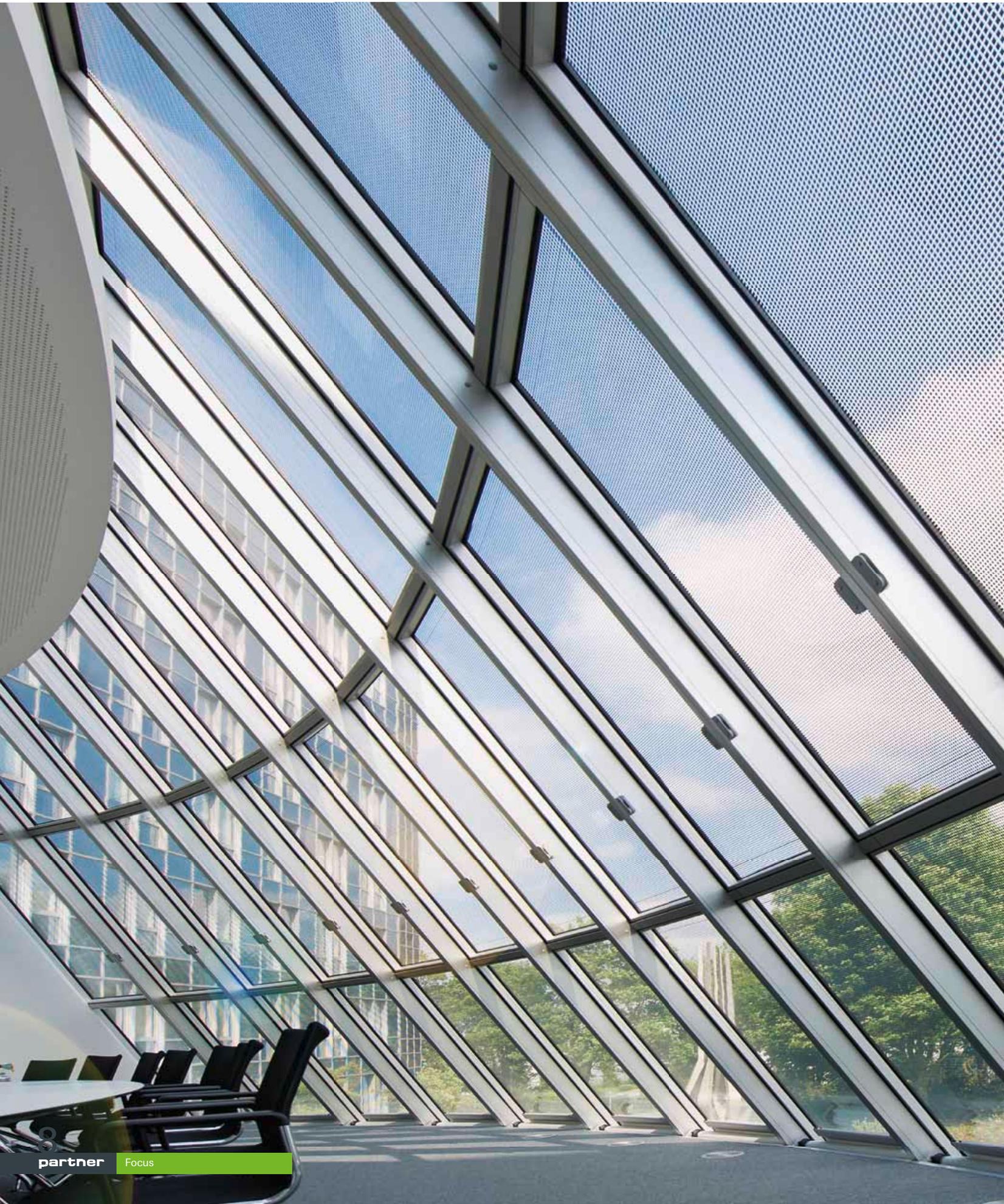
umfangreicher Geschäftszweig. Bei Schüco beispielsweise sind aus der Idee, Sonnenenergie in die Gebäudehülle zu integrieren, umfangreiche Angebote sowohl bei Solarthermie als auch bei Photovoltaik entstanden, außerdem eigene Fertigungsstätten.

## Wie aber gelingt die Umsetzung?

Wer den Einstieg in neue Geschäftsmodelle plant, sollte einige Regeln beachten:

- Eine offene Kommunikation, die neue Ideen fördert, auch dann, wenn sie vielleicht zunächst „utopisch“ anmuten
- Ein gut organisiertes betriebliches Vorschlagswesen
- Ein im ganzen Unternehmen gelebtes Qualitäts- und Innovationsbewusstsein
- Förderung des unternehmerischen Denkens bei den Mitarbeitern

# Jetzt in den Wachs



# tumsmarkt einsteigen!



Mit dem Ausstieg aus der Atomenergie und wegen den zur Neige gehenden fossilen Brennstoffen sind regenerative Energiequellen gefragt wie noch nie. Allen voran die Solarenergie. Für die Integration in Fassadenelemente, die Installation auf Freiland- und Dachflächen bietet Schüco mit **Dünnschicht-technologie** zusätzliche Wachstumschancen.

Gerade auch die Ereignisse in Japan haben noch einmal deutlich gemacht: Kein Weg führt am Ausbau erneuerbarer Energiequellen vorbei. Profitieren wird hier insbesondere auch die Solarenergie, da die Energie aus den Sonnenstrahlen vergleichsweise aufwandsarm gewonnen wird. Vor allem wenn sie dort erzeugt wird, wo sie verbraucht wird. Der Bundesverband der Solarwirtschaft (BSW) prognostiziert daher einen Photovoltaik-Anteil am deutschen Stromverbrauch von rund 25 Prozent bis 2050 und den Anteil der Solarthermie am Wärmeverbrauch mit 30 Prozent. Die effizienten Solarsysteme von Schüco bieten Metallbau-Unternehmen jetzt optimale Chancen, im aussichtsreichen Solargeschäft durchzustarten.

**Im Bereich Photovoltaik** bietet Schüco das gesamte Produktportfolio für nahezu jeden Anwendungsbereich – ganz gleich ob es sich um Privathaus, Industrie- und Gewerbedach oder Freifläche handelt. So können die Schüco ProSol TF Fenster- und Fassadenmodule in bewährte Kalt- und Warmfassaden integriert werden, als Anlehnfassade an ungenutzte Industrie- und Lagergebäuden montiert, in Dächern eingesetzt oder sogar im Sonnenschutz integriert verwendet werden. Dabei erzielt die Dünnschichttechnologie einen sehr guten Wirkungsgrad. Für Architekten, Planer, Investoren und Bauherren bietet Schüco ProSol TF zahlreiche gestalterische Möglichkeiten. Alle Komponenten der PV-Anlage: Solarmodule, Wechselrichter und Datenlogger sind bei Schüco aus einer Hand erhältlich. Und weil alle Bauteile aufeinander abgestimmt sind, ergeben sich beste Stromerträge und ein sicherer Anlagenbetrieb. Die Installation der PV-Anlage ist mit Plug & Play-Anschlüssen denkbar einfach. Welche Systeme Schüco seinen Partnern bietet, erfahren Sie auf den nächsten Seiten und im Web-Special im Internet unter [www.schueco.de/prosol-tf](http://www.schueco.de/prosol-tf)



## Im Focus – das erwartet Sie

- Systeme mit Schüco ProSol TF
- Experten zu solarer Dünnschicht
- Firma Alutec montiert Anlehnfassade



Die Schüco Dünnschichtmodule – hier in einer Kaltfassade – sorgen auch bei indirekter Sonneneinstrahlung für einen hohen Ertrag.



Eine Warmfassade mit Schüco ProSol TF signalisiert Umwelt, Lieferanten und Mitarbeitern Umweltengagement.



Bisher scheinbar ungeeignete Flächen nutzen: Mit jeder Kilowattstunde, die die Anlehnfassade Solarstrom erzeugt, wird der CO<sub>2</sub>-Ausstoß reduziert.

## Photovoltaik für alle Gebäu

» Wo kein geeignetes Dach und perfekte Sonneneinstrahlung, da keine Photovoltaik. Das galt früher. Heute sind mit dem Fenster- und Fassadenmodul Schüco ProSol TF und dem Schüco Dünnschichtmodul MPE der Serien aSi natur und Blackline vielfältige Einsatzmöglichkeiten realisierbar. Möglich macht dies die Dünnschichttechnologie: Sie hat einen so guten Wirkungsgrad, dass sie selbst an West- und Ostfassaden noch sehr gute Solarerträge liefert.

**Die Schüco Kaltfassade SCC 60 mit ProSol TF** eignet sich nicht nur für großflächig opake Fassadenflächen von Neubauten. Auch Bestandsgebäude können mit dem Dünnschichtmodul Schüco ProSol TF energetisch auf modernsten Stand gebracht werden. Dazu werden die Schüco ProSol TF Module einfach als Kaltfassade vor die Gebäudefassade montiert. Je nach baulicher Gegebenheit können Schüco Partner ihren Kunden Fixmaß- und maßgefertigte Module bieten. Die optimale Schnittstellenanbindung zwischen Fassadensystem und PV-Modulen garantiert ein Optimum an Planungs- und Installationssicherheit.

**Bei Warmfassaden und Fenstern** nutzen Planer zunehmend das in nahezu alle Schüco Fassadensysteme und Öffnungselemente einsetzbare PV-Modul zur Gestaltung. Zusammen mit der grünen Technologie Photovoltaik lässt sich so das Image von Büro- oder öffentlichen Gebäuden aufwerten – ganz abgesehen von der Optimierung der Gebäudeenergiebilanz. Ein weiteres Plus vom Schüco ProSol TF Modul: Als multifunktionales Isolierglas übernimmt es, neben der Energieerzeugung, Funktionen konventioneller Fassadenelemente wie Wärmedämmung, Einbruchhemmung, Witterungs-, Schall-, Blick- und Sonnenschutz. Für Schüco Partner gut zu wissen: Steckverbinder und die Kabelführung in speziellen Pfostenprofilen erleichtern die Montage. Als semitransparente Isolierglasausführung lässt sich ProSol TF in den Sichtbereich von Fenstern und Fassaden oder opak im Brüstungsbereich nutzen.

**Mit der Schüco Anlehnfassade FSE 3800** können Partner bislang ungenutzte, großflächige Industrie- und Lagerhallenfassaden solar nachrüsten. Dabei werden die ProSol TF-Module auf der Unterkonstruktion in einem 10°-Winkel an der Fassade befestigt. Bei der Schüco FSE 3800 sind Kalkulation und Installation besonders einfach. Das vorkonfektionierte Komplettpaket beinhaltet zehn PV-Module mit einer Gesamtfläche von 11,2 m x 5,2 m inklusive Unterkonstruktion und Solartechnik. Auch die Montage ist kein Problem: Das System ist über je zwei Kopf- und Fußanschlusspunkte an der Fassade befestigt, so ist nicht einmal ein Fundament erforderlich. Zudem ist das System modular erweiterbar für größere Wandflächen. Durch den Einsatz der Schüco Dünnschichtmodule und deren hohen spezifischen Erträgen werden so attraktive Renditen durch PV an der Fassade erwirtschaftet.

