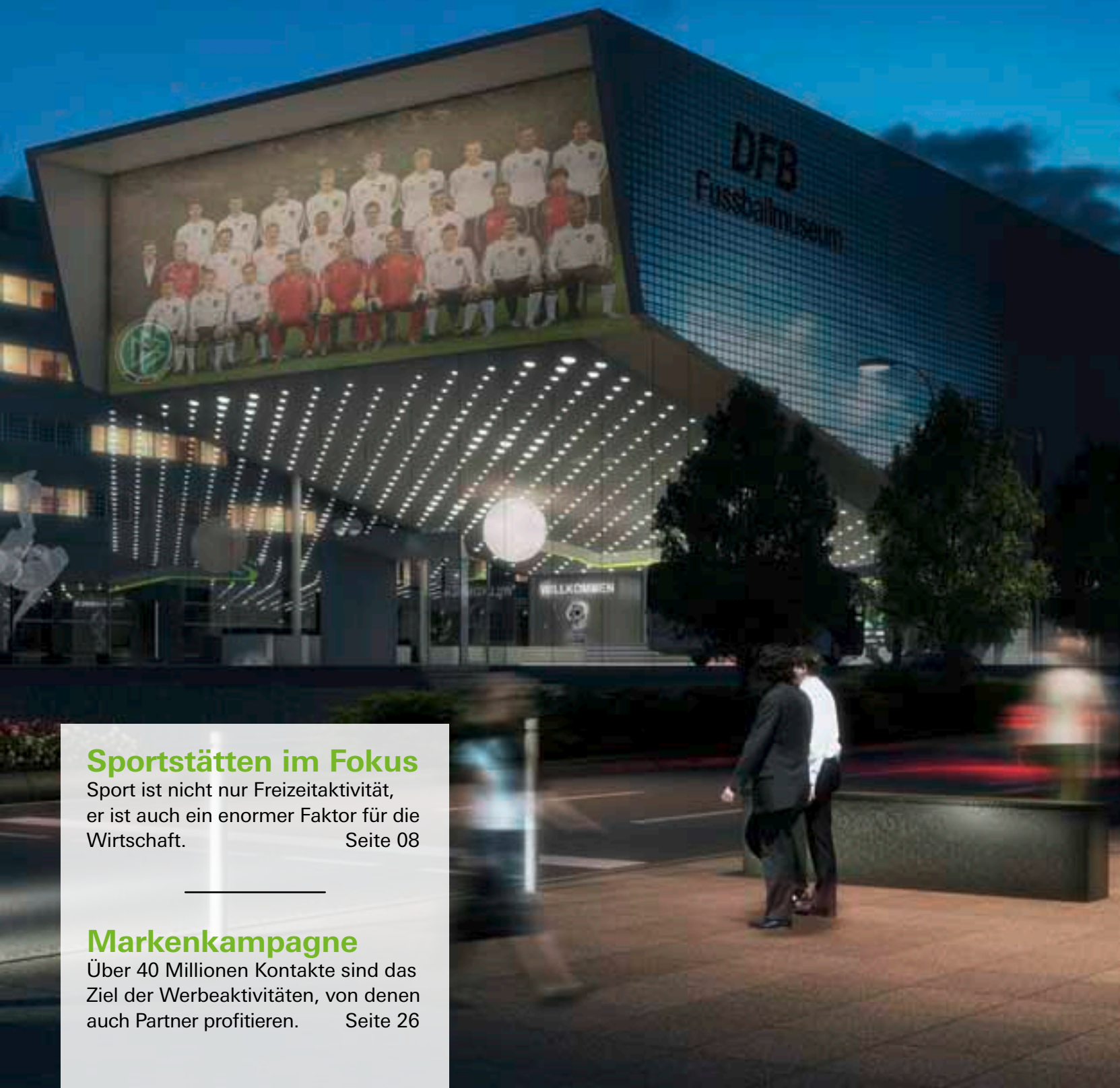


SCHÜCO

# partner | 02

2014

Das Kundenmagazin



## Sportstätten im Fokus

Sport ist nicht nur Freizeitaktivität, er ist auch ein enormer Faktor für die Wirtschaft. Seite 08

---

## Markenkampagne

Über 40 Millionen Kontakte sind das Ziel der Werbeaktivitäten, von denen auch Partner profitieren. Seite 26



### **Markant geschwungen**

Das neue Informations- und Kongresszentrum der Deutschen Vermögensberatung AG in Marburg stammt aus der Feder der Artec Architekten. Die Fassade mit Schüco SFC 85 und Sonnenschutz CTB führte Schüco Partner Sommer Fassadensysteme – Stahlbau-Sicherheitstechnik, Döhlau, aus und den Brandschutz mit ADS 80 FR 30 installierte die E + S Brandschutz GmbH aus Berkatal. Mehr Infos unter [www.schueco.de/dvag](http://www.schueco.de/dvag)



Bildnachweis: Thomas Ott



Andreas Engelhardt, Vorsitzender der  
Geschäftsleitung der Schüco International KG

## Die Welt schaut nach Brasilien

Sehr geehrte Partnerinnen, sehr geehrte Partner,

die nächsten Wochen stehen ganz im Zeichen der Fußball-Weltmeisterschaft in Brasilien. Neben dem sportlichen Aspekt, der den Blick nach Brasilien lohnt, gibt es natürlich noch den auf die Stadien. Ein Teil der WM-Austragungsorte ist neu gebaut worden, der andere saniert. Für uns ist das Großereignis der Anlass, den Fokus auf den Sportstättenbau hierzulande zu richten. Auch in Deutschland sind Sportaktivitäten ein wichtiger Wirtschaftsfaktor, von dem unsere Partner und wir profitieren können. Welche Schüco Partner damit bereits beschäftigt sind, lesen Sie in unserer Fokus-Strecke. Abgeschlossen wird sie von einem Interview mit Klaus Grewe, einem weltweit agierenden Projektmanager für anspruchsvolle Großprojekte.

Selbstverständlich zeigen wir in dieser Ausgabe auch wieder Systeme, die Verarbeitungsvorteile für Schüco Partner bringen. So präsentierte Schüco etwa mit Alu Inside ein innovatives Profil ohne Stahlarmierung auf der fensterbau/frontale 2014 in Nürnberg. Wodurch sich das neue Konzept im Kunststoff-Fensterbau auszeichnet und wie die Fachwelt auf diese und weitere Neuheiten reagierte, lesen Sie ab Seite 22.

Über den Kreis der Fachwelt hinaus zielt die neue Markenkampagne: Wir wollen über 40 Millionen Kontakte erreichen und den Bekanntheitsgrad der Marke Schüco stärken. Das sorgt vor allem auch für neue Kundenkontakte bei Ihnen – unseren Partnern. Mehr dazu gibt es auf Seite 26.

In diesem Sinn freuen wir uns auf eine weitere erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen.

Ihr

# Inhalt

Schüco Partner Magazin Ausgabe

02'14



## 08 Sportstätten im Fokus

Wie Schüco Partner von Stadienbauten profitieren



## 22 fensterbau/frontale 2014

Erfolgreicher Messeauftritt in Nürnberg



## 26 Schüco Markenkampagne 2014

In fünf Schritten mehr Kontakte zu potenziellen Kunden

### Online Kompakt

**06 – 07** Jetzt neu: Schüco Referenzen und SchüCal mobile App

### Fokus

#### 08 – 19 Sportstätten im Fokus

- 10** Das Deutsche Fußballmuseum in Dortmund
- 12** Die EgeTrans Arena in Bietigheim-Bissingen
- 14** Der Lentpark in Köln
- 16** Eintracht-Stadion Braunschweig
- 19** Interview Klaus Grewe, Projektmanager für Großprojekte

### WM-Aktion

**20 – 21** Ob Online-Tippspiel oder Fotoaktion – mit Schüco ist man mittendrin statt nur dabei

### fensterbau/frontale 2014

**22 – 25** Nachberichterstattung Messe in Nürnberg: Innovationen und O-Töne von Schüco Partnern

### Schüco Markenkampagne

**26 – 27** Neue Medienkampagne steigert den Bekanntheitsgrad der Marke und generiert neue Kontakte für Partner

### Recht

**28 – 29** Vertrag ist Vertrag, oder?

### Maschinen

**30 – 31** Mit den neuen Maschinen Schüco PDG e-Cut 600L oder der PDG Cut 550 noch effizienter fertigen

### Produkte

**32** Gebäudeautomation vom Feinsten: das Schüco Türmanagementsystem DCS, das nachrüstbare Schüco WCS, die LED-Fassadenbeleuchtung Schüco LightSkin, Schüco ASS 77 PD und TipTronic

### Testing

**33 – 34** Der Fachbereich Beschussprüfungen stellt sich vor

### Quiz

**34** Die Frage richtig beantworten und mit Glück gewinnen!

### Jubilare & mehr

**35** Schüco gratuliert seinen Partnern

## SCHÜCO Impressum

Herausgeber | Schüco International KG | Marketing Michael Kehm, Michaela Hesse | Verantwortliche Redakteurin Stefanie Ruff  
• Karolinenstraße 1–15 • 33609 Bielefeld • Tel. 0521 783-0 • Fax 0521 783-451 • www.schueco.de • E-Mail: schueco-partner@schueco.com  
Verleger | Frank Trurnit & Partner Verlag GmbH • Balanstraße 73/Haus 10 • 81541 München

Bildnachweise: Seite 7: Fotolia Jakob Kamender; Seiten 20/21: Aufmacher getty images, Glowimages und Seite 21: Shutterstock Andrey Popov; Seiten 28/29: Shutterstock pikaczy



## ISO-zertifiziert

Für sein Umweltmanagement wurde Schüco nach dem internationalen Standard DIN EN ISO 14001 zertifiziert. Das Zertifikat bescheinigt, dass das Unternehmen nicht nur die gesetzlichen Umweltauflagen erfüllt, sondern auf freiwilliger Basis darüber hinausgehende Aktivitäten zum Schutz von Klima und Umwelt verfolgt. Besonders stehen dabei die Energieeffizienz und die Umweltfreundlichkeit von Geschäftsprozessen und Produkten im Vordergrund. Die Integration des Managementsystems in die Unternehmenspolitik und die Einbindung der Mitarbeiter sind dabei eine wichtige Voraussetzung. Mehr Infos: [www.schueco.de/nachhaltigkeit](http://www.schueco.de/nachhaltigkeit)

## Schüco Systeme gleich doppelt ausgezeichnet

Gleich zwei Schüco Innovationen gehören in diesem Jahr zu den Gewinnern der renommierten, internationalen Design-Auszeichnungen: So wurde nicht nur die Fenster- und Fassadenbeleuchtung Schüco LightSkin powered by Zumtobel, sondern auch der verdeckt liegende Beschlag Schüco AvanTec Simply Smart mit dem begehrten Red Dot-Qualitätssiegel prämiert. Bei dem iF Produkt Design Award 2014 konnten die beiden neuen Systeme von Schüco aus insgesamt 3.249 Einreichungen in der Kategorie „Buildings“ überzeugen. Zu den Bewertungskriterien der hochkarätigen Jury gehörten unter anderem Gestaltungs- und Verarbeitungsqualität, aber auch Innovationsgrad, Funktionalität, Umweltverträglichkeit sowie Sicherheit. Mehr Infos: [www.schueco.de/presse](http://www.schueco.de/presse)



**reddot award 2014**  
winner



## Schulungsmaßnahme direkt vor Ort

Am besten lernt es sich immer direkt vor Ort: Schüco Partner und Generalunternehmer Adolf Lupp GmbH & Co. KG aus Nidda-Harb ist daher gerne der Einladung der Außendienst-Mitarbeiter Rolf Schimmel (FFT) und Thorsten Klöckner (GM) zu einer eintägigen Schulung und Unternehmensbesichtigung in die Bielefelder Zentrale gefolgt. Im Schüco Competence Center erhielten 28 Mitarbeiter aus den Bereichen Oberbauleitung, Bauleitung, Arbeitsvorbereitung und Einkauf zunächst eine Einführung in das Unternehmen und im Anschluss Schulungen zu den Aluminium-Systemen sowie zu Bauanschlüssen. Nach der Theorie

ging es dann mit einer Besichtigung der Werkstatt in die Praxis: Hier erfuhr das Team mehr über die neuesten Trends und Entwicklungen im Bereich Metallbau. Dieser Tag zeigte den Gästen die Vielfalt und Kompetenz von Schüco und diente vor allem dem gegenseitigen Kennenlernen auf dem bisherigen Weg weiterer guter Zusammenarbeit. Wer ebenfalls den neuen Showroom besichtigen möchte, meldet sich einfach über den jeweiligen Schüco Ansprechpartner an. Mehr zu dem neuen Ausstellungsraum findet sich auch im Webspecial:

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



Bei Schüco in Bielefeld an einem Tag viel erfahren: Die Mitarbeiter von Schüco Partner Adolf Lupp GmbH & Co. KG waren begeistert vom Betriebsausflug.

