

SCHÜCO

# partner | 02

2015

Das Kundenmagazin



## WOHNEN.ARBEITEN.LEBEN

Einfache Lösungen für komplexe Aufgaben  
– auf der BAU 2015 präsentierte Schüco  
innovative Systeme.

Seite 08

## Leuchtender Kristallwürfel

Rossmann verbaut 280 Elemente mit  
Schüco LightSkin in der Fassade von  
Frigo-Trans in Frankenthal.

Seite 30





### **Schüco Parametric System – Einzigartigkeit in Serie**

Auf der BAU 2013 noch Konzeptstudie, zwei Jahre später als geprüftes System auf dem Markt. Erfahren Sie mehr zu dem innovativen System, mit dem sich innerhalb einer geschlossenen, digitalen Prozesskette dreidimensionale Fassadenelemente wirtschaftlich realisieren lassen – im Themenstudio auf Seite 14 oder im Internet unter:

**[www.schueco.de/parametric-system](http://www.schueco.de/parametric-system)**





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

## Gemeinsam zu neuen Rekorden

Sehr geehrte Partnerinnen, sehr geehrte Partner,

mit rund 13.000 registrierten Fachbesuchern auf unserem Messestand konnten wir auf der BAU 2015 einen neuen Besucherrekord verzeichnen! Und dass dieser Messeauftritt ein so großer Erfolg war, liegt selbstverständlich auch an unseren Verarbeitern, Planern, Architekten und Interessenten. Sie haben mit ihrem Besuch und dem regen Austausch einen wichtigen Beitrag geleistet und bestätigt: Schüco ist mit der Fokussierung auf die Kernkompetenzen Fassade, Fenster und Türen auf dem richtigen Weg – vielen Dank für diese positive Resonanz.

Unter dem Messemotto „Wohnen.Arbeiten.Leben.“ zeigten die Themenstudios „Exklusives Zuhause“, „Energetische Modernisierung“, „Intelligente Funktionalität“ und „Parametric System“, welche innovativen Lösungen in diesen Bereichen heute schon möglich sind. Außerdem haben wir im Themenstudio „Design Cover Concept“ eine Studie zu frei formbaren, opaken Fassadenflächen vorgestellt. Bisher sind die 3-D-Elemente nur als Sonderkonstruktion zu realisieren – wir bereiten eine wirtschaftliche Lösung vor.

Um ökonomische Lösungen geht es auch in der Fertigungstechnik. Schüco SimplySmart heißt der Ansatz, unter dem wir Prozesse und Systeme vereinfachen. Sie überzeugen durch hohe Freiheitsgrade in der Planung, effiziente Fertigung und Montage. Dabei gehen natürlich weiterhin das elegante Design und innovative Technik Hand in Hand.

Die BAU war ein großartiger Auftakt ins neue Jahr – damit sind Partner und Schüco bestens gewappnet: Lassen Sie uns weiterhin gemeinsam an einem erfolgreichen 2015 arbeiten.

Ihr  


# Inhalt

Schüco Partner Magazin Ausgabe

# 02'15



## 06 Mehr Aufträge – weniger Arbeit

Schüco Lead-Management qualifiziert Kundenanfragen vor



## 08 Willkommen auf der BAU 2015

Lernen Sie die neuesten Lösungen von Schüco kennen



## 36 Frauen in Top-Management-Positionen

Schüco unterstützt Weiterbildung für Führungskräfte

### Service

- 06** Das optimierte Schüco Lead-Management

### Fokus BAU 2015 – Schüco auf der Weltleitmesse

- 08** Intro – Rückblick auf die BAU  
**10** Design Cover Concept – Visionen frei gestalten, Studie  
**12** Intelligente Funktionalität – Kombination. Integration. Faszination  
**14** Parametric System – 2013 noch Studie, heute 3-D in Serie  
**16** Energetische Modernisierung – Komfortsteigerung im Bestand  
**18** Exklusives Zuhause – Inspirierend im Design. Faszinierend im Komfort.  
**20** SimplySmart: Einfach vordenken – Innovation für effiziente Planung, Fertigung und Montage  
**22** Türsysteme  
**24** Fenstersysteme  
**25** Schiebesysteme  
**26** Sicherheitssysteme  
**27** Lüftungssysteme  
**28** Schüco Maschinen  
**29** Software und Dokumentation

### Referenz

- 30** Frigo-Trans setzt mit Schüco LightSkin Zeichen  
**34** Wohnen in Heidelberg mit Schüco Alu Inside

### Initiative

- 36** Engagement für Frauen in Führungspositionen

### Recht

- 38** Legenden um Pauschalverträge auf dem Prüfstand

### Aktion

- 40** Damit die Innovationen von der BAU ankommen

### Testing

- 41** Das TZ in Bielefeld baut eine Ausbildungswerkstatt

### Quiz & Jubilare

- 42 – 43** Die richtige Lösung wissen und mit Glück gewinnen; 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: S. 3, 5: Frank Peterschroeder; S. 4, 36-37: Shutterstock; S. 6-7: Fotolia/apops, Fotolia/Anatolij Babiy, Fotolia/FotoEdhar, Shutterstock/S\_L, Shutterstock/Goodluz;  
S. 30-33: Daniel Vieler-Architekturfotografie; S. 34-35: Jochen Helle; S. 38-39: Shutterstock/Pressmaster;



Das neue Schüco Corporate Media Center bietet Partnern zahlreiche Bildmotive und weitere Services.



## Jetzt DemoTruck buchen und mit Innovationen glänzen

Sie sind auf der Suche nach einem Highlight für Ihre Veranstaltung oder möchten Ihren Schauraum um die neuesten Schüco Systeme erweitern? Dann buchen Sie eine 18 Meter lange Ausstellungsfläche. Ab Mai ist der DemoTruck Metallbau mit den Produktinnovationen von der BAU 2015 ausgestattet und steht als mobiler Schauraum zur Verfügung. Alle Infos zur Buchung und eine Übersicht über verfügbare Termine gibt es unter [www.schueco.de/demotruck](http://www.schueco.de/demotruck)



Aufmerksamkeitsstark: Den 18 Meter langen DemoTruck können Partner für eigene Veranstaltungen mieten.

## Bilder gesucht?

Wer kennt das nicht: Die Idee für den neuen Prospekt oder die Anzeige ist da, aber es fehlen Bilder oder Renderings. Mit dem neuen Schüco Corporate Media Center stellt Schüco seinen Partnern in einem geschützten Bereich rund 5.000 Abbildungen von Referenzen und andere Motive zur Verfügung. Leicht lassen sich die passenden Bilder über eine Volltextsuche oder Filter finden. Dabei lohnt es sich übrigens, die Datenbank öfter zu besuchen. Sie wächst kontinuierlich. [www.schueco.de/cmc](http://www.schueco.de/cmc)

## Janisol – schlank und hochbelastbar

Auf der BAU 2015 in München präsentierte auch das Team von Schüco Stahlssysteme Jansen zahlreiche Innovationen: Für nachhaltige und zukunftsfähige Lösungen steht dabei Janisol HI, das energiesparende Fenster- und Türprofilssystem mit hoher Einbruchhemmung. Ebenfalls dabei: die thermisch getrennte Stahl-Profilsérie Janisol Arte. Sie lässt sich hervorragend einsetzen, wenn äußerst filigrane

und doch hoch wärmedämmte Profile gewünscht werden. Sind schlanke und hochbelastbare Profile gefragt, bieten die neuen hochstatischen Systemprofile VISS ( $I_x$ -Wert bis 2.000 cm<sup>4</sup>) mit Bautiefen von 180 mm, 220 mm und 280 mm sowie schmalen Ansichtsbreiten von 60 mm eine sehr gute Lösung. Mehr Infos zu den Systemen: [www.schueco.de/produkthighlights](http://www.schueco.de/produkthighlights)



Zeigte auf der Messe BAU in München volle Einsatzbereitschaft und präsentierte die Neuheiten: das Team von Schüco Stahlssysteme Jansen

## Kleine Aufmerksamkeiten

Es heißt, „kleine Präsente“ erhalten die Freundschaft. Manchmal ist es jedoch gar nicht so einfach, das Passende zu finden. Leicht haben es Schüco Partner im Merchandising Shop: Hier gibt es mit Schüco Logo versehene Streuartikel wie Kugelschreiber, Fruchtgummis, Ballons und vieles mehr. Auch höherwertige Aufmerksamkeiten lassen sich online bestellen. Am besten, Sie gucken mal vorbei: [www.schueco.de/merchandising](http://www.schueco.de/merchandising)

## Neuer Farbfächer

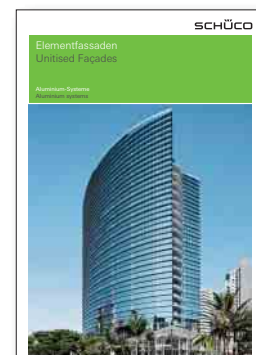
Gute konstruktive Eigenschaften von Fassadenelementen sind das eine, eine ansprechende Optik und Beständigkeit das andere. Kein Wunder also, dass Oberflächenveredelungen ein so wichtiges Thema sind. Gut, wenn man Bauherren und Planern hier attraktive Lösungen bieten kann, zum Beispiel mit dem übersichtlich gestalteten neuen Farbfächer Metallbau. Er zeigt zahlreiche moderne RAL-Oberflächen und Eloxal-Farbtöne. Partner können ihn bestellen unter [www.schueco.de/prospekte](http://www.schueco.de/prospekte)




Ab sofort steht der neue Farbfächer Advanced für Aluminiumoberflächen zur Verfügung.

## Beeindruckend

Dieser neue Prospekt ist ein Hingucker: Die mit Schüco Elementfassaden ausgeführten, internationalen Objekte beeindrucken in puncto Architektur und Design. Damit stellt Schüco einmal mehr seine Kompetenz als führender Spezialist für Gebäudehüllen in den Fokus. Gemeinsam mit Partnern werden so geprüfte und zukunftssichere Lösungen realisiert. Bestellen unter: [www.schueco.de/prospekte](http://www.schueco.de/prospekte)



Schüco Elementfassaden bieten zahlreiche Vorteile hinsichtlich Energieeffizienz, Sicherheit und Automation.



Durch das optimierte Lead-Management werden die zahlreichen Kundenanfragen durch das Schüco Call-Center vorqualifiziert: Partner erhalten damit mehr Kontakte zu Kunden mit konkretem Kaufinteresse.

# Mehr qualifizierte Kontakte – mehr Gewinn

Die Schüco Markenkampagne hat die Zahl der Kundenanfragen 2014 bereits deutlich erhöht – und Schüco setzt die Kampagne 2015 fort! Um die zu erwartenden Anfragen optimal zu bearbeiten, wurde das Lead-Management überarbeitet: Schüco Partner werden entlastet und erhalten künftig nur noch Kontakte mit **konkreten Auftragsanfragen**.