# de und für jede Fläche

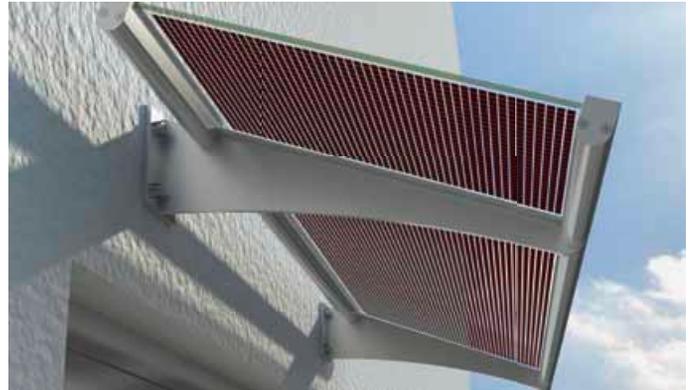
**Im Bereich Sonnenschutzelemente** lässt sich Schüco ProSol TF ebenfalls integrieren. Dabei lassen sich Sonnenschutz-Lamellen wie die Schüco Großlamelle ALB 550 auch hervorragend nachträglich in Bestands- sowie Altbauten einbauen – entweder als feststehende Elemente oder in Vorhang- und konventionellen Fassaden. Die Lamellen erfüllen damit eine Doppelfunktion: Sie dienen dem Sonnen- und Blendschutz und gleichzeitig der solaren Energiegewinnung. Je nach Anforderung und Gestaltungswünschen können die Lamellen mit Schüco ProSol TF opak oder semitransparent mit individueller Laserung ausgeführt werden. Verarbeitern bietet das Baukastensystem mit vorgefertigten Komponenten und der verdeckten, im Bedarfsfall zugänglichen Leitungsführung Planungs- und Systemsicherheit.

**Auch das Schüco MSE 100 Flachdach Ost/West** Montagesystem bietet Schüco Partnern ein Höchstmaß an Installationssicherheit: Mit nur fünf Komponenten bringen Monteure die Module auf dem Flachdach schneller an als jemals zuvor. Außerdem entfällt die bei konventionellen Systemen oft notwendige Dachdurchdringung der Dachhaut, da die Module selbsttragende, statische Einheiten bilden. Auf diese Weise vermeidet das System nicht nur mögliche Bauschäden. Das geringe Gewicht der Konstruktion erlaubt nun die Nutzung von Dachflächen, die aufgrund ihrer Statik bisher ungeeignet für die solare Nutzung waren. Aber nicht nur das: Die Schüco Dünnschichtmodule MPE der Serien aSi natur und Blackline liefern selbst bei Diffuslicht – also bei indirekter Sonneneinstrahlung – hervorragende Solarerträge. Auf diese Weise werden auch Dachflächen zu wirtschaftlich interessanten Renditeobjekten, die nicht nach Süden ausgerichtet sind – selbst solche, die 15° nach Norden ausgerichtet sind.

**Die Freilandanlage Schüco MSE 100** mit Schüco Dünnschichtmodulen etwa der Serie MPE aSi natur punkten ebenfalls in Sachen Fläche und Rendite: Durch die effiziente Lichtnutzung – selbst bei differierenden Lichtverhältnissen oder bei Teilverschattungen durch Laternenmasten – bieten Freilandanlagen eine sehr hohe Ertragsplanbarkeit. Praktisch an jedem Standort erlauben so Schüco Dünnschichtanlagen gute Renditen und überzeugen durch ein optimales Kosten-Ertrags-Verhältnis.

**Auf den nächsten Seiten** finden Sie Expertenmeinungen zum Thema solare Dünnschichttechnologie und einen Erfahrungsbericht von Schüco Partner Alu Technic aus Baienfurt.

**Prospekte zu Schüco ProSol TF**  
können im Internet bestellt werden unter  
[www.schueco.de/prospekte](http://www.schueco.de/prospekte)



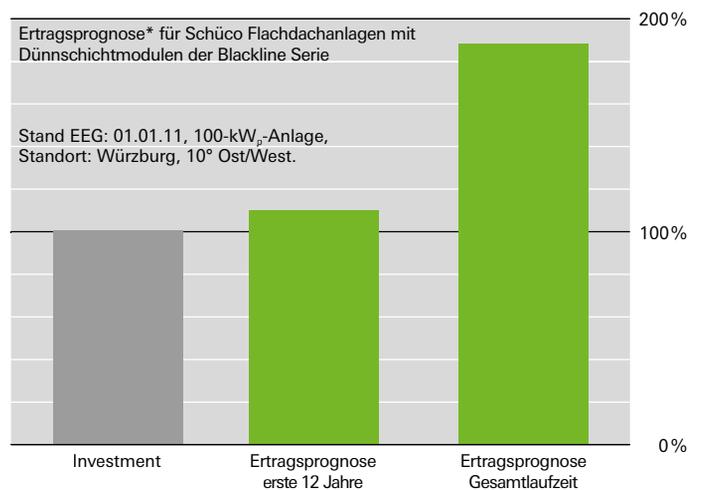
Auch als Sonnenschutz bestens geeignet: Schüco ProSol TF integriert in die Großlamelle Schüco ALB.



Optimale Flächennutzung: Das Schüco MSE 100 Flachdachsystem Ost/West nutzt bis zu 90 % der Nettodachfläche.



Das Schüco Montagesystem MSE 100 erlaubt eine wirtschaftliche Montage von solaren Dünnschichtmodulen auf großen Freilandflächen.



\*Der genaue Anlagenenertrag ist abhängig von Einflussgrößen im Jahresverlauf und kann abweichen.

Ertragsprognose einer Schüco Flachdachanlage mit Dünnschichtmodulen der Blackline Serie am Standort Würzburg mit einer 10° Ost/West-Ausrichtung.



# Schüco ProSol TF – Schnittstelle zwischen Metallbau-



Prof. Dr. Helmut Stiebig, Leiter Schüco Forschungs- und Entwicklungsabteilung sowie Leiter der Malibu-Technologieabteilung

Schüco setzt sich für die Erforschung und Entwicklung von solaren Technologien ein. Wie dabei die wissenschaftliche und die angewandte Forschung zusammenspielen, erläutert Prof. Dr. Helmut Stiebig. Welche **Vorteile Schüco ProSol TF** Partnern bietet und wo sich die Technik einsetzen lässt, erläutern seine Kollegen.

» **Herr Prof. Dr. Stiebig, als Honorarprofessor lehren Sie an der Universität Bielefeld, bei Schüco leiten Sie die Forschungs- sowie Entwicklungs- und bei Malibu die Technologieabteilung. Wie überschneiden sich die Forschungen für die Lehre und für die Industrie?**

An der Universität betreiben wir absolute Grundlagenforschung. Bei der Forschung für das Unternehmen Malibu verfolgen wir das Ziel, Produkte herzustellen und Technologien so zu entwickeln, dass schneller und kostengünstiger produziert werden kann. Die Bereiche überschneiden sich, indem wir Ergebnisse aus der Grundlagenforschung auf Produkte transferieren. Uns geht es darum, das Produkt ständig zu optimieren. Gegebenenfalls

kehren wir während der Produktion auch wieder in die Grundlagenforschung zurück. Das war zum Beispiel bei Schüco ProSol TF so. Die Elemente sahen nicht von Anfang an perfekt aus. Daher haben wir in der Forschungs- und Entwicklungsabteilung verschiedene Muster entwickelt.

**Wie verhält es sich mit dem Wirkungsgrad von Dünnschicht- und kristallinen Modulen?**

Ich glaube, der Wirkungsgrad wird sich nie ganz angleichen – das ist aber auch nicht das Ziel. Wir verwenden eine Technologie, die deutlich weniger Material und Rohstoffe verbraucht – dadurch können nicht die gleichen Ergebnisse erzielt werden. Beim Dach eines Einfamilienhauses wird man im-

## Investoren Zukunftssicherheit bieten



„Schon heute gibt es viele Investoren, die weiter gehen, als es die gesetzlichen Richtlinien fordern: Sie brauchen Zukunftssicherheit, etwa vor dem Hintergrund steigender Ölpreise, und wollen sichergehen, dass sie ihren Strombedarf über erneuerbare Energiequellen decken und auch selbst nutzen können. Mit der Energiegewinnung aus Fenstern und Fassaden mit ProSol TF können sich Architekten und Metallbaupartner eine Alleinstellung im Markt verschaffen.“ Uwe Brühl, Leiter Entwicklung und Produktmanagement Schüco Fenster- und Türsysteme

## Neues Energiepotenzial



„Bei der solaren Dünnschichttechnologie ist der Systemgedanke wichtiger denn je. Nur im System – Module, Unterkonstruktion und Wechselrichter – bietet sich für Partner eine schnell zu planende und leicht zu montierende Lösung, mit denen sich für Photovoltaik bisher ungeeignete Flächen erschließen lassen. Mit MSE 100 Flachdach Ost/West sind wir

beispielsweise bewusst aus der optimalen Ausrichtung 30° Süd gegangen. Damit wollen wir zeigen, dass mit solaren Dünnschichtmodulen in einer dichten Flächenbelegung auch in den Himmelsrichtungen Ost/West zu kristallinen Anlagen vergleichbare Renditen erreicht werden. Mit dem Angebot von amorphen und mikromorphen Modulen – also den Serien aSi natur und Blackline – können Partner individuell auf die jeweiligen Kundenwünsche eingehen. Neben der System-Technologie und dem Return on Invest spricht außerdem die nachhaltige Fertigung, etwa durch den Verzicht auf Schwermetalle und toxische Stoffe, für die Module.“

Dr.-Ing. Rolf Sohrmann, Marktmanager Schüco Dünnschicht



# und Solarbereich

mer von einem höheren Wirkungsgrad profitieren. Bei Objekten, bei denen die Dach- im Vergleich zur Fassadenfläche begrenzt ist, bietet die Integration der homogenen Dünnschichttechnologie in Fassadenelemente deutliche Vorteile.

## Welche Vorteile?

Befinden sich kristalline Wafer in der Fassade, werfen sie einen Schatten im Innenraum. Beim Lesen muss man Papier hin und herschieben, um ihm auszuweichen. Mit Schüco ProSol TF erreichen wir in Fassadenelementen einen Transparenzgrad von bis zu 30%. Damit lässt sich PV mit ganz neuen Gestaltungsoptionen in die Fassade integrieren: Für uns ist ProSol die Schnittstelle zwischen dem Metallbaubereich auf der einen und Photovoltaik – also dem Solarbereich – auf der anderen Seite.