## Neu: Warnwestenpflicht

Ab 1. Juli 2014 besteht auch in Deutschland Warnwestenpflicht: Jedes Fahrzeug hat unabhängig von der Zahl der mitfahrenden Personen eine Warnweste mitzuführen. Die Weste in Rot, Gelb oder Orange muss der DIN EN 471 bzw. der EN ISO 20471:2013 entsprechen. Der Fahrer ist verpflichtet, sie bei einer Kontrolle vorzuzeigen. Die Warnweste können Schüco Partner bequem bestellen im Schüco Shop:



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

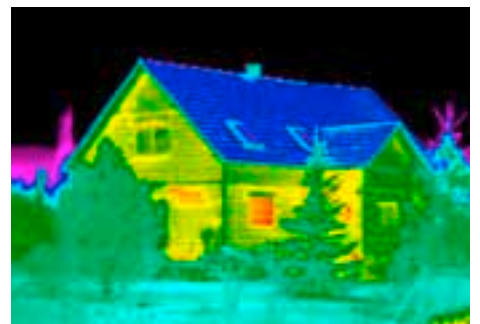
## Kalender – jetzt bestellen!

Im Wohnbau- und im Architekturkalender veröffentlicht Schüco jedes Jahr herausragende Bauvorhaben, die zeigen, was Schüco Systemtechnik möglich macht. Insbesondere wenn ein eigener Auftrag abgebildet ist, sind die Kalender eine gute Gelegenheit, für sich zu werben. Man kann sie in den eigenen Räumen aufhängen oder auch Kunden mitbringen. Am besten Sie bestellen jetzt schon Ihre Exemplare für 2015. Besuchen Sie dazu einfach den Online-Shop: [www.schueco.de/prospekte](http://www.schueco.de/prospekte)



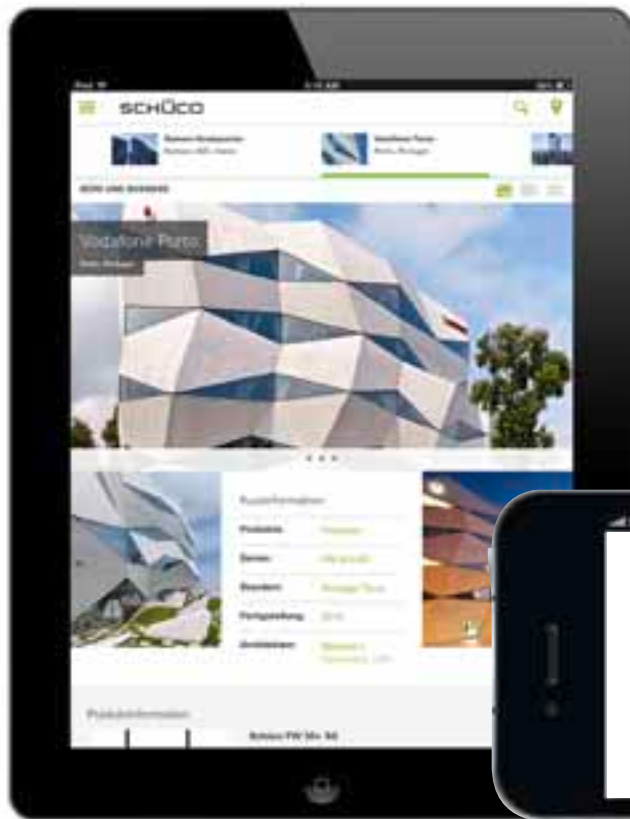
## Jetzt Hauswende nutzen

Gebäude verbrauchen noch immer zu viel Energie. Die Bundesregierung hat daher die Kampagne „Die Hauswende“ initiiert. Ziel der Aktion ist es, Hausbesitzer mit Werbemaßnahmen und zahlreichen Veranstaltungen zur energetischen Sanierung unter anderem von Fenstern und Fassaden zu motivieren. Schüco Partner können die mediale Aufmerksamkeit für sich nutzen. Weitere Infos unter: [www.die-hauswende.de](http://www.die-hauswende.de)



# Mobil bestens ausgestattet: di

Immer mehr Partner nutzen Schüco Apps bei ihrer Arbeit unterwegs. Nun gibt es wieder zwei neue Applikationen: Ab sofort stehen die **Schüco Referenzen App** für alle mobilen Endgeräte und die **Kalkulationssoftware SchüCal mobile** für Apple Geräte zur Verfügung. Der Vorteil? Partner profitieren von einer Reihe praktischer Funktionen und haben im Kundengespräch oder auf der Baustelle schnell die benötigte Information parat.



Die Referenzen App zeigt innovative Schüco Architektur inklusive Objektdetails und bietet eine Reihe neuer personalisierter sowie interaktiver Funktionen.

Die Umkreissuche zeigt jetzt alle Referenzobjekte in der Nähe des Standorts an.



Ob Android- oder iOS-Gerät: Der 360°-Produkt-View bietet Details zu verbauten Systemen.



## Die neue Referenzen App

Wer kennt es nicht? Man ist auf dem Weg von A nach B zu einem Kundengespräch oder sieht bei einem Ausflug ein interessantes Gebäude und fragt sich, welche Systeme dort verbaut sind. Welche Schüco Systemlösungen zum Beispiel hinter der beeindruckenden Fassade des Vodafone Porto in Portugal (oben im Bild) stecken, erfährt man mit der neuen Schüco Referenzen App. Sie dient unseren Partnern als eine wichtige Arbeitshilfe und Inspirationsquelle.

**Die neue App** wurde für alle gängigen mobilen iOS- und Android-Endgeräte entwickelt. Weltweit mit Schüco realisierte architektonische Highlights lassen sich auf dem Tablet oder Smartphone überall abrufen. Die App ermöglicht ein Stöbern durch

vielfältige Referenzen mit detaillierten Projekt- und Produktinformationen sowie großflächigen Bildern. Ganz nach eigenen Interessen. Partner können sich über Push-Meldungen benachrichtigen lassen, wenn sie sich in der Nähe eines Schüco Projekts befinden oder dem Kunden Referenzobjekte direkt aus der App präsentieren.

**Für die Referenzsuche** stehen die Filter „Produkte“, „Gebäudeart“ oder „Standort“ zur Verfügung. Und: Die neue Funktion „Umkreissuche“ zeigt ab sofort alle Referenzobjekte im näheren Umkreis an. Eine optimale Hilfestellung für die Projektplanung bietet auch der neue persönliche Arbeitsplatz: Eine Merkliste ermöglicht den schnellen Zugriff auf individuelle Referenzen. Ausgewählte Objekte

können in selbst erstellbaren Projektordnern übersichtlich sortiert und mit Notizen oder Fotos versehen werden. Für den Zutritt zum persönlichen Arbeitsplatz verwendet man einfach das bestehende Schüco Partner Login.



**Die neue Schüco Referenzen App** gleich bei [www.schueco.de/apps](http://www.schueco.de/apps) herunterladen. Für die Arbeit am PC steht weiterhin die Referenzbibliothek unter [www.schueco.de/referenzen](http://www.schueco.de/referenzen) zur Verfügung.

# e neuen Schüco Apps



Mit der neuen App SchüCal mobile für iPhone und iPad haben Partner überall und jederzeit Zugriff auf die Kalkulationssoftware SchüCal.



## Kalkulationssoftware SchüCal als App

Die neue SchüCal App steht ab sofort für das iPhone und iPad zur Verfügung. Die Anwendung für Android Smartphones und Tablets folgt in Kürze. „Die Schüco Kalkulationssoftware zur Angebots- und Auftragsbearbeitung SchüCal ist für viele unserer Partner unentbehrlich. Dieses wichtige Werkzeug mobil zur Verfügung zu stellen, war uns daher ein Anliegen“, erklärt Schüco Produktmanager für Softwareprodukte Christian Neider.

**Kalkulationsdaten** sowie technische Details oder projektbezogene Produktdaten sind damit überall und jederzeit verfügbar. Denn per SchüCal mobile hat der Anwender direkten Zugriff auf die Daten und Dokumente des PCs im Büro. Zusammen mit den Funktionen des Mobilgeräts wird die App auf

diese Weise zu einer idealen Projektunterstützung: sei es im Verkaufsgespräch, auf der Baustelle oder unterwegs am Telefon. Zahlreiche Kataloge mitführen, Ausdrucke vorab erzeugen oder im Büro nachfragen, diese Tätigkeiten sind mit der App nun passé. Und: Alle Informationen sind garantiert auf dem aktuellsten Stand.

**Insbesondere auf der Baustelle** wird SchüCal mobile zum unentbehrlichen Helfer: Elementmaße können korrigiert und Fotos von der Baustelle direkt der SchüCal Position hinzugefügt werden. Zudem besteht Zugriff auf alle Projektdokumente, beispielsweise auf CAD-Zeichnungen für Anschlussdetails. Die Skizzen und die am Bau generierten Daten können direkt auf der Baustelle für das

Büro bereitgestellt werden. „Die Verfügbarkeit von Informationen ist ein Erfolgskriterium unserer Partner. Wir unterstützen sie hier bestmöglich, zum Beispiel mit dieser neuen App“, so der Schüco Produktmanager Christian Neider.

SchüCal mobile steht Partnern ab sofort im Apple App Store zum Download bereit.



### Weitere Informationen

Einen Film zu SchüCal mobile gibt es hier: [www.schueco.de/schuecal](http://www.schueco.de/schuecal)  
Fragen rund ums Thema Schüco IT beantwortet Ihnen der Schüco Service unter Telefon 0521 783-100 oder Sie senden eine E-Mail an: [servicedesk@schueco.com](mailto:servicedesk@schueco.com)

# Sportstätten im Fokus

Für viele ist der Besuch einer Sportstätte der ideale Ausgleich, um sich vom Alltag zu erholen. Für manche Schüco Partner machen gerade sie den Alltag aus – eine Erfolgsgeschichte.

Die Vorfreude auf das große Ereignis wächst – die Fußball-WM steht vor der Tür. Das verspricht wieder unvergessene Abende mit Freunden oder Kollegen, an denen man gemeinsam feiert und mitfiebert. Fußball generiert ein Gemeinschaftserlebnis, das kaum jemand missen möchte. Fußball ist aber noch mehr. Der Sport symbolisiert einen enormen wirtschaftlichen Faktor. Neben der ökonomischen Bedeutung des Großereignisses bezieht sich ein Aspekt dabei auch auf den Sportstättenbau: Allein die zwölf Stadien, in denen in Brasilien gespielt wird, wurden entweder gleich ganz neu gebaut oder saniert. Eine Bautätigkeit, die ein enormes Umsatzpotenzial für viele Unternehmen mit sich gebracht hat.

Unabhängig von der WM in Brasilien ist Sport auch in Deutschland ein wichtiger Wirtschaftsfaktor. „Der Sport und seine Infrastruktur tragen erheblich zur Schaffung von Einkommen und Beschäftigung in Deutschland bei“, heißt es in einem Monatsbericht des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Welches Auftragspotenzial Sportstätten für Schüco Partner mit sich bringen können, zeigen exemplarisch die folgenden vier Referenzen sowie eine Deutschlandkarte mit weiteren Stadien. Und welche Rolle das Projekt- und Schnittstellenmanagement bei Großprojekten spielt – wie man sie Zeit und Kosten sparend umsetzt, erfahren Sie im Interview mit Klaus Grewe, einem international agierenden Projektmanager für anspruchsvolle Bauvorhaben.





# Die Pilgerstätte – das Deutsche Fußballmuseum

Ein einzigartiges Projekt stellt das Deutsche Fußballmuseum in Dortmund dar, das sich noch in der Bauphase befindet. Auf rund 3.300 Quadratmetern Ausstellungsfläche wird dort der deutsche Fußballsport und seine Geschichte mit hochmodernen, multimedialen und interaktiven Ausstellungstechniken inszeniert. Höhepunkt des Museums ist die „Schatzkammer“ mit bedeutenden Fußballrelikten und die „Hall of Fame“ der wichtigsten Fußball-Legenden.

## Spannende Architektur

Unter 24 internationalen Mitbewerbern erhielt der Entwurf des Düsseldorfer Architekturbüros HPP Architekten den Zuschlag für den Museumsbau. Der Plan sieht eine aufgeständerte Black Box mit keilförmigen Einschnitten an der Ost- und Westseite vor; die signifikante Fassade verkörpert Offenheit und Transparenz. So bietet das einladende gläserne Erdgeschoss mit seinem lichtdurchfluteten Foyer vielfältige Einblicke in das Gebäude. Nach außen wird das Thema Fußball über eine perforierte, LED-hinterleuchtete Leichtmetallfassade kommuniziert. Die Verdichtung der gestanzten Felder visualisiert das Motiv des

klassischen Fußballs. Der Fassadenzwischenraum wird durch austauschbare, weithin lesbare Bannergrafiken bespielt.

## Schüco mit am Ball

Für den Bau der kompletten Fassade sowie Fenster und Türen wurde Schüco Partner Metallbau Jansen aus Heinsberg beauftragt. Für die großformatigen Glaselemente mit sehr schmalen Profilen kommt das Pfosten-Riegel-System Schüco FW 60+ zum Einsatz, bei den Fenstern AWS 75.SI und für die Einsatztüren Schüco ADS 75.SI. Das Obergeschoss besteht aus einer Spezialkonstruktion, einem mit dem Rohbau verbundenen Aufsatzprofil. An dieser Stelle fiel die Entscheidung auf Schüco, da das ursprünglich geplante Stahlprofil aus Kostengründen durch ein Aluminiumsystem ersetzt werden sollte. „Schüco und Metallbau Jansen boten hier eine koordinierte Lösung. Sie überzeugte uns dadurch, dass in die Pfosten Stahleinschublinge eingefügt werden konnten. Sie brachten die notwendige Stabilität“, erläutert Gerhard G. Feldmeyer, Architekt und geschäftsführender Gesellschafter von HPP Architekten.