Erste Auskünfte zu Schüco Produkten, die Bitte um Zusendung von Info-Material oder von Prospekten: Anfragen von Kunden machen Arbeit und kosten Zeit. Das optimierte Lead-Management von Schüco wird Partnern – zunächst in Deutschland – die Arbeit erheblich erleichtern. Denn das Schüco Call-Center selektiert die eingehenden Kundenanfragen vor und bearbeitet sie. Wo nötig, fragen die Call-Center-Mitarbeiter schon zusätzliche Informationen ab. Auf diese Weise werden Partnern künftig nur Leads mit konkreten Bauvorhaben weitergeleitet. Das

entlastet die Verarbeiter und sie gehen – mit wertvollen Informationen ausgestattet – gut vorbereitet in das Akquisitionsgespräch. Mit dem optimierten Lead-Management fällt für Partner zeitaufwendige Arbeit weg, wie der Versand von Prospekten oder Erstinformationen zu bestimmten Produkten. So können sie sich auf ihre Kernkompetenz fokussieren.

**Initiiert wurde das optimierte Lead-Management** durch die Markenkampagne 2014, die nicht nur die Markenbekanntheit von Schüco, sondern auch die Zahl der Kundenanfragen erheblich gesteigert hat. Schüco setzt die Kampagne in diesem Jahr fort: Neben Werbespots im Fernsehen, in Print- und Onlinemedien sponsert Schüco mehrere Wetterberichte: im ZDF Morgenmagazin, auf n-tv im Abend- und bei N24 im Morgenprogramm – und das wird wieder Millionen von Zuschauern erreichen. Schüco Partner sollten daher mit einem erhöhten Aufkommen an Kundenanfragen rechnen. Die Leads werden aber diesmal vom Schüco

„Die kostenfreien und vorqualifizierten Anfragen bringen einen deutlichen Mehrwert für unsere Partner.“

Peter Machmer, Projektleiter Schüco Lead-Optimierung

# Das optimierte Schüco Lead-Management

**1.** Der Endkunde sieht Schüco Werbung im TV, in Zeitschriften oder online.

**2.** Der Interessent nimmt mit Schüco Kontakt auf – per Hotline oder per Formular auf der Website. Das Schüco Call-Center qualifiziert die Anfragen.

**3.** Nur Anfragen, bei denen es um ein Bauprojekt geht, leitet das Schüco Call-Center an mindestens zwei Partner weiter. Der Endkunde erhält die Kontaktdaten der Schüco Partner, die in der Nähe sind.

**4.** Potenzielle Kunden können nun Kontakt zum Partner aufnehmen. Die Empfehlung: Verarbeiter rufen regelmäßig unter [www.schueco.de/leadmanagement](http://www.schueco.de/leadmanagement) die neuen Anfragen ab – und kontaktieren Interessenten proaktiv.

**MEHRWERT**

Call-Center vorqualifiziert. Und zwar folgendermaßen: Ist beispielsweise ein Bauherr aufmerksam geworden, nimmt er zu Schüco entweder über die 0800-Hotline oder über die Endkunden-Website Kontakt auf.

**Auf der Seite für Endkunden** wählt der Interessent zwischen vier verschiedenen Kontaktformularen aus: „Erste Informationen zu den Schüco Produkten“, den „Schüco Partner in der Nähe finden“, „Ersatzteilservice“ oder eine „Individuelle Beratung“. Er füllt das entsprechende Formular aus, gibt seine Kontaktdaten ein und sendet es ab. Anfragen zu Infomaterial, Adressen von regionalen Schüco Partnern oder Ersatzteillieferanten etc. werden direkt vom Call-Center erledigt – und gelangen damit künftig nicht mehr zum Partner.

**Bei einem konkreten Bauvorhaben** fragt das Formular Details zum geplanten Projekt ab, etwa zu den benötigten Produkten, den Mengen oder zum Zeitfenster. Sollten Fragen offen sein, hakt das Schüco Call-Center beim Interessenten nach und holt weitergehende Informationen ein. Gleichzeitig checkt es, welcher Schüco Partner in der Nähe das nachgefragte Angebot anbietet und zudem über freie Kapazitäten verfügt. Im Anschluss daran werden dem Endkunden mindestens zwei passende regionale Verarbeiter genannt. Und diese wiederum erhalten die Kontaktdaten der Kunden und die eingeholten Informationen.

**Potenzielle Kunden** haben nun die Möglichkeit, Kontakt mit den Schüco Partnern aufzunehmen. Besser ist jedoch, wenn die Partner von sich aus zeitnah auf die Endkunden zugehen. Dafür

gilt es, regelmäßig die Anfragen im Internet abzurufen. Neue Leads lassen sich ganz einfach unter [www.schueco.de/leadmanagement](http://www.schueco.de/leadmanagement) aufrufen und bearbeiten. „Mit diesen vorqualifizierten Leads möchten wir unseren Partnern optimale Voraussetzungen schaffen, damit sie mit ihrer professionellen Beratung aus dem potenziellen Kunden einen Auftraggeber generieren können“, so Schüco Projektleiter Lead-Optimierung Peter Machmer.



Im Leadmanagement-Center von Schüco können sich Partner direkt über Kundenanfragen informieren.

**i** **Rufen Sie Ihre Anfragen ab unter:** [www.schueco.de/leadmanagement](http://www.schueco.de/leadmanagement)  
Fragen beantwortet Ihnen auch gerne Ihr persönlicher Schüco Ansprechpartner.







# Heute schon für morgen **bauen**

WOHNEN.ARBEITEN.LEBEN – unter diesem Motto präsentierte **Schüco auf der BAU 2015** in München die neuesten Trends in Themenstudios, Produktlabs, an Expertentischen und natürlich im Dialog mit Partnern.

Schüco zeigte auf der Weltleitmesse BAU, wie innovative Systeme für Fassaden, Fenster und Türen Wohn-, Arbeits- und Lebensräume optimieren können: Die fünf Themenstudios sowie verschiedenen Produktlabs präsentierten auf mehr als 2.000 m<sup>2</sup> die neuesten Technologien rund um die Gebäudehülle. Unter dem Motto „Einzigartigkeit in Serie“ führte Schüco zum Beispiel im Themenstudio Parametric System eine geschlossene digitale Prozesskette zur Realisierung von 3-D-Fassaden vor. Insgesamt registrierten sich rund 13.000 Gäste auf dem Messestand und tauschten sich in Fachgesprächen intensiv mit Kollegen aus. Der Messeauftritt begeisterte die Besucher. Von der Qualität, dem Komfort und der Ästhetik der Exponate konnten sich Verarbeiter direkt vor Ort überzeugen.

Interaktive Bildschirme und Animationen auf iPads, die Raum und virtuelle Welt verschmelzen ließen, boten sehr anschauliche Details, Daten und Fakten. Bequem konnte man sich an den Touch-Points auch zusätzliches Infomaterial per Mail senden lassen.

Welche Innovationen Gäste erlebt haben und erste Eindrücke, lesen Sie auf den folgenden Seiten.

## Die fünf Themenstudios

### 10 Design Cover Concept

Studie opake Kaltfassadenverkleidungen

### 12 Intelligente Funktionalität

Fassadenelemente voller Funktionen

### 14 Parametric System

Innovative 3-D-Fassaden gehen in Serie

### 16 Energetische Modernisierung

Effiziente Lösungen für Bestandsgebäude

### 18 Exklusives Zuhause

Design und höchster Komfort für zu Hause

## Weitere Innovationen

### 20 Schüco SimplySmart

Einfach einfacher fertigen und montieren

### 22 Neuheiten aus den Produktlabs

Türen, Fenster, Sicherheit und mehr



Der Messestand im Überblick, so funktioniert's:


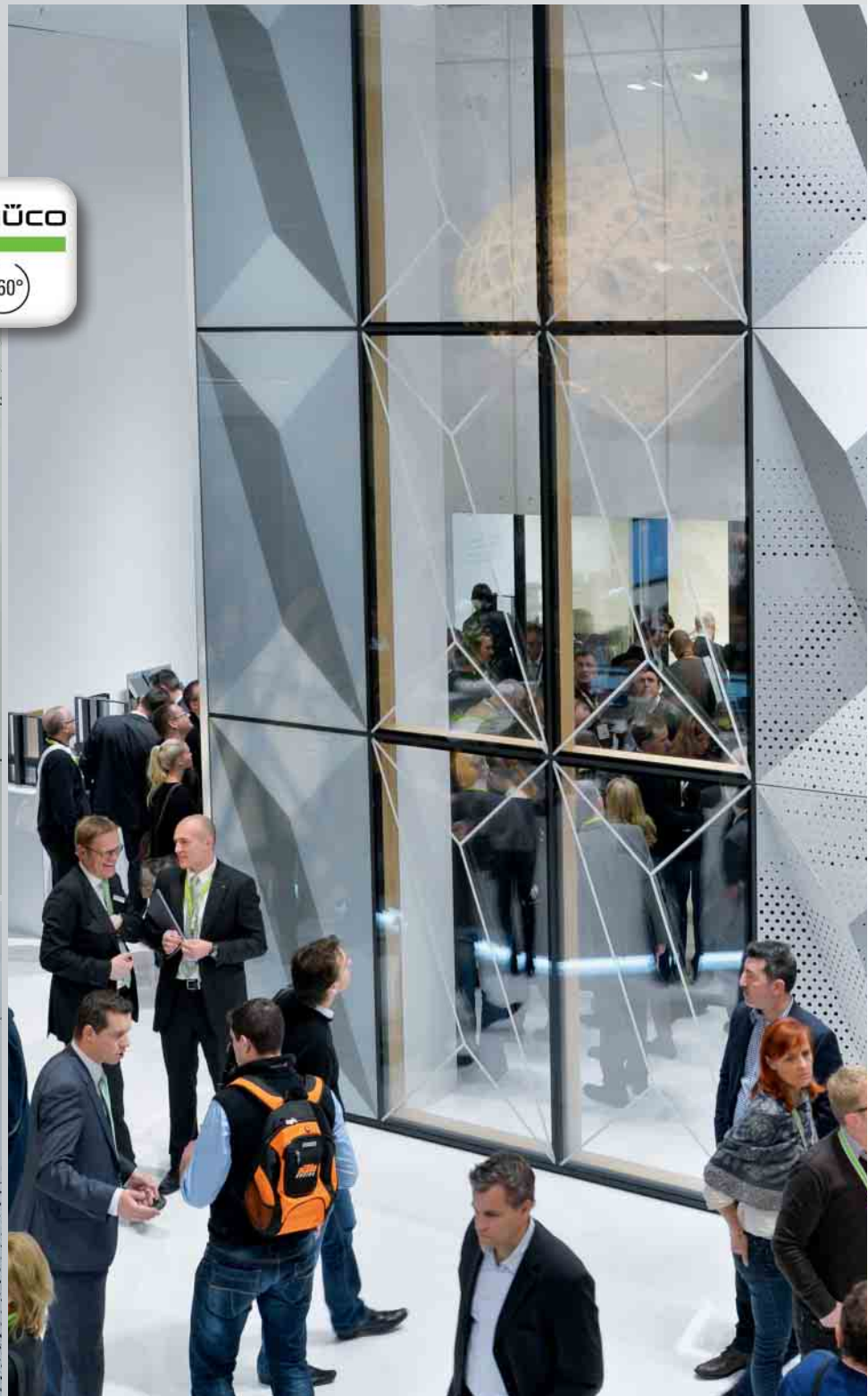
1. Schüco 360° Viewer App im App Store oder bei Google play downloaden
2. Bild mit  Symbol via App scannen
3. Erleben Sie die Themenstudios





Bild scannen und einen Rundgang durch das Themenstudio machen.  
Mehr Infos dazu auf Seite 9



Beeindruckend: Die Exponate zum Design Cover Concept entfaltet auf dem Messestand ihre dreidimensionale Raumwirkung.