## Weitere Informationen

Unter [www.schueco.de/energy-tv](http://www.schueco.de/energy-tv) finden Sie ausführliche Interviews mit den Gesprächspartnern.

## Entwicklung & Produktion

Um den Ausbau von Systemen voranzutreiben, die erneuerbare Energiequellen nutzen, betreibt Schüco in Bielefeld eine eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung „Solare Dünnschichttechnologie“. Deren Ergebnisse fließen in die Produktkonzepte ein, die in den Tochterunternehmen Malibu GmbH & Co. KG und Thinfilm GmbH umgesetzt werden. Auf diese Weise erzeugen die Produktionsstätten in Osterweddingen und Großröhrsdorf heute mit großformatigen Dünnschichtmodulen eine Produktionskapazität von mehr als 150 Megawatt pro Jahr.

## Wirtschaftliches Potenzial für Partner



„Bei allen neuen Systemen, die Schüco entwickelt, ist die Integration solarer Dünnschichttechnologie ein zentrales Thema. Erstmals haben wir dazu auf der BAU 2011 auch die Modernisierungsfassade vorgestellt. Mit ihr lassen sich Schüco Dünnschicht ProSol TF Module in Verkleidungselementen nutzen. Darin liegt erhebliches Potenzial für den Klimaschutz, ebenso wie für uns und unsere Partner: Etwa 70 % unseres Gebäudebestands entsprechen einem Energieniveau, das vor der ersten Energieeinsparverordnung 1977 üblich war.“ Frank Zimmermann, Leiter Entwicklung und Produktmanagement Schüco Fassaden-, Sonnenschutz- und Sicherheitssysteme



# Image-Gewinn

Energetische Sanierungen bieten nicht nur große Wachstumschancen, sie stellen Architekten und Metallbauer auch vor neue Aufgaben. Mit den unterschiedlichen **Dünnschicht Photovoltaik-Modulen** von Schüco findet sich immer eine passende Lösung – wie für die Weststadt-Schule in Ravensburg.



In attraktiver Lage auf der Westseite des Schussentals liegt die Weststadt-Schule Ravensburg, eine sorgfältig gestaltete, wenn auch graue Beton-Architektur aus den 1970er Jahren. Im Fach Energiebilanz erhielt die Schule, wie viele Gebäude aus dieser Zeit, allerdings die Note Mangelhaft. Die gute Nachricht: Die Möglichkeiten, das Ensemble energetisch zu sanieren, waren vielversprechend. Das ergab das Energiekataster, das die Stadt Ravensburg initiiert hatte. Aus Kostengründen wurde eine Sanierung in mehreren Abschnitten beschlossen. Den Anfang machte die freistehende Sporthalle. „Beton-Kuben aus den 1970er Jahren haben ihren eigenen Charme. Ihn zu erhalten und zugleich die Ansprüche an die Energieeffizienz heutiger Gebäude zu erfüllen, war von Anfang an unser Ziel“, erläutert Wolff Stottele, vom

Architektur-Büro Elwert & Stottele aus Ravensburg. „Deshalb haben wir uns für eine hinterlüftete Hartschalen-Bekleidung entschieden, die anschließend verputzt wurde. Außerdem wollten wir das Beton-Grau auflockern. Deshalb haben wir ein Farbsystem entwickelt und jeder der exakt in die vier Himmelsrichtungen orientierten Seiten eine eigene Farbe zugeordnet.“

## Überzeugender Vorschlag

Um die Energiebilanz des Gebäudes weiter zu optimieren, war von Anfang an eine Solaranlage im Gespräch. Das Dach, eine Shed-Dach-Konstruktion auf Hohlträgern, kam leider nicht infrage. Die Verschattung durch die Sägezahnform stand dagegen. Die Alternative, eine in die Außenwand integrierte PV-Anlage, hätte das Budget gesprengt.

## Die Markenkampagne greift



„Seit Gründung meiner Firma arbeite ich mit Schüco zusammen. Hier gibt es immer einen kompetenten Ansprechpartner und innovative Systeme, gerade im Bereich der Solarmodule. Das kommt auch bei unseren Kunden an. Im Gespräch merkt man, wie die neue Markenkampagnen greift.“ Klaus Rinckenburger, Inhaber von Alu Technic GmbH, Baienfurt

## Genau die richtige Lösung



„Aufgrund der baulichen Gegebenheiten und des begrenzten Budgets war die Anlehnfassade mit Schüco ProSol TF für die Weststadt-Schule genau die richtige Lösung. Die zündende Idee entstand im Gespräch mit unserem Schüco Architektenberater, der das System ins Gespräch brachte.“ Wolff Stottele, Architekturbüro Elwert & Stottele, Ravensburg



Einfache Installation durch Plug & Play: Die elektrischen Anschlüsse sind intelligent gelöst und erfordern keine zusätzliche Qualifikation.



„Die zündende Idee entstand im Gespräch mit unserem Schüco Architektenberater, der die Anlehnfassade ins Gespräch brachte“, so Wolff Stottele weiter. „Die passte genau zu unserer Fragestellung. Insbesondere weil wir uns bei der Südfassade für die Farbe Rot entschieden hatten – ein schönes Symbol für Energie.“

Realisiert hat die Anlage die Firma Alu Technic. Der Inhaber und Geschäftsführer Klaus Rinkenburger hat vor drei Jahren selbst eine 30 kW-Anlage auf dem Dach seiner Firma installiert und ist überzeugt von der Photovoltaik-Technologie. Das Bauvorhaben Weststadt-Schule war jetzt seine erste Erfahrung mit dem Plug & Play-System von Schüco: „Wir arbeiten bereits seit zwölf Jahren mit Schüco zusammen. Auch bei diesem Projekt lief die Kooperation bestens. Mit dem Plug & Play-System von Schüco ist die Installation so einfach wie ein Bausatz von Lego.“

### Individuelle Lösung

Im Fall der Weststadt-Schule war dann aber doch noch das Know-how des Metallbauers gefragt. Denn das Prinzip „Anlehnen“, wie es das Schüco Konzept vorsieht, funktionierte aufgrund der räumlichen Gegebenheiten nur bedingt. Denn die Sporthalle ist rundum begehbar. So bestand die Gefahr, dass die Fassade von Schülern beschädigt wird. Das Schüco Modul erwies sich aber als sehr gut individualisierbar. Aus der Anlehnfassade wurde kurzerhand eine Anhängfassade.

### Enge Kooperation

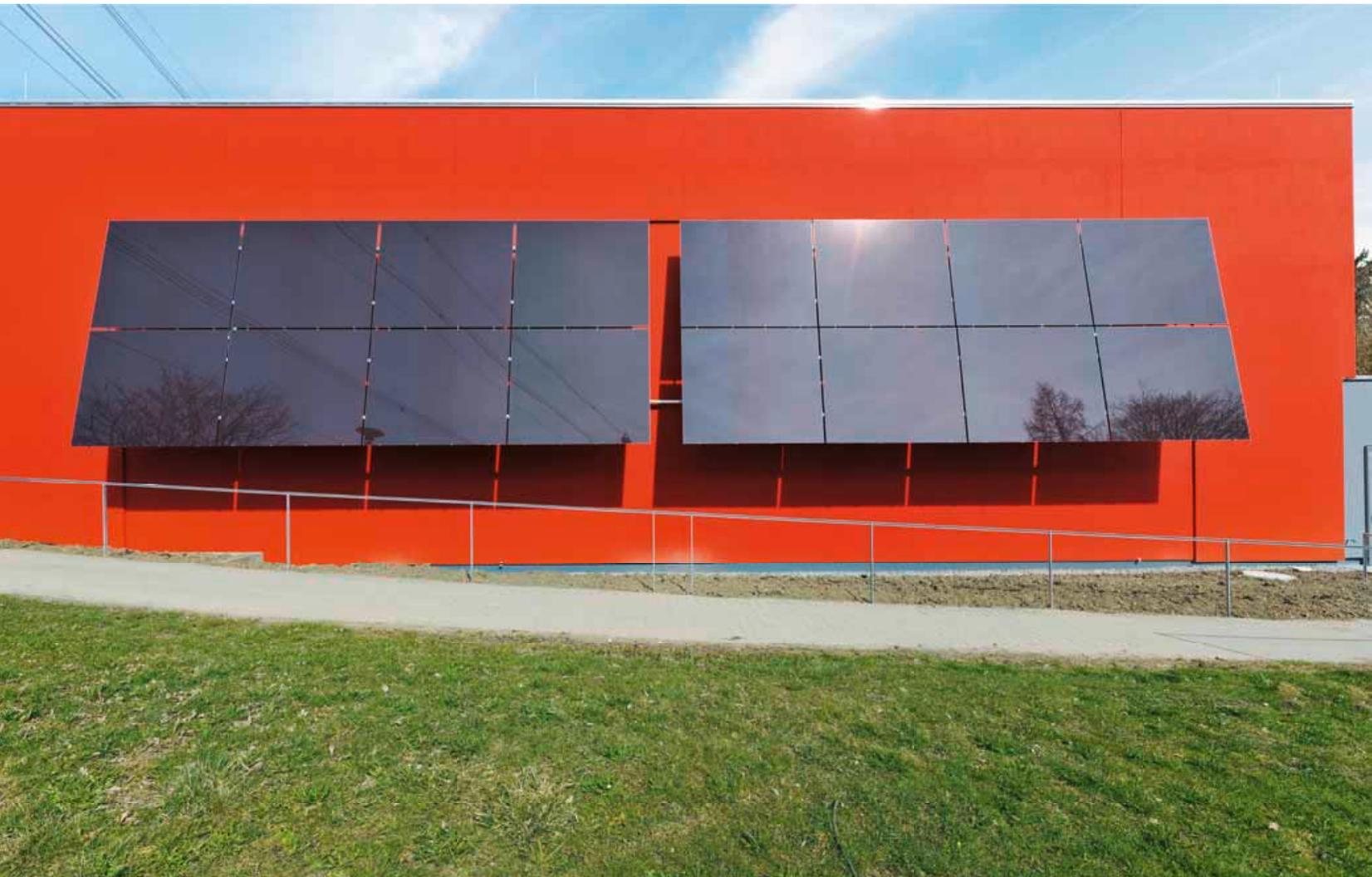
„Dank der guten Arbeit von Schüco und der Firma Alu Technic konnten wir die PV-Anlage zum 30. Dezember 2010 in Betrieb nehmen“, freut sich Wolff Stottele. „Gerade rechtzeitig, um noch in den Genuss der bis dahin gültigen Einspeisevergütung zu kommen.“ Derzeit realisiert das Architekturbüro

Elwert & Stottele die Mensa für den Schulkomplex als zertifiziertes Passivhaus. Als Antriebsenergie für die automatische Lüftung wird der Strom genutzt, den die Anlehnfassade der Sporthalle produziert. Auch für Klaus Rinkenburger hat das Projekt einen positiven Effekt. Es markiert für ihn den Einstieg in die Solartechnik und den Umgang mit solarer Dünnschichttechnologie. Mittlerweile hat der Metallbauer eine Reihe von weiteren Objekten in diesem Segment, die er mit seinen 25 Mitarbeitern in der Region realisiert. „Mit nur einem Tag Schulung bei Schüco sind meine Metallbauer jetzt in der Lage, die Anlagen auch bis zum Wechselrichter anzuschließen.“

#### Mehr Infos und ein Web-TV-Interview

Ein Web-TV-Interview mit Klaus Rinkenburger finden Sie unter [www.schueco.de/energy-tv](http://www.schueco.de/energy-tv).