## Die entscheidende Rolle

Eine der größten Herausforderungen stellt der Gastronomiebereich im zweiten Obergeschoss dar, der mit seiner Glasfront einen spektakulären Blick auf die Stadt bietet. Höchste Genauigkeit ist hier gefragt: Denn die jeweils 6 m x 2,50 m großen, 1.100 kg schweren Glasformate gilt es, passgenau in die 18 mm Profile zu integrieren. 25 m freitragende Stahlbetonunterzüge tragen die Gewichte



Die Arbeiten am Deutschen Fußballmuseum schreiben voran. Im Bild: der Eingang ins Museum

ab – jede Ungenauigkeit oder etwa fehlerbehaftetes Material würden die Glasscheiben Spannungen aussetzen.

### Großes Potenzial

Ob Kulturbauten wie das Fußballmuseum oder Sportstätten: HPP Architekten setzen auch in Zukunft auf die Megatrends Gesundheit und Sport. „Wir erwarten eine Reihe nationaler Projekte. Vor allem Dritt-Liga-Vereine

wollen Stadien, die den wachsenden Ansprüchen an Komfort und Sicherheit entsprechen. Und auch international rechnen wir im Vorfeld von sportlichen Großereignissen mit neuen Projekten“, erklärt Gerhard G. Feldmeyer. Das Museum wird im ersten Halbjahr 2015 eröffnet. Mehr Informationen zum Bauvorhaben liefert die Homepage des Deutschen Fußballmuseums unter: [www.fussballmuseum.de](http://www.fussballmuseum.de)



Gerhard G. Feldmeyer, Architekt und Geschäftsführer von HPP Architekten aus Düsseldorf



## DEUTSCHES FUSSBALL MUSEUM

Fußball wie noch nie – neben einem Balltempel wird das Museum noch weitere Highlights bieten.



Das Deutsche Fußballmuseum wird sich in etwa gegenüber dem Dortmunder Hauptbahnhof befinden.

# Energieeffizient – die EgeTrans Arena

Für Eishockey-Fans ist Bietigheim-Bissingen ein Mekka: Denn hier sind die Bietigheim Steelers zu Hause, die Eishockeymannschaft der 2. Bundesliga. Seit Ende 2012 steht der erfolgreichen Mannschaft eine neue Arena zur Verfügung, in der sie die Heimspiele austrägt. Nötig wurde der Neubau, da die bisherige Halle nicht mehr den Sicherheitsstandards entsprach. Die kreisrunde EgeTrans Arena, ein Projekt von Schulitz Architekten, Braunschweig, bietet mit ihrem Durchmesser von 85 m Platz für knapp 4.500 Zuschauer – und viel mehr Komfort. Denn das moderne Hallendachtragwerk mit seinen fischbauchförmigen Fachwerkträgern kommt ohne Stützen aus, die die Sicht auf die Eisfläche behindern. Und auf den Rängen herrschen angenehme Temperaturen von konstant 15° C.

## Sehr gute Energiebilanz

Dennoch hat das Gebäude eine sehr gute Energiebilanz. Nicht von ungefähr: Der Eigentümer, die Stadtwerke Bietigheim-Bissingen, legte bei der Planung großen Wert darauf, dass Wärmeerzeugung, Kältetechnik, Wasseraufbereitung und Stromversorgung auf höchstem technischem Niveau arbeiten. Der Aspekt Energiesparen spielte daher auch bei der Wahl von Fassade, Fenster und Türen eine zentrale Rolle. Einer der Gründe, warum die Wahl auf das hochwärmedämmte Fassadensystem Schüco FW 50+.HI fiel. Und zwecks homogener Optik stattete Schüco Partner HMF Holzland Metallbau und Fassaden aus Göllnitz auch den gesamten Innenbereich mit der ungedämmten Version von Schüco FW 50+ aus. „Lösungen für unterschiedlichste Anforderungen – angefangen von der barrierefreien Tür bis hin zum Bandschutzelement – von einem Systemgeber zu erhalten, sehen wir als großen Vorteil“, so Geschäftsführer Claas Schulitz, Schulitz Architekten.

## Sportbauten haben Potenzial

Bietigheim-Bissingen plant bereits den nächsten Sport-Neubau: So sollen nun auch die Handballer eine neue Halle bekommen. Claas Schulitz hat am Architekturwettbewerb teilgenommen. Dass sich sein Architekturbüro auf Sportbauten spezialisiert hat, war die richtige Entscheidung: „In Sportbauten steckt Potenzial. Neben den Stadien der zweiten und dritten Liga stehen in den nächsten Jahren zahlreiche Schwimmbäder der 1960er und 70er Jahre zu Modernisierung oder Neubau an“, resümiert der Architekt. Er freut sich auf das erste WM-Spiel der Deutschen Fußball-Nationalmannschaft. Und das nicht nur, weil es im Stadion im brasilianischen Salvador angepfiffen wird, das auch von Schulitz Architekten stammt.



Claas Schulitz, Geschäftsführer von Schulitz Architekten in Braunschweig, die Experten im Sportanlagenbau sind.



Eisblaues Wahrzeichen: Die mit Paneelen in Weiß- und Blautönen verblendete Eissporthalle bietet Platz für 4.500 Besucher und auf den Rängen eine Temperatur von konstant 15° C.



Die transparenten Fenster- und Türsysteme von Schüco ermöglichen auch vom VIP-Raum einen Blick auf das Spielfeld.

Mit der EgeTrans Arena verfügt Bietigheim-Bissingen über eine Sportstätte für den Eishockey-Ligasport – ausgestattet mit modernster Technik und Schüco FW 50+.HI.





## GreenBuilding – der Lentpark in Köln

Gleich drei Funktionen beherbergt der Kölner Lentpark unter einem Dach: Der Gebäudekomplex mit seinem dreieckförmigen Grundriss vereint Schwimmhalle, Eislaufstadion und Saunalandschaft. Der Vorteil des Entwurfs von Schulitz Architekten: Der Eingang, die Umkleiden und die Gastronomie werden von allen drei Einheiten genutzt. So bleibt mehr Platz für den umliegenden Park, und die Gäste kommen in die verschiedenen Bereiche, ohne das Gebäude verlassen zu müssen. Für eine einheitliche Optik der drei Zonen plus Fassade kam das Schüco System FW 50<sup>+</sup> zum Einsatz.

Die gläserne Gebäudehülle wurde mit einem Band aus großflächigen Sonnenschutzlamellen verblendet. Im Inneren profitieren die Besucher so von viel natürlicher Beleuchtung und dem abwechslungsreichen Licht-Schatten-Spiel. Auch in puncto Energiebilanz ist der Sportpark, der seit 2011 in Betrieb ist, mehr als vorbildlich. Denn durch die intelligente Vernetzung der technischen Anlagen gelang es, die unterschiedlichen klimatischen Anforderungen von Eis-, Schwimmhalle und Sauna synergetisch zu nutzen. So wird die Abwärme der Kältemaschine des Eislaufstadions

zur Beheizung von Schwimmbad und Sauna verwendet. „Mit dieser Idee haben wir es geschafft, die in Sportstätten dieser Art grundsätzlich hohen Betriebskosten erheblich zu reduzieren. Verständlicherweise hatte daher auch bei der Auswahl der Fassaden-, Fenster- und Türsysteme das Thema Energieeffizienz höchste Priorität“, erklärt Architekt Schulitz.

### Ausgezeichnetes Projekt

Insbesondere für die einzigartige Eishochbahn galt es, eine effektive Lösung zu finden. Denn der Schlittschuhparcours verläuft an der Innenseite der Fassade, führt durch alle Gebäudeteile und sorgt so für abwechslungsreiche Ein- und Ausblicke. Im Bereich des Schwimmbads wird die Hochbahn nur durch ein transparentes Glasband klimatisch getrennt. Hier gelang es mit dem hochwärmedämmten Fassadensystem Schüco FW 60<sup>+</sup>.SI, Wärme- sowie Kältebrücken und die Bildung von Kondenswasser zu verhindern. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Aufgrund seines niedrigen Energieverbrauchs wurde das Gebäude als erste Eissportstätte Europas in das GreenBuilding Programm der EU aufgenommen.



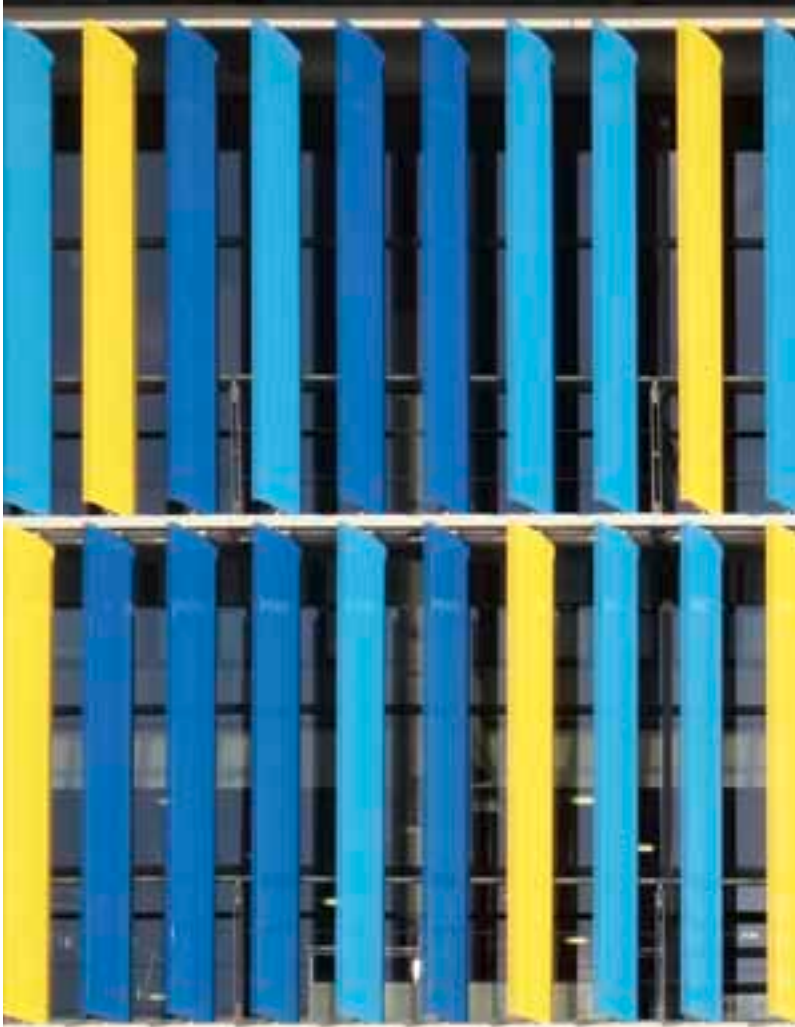
Glasklares Vorbild: Der Lentpark in Köln wurde aufgrund seiner hervorragenden Energiebilanz als GreenBuilding ausgezeichnet.

Markante Architektur, mehr Komfort und geringe Energiekosten – Sportbauten reagieren auf wachsende Ansprüche.



Fotos rechts oben und unten: Jörg Hempel

Die thermische Trennung von Eislaufparcours und Schwimmbad mit Schüco FW 60+.SI verhindert Wärme- und Kältebrücken und vor allem Kondenswasser.



Die Aluminiumlamellen verleihen der Fassade ein unverwechselbares Gesicht und bieten effektiven Sonnenschutz.





# Unverwechselbare Fassade: das Eintracht-Stadion Braunschweig

Vor einer Herausforderung stand das Büro Schulitz Architekten – spezialisiert auf Sportbauten – auch mit dem Fußballstadion für Eintracht Braunschweig. So sollte das in die Jahre gekommene Stadion grundlegend modernisiert und erweitert werden – und das bei laufendem Betrieb. Das hieß, die Baustelle vor jedem Spiel gründlich abzusichern, um jegliche Gefahr für Tausende von Fußballfans auszuschließen. „Außerdem – und das gilt nicht nur für das Stadion von Eintracht Braunschweig – liegt eine Besonderheit im Sportstättenbau vor allem im ‚sportlichen‘ Terminplan. Es muss nicht nur schnell geplant, sondern auch schnell gebaut werden. Deshalb ist es hier für uns wichtig, mit professionellen Anbietern wie Schüco zusammenzuarbeiten“, meint der Ge-

schäftsführer von Schulitz Architekten, Claas Schulitz.