Die Studie Schüco Design Cover Concept zog viele neugierige Blicke auf sich.







## Design Cover Concept – Visionen frei gestalten

In den Fokus von Architekten und Bauherren rücken zunehmend auch die opaken, hinterlüfteten Bereiche der Gebäudehülle. Diese Flächen werden immer häufiger mit anspruchsvollen und ästhetischen Freiformen gestaltet. Aktuell lassen sich diese Konstruktionen meist nur als kostenintensive Sonderlösungen realisieren. Schüco präsentierte auf der BAU die visionäre Studie Design Cover Concept, die hier ansetzt, um anspruchsvolle Gestaltung im System zu lösen. Damit werden architektonisch anspruchsvolle opake Verkleidungen künftig auch im gehobenen Wohn- und Verwaltungsbau als wirtschaftliche Systemlösungen machbar. Entscheidend ist das intelligente Zusammenspiel von Unterkonstruktion und Oberfläche. So lassen sich Oberflächengeometrien aus unterschiedlichen Materialien, wie

zum Beispiel gefalteten, gelochten oder geschwungenen Blechpaneelen befestigen.

Vom Entwurf bis zur Montage unterstützt ein komplett digitaler Workflow den Auftrag mit Planungstools, Bauteilkatalogen und dem Werkzeugprogramm: Im ersten Schritt kann der Planer Plug-Ins für gängige Entwurfstools bei der Fassadenentwicklung nutzen. Ein digitaler Bauteilkatalog bietet eine umfangreiche Auswahl an Oberflächenmaterialien und weitere gestalterische Aspekte und Möglichkeiten. Dank der lückenlosen Unterstützung durch die Schüco Software steht das Konzept für Kosten- und Verarbeitungssicherheit.

Sie wollen mehr zur Schüco Studie, dem Design Cover Concept, erfahren? Mehr Infos unter: [www.schueco.de/design-cover-concept](http://www.schueco.de/design-cover-concept)



Wie passgenau die Fugen verlaufen und wie sich das Material anfühlt, all das ließ sich anhand des Studienmodells auf der BAU testen.

### Systemlösung gibt Sicherheit

„Als Architekt finde ich natürlich das Design der Wellen sehr interessant. Wenn ich das als Systemlösung erhalte, bin ich beruhigt. Denn das gibt mir Sicherheit, etwa hinsichtlich der Gewährleistung. Freie Formen sind toll. Ich sehe in solchen Lösungen Potenzial. Als Konstrukteur würde ich natürlich gerne mal dahintergucken.“ Ulrich Knaack, Technische Universität Darmstadt, Darmstadt



### Diverse Einsatzbereiche für das Konzept

„Mir gefällt das neue Design Cover Concept sehr gut und ich glaube, dass es auch auf dem Markt ankommen wird. Bisher ging der Trend eher zu großflächigen Verglasungen. Jetzt werden die Flächen unterteilt – die Metallbauer haben es damit leichter. Einsatzbereiche für das neue Konzept sehe ich für öffentliche Objekte, Industriebauten oder im exklusiven Wohnungsbau – immer dann, wenn man etwas Besonderes darstellen möchte.“ Heinz Meyer, wiko Metallbautechnik, Lübbecke

## Intelligente Funktionalität – Kombination, Integration, Faszination

Gefragt sind aktive Gebäudehüllen, die sich Umweltbedingungen und Nutzerbedürfnissen anpassen. Schüco hat hierfür eine Reihe intelligenter Funktionselemente entwickelt. Das Themenstudio Intelligente Funktionalität stellte dabei das passivhauszertifizierte Fassadensystem FWS 50.SI als Beispiel ins Zentrum. Aufgrund steigender Anforderungen an die Integration von elektrotechnischen Komponenten in der Fassade, bietet Schüco eine neue Art der Kabelführung an. Die Kabeldurchführung von außen nach innen gewährleistet eine schnelle und sichere Verlegung von Stromleitungen und ist sowohl in der Fertigung als auch auf der Baustelle einfach zu installieren. Ein Aluminium-Kabelkanalsystem zur Verlegung der Leitungen auf der Innenseite der Profile bietet die nötige Flexibilität auch bei bereits bestehenden Fassaden. Als Sonnenschutzsystem war Schüco CAB installiert: Die außen liegenden, filigranen Aluminium-Lamellen schützen flexibel vor Sonnenlicht. Neu ist auch das dezentrale Lüftungssystem für den Gewerbebau Schüco VentoTec. Das äußerst schlanke Lüftungsgerät mit den Funktionen Filtern, Zuluft, Abluft und 75% Wärmerückgewinnung wird in einem vormontierten Paneel einfach in die Brüstungen eingebaut. Solarstrom lässt sich mit der bauwerkintegrierten Photovoltaik (BIPV) gewinnen, die in verschiedenen Formen, Farben und Strukturen erhältlich ist und so gestalterische Möglichkeiten bereithält. Das neue Schüco TipTronic SimplySmart öffnet und schließt dank neuester Motorentechnik auch Fenster bis 160 kg – und das jetzt nahezu geräuschlos. Mit der profilintegrierten LED-Lichtlösung Schüco LightSkin können Gebäude zudem bei Nacht energieeffizient und individuell beleuchtet werden. Auch Steuerungskomponenten wie die Inbetriebnahmesoftware und den Automationsmanager haben die Entwickler neu konzipiert: Dank der Schüco Systemplattform Gebäudeautomation lassen sich die Funktionselemente leichter in Betrieb nehmen und konfigurieren. >>

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

Schüco TipTronic SimplySmart mit verdeckt liegender Antriebstechnik arbeitet jetzt nahezu geräuschlos.

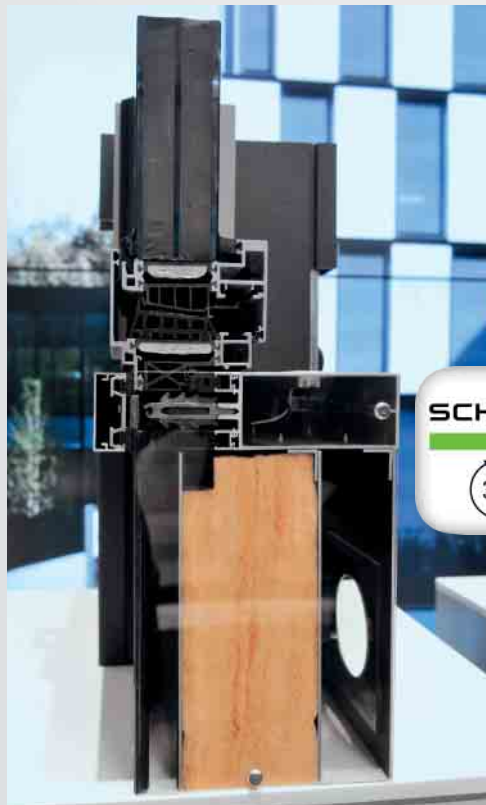


### Intelligente Funktionalität setzt sich durch

„Fassaden mit verschiedenen Automatisierungsfunktionen werden in großen Gebäuden sicher kommen. Das wird Zeit brauchen, sich aber durchsetzen. Dass TipTronic SimplySmart jetzt leiser funktioniert, ist sicher ein Verkaufsargument“, so Christian Feicht (li.), eitle Glas & Metallbau GmbH aus Neu-Ulm, und sein Kollege Thomas Elendt ergänzt: „Bei den SimplySmart Lösungen erkennt man im Detail, dass Schüco seine Hausaufgaben gemacht hat – dadurch ergeben sich unter anderem kürzere Fertigungszeiten.“







Die Pfosten-Riegel-Fassade Schüco FWS 50 lässt sich leicht verarbeiten und steht in der SI-Ausführung als passivhauszertifizierte Lösung zur Verfügung.



Bild scannen und einen Rundgang durch das Themenstudio machen. Mehr Infos dazu auf Seite 9



Energieeffizient und voll ins Profil integriert – dafür steht die LED-Lichtlösung Schüco LightSkin.



Mehr Details, Daten und Fakten zur Intelligenten Funktionalität erhielten die Gäste an dem interaktiven Tisch.

## Einer der schönsten Stände auf der Messe

„Ich glaube, dass Fassaden mit verschiedenen Funktionselementen ziemlich stark nachgefragt werden – sie eignen sich gut für Büro- und Geschäftsgebäude“, so Christoph Wildenauer, Metallbau Korsche, Weiden in der Oberpfalz. Kollege Matthias Frank (li.) ergänzt: „Auch von der Optik her macht sie einen guten Eindruck.“ Und Jürgen Kraus (Mitte), ebenfalls Firma Korsche, fasst seinen Eindruck zusammen: „Der ganze Auftritt ist super – Schüco hat sicher einen der schönsten Stände hier auf der Messe.“



## Interesse geweckt

„Die Fassade macht einen sehr guten Eindruck und mich interessiert besonders der elektrische Lüftungsflügel. Bisher haben wir noch keine Beleuchtung in Pfosten-Riegel-Fassaden integriert – aber mir persönlich gefällt das.“ Frederik Oesterhoff, Architekturbüro Klosson, Paderborn



Der durchgehende Systemgedanke bietet Verarbeitern Planungs- und Ausführungssicherheit.



Bild scannen und einen Rundgang durch das Themenstudio machen. Mehr Infos dazu auf Seite 9



Von der ersten Idee bis zum fertigen Bauwerk: Das Parametric System bietet eine komplette, digitale Planungs- und Fertigungskette.

Komplexe Fassadengeometrien lassen sich jetzt dank einer durchgehenden digitalen Prozesskette leichter und auch schneller fertigen.



### 3-D-Fassaden liegen im Trend

„Für uns ist die geschlossene digitale Prozesskette ein großer Sprung – mit Schüco haben wir wirklich einen guten Partner, der uns Verarbeitern sein ganzes Know-how zur Verfügung stellt. Damit können wir Verbrauchern ein wirklich gutes Produkt liefern“, so Lutz Langer (re.) von der Langer Metallbau GmbH und Moritz Hildebrandt aus Bad Fallingbostel ergänzt: „Das Parametric System ist super, es eröffnet viele Möglichkeiten. Ich freue mich darauf, wenn wir es das erste Mal einsetzen. 3-D-Fassaden liegen eindeutig im Trend, das erkennt man auch, wenn man hier über die Messe geht.“







Tischmuster zeigten verschiedene Konstruktionsvarianten.