Weitere Bilder unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de)



Auch optisch eine gelungene Lösung: Die rote Südfassade und die Dünnschicht-Module von Schüco an der Sporthalle der Weststadt-Schule Ravensburg

# Smarter Baukasten

Die Automobilindustrie praktiziert schon lange erfolgreich die Plattformstrategie, denn aus einem Basismodell eine Produktfamilie zu entwickeln, bietet viele Vorteile. Mit der **Schüco Brand- und Rauchschutzsystem ADS 65.NI Plattform** verfolgt auch Schüco diese Vorgehensweise.

Viele Produkte basieren auf gleichen Bauteilen oder lassen sich auf Gleichteile zurückführen. Dies hat die Automobilindustrie in den Neunziger Jahren erkannt und – um Optimierungspotenziale zu erschließen – als sogenannte Plattformstrategie in ihren Produktionsprozess eingebaut. Schüco hat nun

die Plattformstrategie für das System Schüco ADS 65.NI, das Tür- und Festverglasungssystem für Rauch- und Brandschutzsysteme im Innenbereich entwickelt. Mit der ADS 65.NI Plattform ist es Schüco gelungen, eine Profil- und Beschlagsplattform für drei Systeme zu entwickeln: Das Rauchschutztürsystem

Schüco ADS 65.NI SP, das Brandschutztür- und Verglasungssystem Schüco ADS 65.NI FR 30 und neu dazugekommen: das Standardtürsystem Schüco ADS 65.NI.

**Zu den verwendeten Gleichteilen** in diesen drei Systemen zählen das



## Vorteil Plattformstrategie

Schüco entwickelt Produkte, die auf gleichen Bauteilen basieren, zum Beispiel das Brand- und Rauchschutzsystem Schüco ADS 65.NI. Gerade im Bereich Brandschutz bietet dieses Vorgehen eine ganze Reihe an Vorteilen:

- Produkt- und Kostenoptimierung in der Herstellung
- gleiche Profilsichten wie bei den Standardsystemen
- System ist multifunktional einsetzbar: zum Beispiel als Brand- und Rauchschutz, Einbruchhemmung, als Fluchttür oder als Zutrittskontrolle
- geringe Lagerhaltung für Schüco Partner
- einfache Montage durch klemmbare Beschläge mit Drehnutensteinen
- gleiche Beschlagsplattform minimiert Fehler

stabile Einkammerhohlprofil mit einer Bautiefe von 65 mm und die Multifunktionsnut, mit der sich die Beschläge schnell klemmen lassen. Dazu gehören auch die leicht montierbaren Beschläge mit Drehnutensteinen und die ganz neu konzipierten Rollenklembänder, die jetzt noch leichter anzubringen und einzustellen sind. Für Architekten liegen die Vorteile der Schüco ADS 65.NI Plattform darin, dass sie auch im Bereich Brandschutz mit identischen Profilsichten planen können, wie sie es von den Standardsystemen gewohnt sind. Zudem ist das System multifunktional einsetzbar: neben Brand- und Rauchschutz zum Beispiel auch zur Einbruchhemmung, als Fluchttür oder als Zutrittskontrolle. Verarbeiter profitieren gleich dreifach: Neben der geringen Lagerhaltung ist auch die Montage denkbar einfach durch die bewährte Multifunktionsnut, die sich komfortabel mit Drehnutensteinen klemmen lässt. Dazu kommt: Die gleiche Beschlagsplattform reduziert die Fehlerquote.

**Die Rauchschutzkonstruktion**

Schüco ADS 65.NI SP (Smoke Protection) für ein- und zweiflügelige Türen wurde inklusive der Systembeschläge nicht nur nach der deutschen DIN 18095, sondern auch der europäischen Norm EN 1364-3 geprüft. Die Durchgangsmaße betragen bei einem Flügel 1.400 x 2.988 mm und bei zwei Türflügeln 2.820 x 2.988 mm. Für ein

Plus in puncto Design wurde neben dem neuen VL-Band die Winkelglasleiste in Stahl-Optik passend zum Brandschutztürsystem Schüco ADS 80 FR 30 entwickelt. Und ein Mehr an Dichtheit bringt die ebenfalls neu konzipierte absenkbare Bodendichtung. Schüco ADS 65.NI SP ist auch zur Einbruchhemmung bis Widerstandsklasse 2 einsetzbar. In Kombination mit weiteren Ausstattungskomponenten können zudem individuell angepasste Multifunktions Türen angefertigt werden. Sie erfüllen die unterschiedlichen Anforderungen an die Gebäudesicherheit und Gebäudeautomation, wie beispielsweise Zutrittskontrolle oder Fluchttürsicherung.

**Mit Schüco ADS 65.NI FR 30** (Fire Resistance) steht Schüco Partnern ein Brandschutz-Tür- und Verglasungssystem zur Verfügung, das komplett geprüft ist, und die Feuerwiderstandsklassen E 30/EW30 nach EN 1364/1634 und für die Wandelemente G30 nach der DIN 4102 erfüllt. Das System bietet neben variablen Lösungen für Tür- und Wandkonstruktionen auch groß dimensionierte und multifunktionale Ein- und Zwei-Flügel Türen. Bei den Türen liegen die Durchgangsmaße bei 1.400 x 2.488 mm bei einem Flügel, bei zwei Flügeln bei 2.820 x 2.488 mm. Als Wandelement sind großzügige Dimensionen bis 3.100 mm Höhe und Glasmaße bis 1.400 x 2.500 mm möglich.

**Das neue Schüco ADS 65.NI** rundet als Standardtürsystem, die Systemplattform ab. Mit dem Innentürsystem, bei dem die Varianten Pendel- und Ganzglastür zur Verfügung stehen, lassen sich große ein- und zweiflügelige Türkonstruktionen mit verschiedenen Funktionen realisieren. Neben den neuen Rollenklembändern gibt es auch hier die Variante, mit verdeckt liegenden Türbändern zu arbeiten. Und zur Verriegelung stehen auf der Plattform künftig Standardschlösser zur Verfügung, angefangen vom Riegelfallenschloss bis zum Rollenschloss. Wie die Rauchschutztür bietet auch Schüco ADS 65.NI Einbruchschutz bis WK2.

**Weitere Infos**

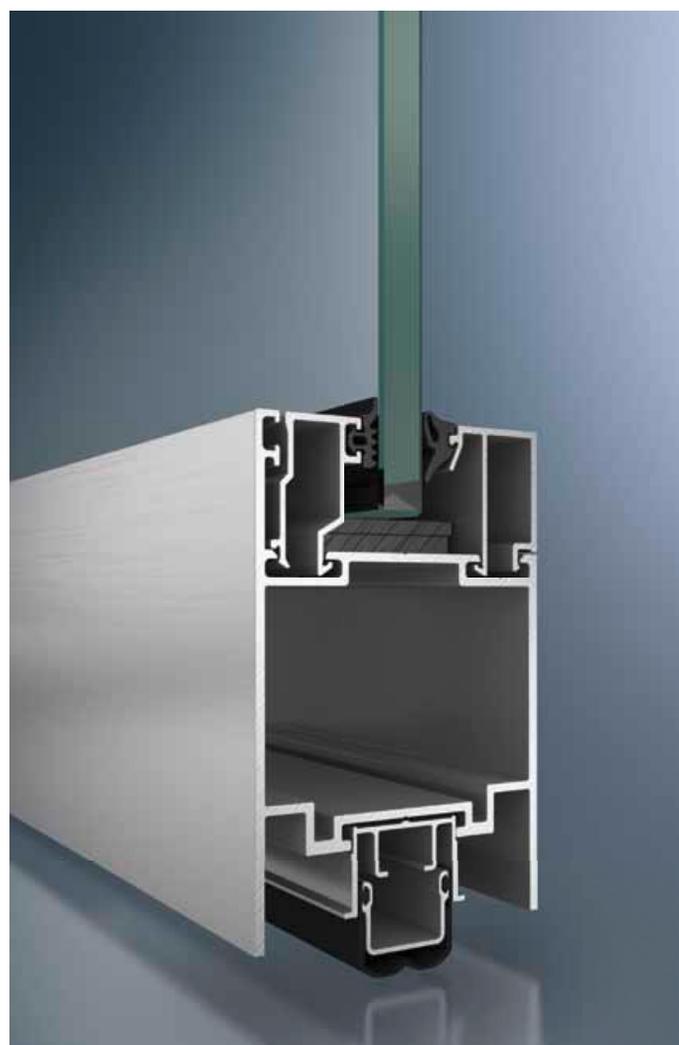
finden Sie auf der Schüco Partner Homepage im Bereich Sicherheitssysteme unter [www.schueco.de](http://www.schueco.de)



Das neue Standard-Innentürsystem Schüco ADS 65.NI bietet Planern zahlreiche Gestaltungsmöglichkeiten.



Das Rauchschutz Türsystem Schüco ADS 65.NI SP ist inklusive Beschläge nach DIN 18095 und EN 1634-3 geprüft.



Schüco ADS 65.NI FR 30 bietet als Brandschutzsystem neben multifunktionalen Türen groß dimensionierte Wandkonstruktionen.

# Gemeinsam gut aufgestellt

Vom Werbebanner bis zum komplett eingerichteten Schauraum gibt es viele Möglichkeiten, das eigene Unternehmen im Zusammenhang mit der starken Marke Schüco zu präsentieren. **Das neue Schauraumkonzept** hat für jedes Unternehmen eine passende Lösung.