## Die Aufgaben

Neben einer überdachten Verteilerplattform mit Kiosken galt es, in den bestehenden Bau Businessbereiche, Logen, Mixed Zone und Pressebereich sowie modernste Technik zu integrieren. Spannende interne Blickbeziehungen und einen großzügigen Blick über den Vorplatz des Stadions bieten zudem die beiden Geschosse der Businesslounge, die über Lufträume miteinander verbunden sind. Und weil die Bereiche bei unterschiedlichsten Anforderungen an Sicherheit und Wärmedämmung eine homogene Optik bieten sollten, entschied man sich für Schüco Brandschutzsysteme, bei Türen für Schüco ADS 80 FR 30 und bei den Fassaden für Schüco FW 50+.BF,

die jeweils zu den Außenelementen passen. Für die Fassade der Logen zum Spielfeld kam das hochwärmegedämmte Schüco FW 50+.HI zum Einsatz. Auch die Außenfassade sollte eine neue Optik erhalten. Aus konstruktiven Gründen wurde das Schüco Stahlssystem Jansen VISS Ixtra mit lasergeschweißten Sonderprofilen verbaut, da man so bei den großen Spannweiten schmale Profile realisieren konnte. Die vor die Fassade geblendeten vertikalen Lamellen in Gelb und Blau, den Farben der Eintracht, verleihen dem Baukörper eine unverwechselbare Identität. Darüber hinaus fungieren die Aluelemente als Sonnenschutz, die den Energieeintrag vermindern und den Energieverbrauch für die Klimatisierung des Stadions deutlich reduzieren. Ausführender Schüco Partner war übrigens die H. O. Schlüter GmbH aus Lübz. >>



Für die zweigeschossige Fassade des Eintrachtstadions fiel die Wahl auf Schüco Jansen VISS Ixtra, das mit schmalen Profilen große Spannweiten überbrückt.

Fotos: Schulitz Architekten

# Übersicht – Sportstätten mit Schüco Systemen

Neben den in diesem Partner Magazin vorgestellten Bauvorhaben gibt es deutschlandweit noch weitere Stadien, in denen Schüco verbaut wurde. Einige Beispiele sind auf dieser Deutschlandkarte bereits vermerkt. Falls Sie der

Referenzliste eine Sportstätte hinzufügen möchten, wenden Sie sich einfach an Ihren Schüco Außendienstmitarbeiter. Weitere Schüco Referenzen gibt es zudem in der neuen Referenzen App (siehe Seite 6).



## Schnittstellen-Management ist das A und O

Klaus Grewe, Programme Management von der Olympic Delivery Authority London, ist erfahren in der Steuerung von Großprojekten. Er hat etwa den Gotthard-Basistunnel, den Berliner Hauptbahnhof und Bauprojekte rund um die Olympischen Spiele in London begleitet. In London war er mit seinem Team in der Projektsteuerung für 6,3 Milliarden Euro verantwortlich. Das Besondere? Durch eine optimierte Projektsteuerung ließ sich das Großprojekt in London um vier Monate verkürzen und es wurde – bei einer geplanten Gesamtsumme von 9,1 Milliarden Euro – um etwa 920 Millionen günstiger. Im Interview spricht Klaus Grewe über seine Methodik, das Qualitäts- und Schnittstellenmanagement sowie von einer Spielregel, die es einzuhalten gilt.

**Herr Grewe, wie gehen Sie Großprojekte an? Bitte beschreiben Sie kurz Ihre Methodik.**

Die Methodik an sich ist keine Wissenschaft. Am Anfang steht der Wille, sich wirklich intensiv mit dem Projekt zu beschäftigen: Was ist das Projekt, wie sieht es aus und mit welchen Erfahrungen aus anderen Vorhaben ist es zu vergleichen? Dazu werden zu Beginn Kosten, Risiken und Chancen errechnet. Das bedeutet eine sehr intensive Identifikation.

**Wie wichtig ist das Qualitätsmanagement?**

Sehr wichtig. In Deutschland bedeutet Qualitätsmanagement allerdings häufig, unwahrscheinlich viel Papier abzulegen und alles in Abläufen zu ordnen. Wir orientieren uns am internationalen Qualitätsmanagement. Dieses nutzen wir, um Prozesse stark zu präzisieren. Ein Beispiel: Wir legen fest, bis wann bekommt wer welche Unterlagen, damit

sie geprüft werden, wir sie wieder zurückbekommen und weiterarbeiten können. Das heißt, viele Vorüberlegungen zu den Prozessen resultieren aus diesen weichen Faktoren – nicht aus dem Produkt selbst. In Deutschland können das etwa Zulassungs- und Genehmigungsverfahren sein. Wir zeichnen einen Prozess auf und überlegen, wie wir ihn verbessern können, bevor wir überhaupt den entsprechenden Antrag stellen. Es geht darum, in den Prozessen vorzudenken und zu überlegen: Was kann uns in Zukunft treffen? Solche Punkte über ein Risikomanagement anzugehen, ist internationaler Standard.

**Welche Rolle spielt bei solchen Vorhaben eine Schnittstellen-Optimierung und warum?**

Die Schnittstellenoptimierung ist das A und O. Lautet der Auftrag etwa: Liefere eine Fensterscheibe von der und der Größe, in der und der Qualität, kann ich das als Unterprojekt beschreiben. Dann brauche ich die Fensterscheibe, um sie im Rahmen einzubauen. Hier gibt es die erste Schnittstelle zwischen Lieferant und Verarbeiter. Das bedeutet, die am Projekt Beteiligten müssen Bescheid wissen und auf die gleichen Prozesse setzen. Das ist extrem wichtig. Denn von den Schnittstellen hängt das ganze Endprodukt ab. Das heißt, man muss aus den Einzelprozessen einen Gesamtprozess machen und den dann koordinieren.

**Es sind aber nicht nur die unmittelbar am Projekt Beteiligten involviert: Welche Strategie verfolgen Sie in Sachen Stakeholder?**

Stakeholder-Management ist eigentlich Schnittstellen-Management, also das gleiche Thema. Stakeholder sind sehr wichtig für die Projekte. Sie verwalten oftmals Drittmittelgelder und

kommen von außen. Das heißt, wir müssen sie einbeziehen und möglichst schnell an Bord nehmen. Gerade in den allerersten Planungsphasen überlegen wir uns: Wer ist involviert und in welchem Verhältnis stehen wir zueinander? Stakeholder können ein Aufsichtsrat, Behörden oder Bürger sein.

**Warum gibt es Ihrer Meinung nach in Deutschland diverse Großprojekte, die aus dem Ruder laufen?**

Ich sehe darin ein gesellschaftliches Problem: Am Anfang steht der Wunsch nach einem Flughafen, einem Bahnhof oder einer Energiewende. Dafür ist man in der Gesellschaft schnell bereit, irgendeine sehr vorläufige Summe anzunehmen. Heutzutage wirken jedoch Tausende von Einflüssen auf Großprojekte ein. Die sind einzukalkulieren, wenn man realistische Kosten ermitteln will. Das heißt, ich habe nicht nur das Projekt selbst, sondern es gilt, ganze Städte mit zu verändern – wie in Stuttgart. Ich muss dabei auch sämtliche Stakeholder berücksichtigen. Häufig fehlt die Bereitschaft, am Anfang den nötigen Aufwand in die Planung zu stecken und realistische Investitionen zu ermitteln.

**Welche grundlegenden „Spielregeln“ müssen Ihrer Meinung nach alle Projektbeteiligten einhalten?**

Aus unserer Sicht ist die wichtigste Spielregel, dass sich alle am Anfang sehr stark mit dem Projekt beschäftigen. Was muss ich wann, wo, wie genau machen? An diesem Prozess müssen alle teilnehmen – genauso wie am Risikomanagement. In diesem wird etwa auch vereinbart, wie die Risiken zu mindern sind.



Klaus Grewe, Projektmanager der Superlative: In London war er für Bauprojekte rund um die Olympischen Spiele zuständig. Sein Team umfasste bis zu 400 Leute, dazu kamen noch etwa 1.000 Planer und 10.000 Personen in der Ausführung.

**Großprojekte sind vielfach auch Sportstätten, wie jetzt bei der WM. Wenn wir die Parallele dazu noch einmal ziehen: Inwieweit ist denn bei großen Projekten eine sportliche Gesinnung in Sachen Kampfgeist, Training und oder Disziplin gefragt?**

Also Kampfgeist gar nicht. Wenn Sie kämpfen müssen, sind Sie in der Reaktion, dann läuft schon etwas schief. Es sind wirklich Training und Disziplin. Disziplin bedeutet hier, am Anfang die Bereitschaft zu haben, sich in das Projekt einzuarbeiten. Beim Training geht es darum, sich wie ein Sportler sehr intensiv auf den Wettbewerb vorzubereiten. Das heißt, erst kommt die Vorbereitung, dann die Performance. ■

**i** Ein ausführliches Interview finden Sie online unter: [www.schueco.de/interview-grewe](http://www.schueco.de/interview-grewe)

# WM 2014 – mit Schüco mitten

Die Spannung steigt – die Fußball-Weltmeisterschaft steht an. Damit Partner das Event so richtig begehen können, **hat Schüco ein WM-Paket gepackt**. So zeigt der WM-Planer, wann welche Spiele stattfinden, das Schüco Tippspiel sowie die Fotoaktion sorgen zudem für zusätzliche Unterhaltung und mit den Fan-Artikeln können sich Partner ganz leicht das passende Equipment bestellen.

Die Vorfreude auf die Fußball-Weltmeisterschaft nimmt zu und egal, ob man plant, die Spiele mit der Familie, Freunden oder Kollegen zu sehen: Viele Menschen geraten in regelrechte Partystimmung, wenn sie an das gemeinsame Mitfiebern und Daumendrücken für die favorisierte Mannschaft denken. Nicht wenige Fans wollen dabei auch zum Ausdruck bringen, für wen sie jubeln. Flagge zeigen können sie mit Schüco besonders leicht. Denn Partnern bietet der Systemgeber ein umfassendes WM-Paket. So

können Partner für die Fan-Party in der Werkstatt, für das Public Viewing oder für zu Hause günstige Fan-Artikel bestellen. Damit sind Partner bestens für ein spannendes Fußball-Event ausgerüstet. Das Fan-Paket enthält Fanschminke, Schweißband, eine Laola Blumenkette und einen Lärmschläger – alles in Schwarz-Rot-Gold. Zu beziehen sind das Fan-Paket sowie einige andere attraktive Produkte wie ein Mini-Kicker oder Fanhüte in Deutschlandfarben im Internet unter [www.schueco.de/merchandising](http://www.schueco.de/merchandising)

**Um noch dichter ans Geschehen** zu rücken und sich leichter orientieren zu können, hält Schüco einen WM-Spielplan für Partner bereit: Leser finden ihn in diesem Magazin. Außerdem veranstaltet Schüco tolle WM-Gewinnspiele. Spannende Unterhaltung bietet etwa das Online-WM-Tippspiel: Wer sich allein oder als Gruppe anmeldet und Spielergebnisse tippt, kann sich mit anderen Partnern messen und beobachten, wer hier ganz weit oben steht – täglich wird die Rangliste der Tippspiel-Teilnehmer aktualisiert. Zum



Zum Mitfiebern und zum Weiterver-schenken: Mit dem Schüco Fan-Paket ist man für die WM bestens gerüstet. Es kostet 3,99 € und enthält jeweils eine Fanschminke, ein Fantape, ein Schweißband, eine Laola Blumenkette sowie einen Lärmschläger in Deutschland-Farben. Zu bestellen unter [www.schueco.de/merchandising](http://www.schueco.de/merchandising)



Ideal für den Pausen-raum: Der Minikicker vermittelt WM-Feeling für 19,95 €.



Schützt vor zu viel Sonne beim Public Viewing: der Fanhut in den Nationalfarben für nur 2,99 €!



# drin statt nur dabei

Finale kann man dann attraktive Preise gewinnen: Der 1. Preis besteht in einem Gutschein für eine Grillparty im Wert von maximal 1.000 Euro. Als 2. Preis winkt ein Tischkicker und der 3. Gewinn ist ein original Fußball-Trikot der Nationalmannschaft oder eines Bundesligavereins nach Wunsch. Am besten melden Sie sich gleich an: [www.schueco.de/wm-2014](http://www.schueco.de/wm-2014) Weiteres Unterhaltungspotenzial bietet übrigens auch die „Fans in Farbe“-Fotoaktion (mehr dazu rechts unten). Machen Sie mit! Mit Schüco ist man mitten drin – statt nur dabei.



Das Online-WM-Tippspiel von Schüco bietet spannende Unterhaltung.



## Fotoaktion: Fans in Farbe

Ob beim Public Viewing oder zu Hause: Wer sich selbst im originellen Fan-Outfit fotografiert – oder mit Freunden, Bekannten oder Familie – und das Bild an Schüco schickt, kann die „Fans in Farbe“-Fotoaktion gewinnen. Je witziger und origineller das Bild dabei gelingt, desto größer sind die Chancen, den Wettbewerb für sich zu entscheiden. Dabei winken attraktive Preise: So erhält der Erstplatzierte ein original Fußball-Trikot der Nationalmannschaft oder eines Bundesligavereins nach Wunsch; der Zweitplatzierte gewinnt einen original Adidas Fußball-WM-Ball und der Dritte einen Amazon-Gutschein im Wert von 50 Euro. Zum Mitmachen einfach im Internet unter [www.schueco.de/wm-2014](http://www.schueco.de/wm-2014) seine spannendsten Bilder hochladen und ab dem Halbfinale auf der Schüco Facebook Seite für das beste Bild voten.