## Parametric System – Einzigartigkeit in Serie

Freiform-Fassaden waren bisher nur sehr aufwendig realisierbar. Mit dem Schüco Parametric System lassen sich nun einzigartige Architekturentwürfe erstmals im System produzieren. Auf der BAU 2013 noch als Studie vorgestellt, präsentierte Schüco nun die serienreife Fassadeninnovation. Parametrisches Entwerfen basiert auf der Idee, die architektonische Form über ein hinterlegtes Regelwerk mit anderen Anforderungen zu verknüpfen – und damit auch die Form von 3-D-Fassaden. Mit der neuen Systemlösung ist der 3-D-Prozess durchgehend digitalisiert – von der ersten Idee bis zum fertigen Bauwerk. Die Schüco Verarbeitungstools unterstützen bereits beim 3-D-Entwurf. Schnittstellen aus den gängigen Entwurfsprogrammen garantieren den sicheren Datentransfer aus dem Modell der Planer. Basierend auf einem parametrischen Modell generieren sich anschließend alle erforderlichen Zuschnitte und Geometrien. Die Einzelflächen der dreidimensionalen Gebäudehülle können dabei transparent oder auch opak gestaltet werden, um gezielt beispielsweise Schattenflächen zu bieten. Auch zusätzliche Funktionen wie Lichtführung und Solarmodule sind möglich. Die Solarflächen können optimal an der Sonneneinstrahlung ausgerichtet werden. Nichtserielle Elemente des Systems werden automatisiert geplant, digital bestellt und kostengünstig gefertigt. Die Daten der Detailplanung werden mit der Maschinensteuerung ausgetauscht und das System stellt eine Verlegeanleitung bereit. Mit dieser Digitalisierung lassen sich Fehlerquellen minimieren. Vom Schüco Parametric System und seinem systematisierten Prozess profitieren alle am Bau Beteiligten: Der Planer kann frei gestalten und der Bauherr behält die Kosten im Blick. Der Verarbeiter kann alle Schritte der Fertigung und Montage exakt planen und sicher ausführen. >>

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

### Positive Entwicklung

„Ich habe das Parametric System schon vor zwei Jahren und jetzt wieder gesehen. Architekten arbeiten in ihren Entwürfen mehr und mehr in der dritten Dimension. Dafür brauchen wir Software und daher sehe ich diese Entwicklung sehr positiv.“ Mark Vosselmans, Ramen, Gevels, Solar, Loenhout, Belgien



### Kurze Durchlaufzeiten sind Vorteil

„Der Schüco Stand ist überwältigend. Die Vielzahl an Neuerungen und der Kundenservice sind einfach spitze. Die 3-D-Fassade erscheint mir sehr interessant und ist ein architektonisches Highlight. Mit der geschlossenen digitalen Prozesskette geht Schüco schon sehr früh auf die Produktion ein – für uns sehe ich darin den großen Vorteil, dass sehr kurze Durchlaufzeiten in der Planung zu erwarten sind.“ Gerhard Weng, eitle Glas- & Metallbau GmbH, Wertingen

# Energetische Modernisierung – Komfortsteigerung im Bestand

Gebäudemodernisierung ist ein Wachstumsmarkt: Die energetische Aufwertung des Bauwerks, verbesserte Komfort- und Arbeitsbedingungen und eine attraktive Gebäudehülle steigern den Wert der Immobilie. Aber gerade bei Objekt- und Wohnbauten ist, um Miet- und Arbeitsausfallkosten gering zu halten, eine rationelle Abwicklung gefordert. Die Fassadensanierung mit der Schüco Modernisierungsfassade ERC 50 bietet hier eine wirtschaftliche Lösung – bei einer energetischen Aufwertung bis Passivhausqualität. Denn während der gesamten Fassadenrenovierung kann das Gebäude in Betrieb bleiben. Das Prinzip: Auf die Bestandsfassade des Gebäudes wird ein System aus Profilen montiert, welches die Fenster und alle weiteren Bauteile sowie je nach Anforderungen auch externe Verkabelung aufnehmen kann. Die hohe Vorfertigung der Bauelemente und die vereinfachte Montage durch weniger Bohrleistung reduzieren dabei die Beeinträchtigung der Nutzer auf ein Minimum. Schüco ERC 50 ist in vielfältigen Design- und Oberflächenveredelungen realisierbar. Beispielsweise lassen sich hochwertigste Oberflächenmaterialien wie Naturstein oder vielfältige Plattenmaterialien integrieren. Ebenfalls ist es möglich, die durchlaufenden Lisenenprofile partiell zu unterbrechen, um beispielsweise eine Fensterbandoptik zu generieren. Zudem lassen sich praktische Funktionselemente problemlos integrieren, wie das dezentrale Lüftungssystem Schüco VentoTherm. So lässt sich eine kontrollierte Lüftung mit Wärmerückgewinnung problemlos im System realisieren. Ebenfalls als Systemlösung in die Schüco Fassade ERC 50 integrierbar: der Schüco Sonnenschutz CTB. Das außen liegende Rollsystem bietet optimalen Sonnenschutz und Sicht nach draußen. Weiteres Plus: CTB ist äußerst windstabil und damit auch für den Einbau in hohe Sanierungsgebäude bestens geeignet. >>

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

Auf Gebäude entfallen fast 40% des Energieverbrauchs in Deutschland – die energetische Sanierung bietet daher enormes Potenzial zur Energieeinsparung.



Am verschiebbaren Monitor beobachteten Besucher, wie sich der Energieverbrauch des Gebäudes dank Sanierung reduziert.







In der Modernisierungsfassade präsentierte Schüco unter anderem das neue Schwing- und Wendefenster.



Bild scannen und einen Rundgang durch das Themenstudio machen. Mehr Infos dazu auf Seite 9



Mit der Schüco ERC 50 lassen sich verschiedene Wärmedämmwerte realisieren: von EnEV bis Passivhaus-Niveau.

Die Fassade Schüco ERC 50 ist nicht nur praktisch, weil sie komplett von außen angebracht wird. Sie bietet auch Verankerungshilfen fürs Gerüst.





## Touch Displays sind die Zukunft

„Von der Optik und von der Ausstattung her wird die neue Premium-Haustür wahrscheinlich im gehobenen Wohnungsbau zum Einsatz kommen. Wir sind schwerpunktmäßig im Torbereich tätig. Daher sehe ich in der Vereinfachung vieler Serien auf drei produktionstechnisch und logistisch einen großen Vorteil. Dadurch wird zum Beispiel auch die Ersatzteilhaltung leichter“, so Michael Waesche (li.), Käuferle GmbH & Co. KG, Aichach, und sein Kollege Bernd Stammel ergänzt: „Die neuen Entwürfe zu DCS sind sehr zukunftsorientiert. Da immer mehr Netzwerksysteme im Gebäude im Einsatz sind, ist das sicher die richtige Richtung. Meine Highlights hier auf dem Stand sind die schmalen Rahmen bei den Schiebetüren sowie die Fassade, bei der man den Fensterflügel nicht sieht.“

Die beleuchtete Griffmulde bei der Premium-Haustür Schüco ADS 75 SimplySmart Design Edition und das integrierte DCS Touch Display machten neugierig.



Ein Hingucker: die barrierefreie PASK-Terrassentür Schüco AWS 75.SI+



## Ein echter Hingucker

„Die Fassade FW 35 PD.SI ist ein echter Hingucker. Gerade die Architekten suchen schon lange nach ganz schlanken Fassaden. Mit der 35er-Fassade ist der ganz große Wurf gelungen, der Schüco sicher bereits hier auf der Messe aus den Händen gerissen werden dürfte.“ Manfred Feldhaus, Feldhaus Fenster + Fassaden GmbH + Co. KG, Emsdetten



## Profile wieder schlanker

„Die Entwicklungen der letzten Jahre waren stark durch die energetischen Optimierungen getrieben. Das hat dazu geführt, dass die Optik der Profile gelitten hat. Jetzt werden die Profile wieder schlanker, ohne dass die energetischen Vorteile auf der Strecke bleiben. Das ist aus architektonischer Sicht sehr erfreulich.“ Jens Freischlad, Freischlad + Partner GmbH & Co. KG, Haiger



Das Schiebesystem ASS 77 PD.HI mit 90°-Ecke ließ den Außen- und den Innenraum ineinander übergehen.

Bei Ansichtsbreiten von nur 35 mm Passivhaus-Standard erfüllen, dafür steht die neue Fassade Schüco FWS 35 PD.SI.



Bild scannen und einen Rundgang durch das Themenstudio machen. Mehr Infos dazu auf Seite 9

## Exklusives Zuhause – Inspirierend im Design. Faszinierend im Komfort

Im gehobenen Wohnbau steigen die Ansprüche an das Design, die Sicherheit und den Komfort. Mit einer Reihe innovativer Konzepte präsentierte sich Schüco auf der BAU hier als führender Anbieter: etwa mit dem neuen Haustürsystem **Schüco ADS 75 SimplySmart Design Edition**. Dank neuem 5-Kammer-Profil-aufbau steht diese Lösung für beste Ergebnisse sowohl bei der Wärmedämmung als auch bei der Stabilität. Damit lassen sich Funktionalität und Design ideal kombinieren und auch großformatige Türen fertigen – etwa mit einem  $U_f$ -Wert von  $1,6 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ . Die Türserie, auf der Messe in dunkler Ganzglasoptik zu sehen, zeichnet sich durch besondere Design-Elemente wie die beleuchtete Griffmulde aus. Weiteres Highlight: das integrierte Door Control System (DCS) für die Türkommunikation und Zutrittskontrolle, ausgeführt als elegantes Touch Display.

Das mehrfach ausgezeichnete **Schüco Schiebesystem ASS 77 PD** ist ab sofort auch als Eckvariante in der hochwärmedämmten Version HI mit einem  $U_w$ -Wert ab  $1,1 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$  erhältlich. Das Panorama Design ermöglicht großflächige Schiebeanlagen mit maximaler Transparenz. Für Gestaltungsfreiheit sorgen die große Variantenvielfalt mit unterschiedlichsten Öffnungstypen und Blendrahmen sowie die 90°-Ecke. Letztere erlaubt eine Öffnung ohne Pfosten – das verbindet innen und außen. Geschosshohe Verglasungen liegen bei gehobenen Wohnbauten im Trend. Die Fassadensysteme Schüco FWS 35, 50, 60 und 80 sind hier erste Wahl. Messebesucher waren besonders von der Ausführung **FWS 35 PD.SI** begeistert: Das System erreicht mit nur 35 mm Ansichtsbreite Wärmedämmwerte auf Passivhaus-Niveau. Immer mehr Bauherren fragen zudem ökologisch sinnvolle Produkte nach. Schüco hat daher das Fenstersystem **AWS 90.SI+ Green** entwickelt, bei dem Anteile nachwachsender Rohstoffe zum Einsatz kommen, etwa in den Stegen. [www.schueco.de/exklusives-zuhause](http://www.schueco.de/exklusives-zuhause)



### Schlanke Ansichten gefragt

„Mein Highlight hier auf dem Schüco Messestand ist die Fassade mit den 35 mm-Profilen. Damit wird dargestellt, was schon seit Jahren hip ist – bisher waren hier Sonderlösungen von den Metallbauern gefragt.“ Jörg Stibi, Metallbau Weber GmbH, Windischleuba