Je technisch anspruchsvoller ein Produkt ist, desto größer ist das Bedürfnis der Interessenten sich ausführlich darüber zu informieren. Ein attraktiv und informativ gestalteter Schauraum bietet optimale Bedingungen, das eigene Produktportfolio zu präsentieren, das Vertrauen der Kunden zu gewinnen und damit letztlich auch den Umsatz zu steigern. Da die Endkunden häufig Laien sind, die sich vielleicht nur einmal in ihrem Leben mit den technischen Details von Fenster- oder Türkonstruktionen beschäftigen, ist ein gut gestalteter Schauraum besonders wichtig. Aber auch Fachleute wissen es zu schätzen, wenn sie sich technische Neuerungen aus dem Spektrum der



Inklusive Bodendübel und Transporttasche: die drehbare Beach-Flag mit Grafik

Schüco Produkte in aller Ruhe ansehen und ausprobieren können. Deshalb bietet Schüco für Schüco Partner ein breites Spektrum klassischer und innovativer Werbemittel, die einen aufmerksamkeitsstarken Auftritt nach außen wie nach innen garantieren.

### Außen prägnant

Eine prägnante und gut wahrnehmbare Außenwerbung ist der erste Schritt für ein Unternehmen, auf dem Markt Präsenz zu zeigen. Eine starke Marke wie Schüco kann einen wichtigen Beitrag leisten, diesen



In drei verschiedenen Versionen erhältlich: der Schüco Pylon

Anspruch zu unterstreichen. Deshalb gehören Elemente wie Fassaden-Transparente, Hissflaggen, Leuchtwerbung oder Wandschilder zum Schüco Konzept Schauraum und Außenwerbung dazu. Diese Werbemittel lassen sich sehr gut mit dem Firmennamen kombinieren. So unterstreichen sie die Leistungsfähigkeit des Unternehmens und garantieren damit einen hohen Wiedererkennungswert.

### Innen ansprechend

Ein guter Außenauftritt muss sich natürlich im Inneren fortsetzen. Mit den modular aufgebauten Präsentationssystemen Exklusiv, Premium und Basic liefert Schüco hier die besten Voraussetzungen für



Silber eloxiert und verwindungssteif: der Spannrahmen für Plakatpräsentationen in DIN A1

# SCHÜCO

maßgeschneiderte Lösungen. Zum Konzept wie Schüco Partner ihre Kompetenz und die Marke Schüco eindrucksvoll in Szene setzen können, gehört natürlich das passende Mobiliar in ansprechendem Design. Das Angebot reicht vom Garderobenständer über Tische und Stühle bis zu Mediensäulen, Raumteilern oder Schnittmusterstelen. Aber auch für Besprechungsräume, in denen sich Partner mit Bauherrn, Architekten und Planern treffen, hält das Schauraumkonzept eine ganze Reihe von kleineren Elementen bereit: Prospektständer oder Roll-ups ermöglichen beispielsweise eine interessante und abwechslungsreiche



Praktisch auch für Messen: der Faltprospektständer

Gestaltung. Unterschiedliche Rahmen für die Plakatpräsentation – auch mit LED-Beleuchtung – runden das Programm außerdem ab.

## Vorteil Planungsservice

Die Einrichtung allein macht noch keinen Schauraum. Wie die Ausstattungsvarianten zu platzieren sind, um eine optimale Präsentation der Schüco Produkte zu gewährleisten, ist eine Aufgabe für sich. Doch können Schüco Partner auf Unterstützung zählen. Dafür gibt es den Schüco Planungsservice. Bei Bedarf klären die Schüco Spezialisten im Vorfeld, welche Schwerpunkte der Partner setzen will und wie viel Raum ihm dafür zur Verfügung steht – entweder anhand von schriftlichen Unterlagen oder auch direkt vor Ort. Daraus entwickelt der Planungsservice dann einen Vorschlag in 3-D-Ansicht. Für Schüco Partner ist dies ein kostenfreier Service.

### Weitere Infos

Zusätzliche Informationen über das Schauraum-Konzept von Schüco finden Sie im Schüco Online Shop unter [www.schueco.de/schauraum](http://www.schueco.de/schauraum)



## Jetzt Aktionspaket im Wert von 2.000 Euro gewinnen!

Die Gestaltung von Verkaufsflächen oder Besprechungsräumen ist entscheidend für das Verkaufsgespräch und hinterlässt einen positiven Eindruck beim Kunden. Schüco startet daher die „Schauraum-Aktion“. Hier sind Schüco Partner aufgefordert, folgende Frage zu beantworten: **„Warum lohnt es sich, in Ihren Schauraum oder Ihre Außenwerbung zu investieren?“**

Zu gewinnen gibt es ein Schauraum- oder Außenwerbungspaket aus dem aktuellen Online Shop im Wert von **2.000 Euro**. Egal ob für innen oder außen, die Gewinner wählen aus dem Shop, was ihnen gefällt.

Wer teilnehmen will, formuliert einfach drei Argumente und sendet Fotos, die man einfach im Internet unter [www.schueco.de/schauraum](http://www.schueco.de/schauraum) hochladen kann. Eine Jury wählt dann zehn Gewinner aus.

**Einsendeschluss: 31. August 2011**

(Die Teilnahmebedingungen finden Sie unter [www.schueco.de/schauraum](http://www.schueco.de/schauraum))

# Mit Energie spielend gewinnen

Umfangreiche Sanierungsmaßnahmen an der Kreissporthalle Lübbecke machen nicht nur die Heimstätte des 1. Bundesliga Handballvereins TuS Nettelstedt-Lübbecke zu einem attraktiven Austragungsort. Die **Modernisierung** sowie **die neue PV-Anlage** lassen die Halle für die Umwelt und Menschen zum Gewinn werden.

Die Kreissporthalle in Lübbecke wurde im Jahr 1980 gebaut. „Damals war der Ölpreis noch niedrig und das Umweltbewusstsein nicht so sehr ausgeprägt wie heute – die Wärmedämmung der Fassade war gering. Von daher ging es hier neben einer neuen und ansprechenden Optik vor allem um die energetische Sanierung“, beschreibt Geschäftsführer Heinz Meyer von wiko-Metallbautechnik aus Lübbecke das Bauvorhaben, in das rund 1,8 Millionen Euro aus dem Konjunkturpaket II der Bundesregierung geflossen sind.

## Umfangreiche Sanierung

Bei den Sanierungsmaßnahmen, die unter anderem die Fassaden- und Flachdachsanieierung, einen Wärmeverbund mit dem benachbarten Berufskolleg sowie die Installation einer PV-Anlage umfassten, ging es dem Bauherren bei der Auftragsvergabe auch darum, möglichst viele Arbeiten an Handwerksbetriebe aus dem Kreisgebiet zu vergeben. Der

Schüco Partner wiko-Metallbautechnik aus Lübbecke punktete dabei nicht nur durch räumliche Nähe, er konnte auch die Preisvorteile des Schüco Energy<sup>2</sup> Konjunkturpaketes AWS 75.SI nutzen. „Wir haben die Systeme Schüco AWS und ADS 75.SI, Schüco FW 60<sup>+</sup>.HI, sowie Schüco ProSol TF-Module zur Integration in die Fassade verbaut“, so Heinz Meyer und weiter: „Die Kreissporthalle, auch Merkur Arena, ist die Spielstätte des Handballvereins TuS Nettelstedt-Lübbecke, der in der 1. Bundesliga spielt. Für mich als Fan ist es da natürlich etwas Besonderes, maßgeblich an der Modernisierung der Halle beteiligt zu sein.“ Und damit die Anhänger des TuS Nettelstedt-Lübbecke ihre Mannschaft zum Saisonauftakt bei Heimspielen wieder lautstark anfeuern konnten, ging es bei dem Bauvorhaben neben der fachgerechten Ausführung vor allem auch um Termintreue. wiko-Metallbautechnik führte den Auftrag planmäßig von Juli bis Ende September aus – hauptsächlich in den Ferien. Zum Ende



der Arbeiten an der Südfassade trainierte die Mannschaft schon wieder. Hier leistete das Montageteam sogar noch einen Beitrag zu einem gelungenen Training: Es hängte dunkle Folien auf, damit die Spieler von der Sonne nicht geblendet werden. „Zum offiziellen Spielbetrieb haben wir das Projekt termingerecht abgeschlossen und die Baustelle geräumt“, so Heinz Meyer, „das war sehr wichtig. Schließlich geht es im Spielbetrieb auch um die Sicherheit der Zuschauer.“

## Umwelt und Menschen profitieren

„Das Feedback auf die neue Optik und die Möglichkeit, Energie zu gewinnen, war nur positiv.“ Auf einer Fläche von etwa 290 m<sup>2</sup> erzeugt die Photovoltaik-Anlage im Jahr nun circa 25.900 Kilowattstunden Strom und trägt maßgeblich zur guten Energiebilanz der Sporthalle bei. Ein Gewinn, von dem am Ende viele profitieren: „Denn“, so Heinz Meyer, „mit dem Projekt haben wir uns für die Gewinnung von Energie aus regenerativen Quellen eingesetzt. Auf diese Weise können wir Klimaschutz und die Sicherung von Arbeitsplätzen vereinen.“

### Eine Bildergalerie

und das ausführliche Interview mit Heinz Meyer finden Sie unter [www.schueco.de/konjunkturpaket](http://www.schueco.de/konjunkturpaket) Mehr zum Schüco Partner gibt es unter [www.wiko-metallbautechnik.de](http://www.wiko-metallbautechnik.de)



Heißt seine Gäste in der modernisierte Sporthalle willkommen: der Handballverein TuS Nettelstedt-Lübbecke.



Dank neuer Solartechnik punktet die sanierte Sportstätte (links) im Gegensatz zu vorher (oben) nun auch mit Energiegewinnen.

## Positive Bilanz

Das staatliche Konjunkturpaket II ist ausgelaufen. Insgesamt stellte der Staat 13 Milliarden Euro für Zukunftsinvestitionen für Bildung oder Infrastrukturmaßnahmen bereit. Besonders im Fokus stand die energetische Gebäudesanierung. Schüco hat mit seinen Energy<sup>2</sup> Konjunkturpaketen ebenfalls einen großen Teil beigetragen. Gemeinsam mit den Schüco Partnern, mit Architekten und Bauämtern wurden zahlreiche energieeffiziente Maßnahmen im Bereich der Gebäudesanierung umgesetzt. Profitiert hat nicht nur das Raumklima in Schulen und kommunalen Verwaltungsgebäuden, sondern auch die Umwelt und nachfolgende Generationen. Denn weniger Energieverbrauch bedeutet auch weniger CO<sub>2</sub>-Ausstoß.