# Im Profil einzigartig

**SCHÜCO**

108.000 Fachbesucher kamen zur **fensterbau/frontale** nach Nürnberg. Was sie auf dem Schüco Stand erlebten? Innovative Technologie und eine Präsentation, von der die Besucher begeistert waren.

Schüco Alu Inside – das zeigte die zentrale Inszenierung auf dem Messestand. Die Vorteile des Systems, neben der Passivhaustauglichkeit: Ein Fenster mit Schüco Alu Inside und Dreifachverglasung wiegt in etwa so viel wie ein Fenster mit Stahl verstärktem Profilsystem gleicher Bautiefe mit Zweischeibenverglasung.



## Wichtiger Treffpunkt

„Schüco präsentiert hier sehr innovative Technologien. Für uns ist der Stand aber auch ein wichtiger Treffpunkt, denn wir vermarkten Schüco Produkte exklusiv und haben daher auch ein großes Interesse, die Marke aufs Beste zu stärken und auszubauen.“ Julián Goicoechea Martinez, tecnobel, Villatuerta Navarra, Spanien



## Auch an Verarbeiter gedacht

„Die Präsentation von Schüco Alu Inside ist mit den übergroßen Exponaten wirklich richtig gut gelungen – sie zeigt auch die inneren Werte des Systems. Zudem gibt es hier viele Detail-Lösungen, bei denen auch an den Verarbeiter gedacht wird – und wenn es nur ein neuer Pfosten-Verbinder ist.“ Andreas Heilig, HeKa Herzog GmbH, Graben-Neudorf



## Marktgerechte Entwicklungen

„Meine Highlights? Mit Schüco Alu Inside bietet Schüco als einer von wenigen ein System, das voll recycelbar ist, und in der Hebeschiebetür Schüco ThermoSlide sehe ich wegen der U-Werte und der Baugrößen – zunehmend werden Elemente stockwerks-hoch eingebaut – eine ganz tolle Entwicklung.“ Franz Jäger, Franz Jäger GmbH, Biblis



## Sehr gute Beratung

„Neuentwicklungen wie das Verbundelement beeindruckten mich. Wir arbeiten als deutschlandweit tätiger GU schon sehr lange mit Schüco – die Systeme sind einfach innovativ. Und: Wir werden hier sehr gut beraten.“ Lorenz Fleischmann, Bauunternehmung Glöckle SF-Bau GmbH, Schweinfurt



Positive Resonanz gab es nicht nur zu den aktuellen Systemen. Schüco hat auch Studien vorgestellt und nachgefragt, wie die Prototypen bei den Partnern ankommen.

Fensterprofilen sieht man von außen gewöhnlich nicht an, wieviel technologische Innovation in ihnen steckt. Man muss ihre inneren Werte erst sichtbar machen. Auf der fensterbau/frontale, der Leitmesse der Fenster- und Fassadenbranche, gelang dies eindrucksvoll. Schüco hat das an sich Unsichtbare sichtbar gemacht: Der breite, diagonale Gang durch den 500 m<sup>2</sup> großen Messestand in Halle 7 zog das Fachpublikum mitten hinein in die Schüco Welt der Fenster, Türen und Fassaden. Entlang dieser Hauptachse fanden die Besucher dann unter anderem die Kunststoff-Fensterkonstruktionen Schüco Alu Inside in riesigen Profilquerschnitten positioniert. Schüco zeigte mit diesen ebenso informativen wie plakativen Schnittbildern den Bauherren, Investoren und Partnern sehr plastisch die zahlreichen Alleinstellungsmerkmale dieser Technologie. Dazu gehören zum Beispiel die wärmebrückenfreie Aluminiumarmierung und die „Kältestopper“ zur energetischen Optimierung. Außerdem machte die Schnittbilddarstellung ganz unmittelbar sichtbar, dass Fenster mit solchen Profilen vergleichsweise leicht sein müs-

sen. Deutlich machte die Inszenierung zudem, dass die Fensterkonstruktion Schüco Alu Inside auch nach außen im wahrsten Wortsinn „Glänzendes“ zu bieten hat: Der Glanz entsteht durch Schüco AutomotiveFinish. Mit dieser in der Branche einzigartigen Oberflächentechnologie präsentieren sich die Profile in Metallicfarbtönen, wie man sie sonst nur von Autos kennt.

**Die Präsentation** der Profilquerschnitte erwies sich als ein hervorragender Blickfang, der den Fachbesuchern auf dem Stand Lust auf Mehr machte. Und auch für dieses Mehr war gesorgt: Die technischen Details konnten Gäste über ein modernes Touch-Screen-System abrufen. Die Schüco Partner waren von der Art der Darstellung sehr angetan. Das zeigten die Gespräche auf dem Messestand und beim abendlichen Austausch im LUX. So plastisch, überzeugend und hilfreich für den eigenen Vertriebs Erfolg wurden die technologischen Vorteile und Alleinstellungsmerkmale bisher noch nie präsentiert. Lesen Sie im Folgenden mehr über die Highlight-Produkte und ihre Vorteile. >>



## Dankbare Monteure

„Schüco Alu Inside verarbeiten wir mit guten Ergebnissen schon länger. Das System wird sehr gern genommen, wenn es in Richtung Passivhaustechnik geht. Und meine Monteure sind dankbar, wegen der Gewichtseinsparung. Hier auf dem Messestand interessiert mich Schüco AutomotiveFinish am meisten“, so Ansgar Schmitt von KLAER Fenster und Haustüren, Speyer, und seine Frau Andrea Schmitt ergänzt: „Die Grautöne sind bei unseren Kunden sehr gefragt – mir persönlich gefällt dunkelgrau am besten.“



## Studie ist Highlight

„Mein Highlight ist die Studie zur flügelüberdeckenden Füllung. Das System hat ganz bestimmt Zukunft – und einen Markt. Mit der mechanischen Befestigung wird die Verarbeitung viel einfacher“, so Ralf Burggraf, Burggraf Fenster aus Runkel. Und Roger Burggraf ergänzt: „Ja, genau. Das Verkleben und die damit verbundene Gefahr des Verrutschens fällt beispielsweise weg.“

Mit Schüco  
Alu Inside  
haben es  
Wärme-  
brücken  
schwer und  
Monteure  
leichter.



➤ **Schüco Alu Inside**, das war die Innovation auf der fensterbau/frontale: Mit sieben Luftkammern und ohne Stahlarmierung ausgestattet, bietet die Profilkonstruktion aus Kunststoff Verarbeitern die Möglichkeit, passivhaustaugliche Fenster in industrieller Fertigung herzustellen. Basis des Systems ist die patentierte Aluminium-Verbundtechnologie: Die einextrudierten Endlos-Aluminiumbänder wirken stabilisierend und reduzieren strahlungsbedingte Wärmeverluste aufgrund ihrer reflektierenden Oberfläche. Kältestopper aus Neopor® wirken zusätzlich wärmedämmend, sodass  $U_F$ -Werte bis zu  $0,74 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$  erreicht werden. Weiterer Vorteil für Monteure, etwa bei der Montage eines dreifachverglasteten Flügels: Schüco Alu Inside ist wesentlich leichter als die stahlarmierten Varianten. Trotzdem steht die Statik stahlarmierten Profilen kaum nach. Und: Ergeben sich höhere statische Anforderungen, lässt sich eine der großvolumigen Dämmzonen als zusätzliche Armierungskammer nutzen. Mehr Informationen unter: [www.schueco.de/alu-inside](http://www.schueco.de/alu-inside)

Mit **Schüco AutomotiveFinish** bietet Schüco eine innovative Oberflächentechnologie, mit der sich hochwertige Metallicfarben, wie man sie aus der Automobilindustrie kennt, dauerhaft auf Kunststoff-Profile aufbringen lassen. Dabei sind neun Farbtöne für den Außen- und Innenbereich geeignet. Dank vergrößerter Rollenbreite lassen sich nun auch neben einzelnen Fenster- und

Türprofilen rund 90 Prozent der flügelüberdeckenden Haustürfüllungen mit der innovativen Oberflächentechnologie beschichten. Und: Der Herstellungsprozess ist umweltverträglich und ressourcenschonend und wurde von der Bundesstiftung für Umwelt gefördert. Weitere Details: [www.schueco.de/automotivefinish](http://www.schueco.de/automotivefinish)

**Schüco VentoTherm** ist eine fensterintegrierte Lüftung mit Wärmerückgewinnung, die einen kontinuierlichen Luftaustausch ermöglicht – bei geschlossenen Fenstern. Mit einem Wärmebereitstellungsgrad von bis zu 45 Prozent ergibt sich dadurch ein hohes Energieeinsparpotenzial. Wie das funktioniert? Verbrauchte Luft gelangt über den Wärmetauscher nach außen, während gleichzeitig frische Luft berührungslos durch einen Taschenfilter der Klasse F7 über den Wärmetauscher geführt wird. Auf diese Weise bleiben Pollen, Insekten, Feinstaub und Lärm draußen – der Nutzer kann ein angenehmes Raumklima

genießen. Weiterer Vorteil: Das System ist auf Schüco Kunststoff- und Aluminium-Fenster abgestimmt, leicht zu bedienen und über Sensoren gesteuert. Neu ist, dass der Schüco VentoTherm nicht nur horizontal, sondern auch vertikal in Neubau- und Sanierungsobjekten eingesetzt werden kann. Drei montagefertige Lüftungselemente, die der Kooperationspartner DuoTherm Rolladen GmbH anbietet, ergänzen zudem die innovative Produktpalette. Mehr Infos: [www.schueco.de/ventotherm](http://www.schueco.de/ventotherm)

**Schüco ThermoSlide**: Dieses System steht für eine Hebeschiebetür im Niedrigenergiebereich, bei dem die Wärmedämmung perfektioniert wurde. Techniker optimierten dazu konstruktive Teile wie Zargen, Schwellen und Flügel. Jetzt erreicht das System in Kombination mit einer Dreifachverglasung ( $U_g \leq 0,6 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ ) einen Spitzenwert von  $U_w \leq 0,8 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ . Schmale Profilansichtsbreiten von 174 mm stehen zudem für eine schlanke Konstruktion.



## Gute Chancen

„Die Einsatzbereiche für das Lüftungssystem Schüco VentoTherm sind sicher sehr objektlastig. Ist das Bauvorhaben entsprechend ausgeschrieben, sehe ich gute Chancen dafür. Mein Favorit auf dem Stand? Die Darstellung von Schüco Alu Inside, das ist wirklich toll gemacht.“ Martin Koller, Fenster Türen Freund GmbH, Aicha v. Wald



**Links:** Viele Besucher nutzten die Chance, Oberflächen mit Schüco AutomotiveFinish anzufassen, um sich von den Materialqualitäten zu überzeugen.

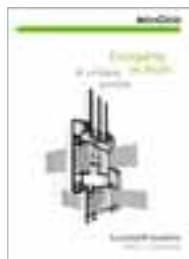


Beste Werte, eine komfortable Bedienung und eine sehr ansprechende Ästhetik: Dafür steht die Hebeschiebetür Schüco ThermoSlide mit Aluminium-Deckschale.

Perfekte Kombination von Sonnenschutz und kontrollierter Lüftung: der Rollladen Thermo NB mit Schüco VentoTherm

Mit einem einzigen Zusatzprofil lässt sich die Schiebetür auch barrierefrei ausführen. So ausgestattet, löst sich die Grenze zwischen innen und außen optisch auf. Regen und Wind bleiben dank der hohen Dichtigkeit trotzdem draußen. Schüco hat das System auf eine Schlagregendichtheit nach DIN EN 12208 Klasse 9A geprüft. Und auch in Sachen Komfort punktet die Hebeschiebetür. Die innovative Gleitdichtung sorgt für optimale Abdichtung und ermöglicht ein geräuscharmes und leichtes Verfahren der Flügel. Für den Verarbeiter von Vorteil: Schüco ThermoSlide lässt sich einfach und schnell fertigen, weil die Anzahl der Systembauteile auf ein Minimum beschränkt und der Profilschnitt ohne Ausklinkung möglich ist. Darüber hinaus spart der Einsatz eines vorgefertigten großteiligen Zargenverbinders weitere Montagezeit. Neugierig? Mehr Infos gibt es auf der Homepage von Schüco:

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



**i** Informationen zu weiteren Schüco Innovationen finden Sie im Messekatalog zur fensterbau/frontale 2014. Er steht zum Download im Internet sowie zur Bestellung im Onlineshop bereit unter [www.schueco.de/prospekte](http://www.schueco.de/prospekte)



## Rundum-Service

Schüco Partner, die ihre Produkte in erster Linie über die Marke sowie Alleinstellungsmerkmale des Systems und nicht über den Preis verkaufen, haben gleich in mehrerer Hinsicht Chancen auf Erfolg: Eine gute Beratungsleistung bindet die Kunden und kann auch deren Zufriedenheit erhöhen, man hebt sich deutlich vom Wettbewerb ab und schlussendlich generiert ein hochwertiges System meist mehr Umsatz für den eigenen Betrieb. Damit Partner es im Verkauf leichter haben, bietet Schüco Schulungen an. Diese kombinieren Produkt- und Verkaufstraining: Sie vermitteln etwa, wie man den Kunden gegenüber technische Details am besten kommuniziert. Neben den Schulungen unterstützt Schüco seine Partner zudem auch mit Präsentationssystemen für Schau- und Verkaufsräume sowie mit Werbemedien. In Kürze bietet Schüco eine Werbepaket-Aktion: Je nach Anforderung können sich Partner individuelle Pakete mit Prospekten, Deckenhängern, Aufklebern, mit einem digitalen Bilderrahmen inklusive Kurzfilm oder anderen Werbemitteln bestellen.