# Einfach einfacher – Schüco SimplySmart

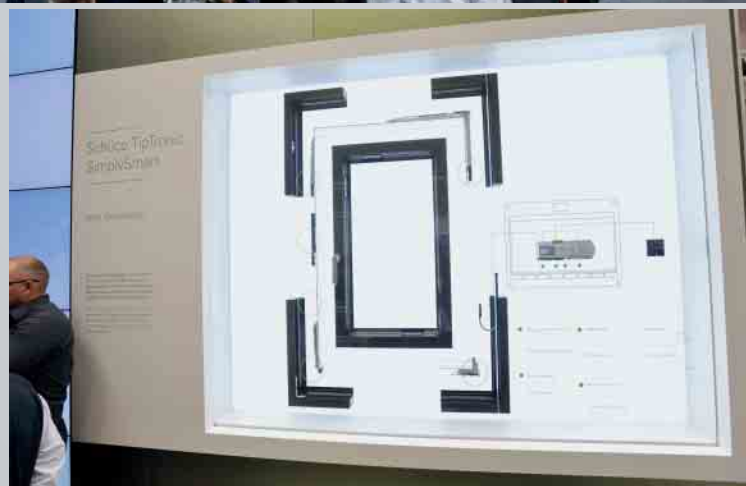
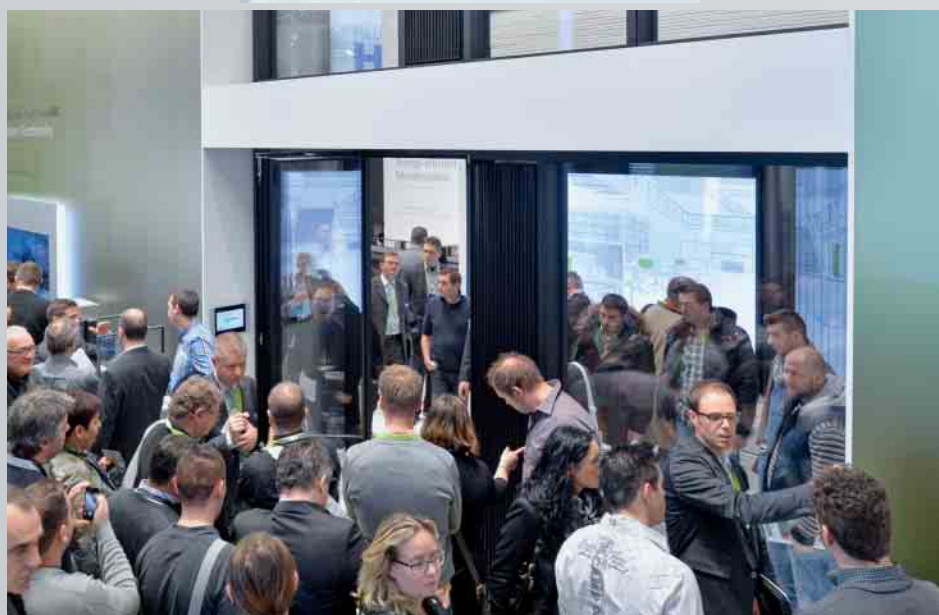
Steigenden Ansprüchen an die Gebäudehülle und der damit verbundenen Komplexität begegnet Schüco mit vereinfachten Systemen – dem Prinzip SimplySmart. Es bietet Vereinfachungen für eine effiziente Planung, Fertigung und Montage. Der Startschuss dafür fiel auf der vergangenen BAU mit der Einführung des Beschlagsystems AvanTec SimplySmart. Auf der BAU 2015 schreibt Schüco die SimplySmart Erfolgsstory fort: Präsentiert wurde die Türenplattform **Schüco ADS SimplySmart**. Hier sind die Neuerungen auf den ersten Blick zu erkennen. Das System besticht etwa durch eine verbesserte Statik und eine erhöhte Gleiteileverwendung. So eine innovative Türenplattform bietet bisher nur Schüco. Mehr dazu auf Seite 23 im Bereich Produktlabs.

Außerdem neu: Die passivhaustaugliche Fassade **Schüco FWS 35 PD**, die mit einer Ansichtsbreite von 35 mm nahezu rahmenlose Transparenz bietet. Hier erleichtern vorkonfektionierte Komponenten, der optimierte Baukörperanschluss und das neue Profil-Befestigungssystem Fertigung und Montage. Mit der Fassade **FWS 60 CV** ist Schüco zudem eine revolutionäre und auf der Messe viel beachtete Lösung für Lichtbänder gelungen. Festfelder und Öffnungselemente sind von außen nicht unterscheidbar. Für eine einfache Verarbeitung stehen der SimplySmart Beschlag, das vorkonfektionierte Adapterprofil und das Baukörperanschlusssystem. Neuerungen gibt es auch bei Schüco AvanTec SimplySmart im Sicherheits- und Zubehörsortiment: Die Systemplattform des verdeckt liegenden 180°-Beschlags bietet jetzt die nachträgliche Montagemöglichkeit von Verriegelungen und eine neue Öffnungs- und Schließunterstützung. Weitere Innovation: Die mechatronische Beschlagsgeneration **Schüco TipTronic SimplySmart**. Sie überzeugt mit dem ins Profil integrierten, nahezu geräuschlosen Fensterantrieb und neuen Öffnungsweiten.



Barrierefrei durch Automation: Schüco ADS 75 SimplySmart mit Drehtürantrieb, DCS und horizontalen Streifen als Sichtelementen

Ein Highlight der Besucher: die Schüco Fassade FWS 60 CV geschosshoch mit komplett integrierter Brüstungsverglasung (nach TRAV)



Schüco TipTronic SimplySmart lässt sich mit neuen Steuerungskomponenten nun leichter in Betrieb nehmen.



## Schüco FWS 60 CV fällt auf

„Mir ist das System aufgefallen, bei dem man den Öffnungsflügel in der Fassade nicht mehr wahrnimmt. Architekten möchten gern selbst bestimmen, wo offene und geschlossene Felder zu sehen sind – Profilvergaben aus dem System heraus wirken häufig störend.“ Rüdiger von Helmolt, gmp, Berlin



## Feuerwerk an Innovationen

„Es ist gewaltig, was Schüco hier an Innovationen präsentiert – gerade auch im Vergleich zu anderen. Am besten gefällt mir der Fensterflügel, der in der Pfosten-Riegel-Fassade verschwindet. Hier kann ich mir gut vorstellen, dass Architekten und Bauherren solche Lösungen nachfragen.“ Thomas Espeloer, Espeloer Metallbau GmbH, Witten





### Mehr als 100% besser

„Fassaden mit unterschiedlichen Ansichtsbreiten sind für uns interessant: Hier sind mir die 35 mm-Serie und das System aufgefallen, bei dem der Öffnungsflügel von außen nicht zu erkennen ist – ein beliebtes Thema bei Architekten. Jetzt gibt es eine Lösung, die zu 110% besser ist.“ Thoralf Volkens, Volkens Metallbau GmbH, Kiel



### SimplySmart nützt uns sehr

„Schüco hat die richtige Richtung eingeschlagen, ist zu den Wurzeln zurückgekehrt und entwickelt Profile für Fassaden, Fenster und Türen weiter. SimplySmart nützt uns sehr: Es ist für die Mitarbeiter eine Erleichterung, die Produktivität ist entsprechend hoch und das schlägt sich auch im Preis nieder. Derzeit verbauen wir SimplySmart – es funktioniert alles, wie das bei Schüco eben so ist.“ Georg Bacher, Bacher Stahl- und Metallbau GmbH, Mengen

# Produktlabs zeigen weitere Innovationen

In den Produktlabs präsentierte Schüco auf der BAU zahlreiche weitere Neuheiten, mit denen **Partner ihr Portfolio und ihren Service** erweitern können. Neben der Türenplattform Schüco ADS SimplySmart standen hier etwa Lösungen aus den Bereichen Fenster, Schiebetüren, Lüftungs- und Sicherheitssysteme im Fokus. Außerdem führte Schüco Software für die Planung, Kalkulation und Fertigung vor, ebenso wie Maschinen und das Werkstatt-Terminal.

Neben den Themenstudios boten die Produktlabs auf dem Messestand die Möglichkeit, sich über weitere Innovationen von Schüco zu informieren. Auch diese werden von dem Ziel geprägt, nachhaltige Lösungen für Wohn- und Arbeitsgebäude zu verbauen, die Standards setzen in puncto Energieeffizienz, Design, Sicherheit und Bedienkomfort. Außerdem für Verarbeiter wichtig: Die neuen Lösungen setzen Maßstäbe für eine einfache und sichere Planung, Fertigung und Montage. Damit unterstützt Schüco Partner dabei, Projekte effizienter abzuwickeln und noch erfolgreicher mit Projektplanern, Architekten und Bauherren zusammenzuarbeiten. Das Feedback der Besucher ließ nicht lange auf sich warten. Viele Verarbeiter waren sehr angetan, dass Schüco sich wieder verstärkt auf Systemlösungen für Fassaden, Fenster und Türen konzentriert.



## Mehr Infos

zum neuen Schüco ADS SimplySmart unter [www.schueco.de/produkthighlights](http://www.schueco.de/produkthighlights)



## Weniger Reklamationen

„Schüco konzentriert sich auf das Kerngeschäft, das ist hier sehr gut dargestellt. Als Metallbauer brauchen wir neue Fassaden, Fenster und Türen. Dass die Türen jetzt stabiler sind, ist für uns ein großer Vorteil, weil wir dadurch wahrscheinlich auch weniger Reklamationen haben werden.“ Georg Regler, Georg Regler Metallbau, Königsbrunn



## Sehen und haben wollen

„Die DCS-Steuerungsmodule sind sehr innovativ. Im Privatkundenbereich wird das sehr gut ankommen, hier haben wir mehrere Aufträge. Wenn Kunden diese Module sehen, sind sie eigentlich schon verkauft, nach dem Motto: Sehen und haben wollen.“ Michael Käske, Metallbau Michael Käske, Bochum



## Lösungen überzeugen

„Schücos Lösungen sind sehr smart. Verwendet man mehr gleiche Teile, reduziert sich die Lagerhaltung, das Bestellwesen und auch der Produktionsprozess vereinfacht sich. Weniger Systemtiefen sind wichtig für uns. Mehrere Profiltiefen bedeuten verschiedene Abläufe und bergen daher ein Risiko.“ Albrecht Geiger, Rehm Metallbau, Filderstadt

Schüco DCS ermöglicht die Montage im Profil, im Paneel und Aufputz, ebenso die Kombination der Türkommunikation und Zutrittskontrolle in einem Modul durch das neue Touch Display.