## Der Bedarf an Photovoltaik wird steigen



„Für mich ist die Energiegewinnung aus regenerativen Quellen die Zukunft, der Bedarf an Photovoltaik wird weiter steigen. Die Anlage in Lübbecke war nicht unser erstes PV-System: Wir haben bereits auf dem Dach der Kirche in Bünde PV-Module verlegt sowie auf dem Vordach unseres Firmengebäudes. Sie dienen neben der Energiegewinnung dem Sonnenschutz.“ Heinz Meyer, wiko-Metallbautechnik, Lübbecke

Energetische Sanierung Kreissporthalle Lübbecke / Merkur Arena			
Basisdaten			
Standort			Lübbecke
Baujahr			1970
Gradtagszahl für den Standort		G <sub>t</sub>	3.712
ausgetauschte Fläche Fenster		[m <sup>2</sup> ]	60
ausgetauschte Fläche Türen		[m <sup>2</sup> ]	40
ausgetauschte Fläche PR-Fassade		[m <sup>2</sup> ]	910
U <sub>w</sub> -Werte	vor der Sanierung	nach der Sanierung	
Fenster	3,28	1,30	[W/m <sup>2</sup> K]
Türen	3,28	1,60	[W/m <sup>2</sup> K]
PR-Fassade	3,28	1,10	[W/m <sup>2</sup> K]
Basismittelwert (flächengewichtet)	3,28	1,13	[W/m <sup>2</sup> K]
Ersparnisse			
Ersparnis an Heizöl pro Jahr <sup>1,2</sup>		22.881	[Liter/a]
		19.449	[€/a]
Ersparnis an CO <sub>2</sub> pro Jahr		71.366	[kg CO <sub>2</sub> /a]
Gewinn aus Solaranlagen			
Gewinn aus ProSol		22.600	[kWh]

1) bei 85 % Wirkungsgrad des Heizkessels

2) bei einem Heizölpreis von derzeit 85 ct/Liter



# Zwei Tage Weltklassegolf

Die **Schüco Open 2011**, das größte und bestbesetzte Einladungsturnier Deutschlands, starten am 30. Juli mit dem Schüco Match Play. Dieses strategische Format des Golfsports verspricht spannende Duelle zwischen den Zweier-Teams der Schüco Markenbotschafter.

Zwölf Top-Golfer, sechs Teams, neun Löcher und das Spielformat Vierball-Bestball – diese Faktoren versprechen einen außergewöhnlichen und spannenden Einstieg in die Schüco Open 2011. Das Besondere dabei: Da immer Zweier-Teams gegeneinander antreten, haben die Partner die Möglichkeit, Risiko und Sicherheit ihrer Schläge strategisch einzusetzen: Was der eine riskiert, kann der andere – wenn nötig – durch einen Sicherheitsschlag wieder ausgleichen. Das Match Play ist aber nicht nur für die Akteure ein Highlight, sondern auch für die Zuschauer. Denn das Format verspricht spektakuläre

Schläge und fesselnde Zweikämpfe. Mit dabei ist natürlich auch Deutschlands Nummer eins und der Weltranglistendritte Martin Kaymer, der zusammen mit Maximilian Kiefer an den Start geht, der zu den größten Nachwuchstalenten im deutschen Golfsport zählt.

## Schüco Match Play

„Mit dem Schüco Match Play gelingt es uns, den ohnehin schon hohen sportlichen Aspekt der Schüco Open noch weiter auszubauen“, so Schüco Geschäftsführer Dirk U. Hindrichs. „Das spektakuläre Teilnehmerfeld und die spannenden Spielformate des Tur-

niers bieten für Zuschauer vor Ort über zwei Tage Spitzengolf auf Weltklasse-Niveau. Das wird die Popularität der Sportart und unserer Markenbotschafter weiter steigern – und Schüco als Marke weiter voranbringen.“ Schauplatz für die Schüco Open 2011 ist das Gelände des Golfclubs Hubbelrath vor den Toren Düsseldorfs. Er gilt als ausgezeichnetes Beispiel für ökologisch nachhaltige Flächengestaltung. Das Schüco Match Play startet auf dem bekannten Ostkurs an Tee 10. Einlass ist am 30. Juli ab 14 Uhr.

## Als Caddie dabei

Auch Tag zwei der Schüco Open verspricht Golfsport vom Feinsten. Ist das Turnier doch in den letzten Jahren zum erfolgreichsten und bestbesetzten Einladungsturnier in Deutschland geworden. Neben den international bekannten Golfgrößen Martin Kaymer, Miguel Ángel Jiménez, Grégory Havret, Geoff Ogilvy, Liang Wenchong, Henrik Stenson und Edoardo Molinari werden auch vier herausragende Neuzugänge abschlagen, die sich bisher selten in Deutschland gezeigt haben: Die

## Jetzt Tickets sichern!

Für die Schüco Open, das größte und bestbesetzte Einladungsturnier Deutschlands, hat der Vorverkauf begonnen.

Tickets für das Schüco Match Play am 30. Juli und die Schüco Open am 31. Juli im Golf Club Hubbelrath in Düsseldorf sind für 10 Euro (inkl. MwSt.) erhältlich unter [www.schueco.de/tickets](http://www.schueco.de/tickets) sowie unter der Telefonnummer **0211-274000** – solange der Vorrat reicht. Bestellen Sie jetzt und erleben Sie Golf der Spitzenklasse.



2011 finden die Schüco Open am 30. und 31. Juli im GC Hubbelrath in der Nähe von Düsseldorf statt.

## Jetzt mitmachen und mit Glück gewinnen!

Die Schüco Open werden 2011 zum dritten Mal ausgetragen und haben sich zum deutschlandweit größten Einladungsturnier entwickelt. Neben den Schüco Markenbotschaftern nehmen an dem Turnier etwa 100 Schüco Partner und Gäste teil. Auch Sie als Partner können mit etwas Glück unter diesen Gästen sein. In einer Mitmachaktion werden attraktive Schüco Open Preise verlost: 5 Schüco Golf-Caps aus der Schüco Kollektion; 5 x 2 Eintrittskarten zu den Schüco Open 2011 und **5 x 2 VIP-Karten Schüco Open 2011 für Sonntag, den 31. Juli.**

Bevor es an die Verlosung dieser attraktiven Preise geht, gilt es im Internet drei Gewinnspielfragen zum Thema Schüco und Golf zu beantworten. Nehmen Sie bis zum **20.7.2011** teil unter: [www.schueco.de/gewinnspiel](http://www.schueco.de/gewinnspiel). Wir wünschen viel Glück und Erfolg. Wir freuen uns, Sie auf den Schüco Open 2011 begrüßen zu dürfen! Die Teilnahmebedingungen finden Sie online.

US-Stars **Bubba Watson** und **Dustin Johnson**, die mit ihren langen Drives immer wieder Aufsehen erregen, der spanische European Tour-Turnier Gewinner **Álvaro Quirós** und der englische Paradiesvogel **Ian Poulter**. Hier als Zuschauer dabei zu sein, ist schon ein Erlebnis für sich. Aber es geht noch näher. Schüco bietet Golfinteressierten die einmalige Gelegenheit, an beiden Tagen einmal Caddie eines Schüco Markenbotschafters zu sein und eine Runde Golf am Bag eines dieser faszinierenden Ausnahmesportler zu erleben.

### Exklusiv für Partner

Zu einem Sportevent wie den Schüco Open gehört natürlich auch ein gesellschaftlicher Rahmen. Hier bietet Schüco mit exklusiven VIP-Angeboten für Partner, Mitarbeiter und Kunden die Möglichkeit, die Markenbotschafter am 30. Juli bei der Players' Night und einem unvergesslichen Galaabend zu treffen. Oder sich am Sonntag einen Zugang zur VIP Hospitality zu sichern und dabei zu sein, wenn der neue Champion seinen Pokal entgegennimmt.



Schüco Markenbotschafterteam auf den Schüco Open 2011

# Synergien nutzen

Das Unternehmen **Sauter aus Lahnau-Dorlar** fertigt traditionell Fenster, Türen, Fassaden und Rollläden. Vor einigen Jahren gründete Dennis Sauter ein Tochterunternehmen und stieg in den Solarbereich ein – ein echter Zugewinn.

„Unser Hauptgeschäftsfeld ist nach wie vor der Metallbau“, so Dennis Sauter, der in der dritten Generation im Familienunternehmen tätig ist. 1971 in der heimischen Garage von Großvater Adam und Vater Helmut zur Rollladenproduktion gegründet, und in den 80er Jahren um die Bereiche Kunststoff- und Alufenster erweitert,

ist das Unternehmen Sauter nun seit etwa 30 Jahren Schüco Partner. Dabei hat das Unternehmen sonnige Zeiten vor sich: Blickt Dennis Sauter aus dem Fenster, guckt er auf eine knapp 300 m<sup>2</sup> große Photovoltaik-Anlage. „Zusammen mit einem Freund habe ich diese 2006 aus Neugierde an der Technik auf unserem Firmendach

installiert. 2009 gründeten wir dann die Sauter Solaranlagen GmbH – vornehmlich, um eigene Anlagen zu installieren.“ Nachdem Sauter die eigenen Dächer für PV-Anlagen ausgingen, entschloss sich Dennis Sauter, mit einem Geschäftspartner die B+S PV GbR zu gründen: „Gemeinsam pachten wir Dachflächen, um fremde

## Photovoltaik-Anlagen sind für jeden rentabel



„Der solaren Dünnschichttechnologie gehört die Zukunft. Ich gehe davon aus, dass weitere Dünnschichtgenerationen noch weniger Rohstoffe benötigen und dadurch noch günstiger werden. Wir sind jetzt an einem Punkt, an dem es bei den steigenden Strompreisen für jeden rentabel wird, eine Photovoltaik-Anlage zu betreiben und auch den erzeugten Strom selbst zu nutzen“ Dennis Sauter, Sauter Solaranlagen GmbH, Lahnau-Dorlar



In der Werkstatt der Sauter GmbH nutzen Monteure gleiche Werkzeuge und Arbeitsflächen für Metallbau und Solar. Auf diese Weise entstehen Synergieeffekte.



Firmengebäude des Schüco Partners Sauter: Dank Portfolioerweiterung blickt das Unternehmen sonnigen Zeiten entgegen.

und eigene Anlagen zu realisieren. Die Montage der Module übernimmt dann die Sauter Solaranlagen GmbH.“ Auf diese Weise schafft sich Sauter nicht nur einen eigenen Markt. Sauter setzt auch das Unternehmensziel um, möglichst viel umweltverträgliche Energie zu erzeugen: Wie gut das gelingt, zeigt die enorme Menge, die die Sauter-Solaranlagen jährlich ins Netz einspeisen: 650.000 Kilowattstunden.