## Sehr gute Verarbeitung

*„Ich arbeite im Außendienst und habe auch mit der Montage zu tun. Fenster mit Schüco Alu Inside besitzen gewichtstechnisch große Vorteile. Das System lässt sich sehr gut verarbeiten und ist von der Wärmedämmung und den schalltechnischen Eigenschaften überzeugend.“* Wolfgang Knerr, UP Bauelemente Fenster und Türen, Pirmasens



## Große Nachfrage

*„Wir sind eine kreative Firma, die in der Moskauer Region tätig ist, und es ist toll, dass wir unseren Endkunden Produkte wie Schüco AutomotiveFinish anbieten können. Solche Systeme werden nachgefragt.“* Nina Filonenko, ecookna, Russland

# Schüco bereitet den Weg

Die Schüco Markenkampagne unterstützt Verarbeiter bei ihrem Geschäftserfolg. Denn: Der umfassende Auftritt steigert nicht nur die Markenbekanntheit und wird **über 40 Millionen Kontakte** erreichen. Mittels Lead-Management vermittelt Schüco seinen Partnern auch potenzielle Kunden.

Die Schüco Markenkampagne 2014 ist für Partner der Weg zu neuen Kundenkontakten. Warum? Durch die Kampagne ist Schüco auf sämtlichen Kanälen – Fernsehsendern, in Publikums- und Fachzeitschriften und Online-Medien – als Marke für potenzielle Endkunden präsent. Und dieser umfassende Markenauftritt generiert für Schüco Partner aus den Bereichen Metallbau und Kunststoff Markenbekanntheit sowie die Nachfrage nach Schüco Produkten in Form von neuen Kontakten.

## Starke Bilder

Um unter anderem diese Kontakte zu erzielen, läuft auf großen Privatsendern der Schüco Spot. Er zeigt, wie hoch die Qualität der Schüco Produkte und der Anspruch an das Design sind. Und als Sponsor der Wettervorhersage bei N24 bleibt die Marke Schüco über das Frühjahr hinaus im Gedächtnis der Kunden. Mit starken Bildern arbeitet auch die Anzeigen-Kampagne in Magazinen. Sie wendet sich mit unterschiedlichen Argumenten zielgruppengerecht an private Bauherren, Verarbeiter und Architekten. Denn während der Architekt möglichst flexible Lösungen realisieren möchte, wünscht sich der Bauherr eines Eigenheims wiederum

ein Zuhause, in dem er sich rundum wohlfühlt. Flankiert werden die TV- und Print-Kampagnen von Online-Werbemaßnahmen. Auch das Lufthansa Bordprogramm der Business und First Class wird 2014 fortgesetzt.

## In fünf Schritten zum Erfolg

Wie Partner im Rahmen der Kampagne – neben der gesteigerten Markenbekanntheit – einen Mehrwert erfahren? Die Erläuterung folgt in fünf Schritten:

- 1 Ein Endkunde wird auf die Marke Schüco beim Fernsehen, beim Lesen in Magazinen oder beim Surfen im Internet aufmerksam.
- 2 Das Interesse ist geweckt: Der potenzielle Kunde nimmt zu Schüco Kontakt auf: per Hotline oder Kontaktformular auf der Homepage.
- 3 Schüco vermittelt den Interessenten die Kontaktdaten von bis zu drei Partnern in seiner Nähe – gleichzeitig erhalten die jeweiligen Verarbeiter die Kontaktdaten der Endkunden.
- 4 Der potenzielle Kunde meldet sich beim Schüco Partner – oder umgekehrt. Wichtig: Damit Verarbeiter zeitnah Endkunden kontaktieren können, gilt es, regelmäßig die Anfragen abzurufen unter: [www.schueco.de/leadmanagement](http://www.schueco.de/leadmanagement)
- 5 Der Kontakt ist hergestellt: Jetzt haben Partner die Gelegenheit, mit ihrer professionellen Beratung aus dem potenziellen Kunden einen Auftraggeber zu generieren.



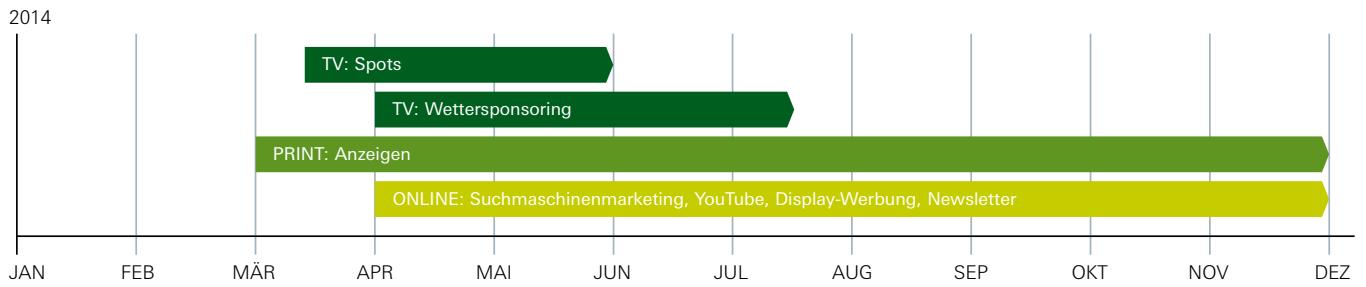
## Tipps für mehr Umsatz

Wie Partner die Effekte der Kampagne optimal für sich nutzen? Am besten, man ruft regelmäßig die Anfragen ab unter [www.schueco.de/leadmanagement](http://www.schueco.de/leadmanagement) und geht gegebenenfalls proaktiv auf Kunden zu. Wichtig ist auch, lokale Präsenz zu zeigen. Das geht zum einen, indem Partner zum Beispiel die kostenfreien Anzeigenvorlagen von Schüco nutzen. Diese finden Partner im geschützten Bereich unter [www.schueco.de/anzeigenvorlagen](http://www.schueco.de/anzeigenvorlagen) oder man zeigt richtiggehend „Flagge“: Mit Fahnen im neuen Design demonstrieren Partner an ihrem Standort mittels aufmerksamkeitsstarker Werbung, dass sie Schüco Systeme verarbeiten. Auf diese Weise findet der Kunde den Weg noch leichter.

**i Mehr Informationen**  
Jetzt den Schüco Werbespot online sehen unter:  
[www.youtube.de/schueco](http://www.youtube.de/schueco)

## So erfahren Schüco Partner einen Mehrwert





## Crossmedia – wo Schüco überall präsent ist



**Werbespots** – Sie laufen in der Primetime auf Pro 7, SAT 1, RTL, kabel eins, VOX, Sport 1 und N24. Schüco sponsert zudem das N24-Wetter (Opener und Closer).



**Print** – Endkunden erreicht die Kampagne etwa in Magazinen wie dem SPIEGEL, Schöner Wohnen, Stern, Welt am Sonntag, Effizienzhäuser, smart homes und anderen. Partner und Architekten werden in Magazinen wie DBZ, DETAIL, XIA, GFF, metallbau, M&T und Metallhandwerk angesprochen.



**Online** – Suchmaschinenwerbung, Spots auf YouTube, Architekten- und Verarbeiter-Newsletter (z. B. detail.de, heinze.de, glaswelt.de), Displaywerbung (z. B. baunetz.de, dabonline.de)



**Lufthansa** – Schüco betreibt Werbung im Board-Programm in der First und Business Class auf der Mittel- und Langstrecke, Anzeigen im Lufthansamagazin sowie Lufthansa exclusive. Außerdem gibt es Erfrischungstücher mit Schüco Logo auf der Kurzstrecke.



# Vertrag ist Vertrag. Oder?

Schreitet ein Bauvorhaben voran und steht Vergütung aus, sieht sich der Auftragnehmer oft Gegenforderungen ausgesetzt. Auftraggeber nutzen etwa Vertragsstrafen, um den Rechnungsbetrag zu kürzen. Dabei berufen sie sich in vielen Fällen auf **Klauseln im Vertrag**, die solche Abzüge vorsehen. Wie Verarbeiter damit umgehen können, lesen Sie hier.

Vorrangig gilt, was im Vertrag vereinbart wurde. Deshalb ist es von entscheidender Bedeutung, dass dem Auftragnehmer bewusst ist, welche Regelungen er trifft und vor allem welche Auswirkungen diese haben – sowohl für den Bauablauf als auch für die Vergütung und Mangelhaftung. Das bedeutet aber nicht, dass jede Regelung gilt, nur weil sie im Vertrag niedergeschrieben ist.

## **Klauseln sind überprüfbar**

Ob eine Klausel wirksam ist, hängt auch davon ab, ob es sich um eine Allgemeine Geschäftsbedingung handelt. Dann unterliegt sie einer Inhaltskontrolle nach §§ 305 ff. BGB und sie wird daraufhin überprüft, ob sie den Vertragspartner unangemessen benachteiligt – insbesondere auch, ob sie überraschend ist oder intransparent. In der Regel gibt der Auftraggeber den Vertragstext vor. Dabei handelt es sich um Muster, die dieser für sämtliche

Verträge verwendet. Bis auf wenige Ausnahmefälle handelt es sich in der Praxis daher um „Allgemeine Geschäftsbedingungen“. Damit sind die Klauseln überprüfbar. Und das ist auch nötig. Auftraggeber nutzen Vertragsstrafen gerne als Grundlage eines Abzugs. Ohne größere Darlegung werden beispielsweise fünf Prozent der Abrechnungssumme von der Schlussrechnung in Abzug gebracht. Hier lohnt sich eine genauere Prüfung. Denn eine Vielzahl von Vertragsstrafeklauseln – wenn nicht gar die Mehrzahl – sind unwirksam. Grund dafür sind nicht zuletzt zahlreiche Urteile des Bundesgerichtshofs und der Oberlandesgerichte. Sie geben die Anforderungen an eine Vertragsstrafe immer detaillierter vor und engen dabei den Spielraum für die Gestaltung solcher Klauseln immer weiter ein.

## **Widersprüchliche Grundlage**

Zwar passen auch Auftraggeber ihre Klauseln an die Rechtsprechung an.

Das machen aber nicht alle. Zudem geschieht dies oft nicht vollständig oder erst mit erheblicher zeitlicher Verzögerung. So ist zwar seit Jahren entschieden, dass Mindestvoraussetzung für eine Vertragsstrafe ein Verschulden des Auftragnehmers an der zugrunde liegenden Fristüberschreitung ist. Dennoch finden sich heute noch Klauseln, die dem nicht Rechnung tragen. Eine Unwirksamkeit kann sich ebenfalls ergeben, wenn die zulässigen Tages- oder Gesamthöchstgrenzen der Vertragsstrafe nicht eingehalten werden. Oder wenn die Berechnungsgrundlagen widersprüchlich dargelegt sind: zum Beispiel, wenn einmal die Rede von der Auftragssumme ist und an anderer Stelle von der Abrechnungssumme. Zuletzt haben die Gerichte den Fokus auf die Überschreitung von Zwischenterminen gelegt. Soll eine Vertragsstrafe auch dann anfallen, wenn ein Zwischentermin nicht eingehalten

wird, muss die Klausel fein gestrickt sein: Die gesamte Vertragsstrafe darf nicht bereits kurz nach Beginn der Arbeiten verwirkt sein. Es muss ebenso ausgeschlossen sein, dass für die gleiche Überschreitung eine Vertragsstrafe zweimal in entsprechender Höhe anfällt – etwa wenn durch dieselbe Überschreitung zwei Zwischenfristen nicht eingehalten werden oder sowohl eine Zwischenfrist als auch die Fertigstellungsfrist verstreicht.

### **Achtung Müllbeseitigung**

Je nach Gestaltung bringt eine falsche Formulierung die Vertragsstrafeklausel in Teilen oder insgesamt zu Fall. Unwirksam sind zudem häufig Klauseln zur Müllbeseitigung. In diesen wird dem Auftragnehmer ein pauschaler prozentueller Abzug auferlegt, ohne dass er die Möglichkeit hat, den Müll selbst zu beseitigen. Das lässt die Rechtsprechung nicht zu.



### **Das Fazit**

*„Eine genaue Prüfung von Vertragsklauseln lohnt sich. Abzüge sollte der Auftragnehmer nicht ohne Weiteres hinnehmen. Vertragstexte sind auszulegen. Aber selbst bei eindeutiger Formulierung muss eine ungünstige Regelung nicht wirksam sein. In vielen Fällen ist sie es nicht.“* Rechtsanwalt Thorsten Albrecht, Weiss & Weiss  
Rechtsanwälte Fachanwälte Hollenstedt

### **Mehr Infos – mehr Wissen?**

Schüco bietet Partnern in Zusammenarbeit mit Weiss & Weiss Seminare zum Baurecht an.