Leistungsstark und hoch wärmeisoliert: die Premium Haustür Schüco ADS 90.SI SimplySmart



Schüco ADS 90.SI: hier mit einseitig flügelüberdeckender Füllung mit 58 mm Stärke





## Die universelle Plattform – Schüco ADS SimplySmart

Was an der Türenplattform Schüco ADS SimplySmart neu ist, die Schüco ab Sommer 2015 als 75 und ab Herbst als 90 mm Systembautiefe bietet? Neu ist der 5-Kammer-Profilaufbau, mit dem höchste Wärmedämm- und Statikwerte erzielt werden können. Des Weiteren wird durch einen flexiblen Systemaufbau von ADS SimplySmart eine deutliche Reduzierung der Systembautiefen und -varianten ermöglicht. Dies vereinfacht die Planung und Fertigung von Schüco Türsystemen. Mit dem bautiefenübergreifenden, identischen Konstruktionsprinzip wird eine maximale Gleichteileverwendung und somit eine maßgebliche Reduzierung der Komplexität realisiert.

**Neu ist hier der Hybridverbund**, eine zum Patent angemeldete mehrschalige Profilverbundtechnik. Der Hybridverbund zeichnet sich durch eine Kombination von außen schubloser und innen schubfester Technik aus – das reduziert den Bi-Metalleffekt. Außerdem verbessert der neue Verbund die Statik der Türen – und das erlaubt große Flügelformate. Möglich sind designorientierte, großformatige Türen bis zu drei Metern Höhe. Ein Beispiel hierfür ist die Premium Haustür ADS 75 SimplySmart Design

Edition, die im Themenstudio Exklusives Wohnen auf reges Interesse der Besucher stieß (Seite 19). Das innovative 5-Kammer-Profilsystem macht die Türen zudem energetisch hocheffizient und bringt durch den identischen Profilaufbau weitere Vorteile für Verarbeiter: Eckverbinder und Dichtungen sind ebenfalls in beiden Systemen gleich zu verwenden.

**Das Schüco Aluminium-Rollentürband** ist ein wesentlicher Bestandteil der neuen Systemplattform. Denn das Zusammenspiel von Tür und den Funktionselementen wie das Türband kann nur dann perfekt harmonieren, wenn die Komponenten technologisch aufeinander abgestimmt sind. Das zentrale Element des neuen Schüco Aluminium-Rollentürbands ist der öffnungsrichtung- und bautiefenunabhängige Einsatz. Damit ist nur noch ein Rollentürband für alle Anwendungsfälle erforderlich, was zu einer erheblichen Vereinfachung führt. Die vergrößerte dreidimensionale Verstellmöglichkeit sowie eine rationelle Fertigung runden die Türbandeigenschaften ab.

**Die Türserie ADS 75 SimplySmart** besticht durch viele mögliche Ausführungs-

varianten und lässt sich sowohl in hochfrequentierten Objekten mit Anbindung an die Gebäudesicherheit und Gebäudeautomation als auch in Wohnhäusern mit gehobener Ausstattung verbauen. Die Türserie erreicht einen  $U_f$ -Wert von bis zu  $1,6 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$  bei Standardansichtsbreiten.

**Schüco ADS 90 SimplySmart** setzt neue Maßstäbe. Die Tür wartet in der SI-Ausführung auf mit einem  $U_f$ -Wert von bis zu  $1,0 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$  und ist damit auf Passivhaus-Niveau. Als komfortables Bedienelement im Türmanagementsystem fungiert dabei das Schüco DCS Touch Display. Das bereits mehrfach mit Design-Preisen ausgezeichnete Schüco Door Control System (DCS) ist modular aufgebaut und kann je nach Anforderung Zutrittskontrolle, Türkommunikation und Fluchttürsicherung vereinen.



Links: Das neue 5-Kammer-Profilsystem arbeitet mit einem Hybridverbund, der den Bi-Metalleffekt mindert. Mitte: Das neue Aluminium-Rollentürband für eine rationelle Fertigung und vergrößerte Verstellmöglichkeiten. Rechts: Schüco ADS 75 SimplySmart in der Version nach außen öffnend



### Mehr gleiche Teile sind von Vorteil

„Dass Schüco bei den Türsystemen nun vermehrt gleiche Teile verwendet, bedeutet eine verbesserte Kompatibilität der Systeme untereinander. Das ist ein echter Vorteil“, so Frank Mertin (li.), Lorsbach Metallbau GmbH & Co. KG aus Solingen und Paul Trippel, Ludwig Stahl-Metallbau GmbH aus Kamen, meint: „Der Messestand? Schüco ist das Maß aller Dinge, wie immer. Wir werden vom Markt getrieben – hier steigen die Erwartungen. Daher ist auch der Erfahrungsaustausch mit Kollegen extrem wichtig, man lernt immer voneinander.“

# Schüco Fenstersysteme – mit überzeugendem Ausstattungsplus

Schüco Fenstersysteme sind nicht nur komfortabel zu montieren und einfach handzuhaben. Auch intelligente Neuerungen bei den verwendeten Materialien zeichnen sie aus. Ein Beispiel ist dafür die **Schüco Konzeptstudie SmartActive**. Sie ist auf ganz besondere Hygieneanforderungen zugeschnitten, wie sie beispielsweise in Krankenhäusern auftreten. Profile und Griffe erhalten durch eine spezielle Oberflächenbehandlung eine antimikrobielle Wirkung. Außerdem neu: die **Schüco Schwing- und Wendefenster**. Vielen noch aus ihrer Schulzeit bekannt, präsentiert Schüco sie nun – unter anderem aufgrund des hohen Renovationspotenzials – neu mit umlaufender Mitteldichtungsebene und optimierter Verarbeitung. Durch den integrierten Federmechanismus sind die Fenster darüber hinaus perfekt ausbalanciert und trotz Panoramaformaten leicht zu bedienen. Komfort ist auch charakteristisch für den neuen **Schüco Parallel-Abstell-Schiebe-Beschlag (PASK)**: Weltweit einzigartig wurde hier erstmalig eine barrierefreie Schwelle für einfache Zugangsmöglichkeit gezeigt. Und noch eine gute Nachricht für Verarbeiter: Die Oberlichtbeschläge und die aufliegenden AWS Bänder sind zukünftig auch in der montagefreundlichen SimplySmart Technik verfügbar, sodass hier einheitliche Verarbeitungsprinzipien und -werkzeuge zum Einsatz kommen können.

**i** **Gute Aussichten**  
mit den neuen Schüco Fenstersystemen.  
Mehr unter: [www.schueco.de/produkthighlights](http://www.schueco.de/produkthighlights)



Bei der antimikrobiellen Beschichtung setzt Schüco auf Sicherheit und setzt nanopartikelfreies Silber ein.



## Leichter verarbeiten

„Vom Design her gefällt mir das Schwing- und Wende-Fenster gut. Es eignet sich für die großflächige Verglasung. Ich hätte das System gern schon letztes Jahr bei einem Auftrag eingesetzt – mit den neuen Beschlägen lässt sich das Fenster sicher leicht verarbeiten.“ Matthias Lorsbach, Lorsbach Metallbau GmbH & Co. KG, Solingen



## Antimikrobiell beschichtet

„Im Prinzip kann die antimikrobielle Beschichtung in Krankenhäusern oder in Praxen Anwendung finden – in jedem Fall dort, wo mit Keimen zu rechnen ist. Wir planen gerade ein Ärztehaus und da kann die Beschichtung ein wichtiger Aspekt sein.“ Dietmar Hörner, Architekturbüro, Schongau



Die Schüco Oberlichtbeschläge sowie die aufliegende Bandgeneration sind nun auch auf die neue SimplySmart Riegelstange mit optimierter Verarbeitung umgestellt.



Schwing- und Wendefenster ermöglichen durch zwei Lüftströme erweiterte Lüftungsquerschnitte im Vergleich zu Drehkipfenstern.



# Schiebetüren – jetzt noch komfortabler und sicherer

Die **Schiebesysteme ASS 60 und ASS 80.HI**, die Schüco auf der BAU 2015 als Studien vorstellte, besitzen in den Bautiefen 60 und 80 mm so hervorragende Eigenschaften, dass sie schon jetzt die zukünftigen Anforderungen an die Wärmedämmung erfüllen. Darüber hinaus steigern die Brems- und Schließsysteme **Schüco SmartStop** und **SmartClose** sowie eine bodengleiche Schwelle die Sicherheit und den Komfort. Schüco SmartStop bremst den Fahrflügel der Schiebetür sanft aber effizient ab, Schüco SmartClose verbindet den sanften Bremsvorgang mit dem anschließenden Einziehen in den Blendrahmen.

Die Features Sicherheit und Komfort ergänzt das **Schiebesystem ASS 77 PD.HI manual im Panorama-Design** außerdem noch um die Komponente Wirtschaftlichkeit. Bei diesem auf manuelle Bedienung ausgelegten Schiebesystem lässt sich der Fahrflügel per Handgriff außerhalb der möglichen Klemmzone sicher anhalten und schließen. Die Schiebetür Schüco ASS 77 PD.HI manual eignet sich sowohl für den exklusiven Wohnungsbau als auch für den Objektbau.

**i** Erfahren Sie mehr zu den innovativen Schiebesystemen unter [www.schueco.de/produkthighlights](http://www.schueco.de/produkthighlights)



## Sinnvolle Weiterentwicklung

*„Der neue Schüco SmartStop ist eine absolut sinnvolle Weiterentwicklung. Die Flügelgewichte werden wegen der Dreifachverglasung immer schwerer. Dass die Tür abstoppt, bedeutet für mich einen sehr hohen Sicherheitsfaktor, etwa vor dem Hintergrund der Einklemmgefahr.“*

Wolfgang Ernst, Pabst Metallbau GmbH, Bammental



## Verschleiß reduzieren

*„Die Schiebetür, die mit Schüco SmartClose arbeitet, hat mir aus Sicherheitsaspekten gut gefallen. Außerdem denke ich, ist mit so einem System der Verschleiß nicht so hoch und man kann so einiges sparen.“*

Alexander Hahn, FKN FASSADEN GmbH & Co. KG, Neuenstein



Die Schüco Schiebetür ASS 77 PD.HI manual arbeitet mit einer vollintegrierten Schließ- und Verriegelungstechnik.



Schüco ASS 60 oder 80.HI bieten Einklemmschutz mittels Schüco SmartStop.



## Innen- und außen verbinden

*„Wir sehen einen sehr großen Markt für die Schiebetür im Panorama-Design. Heutzutage wollen Kunden immer weniger Rahmen sehen, Schüco bietet hier sehr gute Produkte“, so Mikko Vainionpaa (li.), Polar Life Haus aus Virrat/Finland und sein Bruder Harri ergänzt: „Das Design von der Schiebetür ist toll. Mit der Tür verbinden sich Innen- und Außenbereich noch besser – das ist, wonach unsere Kunden suchen.“*



## Begeistert von Panoramatür

*„Die schöne Panorama-Tür haben wir auch selbst schon verbaut und sie steht in unserem Ausstellungsraum. Wenn Gäste diese Schiebetür – fast ohne Rahmen – in unserem Schau- raum sehen, sind sie begeistert. Das System ließ sich leichter verbauen, als wir gedacht haben. Natürlich braucht man dazu Vorkenntnisse.“* Andreas Brunhuber, Fenster und Türen RASS GmbH, Auerbach



Schüco ADS 65.NI FR 30 für E30 Anforderungen ist mit einem Kindergartenschloss und Türdrücker auf 1,50 m ausgestattet.