### Durch Fenster bekannt

Werbung macht die Firma Sauter für diesen Erfolg keine, die meisten Aufträge kommen über vorhandene Kontakte zustande: „Dadurch, dass wir schon so lange Fenster produzieren, sind wir einfach bekannt. Unsere Kunden kommen aus den

unterschiedlichsten Bereichen: Vom Steuerberater, Bauunternehmer bis zum Sporthausbetreiber.“ Dabei profitiert Sauter Solaranlagen aber nicht nur von den Kontakten des Metallbaubereichs. „Auch was die Nutzung von Maschinen für die Fertigung oder Werk- und Fahrzeuge für die Montage betrifft, entstehen riesige Synergien.“

### Dünnschicht ist Zukunft

„Von den acht Anlagen, die wir betreiben, sind drei mit Dünnschichttechnik ausgeführt. Bei der letzten Aufdach-Anlage, die im Dezember ans Netz ging, haben wir das System Schüco SPV 80 TF auf einer Fläche von 3.430m<sup>2</sup> mit einer Leistung von 336 kWp verbaut. Dieses Objekt war für uns eine Herausforderung auf-

grund der gigantischen Größenordnung: Mit ihr speisen wir jedes Jahr 330.000 kWh ein. Unser Invest belief sich dabei auf 800.000 Euro.“ Mit der Installation einer solchen Anlage sammelte das Unternehmen weitere Erfahrungen und kann auch ein weiteres Referenzobjekt vorweisen. „Aber“, so Dennis Sauter, „in erster Linie sind die Solaranlagen Renditeobjekte für die Zukunft. Übrigens planen wir als nächstes Objekt eine 400 Megawatt-Anlage.“

Mehr zum Unternehmen Sauter finden Sie unter [www.sauter-mkb.de](http://www.sauter-mkb.de). Weitere Bilder sowie ein ausführliches Interview mit Dennis Sauter gibt es im Internet unter der Adresse [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de)



Schüco SPV 80 TF-Anlage der Superlative: Auf 3.430 m<sup>2</sup> gewinnt das System Energie und produziert im Jahr etwa 330.000 kWh Strom.

# Kunststoff in Leipzig

Spannend und energiegeladen waren sowohl die Themen als auch die Veranstaltungsorte der **Schüco Innovationstage Kunststoff 2011**, welche diesmal in Leipzig stattfanden. Eine gelungene Kombination aus vielfältiger Information und mitreißender Unterhaltung.

Nach einer exotischen Auftaktveranstaltung im faszinierenden 360°-Regenwald-Panorama des Asisi Panometers ging es am zweiten Tag ins Porsche-Werk in Leipzig. Im großen Auditorium trafen sich rund 150 Schüco Partner und Schüco Mitarbeiter, um sich über innovative Lösungen aus der Schüco Kunststoff-Welt zu informieren. Nach der Begrüßung durch

Schüco Geschäftsführer Dirk U. Hindrichs ging es gleich in medias res. Vorgestellt wurden Produktinnovationen aus dem Kunststoff-Bereich, welche die Schüco Partner in 2011 und 2012 erwarten können. Peter Büscher, Direktor Vertrieb Kunststoffsystemtechnik, erläuterte die neue Markenkampagne des Unternehmens mit dem Claim „Grüne Technologie für den Blauen Planeten. Saubere Energie aus Solar und Fenstern“.

## Ein unvergessliches Erlebnis



*„Die Schüco Innovationstage Kunststoff waren ein unvergessliches Erlebnis – ein perfekt organisiertes Event, das man nicht alle Tage erlebt. Dazu gehörten die gut aufbereiteten fachlichen Informationen genauso wie das spannende Rahmenprogramm auf dem Porsche-Gelände und der interessante Austausch mit Kollegen.“*

Lutz Langer, Langer Metallbau GmbH, Bad Fallingbommel

**Als kleiner Ausgleich** für so viel Information stand am Nachmittag ein Ausflug auf das Porsche-Gelände auf dem Programm. Ein Highlight für Freunde schneller Autos. In vier Gruppen hatten die Teilnehmer Gelegenheit, sich die Spitzenprodukte des weltberühmten Sportwagen-Herstellers aus der Nähe anzusehen und mit dem Porsche Panamera eine Runde zu drehen oder den Cayenne im Off-Road-Betrieb zu testen. Eine Besichtigung des Werks und ein Besuch im Porsche-Museum rundeten den Nachmittag ab. Einen Vortrag der anderen Art gab Comedy-Redner Dr. Wegmann vom Good Vibrations Theater Köln beim Abend-



Gruppenbild in der Red Bull Arena: Die Teilnehmer waren ausnahmslos begeistert von dem informativen und gut organisierten Event.



Motorsport live erleben: Auf dem Porsche-Testgelände hatten die Teilnehmer Gelegenheit, die Rennfahrer-Perspektive einzunehmen.



Perfekte Bühnenshow: Die Band „hit mama“ sorgte für einen unterhaltsamen Abschluss der Schüco Innovationstage Kunststoff.

essen zum Besten. Er näherte sich dem Thema „Wohnungs-  
lüftung“ einmal von der spaßigen Seite. Mit Power ging  
es auch an Tag drei des Schüco Events weiter, der in den  
Räumen der Red Bull Arena stattfand; 2006 war sie Austragungs-  
ort der FIFA WM. Der Tag stand ganz im Zeichen von  
vier Workshops, welche sich unter anderem den Themen  
Schüco VentoTherm, Anwendungssoftware und dem Schüco  
FörderService widmeten. Alle Schüco Partner waren aufge-  
fordert sich aktiv an den Diskussionsrunden zu beteiligen.

**Die Abendveranstaltung** fand im Werk II statt, eine typi-  
sche Leipziger Party-Location, die mit dem Charme alter  
Industriearchitektur überzeugt. Für die musikalische Beglei-  
tung hatte Schüco die Berliner Liveband „hit mama“ enga-

giert – ein Garant für beste musikalische Unterhaltung. Das  
sahen die begeisterten Teilnehmer auch so. Unterm Strich,  
so die einhellige Meinung, eine gelungene Veranstaltung,  
zum einen wegen der breit gefächerten Informationen und  
dem hohen fachlichen Niveau, zum anderen wegen der will-  
kommenen Gelegenheit, sich mit Kollegen auszutauschen  
und Kontakte zu knüpfen.

**Weitere Infos**

zu den Schüco Innovationstagen Kunststoff 2011 und  
eine Bildergalerie der Veranstaltung finden Sie unter  
[www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de)

## Lüften mit System

Wer zu wenig lüftet, verschlechtert das  
Raumklima und riskiert Schimmelpilz-  
befall. Wird zu viel gelüftet, geht das auf  
Kosten des Lärmschutzes und der  
Energiebilanz. Hier Lösungen aufzu-  
zeigen war Ziel der Schüco Roadshow  
2011, die in vier deutschen Großstädten  
an acht Terminen stattfand. Herzlich ein-  
geladen waren alle Schüco Partner und  
interessierte Bauelementehändler, wel-  
che Kenntnisse im Bereich „Lüftung“

erlangen bzw. vertiefen wollten. Ein  
allgemeiner Teil vermittelte die Grund-  
lagen der Raumlüftung sowie die An-  
forderungen der aktuellen Normen  
und Verordnungen, die in Bezug auf  
Energieeinsparung und Qualität der  
Raumluft immer mehr an Bedeutung  
gewinnen. Denn hier liegt ein großes  
Marktpotenzial für Schüco Partner.  
Im zweiten Teil wurden technische Lö-  
sungen vorgestellt – wie das System

Schüco VentoTherm. Das innovative  
Lüftungssystem erreicht mit seiner  
Wärmerückgewinnungsfunktion einen  
Wärmebereitstellungsgrad von 45 Pro-  
zent und senkt die Lüftungsenergiever-  
luste um bis zu 35 Prozent. Das Semi-  
nar informierte die Teilnehmer über die  
technischen Details des Systems und  
erläuterte die einfache Montage.

**Ein überzeugendes Produkt** will auch  
vermarktet sein. Deshalb gaben die Re-  
ferenten auch Informationen über Ziel-  
gruppen und die Vermarktung fenster-  
integrierter Lüftungssysteme. Zudem  
wurden die wichtigsten Prozesse erläu-  
tert, angefangen bei der Kalkulation und  
Erstellung eines Angebotes bis zur  
Bestellung der Systemkomponenten.  
Das Fazit der Teilnehmer: Ein Top-  
Thema – fachlich bestens aufbereitet.



Die Termine der Schüco Roadshow 2011 trafen bei Schüco Partnern und Bauelementehänd-  
lern bundesweit auf großes Interesse.

**Weitere Infos**

zum Thema Lüften finden Sie im  
Internet unter  
[www.schueco.de/lueftung](http://www.schueco.de/lueftung)

# Prüfmittel auf dem Prüfstand

Die Arbeit des **Fachbereichs Elektrotechnik und Support** ist entscheidend für die Zuverlässigkeit und Qualität der Prüfmittel, die im Bielefelder Technologiezentrum und bei Schüco weltweit eingesetzt werden – eine Dienstleistung, von der viele profitieren.



Wolfgang Willms, Fachbereichsleiter Elektrotechnik und Support

Hohe Qualität, wie sie die Schüco Produkte auszeichnet, ist nur durch Prüfungen und Tests möglich. Das Schüco Technologiezentrum hat dafür nicht nur Fachleute, sondern auch eine Vielzahl entsprechender Prüfstände und Prüfmittel. Das Spektrum bei den Prüfständen reicht von kleinen und mittleren Anlagen mit Hydraulik- oder Pneumatikaggregaten bis zu Großprüfständen mit Sechs-Achs-Robotern, bei den Prüfmitteln von einer traditionellen Schieblehre bis zu komplexen Prüfgeräten für elektrische Größen.

**Dieser riesige Gerätepark** muss nicht nur regelmäßig gewartet und instand gehalten, sondern auch seinerseits ständig überprüft werden. Dafür ist der Fachbereich Elektrotechnik und Support bei Schüco zuständig. „Unsere Aufgabe besteht zum einen in der Konzeption von Prüfständen und zum anderen in der Instandhaltung und Überwachung der im Bielefelder Technologiezentrum sowie bei Schüco weltweit eingesetzten Prüfmittel“, sagt Wolfgang Willms, Fachbereichsleiter Elektrotechnik und Support.

**Das Technologiezentrum** ist dafür nicht nur nach DIN EN ISO 9001:2000 zertifiziert (wie Schüco insgesamt), sondern auch durch die Deutsche Akkreditierungsstelle GmbH (DAkkS) nach der Prüflabornorm DIN EN ISO/



Auf Herz und Nieren: Alle Schüco Produkte werden im Schüco Technologiezentrum getestet.

IEC 17025. Diese Norm setzt voraus, dass Kalibrierungen der Prüf- und Messmittel regelmäßig und rückführbar durchgeführt werden. „Rückführbar sind Messwerte dann, wenn sie durch eine ununterbrochene Kette von Vergleichsmessungen mit bekannter Messunsicherheit auf ein anerkanntes nationales oder internationales Normal bezogen werden können“, erläutert Wolfgang Willms die Anforderungen, und er fährt fort: „Gleichzeitig müssen die Ergebnisse mit Angabe der Messunsicherheit protokolliert werden. Das heißt, alle möglichen Unsicherheiten bei der Messung werden ermittelt und zusammengefasst. Zu diesen Unsicherheiten gehören Einflüsse durch die Umgebung, des Prüfers, des Prüfaufbaus aber auch entsprechende Unsicherheiten unserer Vergleichsnormale („Urmeter“). Gleichzeitig stecken somit auch die Unsicherheiten der PTB (Physikalisch Technische Bundesanstalt/Braunschweig) oder vergleichbarer Institute in unseren Berech-

nungen. Dieser Aufwand ist nötig, um Messergebnisse vergleichbar zu machen und die Vertrauenswürdigkeit unserer Ergebnisse auf höchstem Niveau sicherzustellen.