▪ **Die Module 1 bis 6 behandeln die Themen:** Vertragsschluss, Nachträge, Bauzeiten, Schutz der Leistung, Abnahme und Mängelrechte/Verjährung.

Außerdem gibt es folgende Workshops:

- Planungsleistung durch den Auftragnehmer
- Nachträge konsequent durchsetzen
- 2-Tages-Workshop: Baudokumentation
- 2-Tages-Workshop: Gewährleistungsmanagement
- 2 x 2-Tages-Workshop: Projektarbeit Bauablaufmanagement

Komplettes Programm gefragt? Den Download der Trainingsbroschüre gibt es unter: [www.schueco.de/training](http://www.schueco.de/training)

# Effizient produzieren

An moderne Produktionstechnik werden hohe Anforderungen gestellt: Sie muss nicht nur präzise arbeiten, um die Qualität zu gewährleisten, sondern auch große Stückzahlen ermöglichen, um Wirtschaftlichkeit zu garantieren. Diese Ansprüche erfüllen **Schüco Metallbau Maschinen**.

Je geringer der Fertigungsaufwand, desto größer die Margen – jeder Verarbeiter weiß das. Und da Wirtschaftlichkeit und Effizienz große Erfolgsfaktoren sind, entwickelt Schüco schon seit vielen Jahren Lösungen, die genau darauf abzielen. Für Schüco Systeme maßgeschneiderte Fertigungs-Maschinen gehören daher selbstverständlich ins Angebot. Dabei stehen zwei Kriterien im Vordergrund: die Leistungsfähigkeit sowie Anwendungsmöglichkeiten der Maschine auf der einen Seite und die Anforderungen des Anwenders auf der anderen. Denn was nützt die beste Maschine, wenn sie nicht den Erwartungen und Bedürfnissen des Metallbauers in Bezug auf Preis und Leistungsfähigkeit genügt.

## Präzise Schnitte

Ein Beispiel von vielen: die Schüco Doppelgehrungssägen. Sie stehen in unterschiedlichen Größen für diverse Anforderungen zur Verfügung – von der PDG dual Cut mit einem sehr großen Schnittbereich und bis zu fünf CNC-

Achsen bis zur PDG Set, die mit der Software Easy Control ansteuerbar ist. Alle Schüco Sägen sind aufgebaut auf einem robusten einteiligen Maschinenbett. Ganz neu in der Produktfamilie ist die PDG e-Cut 600 L, die über eine moderne, bedienerfreundliche Touch-Steuerung verfügt. Ihr Haupteinsatzgebiet sind Türen, Fassaden und Schiebesysteme. Über drei Achsen lassen sich die beweglichen Köpfe optimal positionieren. Zwei Sägeblätter mit einem Durchmesser von jeweils 600 mm sorgen für einen sehr großen Schnittbereich. Die Schnittlänge liegt bei 5 und 6,6 m, wobei kleinere Minimalschnitte ebenfalls möglich sind. Weiterer Vorteil: Die Maschine ist ausgerüstet für den direkten Datentransfer aus SchüCal. Die Steuerung gibt es in zwei Ausbaustufen: Als kostengünstige einfache NC-Steuerung, mit der bis zu 1.000 Profildateien abzuspeichern sind, und als PC-Steuerung mit unbegrenzter Bibliothek für Schüco Profilsysteme. Beide Varianten gibt es mit einfacher menügeführter Steuerungssoftware

Oberfläche. Der Touch-Screen ist integriert in ein ergonomisches verfahrbares Bedienpult. Auf diese Weise sind die Wege von der Planung in die Fertigung kurz. Und falls es Fragen gibt, steht Schüco Partnern kompetenter Service per Hotline oder vor Ort zur Verfügung. Dazu kommt noch eine gute Nachricht: Gegenüber der größeren Variante PDG 600 mit stärkeren Motoren konnte bei vergleichbarem Schnittbereich der Preis für die PDG e-Cut 600 L wesentlich günstiger gestaltet werden.

## Hohe Wirtschaftlichkeit

Für Verarbeiter, die ihre Verarbeitungsqualität und -geschwindigkeit in der Fertigung von Fenstern, Türen und Fassaden optimieren wollen, steht auch die Schüco Maschine PDG Cut 550 zur Auswahl. Trotz verbesserter Performance ist ihr Preis stabil geblieben! Zu ihren zusätzlichen Funktionen gehören eine Vergrößerung des Schnittbereichs und eine moderne Touch-Steuerung. Diese steht für eine einfache und komfortable



Neu in der Produktfamilie: die PDG e-Cut 600 L mit drei CNC-Achsen und großem Schnittbereich

ble Bedienung. Außerdem kann der Verarbeiter Konstruktions- und Produktionsdaten, die er in SchüCal generiert hat, direkt auf die Maschine übertragen. Das macht die Fertigung schnell und effektiv. Die beiden Sägeblätter mit je 550 mm Durchmesser gewährleisten einen großen Schnittbereich. Ein Schnellrückzug der Sägeblätter gehört ebenfalls zum Leistungsumfang der Maschine. Winkel und minimaler Schnitt liegen zwischen 22,5 und 90 Grad und decken damit die Bandbreite der Anforderungen im Metallbau umfassend ab. Wie bei der PDG e-Cut 600 L kann man auch hier die Steuerung in zwei Ausbaustufen erhalten: Basis NC-Steuerung mit bis zu 1.000 Profildateien oder PC-Steuerung mit unbegrenzter Bibliothek für Schüco Profilsysteme. Beide Varianten sind mit Touch-Screen-Oberfläche ausgestattet. Als Besonderheit wird bei beiden Maschinen bei direkter Ansteuerung aus SchüCal auch die Spannlage des Profils auf der Säge angezeigt. Zudem können beide Maschinen mit einer Profilhöhenmesseinrichtung zur automatischen Korrektur der Höhertoleranzen ausgestattet werden. Dies vermeidet Fehlschnitte und verbessert die Genauigkeit und Effektivität.

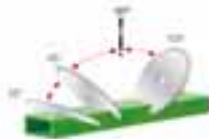
**i** **Ausführliche Informationen** zu den Maschinen- und Softwarelösungen gibt es im Internet unter [www.schueco.de/maschinen](http://www.schueco.de/maschinen)



Ergonomisches, verfahrbares Bedienpult mit großem Touch-Screen zur schnellen Bedienung

**Winkel und minimaler Schnitt – technische Daten**

**PDG e-Cut 600 L**



**Sägeblattstellung**

Schnitt 2 x 90°  
2 x 45° geneigt (außen)  
optional mit Kurzschnittprogramm

**minimale Länge**

350 mm  
352 mm  
270 mm

**PDG Cut 550**



Schnitt 2 x 90°  
2 x 45° geneigt (außen)  
optional mit Kurzschnittprogramm

370 mm  
370 mm  
kleiner 370 mm



Bedienerfreundlich, schnell und präzise: die Gehrungssäge PDG Cut 550



Das mehrfach prämierte Schüco DCS erfüllt höchste Ansprüche an Design, Komfort und Sicherheit.



Schüco ASS 77 PD ermöglicht die Realisierung von automatisierten, großflächigen Schiebeanlagen mit maximaler Transparenz.



Ein gelungener Auftritt: Schüco präsentierte seine Gebäudeautomation auf der light + building.

# Automatisch besser

Auf der light + building in Frankfurt präsentierte Schüco Systeme zur Gebäudeautomation. Vorgestellt wurden etwa das Türmanagementsystem **DCS**, die nachrüstbare Automation **WCS**, die LED-Fassadenbeleuchtung **LightSkin**, das Schiebesystem **ASS 77 PD** und der mechatronische Beschlag **Schüco TipTronic**. Damit bietet Schüco Lösungen, die sich einfach in die Gebäudeleittechnik integrieren lassen. Ein Wachstumsmarkt, von dem auch Partner profitieren können.

Die Automationssysteme von Schüco bieten eine Vielzahl von Funktionalitäten, die die Gebäudeenergiebilanz optimieren und die Privat- und Gewerbeimmobilien komfortabler und sicherer machen. Zudem sind sie einfach in übergreifende Gebäudeleittechnik integrierbar.

**Das Schüco Door Control System (DCS)**, das inzwischen dreifach für sein Design ausgezeichnete modulare Türmanagementsystem, garantiert mit seinen Anwendungsmöglichkeiten Fluchttürsicherungen, Zutrittskontrollen und Türkommunikationen höchste Sicherheit an Gebäudeeingängen und Innentüren. Beispiel Zutrittskontrolle: Berechtigte Personen haben schlüssellosen Zugang über die Eingabe eines Zahlencodes, einen RFID-Transponder oder über den biometrischen Fingerabdruck. Die Fluchttürsicherung sorgt mit den Modulen Schlüsselschalter, Nottaster und beleuchtetes Hinweisschild für die geforderte Sicherheit von Türen in Flucht- und Rettungswegen – zum Beispiel in Schulen oder Bürogebäuden. Die Komponenten Klingeltaster, Gegensprechanlage und Videokamera bilden zusammen mit den Innenstationen ein skalierbares Türkommunikationssystem. Der Vorteil: Egal welcher Anwendungsbereich, alle Module verfügen über ein einheitliches, hochwertiges Design.

**Das funkbasierte Schüco Wireless Control System (WCS)** besteht aus energieautarken Tastern, Schaltern und Aktoren, die die intelligente Vernetzung von automatisierten Schüco Systemkomponenten wie TipTronic Fenstern, Sonnen-Schutzsysteme oder Beleuchtung ermöglichen. Beispielsweise regelt die automatisierte Steuerung beim Schließen des TipTronic Fensters den Sonnenschutz, der sich automatisch herunterfährt.

**Mit Schüco LightSkin** steht den Partnern eine exklusiv für Schüco Profilsysteme entwickelte Gebäudeillumination zur Verfügung, die sich durch schnelle und flexible Verdrahtung bei einfachster Montage auszeichnet. Individuell gestaltbare LED-Technologie beleuchtet dann die Fassade bei Nacht – bei deutlich geringerem Energieverbrauch als mit herkömmlichen Leuchtmitteln.

**Schüco ASS 77 PD**, das Schiebesystem im Panorama-Design, ist mit einer automatischen Antriebs- und Verriegelungstechnik ausstattbar. Denn großflächige Schiebeanlagen mit schweren Türflügeln müssen ein Maximum an Sicherheit bieten, insbesondere in öffentlichen Bereichen. ASS 77 PD erreicht mit seinen profilintegrierten Schutzelementen einen Klemmschutz bis Schutzklasse 4 und einen Einbruchschutz bis WK2.

**Schüco TipTronic**, der mechatronische Fensterbeschlag, garantiert mit seiner integrierten Steuerung auch energieeffizientes Lüften – entweder zeit- oder sensorgesteuert. Das System, geprüft nach DIN EN 12101-2 mit Öffnungsweiten bis 1.000 mm, eignet sich für Lüftung wie für Entrauchung. Daher ist das System eine ideale Lösung für schwer erreichbare Fenster oder auch für barrierefreies Wohnen.

Ausführliche Infos rund ums Thema Automation sowie Impressionen des light + building Messeauftritts finden Sie im Webspecial unter [www.schueco.de/light-building](http://www.schueco.de/light-building)

**DESIGN PLUS**  
powered by light+building

**Schüco DCS  
erneut prämiert**

Das Türmanagementsystem wurde für sein gelungenes Design erneut ausgezeichnet: Nach dem iF Product Design Award und dem Red Dot Design Award erhielt Schüco DCS nun auch die Auszeichnung „Design Plus powered by light + building“.