## Sicher und gut

Schüco bietet mit **ADS 80 FR 30 PG** (Partition Glazing) erstmalig eine zugelassene Ganzglasbrandschutzverglasung. Mit ihr können großzügige Glasdimensionen von bis zu 1.800 x 3.500 mm umgesetzt werden. Als Festverglasung lässt sich das System mit Absturzsicherheit oder Eckausbildungen bis 1.500 x 3.000 mm ausführen. Ein weiteres Highlight ist die Kombination von Brandschutz mit Einbruchhemmung RC2 und Antipanikfunktion in Verbindung mit **Schüco ADS 80 FR 30**. Ebenfalls innovativ und zudem sehr wirtschaftlich: Einbruchhemmung können Verarbeiter nun mit normalen Riegelfallenschlössern realisieren. Neue Systemlösungen wie der Einsatz von Motortreibriegelschlössern oder Schlosslösungen für Kindergartentüren oder Fingerklemmschutzprofile runden das vielfältige Programm von Schüco ab. Außerdem neu: Das Brandschutzsystem **Schüco ADS 65.NI FR 30** gibt es nun als Tür- und Wandsystem für den internationalen Markt mit E30 Glaslösungen sowie Paneelen. Für Deutschland liegt die Zulassung für die Festverglasung G30 vor. Weitere Neuheiten bietet Schüco bei der Sprengwirkungshemmung. Hier punktet die **Schüco XR Systemplattform**: Sie umfasst ein breites Spektrum von Fenstern, Türen und Fassaden für unterschiedlichste Anforderungen im militärischen und petrochemischen Bereich.



Zutrittskontrolle und Komfort in Kombination mit Schüco ADS 80 FR 60



### Schneller arbeiten

*„Lösungen aus einer Hand bieten zu können ist gut hinsichtlich der Gewährleistung. Außerdem ist es ein Vorteil, dass die Systeme aufeinander abgestimmt sind – etwa in Bezug auf die Verarbeitungsgeschwindigkeit.“* Bertold Weber, Metallbau Weber GmbH, Windischleuba



### Schüco gibt Sicherheit

*„Schüco bringt Lösungen, die auf dem Markt nachgefragt werden, zum Beispiel die Kindergartentür: Hier ist ein extra Klemmschutz angebracht, so dass Kinder nicht in den Bandbereich greifen können, und der Türdrücker ist so hoch, dass ein Kind das Gebäude nicht verlassen kann. Systeme aus einer Hand bieten zu können ist sehr wichtig, weil wir mit einem Ansprechpartner arbeiten und technische Daten erhalten – das gibt Sicherheit.“* Michael Kraus, Weissenrieder Glas & Metallbau, Oberderdingen



#### Mehr Sicherheit?

Informieren Sie sich, was Schüco an Lösungen bereithält: [www.schueco.de/produkthighlights](http://www.schueco.de/produkthighlights)



Zog die Aufmerksamkeit der Besucher auf sich: der Schüco Lüftungsflügel AWS 90 VV.SI+ mit TipTronic



Vertikal integriert – das Lüftungssystem Schüco VentoTherm

Schüco VentoTec ist unsichtbar in die Brüstung integriert und gilt als weltweit schmalstes Lüftungsgerät mit bis zu 100 m³/h Luftvolumenstrom.



Die Konzeptstudie: Schüco VentoAir befindet sich im Fensterfalz, arbeitet selbstregulierend und mechanisch.

## Systematisch gute Luft

Ein optimaler Luftaustausch zwischen innen und außen gehört zu Gebäuden wie die sprichwörtliche Luft zum Atmen. Die Schüco Lüftungssysteme sorgen für gute Luft, ohne dass die Bewohner eingreifen müssen. Ein Beispiel für die bedienerunabhängige Luftregelung ist beispielsweise das **Lüftungssystem VentoAir**, das Schüco als Konzeptstudie auf der BAU 2015 vorgestellt hat. Der Fensterfalzlüfter arbeitet rein mechanisch und macht sich die Druckdifferenz zwischen innen und außen zunutze. Auch das **Schüco Lüftungssystem VentoFrame** arbeitet selbstständig. Es stellt zuverlässig frische Luft bereit, ohne dass die Fenster geöffnet werden müssen. Darüber hinaus findet der Fensterlüfter nahezu unsichtbar im Blendrahmen Platz. Raumweise in die Brüstungen von Fassaden und Fenstern integriert ist das Lüftungssystem **Schüco VentoTec**. Es enthält Sensoren, die die Luftqualität und die Feuchte messen, sodass das Lüftungssystem ganz nach Bedarf betrieben werden kann. Mit dem **Schüco Lüftungsflügel AWS VV (Ventilation Vent)** hat Schüco mit 170 mm Ansichtsbreite die weltweit schmalste Lüftungsklappe im Systemgeschäft realisiert (die Drehflügel sind auch in 300 mm und 250 mm Ansichtsbreite verfügbar). Das System lässt sich durch die Schüco TipTronic Mechatronik steuern.



### Dezentral mit VentoTec

„Auf der einen Seite werden die Fensterflügel immer schwerer, auf der anderen Seite die Rahmen filigraner – außerdem wird viel Technik in die Fassade integriert. Die Lüftung in der Brüstung unterzubringen, ist gerade bei Sanierungsfällen eine gute Idee. Im Altbau fehlen uns meist die Raumhöhen und technischen Installationswege, um ein zentrales Lüftungssystem zu installieren. Da sind die dezentralen Möglichkeiten schon eine gute Idee.“ Afshin Arabzadeh, Freier Architekt, Nürtingen/Stuttgart



Weitere Infos

zu den Lüftungssystemen unter [www.schueco.de/produkthighlights](http://www.schueco.de/produkthighlights)



Welche Maschine für wen am besten geeignet ist? Partner ließen sich gern beraten.



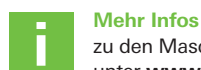
Per Video auf dem Messestand zu sehen: die Doppelgehörungssäge Schüco PDG e-Cut 600 L, die CNC Bearbeitungsmaschine AF 250 und die Ausklingsäge PAS Compact 650

## Maschinen für präzise Bearbeitungen

Leicht zu montierende Systeme sind für Partner ein Aspekt. Der andere wichtige Faktor auf dem Weg zum Erfolg beim Kunden: Systeme müssen auch leicht zu verarbeiten und zu fertigen sein – und dabei unterstützt Schüco Verarbeiter mit Maschinen und Software (siehe auch rechts). Die Maschinen arbeiten präzise und fassen zum Teil Arbeitsvorgänge und -bereiche zusammen. Speziell für die Fertigung von Fenster- und Türserien ausgelegt ist die **Schüco Maschine AF 250**. Sie erlaubt Bearbeitungslängen von 3.200 mm beziehungsweise Überlängen in zwei Schritten sowie 3-Seiten- und Vor-Kopf-Bearbeitung von Aluminium- und Stahl-Profilen. Sie ersetzt somit eine Reihe von Maschinen in der Fertigung wie Kopierfräsen, Ausklingsfräsen, Stanzen und Bohrlehren.

Die **Schüco Maschine PDG e-Cut 600 L** ist eine Doppelgehörungssäge mit 600er-Sägeblatt und Servomotor für die Winkeleinstellung und ist direkt über die Software SchüCal sowie per Touchscreen ansteuerbar. Die 600 mm Sägeblätter erlauben einen großen Profilquerschnitt zu sägen. Die Schnittlänge liegt je nach Ausführung bei 5 m bis 6,6 m.

Große Schwenk- und Neigewinkel zeichnen die **Schüco Maschine PAS Compact 650** aus. Die Säge arbeitet mit zwei zueinander verstellbaren Sägeblättern. Dadurch lassen sich neben rechtwinkligen Klinkerschnitten auch verschiedenartigste Ausklingsungen am Aluminium-Profilende durchführen.



### Mehr Infos

zu den Maschinen finden Interessierte unter [www.schueco.de/maschinen](http://www.schueco.de/maschinen)



## Ausklingsäge für tiefe Schnitte

„Bei einem aktuellen Projekt erfüllt unsere Säge die Anforderungen nicht mehr, daher haben wir uns jetzt für die neue PAS Compact 650 entschieden: Extreme Tiefen können wir gut mit ihr bearbeiten. Wir setzen darauf, dass wir mit den digitalen Prozessen außerdem deutlich Zeit sparen.“ Franz Breidenbach, Breidenbach Metallbau, Peiting



# Katalog-Infos direkt am Werkstatt-Terminal

Aktuelle Projekt- und Kataloginformationen sind für den Fertigungsprozess das A und O. Diese digital dort zur Verfügung zu stellen, wo sie gebraucht werden, ist die Idee hinter dem neuen **Schüco Werkstatt-Terminal**. Mit ihm können Verarbeiter beispielsweise stets über aktuelle Katalogstände verfügen und für die Planung nutzen. Die zum Werkstatt-Terminal gehörende Software umfasst das Schüco Docu Center sowie eine speziell auf die Prozesse in der Fertigung angepasste Version von SchüCal. Damit erhält der Metallbauer schnell alle Informationen über das zu fertigende Element. Dadurch sind Zuschnitte, Bearbeitungen und Montage einfach zu kontrollieren. Die integrierte Katalogrecherche direkt aus SchüCal ist deutlich schneller als bei der herkömmlichen Katalognutzung. Zudem ermöglicht das Schüco Docu Center einen direkten Zugriff auf alle aktuellen Schüco Kataloge. Durch die Online-Updates ist man in der Werkstatt zudem immer mit aktuellen Bestell- und Fertigungskatalogen ausgerüstet. Die Software SchüCal ist zudem in drei Ausbaustufen erhältlich und deckt im Vollausbau die gesamte Prozesskette von der Akquise bis zur Fertigung und Montage ab.

**Mit SchüCal mobile** stehen Verarbeitern nun Daten komfortabel on- und offline zur Verfügung. Das System ist mit allen iOS-Geräten ab Version 5 kompatibel. Einfach die App für das iPhone herunterladen und schon können Verarbeiter von unterwegs aus auf Projekte, Positionen und Dokumente zugreifen. Direkt auf der Baustelle lassen sich damit Maße verändern, Elemente

mittels Lasermessgerät erfassen oder Bilder ergänzen. Im Büro stehen dem Nutzer dann am Rechner die aktualisierten Daten zur Verfügung. Mit der Offline-Funktion lassen sich Projekte außerdem auf dem Gerät speichern und sind so auch ohne Internetverbindung zugänglich.