**Die Nutzeneffekte** der Prüfmittelüberwachung durch den Fachbereich E-Technik und Support sind für die Kunden und die Partner von Schüco vielfältig. Durch die Unabhängigkeit und Objektivität der Überwachungen haben sie die Gewähr, dass mechanische, wärmetechnische oder bauakustische Untersuchungen des Schüco Technologiezentrums eine weltweit in Fachkreisen breit akzeptierte Aussagekraft haben, die die Qualität der geprüften und von den Partnern verbauten Schüco Produkte zusätzlich unterstreicht.

#### Weitere Infos

über die Leistungen des Bielefelder Technologiezentrums erhalten Sie im Web-TV-Interview unter [www.schueco.de/energy-tv](http://www.schueco.de/energy-tv)



Aus Aluminiumschrott lässt sich Material für neue Profile gewinnen, das schont die Umwelt und wertvolle Ressourcen.

# Schüco setzt auf Recycling

Schüco steht für nachhaltige Lösungen – das gilt für die Entwicklung von innovativen Fassadensystemen genauso wie für den Umgang mit Alt-Aluminium. Über die Recycling-Initiative A/U/F sprachen wir mit dem Leiter der Schüco Unternehmenskoordination Thomas Lauritzen.



Setzt sich für das Alu-Recycling ein:  
Leiter der Schüco Unternehmenskoordination  
Thomas Lauritzen

## Herr Lauritzen, wofür steht die Abkürzung A/U/F und welche Ziele verfolgt die Initiative?

A/U/F steht für „Aluminium und Umwelt im Fenster- und Fassadenbau“. Die Initiative hat sich zum Ziel gesetzt, alte Aluminium-Fenster-, Türen- und Fassadenprofile wirtschaftlich zu recyceln und den Anteil von umweltfreundlichem Sekundär-Aluminium im Baubereich deutlich zu erhöhen. Sie garantiert ein absolutes Recycling, das heißt, aus Produktionsresten und Altfenstern entstehen wieder Bauprofile. Dieser geschlossene A/U/F-Kreislauf wird damit der Forderung der Gesetzgeber gerecht.

## Wieso ist das Schüco so wichtig, dass Alt-Aluminium wiederverwertet wird?

Schüco steht für nachhaltige Lösungen. Wer sich „Grüne Energie für den Blauen Planeten“ auf die Fahnen geschrieben hat, muss sich auch in der Frage des Recycling engagieren. Aluminium ist ein natürlicher Werkstoff, mit vielen Vorteilen. Aber die industrielle Produktion führt zu Umweltbelastungen, deren Auswirkungen wir auf ein Minimum begrenzen wollen. Hier kommen die Leistungen von A/U/F zum Zuge. Wenn aus Aluminiumschrott wieder neue Profile entstehen, verbessern wir den nachhaltigen Umweltschutz.

## Warum setzt Schüco sich gerade jetzt verstärkt dafür ein, neue A/U/F-Vereinsmitglieder zu werben?

Den wichtigsten Grund habe ich gerade genannt. Es gibt aber auch etwas Organisatorisches: Die A/U/F ist jetzt ein eingetragener Verein. Damit wird es für die gesamte Branche wesentlich einfacher, in der A/U/F mitzuarbeiten und die Initiative auf eine breitere Basis zu stellen. Davon profitieren die Nachhaltigkeit und das ökologische Bauen in Deutschland und Europa.

## Welche Vorteile haben die A/U/F-Mitglieder davon?

A/U/F bietet seinen Mitgliedern einen Recyclingprozess, den sie nachhaltig optimieren können. Dadurch können auch die Anforderungen des Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetzes nachgewiesen und für die Zukunft weiterentwickelt werden.

## Was bringt A/U/F für Schüco Partner?

Auch in der Bauwirtschaft werden EPDs, also Environmental Product Declarations, immer wichtiger. Sie stellen Konsumenten und Geschäftspartnern überprüfbare und vergleichbare Informationen über die Umweltauswirkungen der jeweiligen Produkte zur Verfügung. Mit dem A/U/F-Logo können unsere Partner zeigen, dass sie sich um die ökologische Performance ihrer Produkte und Dienstleistungen kümmern.

## Ein Blick in die Zukunft: Welchen Stellenwert wird der Aluminium-Wertstoffkreislauf künftig einnehmen?

Das A/U/F-Ziel ist es, in der Aluminium-Branche eine Institution zu werden. Wir wollen möglichst viele Metallbauer, Bauelementehändler, Systemhäuser und auch Schrotthändler mit ins Boot nehmen, denn Aluminium ist der Profilwerkstoff, der sich am effizientesten recyceln lässt. Ich bin sicher: Wenn es uns gelingt, diese Unternehmen vom Potenzial der Initiative zu überzeugen, werden wir schon bald eine schlagkräftige Organisation zur Verfügung haben. Die erste Resonanz zeigt, dass die A/U/F auf dem richtigen Weg ist.

**Werden Sie jetzt Mitglied! Dazu einfach per Mail an [info@a-u-f.com](mailto:info@a-u-f.com) einen Aufnahmeantrag anfordern.**

### Weitere Infos

Das ausführliche Interview mit Thomas Lauritzen finden Sie unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de)

# Herzlichen Glückwunsch!

Nur wer über Jahre erstklassige Qualität liefert, kann sich in der Baubranche behaupten. Schüco wünscht allen Partnern, die auf 20, 30 oder gar 50 Jahre Firmengeschichte zurückblicken können, alles Gute für die Zukunft – selbstverständlich auch den Partnern mit Nachwuchs. Eine Bildergalerie mit weiteren Jubilaren und Babys finden Sie unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de)



50-jähriges Jubiläum der Firma Wesselmecking aus Bottrop: Über die Urkunde von Schüco Gebietsmanager Sigggi Raabe freuen sich H. Werner Wesselmecking und Frau Anneliese sowie die Söhne Jürgen und Jochen.



50-jähriges Firmenjubiläum Landauer GmbH in Göppingen: Schüco Gebietsmanager Lothar Schneider übergibt die Urkunde an Norma und Dieter Landauer.



30-jähriges Firmenjubiläum Ströter GmbH in Schwelm: Schüco Gebietsmanager Dietmar Ruwisch (links) beglückwünscht Geschäftsführer Volker Ströter und Kerstin Ströter



20 Jahre Elementebau Franken GmbH aus Cadolzburg: Hans Seel, Schüco Vertriebsleiter, gratuliert Schüco Partner Jürgen Batroff (rechts) herzlich zum Jubiläum.



Luis, der kleine Sohn von Schüco Partner Gerd Lambert, Schlosserei G. Lambert GmbH aus Flensburg, schläft ruhig im Schüco Strampler. Ob er weiß, dass die Marke für „Grüne Technologie für den Blauen Planeten“ steht?

## Stichwort Jubiläum

Die einen sehen in einem runden Geburtstag einen guten Grund zu feiern, andere begehen den Festtag eher im kleinen Kreis. Im Geschäftsleben ist das ganz ähnlich. Wer sich entscheidet, ein Firmenjubiläum zu feiern, sollte natürlich nicht nur auf vergangene Erfolge zurückblicken. Ein solches Event eignet sich

auch sehr gut dazu, Kunden zu binden und Mitarbeiter zu motivieren. Ist doch die langjährige gute Zusammenarbeit die beste Basis dafür, die Erfolgsgeschichte fortzuschreiben. Und eine gute Gelegenheit, Kontakte zu pflegen und Erfahrungen auszutauschen, sind Firmenjubiläen selbstverständlich auch.





# Auf zu den Schüco Open

Beantworten Sie online unsere Gewinnspielfragen rund um Schüco und Golf. Wer das nötige Quäntchen Losglück hat, kann gewinnen. Es winken attraktive Preise: **fünf mal zwei VIP-Karten für die Schüco Open**, fünf

mal zwei Eintrittskarten zu dem international renommierten Einladungsturnier und fünf Golf-Caps mit den Original-Unterschriften der Markenbotschafter.  
Teilnahmeschluss: **20.07.2011**

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

**Wir wünschen viel Glück!**

**(Teilnahmebedingungen online)**

Wir freuen uns, Sie auf dem Gelände des Golfclub Hubbelrath bei den Schüco Open 2011 zu begrüßen.



## Save the Date – Schüco Open 2011

Erleben Sie Martin Kaymer und die anderen Schüco Markenbotschafter live vom 30.–31. Juli 2011 im Golf Club Hubbelrath, Düsseldorf. Tickets unter [www.schueco.de/tickets](http://www.schueco.de/tickets).

## Schüco gratuliert!

Beim Bilderrätsel der vorigen Ausgabe hatte unter anderem Silvia Decker von Metall- und Alubau GmbH aus Vreden Glück bei der Verlosung. Sie erhielt den ersten Preis, das Schüco Schauraum-Paket. Außerdem gewannen jeweils ein Spannttransparent im neuen Design: Torsten Müller, Metallbau Müller GmbH, Mündersbach; Andreas Richter, Wigatec Glas- und Metallbau GmbH, Sinsheim-Reihen; Mathias Ramm, RAMM Fenster Türen Leichtmetallbau, Wittenberge; Claus Lillich, Lillich GmbH+Co KG Fenster- und Metallbau, Marbach/Neckar; Hans-Michael Kaiser, Wahmke Metall- und Heizungsbau GmbH, Uslar; Angelika Stangenberg, Eichwald Metallbau, Sankt Augustin; Ute Berchtold, Berchtold Michael Metallbau, Neumarkt; Bernhard Fischer, Biber Fensterbau GmbH, Pfaffenhofen und Christian Reinz, Metura Metallbau GmbH, Mühlhausen.

Weltklasse. World class. Made in Germany



Grüne Technologie für den Blauen Planeten  
Saubere Energie aus Solar und Fenstern

Green Technology for the Blue Planet  
Clean Energy from Solar and Windows

**SCHÜCO**

# Neues Gesicht auf Facebook! Mit Schüco in Verbindung



## Werden Sie Fan von Schüco.

Besuchen Sie die offizielle Facebookseite von Schüco. Lernen Sie den führenden Anbieter zukunftsweisender Gebäudehüllen interaktiv von einer neuen Seite kennen. Es erwarten Sie News, Bilder, Videos, Apps und vieles rund um Schüco und Golf.

## Be a part of it!

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