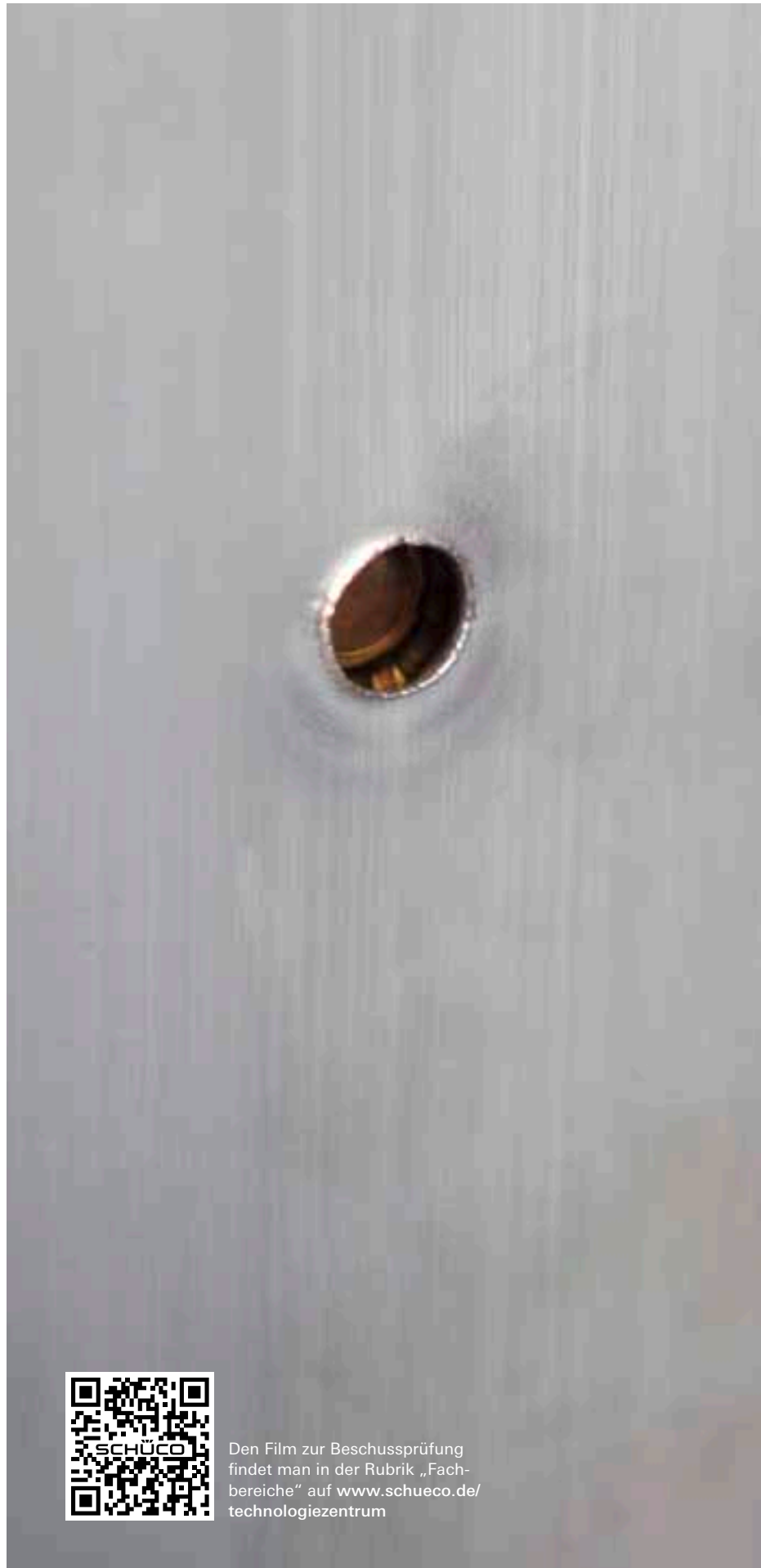
# Lizenz zum Schießen

Mit bis zu dreifacher Schallgeschwindigkeit rast die Munition auf das Fensterprofil zu – ob es dem Beschuss wie vorgesehen standhält? Am Beschussprüfstand im **Schüco Technologiezentrum** zeigt sich, welche extremen Belastungen Fenster, Türen und Fassadenelemente standhalten.

Berichte über Terrorismus sind in den Medien präsent, ebenso wie Beiträge über die wachsende wirtschaftliche Ungleichheit innerhalb und zwischen Nationen. Viele fürchten eine Zunahme der Kriminalität. Kein Wunder, dass bei den meisten Menschen das Thema Sicherheit eine wichtige Rolle spielt. Auch im Technologiezentrum in Bielefeld beschäftigen sich erfahrene Schüco Mitarbeiter damit, genauer gesagt mit Sicherheitstechnologie: Denn hohe Sicherheitsanforderungen an Gebäude wie Ministerien, Banken oder Botschaften erfordern schon länger Sonderlösungen.

**Sicher vor Durchschuss**, so lautet die Vorgabe für Testverfahren von Fassadenelementen am Beschussprüfstand. Weder das Projektil darf bei Beschuss in den Innenraum eindringen, noch dürfen auf der Seite des Prüfkörpers Material oder Glas absplittern. Um dies zu gewährleisten, werden aus verschiedenen Winkeln und Entfernungen bis zu 25 Meter Prüfmuster beschossen. „Je nach Prüfklasse verwenden wir unterschiedliche Munition“, erklärt Karl-Heinz Welk, Leiter des Technologiezentrums. Die Projektile, die für die Einordnung in die Klassen FB1 bis FB7 für beschusshemmende Elemente verwendet werden, kennt er noch immer genau: „9 mm Parabellum, das ist eine Munition, die etwa die Polizei oder die Bundeswehr einsetzt. Testen wir den Materialbeschuss in FB2, findet sie Verwendung. Steht FB7 auf dem Prüfstand, setzen wir die panzerbrechende 7.62 mit Hartkern ein. Die Munition kann 20 mm Baustahl durchschlagen.“ Auch Hochgeschwindigkeitsmunition 5.56 mit Stahlpenetrator und hartem Kern, wie sie in einem G36 Sturmgewehr verschossen wird, kommt beim Test zu FB5 zum Einsatz. „Sie nimmt eine Geschwindigkeit von 950 m/sec auf, das entspricht 3.400 km/h, also knapp dreifache Schallgeschwindigkeit.“ Gemessen wird die Geschwindigkeit über die Impulslaufzeit. Ob das Beschussgerät einer Waffe ähnelt? „Eigentlich erkennt man die Funktion der Anlage nur am Lauf. Von hinten könnte das Gerät alles Mögliche sein. Es sei denn, man identifiziert den Verschluss und das Patronenlager.“

Mit den Beschussprüfungen führt Schüco normgerechte Vorprüfungen für Partner durch,



Den Film zur Beschussprüfung findet man in der Rubrik „Fachbereiche“ auf [www.schueco.de/technologiezentrum](http://www.schueco.de/technologiezentrum)



Vorsicht, aus diesem Lauf wird scharf geschossen. Die schnellste Munition erreicht Geschwindigkeiten von 3.000 Stundenkilometern.

ausgewiesenen Schutzklasse entsprechen.“ Neugierig? Wer einen Film über das Prüfgeschehen sehen möchte, scannt einfach den QR-Code auf der vorherigen Seite.

**Lizenz zum Schießen** – aktuell ist Werner Wedig für die normgerechten Vorprüfungen am Beschussprüfstand zuständig. Um die Arbeit am Beschussstand ausführen zu können, sind Schießsachkunde inklusive Prüfung Voraussetzung. Getestet wird nach DIN EN 1522 und 1523. Übrigens gehört der Bereich Beschussprüfung in die Abteilung Mechanik, Lebensdauer und Sicherheit des Schüco Technologiezentrums in Bielefeld.

» bevor es in die Beschussämter geht. Warum? „Sind Sonderkonstruktionen gefordert, helfen wir mit entwicklungsbegleitenden Prüfungen Parameter wie die Profilstärken richtig einzustellen. Schließlich muss man ein Element nicht für FB6 ausrüsten, wenn nur FB4 gefordert ist.“ Ein wei-

terer Vorteil von Schüco: Geht es bei beschusshemmenden Elementen um Standardanforderungen, sind Partner mit Schüco Systemen auf der sicheren Seite: „Wir arbeiten mit geprüften Systemen, die Zulassungszertifikate besitzen. Daher kann man sicher sein, dass die Systeme der

**i** Mehr Infos zum Technologiezentrum  
Weitere Informationen zu den Fachabteilungen des Technologiezentrums in Bielefeld unter [www.schueco.de/technologiezentrum](http://www.schueco.de/technologiezentrum)

## Quiz

# Was zeigt das Bild auf Seite 33?

- a) einen Materialfehler
- b) ein Einschussloch
- c) eine Bohrung

Wer weiß, was auf dem Bild auf Seite 33 zu sehen ist, kann an der Verlosung teilnehmen. Am besten, Sie machen gleich mit, denn auch in dieser Ausgabe bietet Schüco wieder die Gelegenheit, mit etwas Glück und der richtigen Antwort tolle Preise zu gewinnen. Als **1. Preis** winkt der Tischkicker „SchücoArena“ – ein Fußball-Kicker-Tisch in Profiqualität. Nicht nur Arminia-Bielefeld-Fans oder Supporter der 2. Liga werden damit „Alm-Feeling“ pur erfahren! Der **2. und 3. Preis** ist jeweils ein Sportoutfit, bestehend aus einer Erima Laufjacke sowie einer Sporthose.

Partner, die beim Quiz mitmachen möchten, notieren die Adresse, richtige Antwort – a, b oder c – sowie die Konfektionsgröße (S, M, L oder XL) und senden alles zusammen per Mail an die Adresse: [schueco-partner@schueco.com](mailto:schueco-partner@schueco.com)

Einsendeschluss ist der **11. Juli 2014**  
Viel Glück!

## Schüco gratuliert!

Glück bei der Verlosung der vergangenen Ausgabe hatte Jürgen Schurk, UHL GmbH, Würzburg. Er gewann ein Makita-Baustellenradio. Der 2. bis 6. Preis, jeweils eine funktionale Sport- und Reisetasche, ging an: Christian Appel, Metallbau Lamprecht GmbH, Datteln; M. Wille, Metallbau Burckhardt & Lücke GmbH, Tangerhütte; Stefan Willems, Schieben GmbH, Trier; Thomas Fennen, Tapken Alu-Bau GmbH & Co. KG, Garrel und an Sabine Großkopf, Metallbau Möller GmbH & Co. KG, Erfurt.



1. Preis: ein Tisch-Kicker im Schüco Arena-Design. Er ist auch ideal für die Spielpausen bei der Fußball-WM.



2. und 3. Preis: jeweils ein sportliches Outfit aus weichem Funktionsmaterial, bestehend aus einer Erima Laufjacke und einer Sporthose



Teilnahmeberechtigt sind ausschließlich gewerbliche Betriebe des Fenster- und Fassadenbaus, die sich im Partnerbereich unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de) bis zum 11. Juli 2014 für das Gewinnspiel anmelden. Handelt es sich bei dem Teilnehmer um eine natürliche Person, muss diese das 18. Lebensjahr vollendet haben. Gehen mehr als sechs 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.

# Herzlichen Glückwunsch

Ob Nachwuchs, Firmenjubiläum oder Sponsoring: Die Anlässe, Schüco Partnern zu gratulieren oder deren Engagement zu dokumentieren, sind zahlreich. Begehen Sie auch ein Jubiläum oder veranstalten ein Event? Dann schreiben Sie an [schueco-partner@schueco.com](mailto:schueco-partner@schueco.com)

## Einsatzbereit

„Wenn ich nur so könnte, wie ich wollte“, dieser Gedanke könnte Thore Jost, Sohn von Björn Höchst von Schüco Partner Dewald Bauelemente & Metallbau aus Butzbach, durch den Kopf gehen. Den richtigen Dress, um richtig mit anzupacken, trägt er mit dem Schüco Strampler bereits.



**40 Jahre Firma Poggel aus Lenne-  
stadt:** Fotios Pappas (rechts), Gebiets-  
manager von Schüco, überreichte  
Ingrid und Klaus-Peter Poggel die Ur-  
kunde und gratulierte zur langjährigen  
Schüco Partnerschaft.

# 40

**30 Jahre Partner – GBM Glaum  
GmbH aus Langgöns-Oberkleen**  
Freuten sich gemeinsam über die  
langjährige Zusammenarbeit (von  
links): Monika Reusch, Thomas  
Glaum, Fotios Pappas, Gebietsma-  
nager von Schüco, Erich Reusch  
und Jens Thoma, Vertriebsleiter



# 30



**30 Jahre Firma Kemper aus Schmallenberg:** Fotios  
Pappas, Gebietsmanager von Schüco, überreichte  
Tanja Kemper zum Jubiläum Blumen und gratulierte  
auch Karl-Heinz Kemper herzlich.

# 30



Schüco Partner Konzept aus Radolfzell  
stattete drei Jugendabteilungen mit Train-  
ingsanzügen aus: im Bild die Tanzgruppe  
des TuS Böhlingen.

# 25

**25-jähriges Firmenjubi-  
läum Schönhut, Hom-  
berg:** Dieter Schönhut  
nahm von Schüco Ver-  
triebsleiter Stephan Kutsch  
und Gebietsmanager  
Stefan Wiest die Auszeich-  
nung entgegen (v. li.).



## Jugendmannschaft

Die C-Jugend der JSG Massen-Königsborn ist  
derzeit Tabellenführer der C-Jugend-Landesliga im  
Bezirk Süd des Handballverbands Westfalen. Im  
Rahmen der Schüco Trikotaktion stattete sie das  
Architekturbüro „weicken architekten“ aus Unna  
mit neuen Trainingsanzügen aus.



**25 Jahre Firmenjubiläum Oswald Bauelemente KG, Schömberg**  
Schüco Trainee Stephan Weiss und Schüco Gebietsmanager Oliver  
Kopenhagen besuchten Dietmar Oswald zur Urkundenübergabe  
im Unternehmen: Glückwunsch!

# 25



## Einzigartig im Profil – Schüco Alu Inside.

Die Kunststoff-Fensterkonstruktion auf Passivhausniveau ohne Stahlarmierung: Schüco Alu Inside mit patentierter Aluminium-Verbund-Technologie. Die Vorteile überzeugen: einmaliger Wohnkomfort durch höchste Wärmedämm-Effizienz, erleichterte Montage durch geringes Gewicht, hohe Sicherheit durch moderne Beschlagtechnik sowie individuelles Design durch vielfältige Möglichkeiten der Oberflächengestaltung. [www.schueco.de/alu-inside](http://www.schueco.de/alu-inside)

**SCHÜCO**