## Mehr Infos

zum Werkstatt-Terminal und SchüCal  
mobile: [www.schueco.de/meinarbeitsplatz](http://www.schueco.de/meinarbeitsplatz)



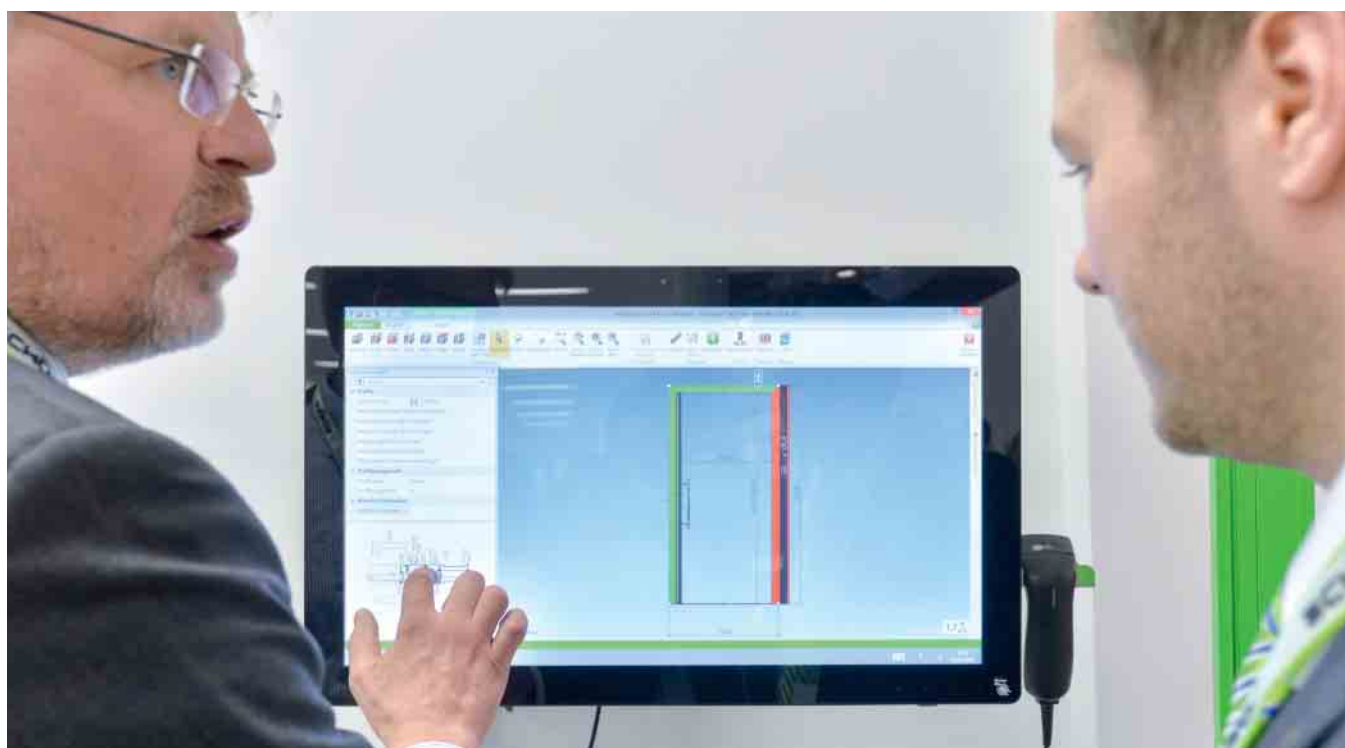
## Schneller Zugriff gewährt

*„Mit dem Werkstatt-Terminal habe ich bisher nur gute Erfahrungen gemacht: Er spart Platz und Zeit, gewährt einen schnellen Zugriff, wenn es etwa um Artikelnummern für die Fertigung oder Bearbeitung geht. Echt top! Kataloge in der Werkstatt entfallen bei uns jetzt komplett.“* Jonas Peter, JMF Metallbau-technik GmbH, Grabfeld OT Jüchsen



## Leichtere CE-Kennzeichnung

*„Ich beschäftige mich in der Slowakei schon lange damit, wie Elemente nach der Bauverordnung ordentlich gekennzeichnet werden können. Hier kommen wir nicht ohne Unterstützung aus. Daher bin ich sehr froh, dass Schüco uns diese als erster Systemanbieter mit SchüCal 2014 bietet.“* Robert Urbancok, Aluplast, Prievidza/Slowakei



Das Paket zum Schüco Werkstatt-Terminal besteht aus Hard- und Software: einem Bildschirm, dem Schüco Docu Center und einer angepassten Version von SchüCal.

# Zeichen setzen: Tag und Nacht

Ein Würfel in Kristallblau setzt rund um die Uhr einen neuen **architektonischen Akzent** am Schnittpunkt der Autobahnen A650 und A61 westlich von Ludwigshafen. Möglich macht das die Schüco Fassaden- und Fenster-Technologie mit 280 LightSkin Elementen, ausgeführt von Schüco Partner Rossmannth.

Die Frigo-Trans GmbH aus dem rheinland-pfälzischen Frankenthal transportiert europaweit Waren für Pharmaunternehmen. Mit dem kubusförmigen Verwaltungstrakt vor dem neuen Distribution-Center macht das Unternehmen nun sein Leistungsangebot weithin sichtbar und sinnfällig: Der Würfel in Kristallblau symbolisiert die durchgehende Kühlkette vom Pharmahersteller über das Distribution-Center bis zu Verbrauchern wie Apotheken und Krankenhäusern. Dank des hohen Glasanteils an der Fassade und der Beleuchtung funktioniert die Symbolkraft sogar Tag und Nacht: Tagsüber entstehen auf dem reflektierenden Sonnenschutzglas schöne Effekte, nachts setzen 280 LED-Leuchtelemente – ausgeführt mit Schüco LightSkin – den Würfel ins rechte Licht. >>









## Hohe Qualität

*„Die Unternehmen Schüco und Frigo-Trans stehen beide in ihrer jeweiligen Branche für hohe Qualität. Da bot sich die Zusammenarbeit bei der Konzeption und Erstellung unseres neuen Logistik-Centers einfach an.“* Peter Norheimer, geschäftsführender Gesellschafter der Frigo-Trans GmbH, Frankenthal

Die Gesamtinvestition für das Objekt – Verwaltungs-Kubus plus Distribution-Center und Außenanlagen – belief sich auf rund 17 Millionen Euro. Die Projektverantwortung und deren Ausführung lief unter der Federführung von Frigo-Construction. Das Ingenieurbüro Brunnenkant aus Wiesloch bei Heidelberg hat das Bauvorhaben projektiert und umgesetzt. Neben Schüco LightSkin Elementen kamen auch die Systeme Schüco ADS 75.SI und HD.HI, ADS 65, AWS 75.SI, FW 50+.SI sowie ADS 80 FR 30 und Firestop T90/F90 zum Einsatz. Ausgeführt hat sie der langjährige Schüco Partner Rossmannth fenster + fassade aus Heidelberg. Das Unternehmen ist auf hochqualitative Industrie- und Verwaltungsbauten spezialisiert. Das Rossmannth-Team ließ 280 Mal das LightSkin System in die Riegel ein und platzierte die Fassadenelemente auf rund 1.100 m<sup>2</sup>. Um eine einwandfreie Verkabelung der LED-Elemente zu gewährleisten, stimmte sich der Schüco Partner eng mit dem Gewerk Elektro ab. Ein Aufwand, der sich lohnt hat: Seit Dezember 2014 präsentiert sich Frigo-Trans in blauem Glanz. Rund um die Uhr – bei Tag und Nacht!



### Mehr Infos

zu Schüco LightSkin unter  
[www.schueco.de/lightskin](http://www.schueco.de/lightskin)

Trotz der eher kühlen Lichtfarbe herrscht im Gebäude eine angenehme Atmosphäre.



## Enge Zusammenarbeit

*„Bei der Installation der 280 Schüco LightSkin Elemente kam uns zugute, dass unser Unternehmen seit jeher auf die enge Zusammenarbeit mit Bauherren und Architekten sowie den anderen Gewerken am Bau ausgerichtet ist.“* Martin Rossmannth, rosmanith fenster + fassade, Rossmannth GmbH & Co. KG, Heidelberg







Das Blau der LEDs, die in das Profil integriert sind, symbolisiert die Kühle. Sie wird beim Lagern und Transport von Pharmazeutika benötigt.



Nachts leuchtet der Würfel in blauen Farben: Dafür sorgen 280 Fassadenelemente, ausgeführt mit Schüco LightSkin.



Tagsüber reflektiert das blaue Sonnenschutzglas der Metall-Glas-Fassade das Licht.

## rossmanith fenster + fassade

rossmanith fenster + fassade mit Zentrale in Heidelberg führte die Fassade an diesem Objekt aus. Der Metallbaubetrieb steht laut Firmenchef Martin Rossmannith für das Besondere: „Wir haben sehr viel planerisches Know-how und sind dadurch bei Projekten sehr eng und frühzeitig in die architektonische Detail-Planung involviert.“ Das Unternehmen, das schon seit 1985 Schüco Partner ist, erstellt die komplette Außenhülle eines Gebäudes mit verschiedenen Komponenten wie Metall-, Glas-, Naturstein-, Beschattungssystemen und Fassadenbeleuchtung. Mehr Infos: [www.rossmanith-hd.de](http://www.rossmanith-hd.de)



# Ideal für Studenten

Es mangelt an Studentenwohnungen. Mit einem innovativen Projekt **„Studentisches Wohnen in Heidelberg“** gelang es nun, in nur fünf Monaten energetisch und ökonomisch hochattraktive Apartments für 265 Studenten zu realisieren. Die Energiesparfenster aus dem System Schüco Alu Inside lieferte Schüco Partner Hans Greimel aus Herrsching.

Heidelberg ist die älteste Universitätsstadt Deutschlands und mit über 39.000 Studenten eine der beliebtesten. Studentenwohnungen sind Mangelware. Das Studentenwerk Heidelberg schuf Abhilfe und schrieb EU-weit aus: Mit geringem Flächenverbrauch sollten auf dem Uni-nahen Areal hochwertige Apartments für möglichst viele Studenten geschaffen werden. Den Zuschlag erhielt die Münchner LiWood AG, die mit ihrem fortschrittlichen Modulbausystem eine schnelle, kostengünstige Fertigstel-

lung bot. Ein weiteres ehrgeiziges Ziel des Projekts war es, den Energieeinsatz für Heizung und Warmwasserbereitung – und damit auch die Nebenkosten für die Studenten – auf nahezu Null zu reduzieren. Dies gelang durch die Kombination aus der Gebäudehülle mit hochgedämmtem Holztragwerk, Luft-Wasser-Wärmepumpen und einer leistungsfähigen PV-Anlage. Einen entscheidenden Beitrag bei der Reduktion der Energieverluste leisten die Kunststoff-Energiesparfenster aus dem System Schüco Alu Inside. „Die

Wahl der Fenster spielte eine entscheidende Rolle, denn hier liegt ein energetischer Schwachpunkt“, erklärt Bauleiter Daniel Varga aus dem Team der Hans Greimel GmbH & Co. KG, die den Auftrag für fast 300 Fenster erhielt. Das aus einer Verbundkonstruktion aus Kunststoff und Aluminium bestehende Fenstersystem überzeugte in mehrerlei Hinsicht: Es ist nicht nur wirtschaftlich, sondern bietet zudem eine sehr gute Statik und hervorragende Energiebilanz – in Heidelberg wird mit einer Dreifachisolierverglä-





Das farbenfrohe Design heißt die Bewohner willkommen.

sung ein  $U_w$ -Wert von  $0,71 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$  erreicht. Für die nötige Feuchteabfuhr der dichten Gebäudehülle sorgt die Fensterfalzlüftung Schüco VentoAir mit zwei kleinen Lüftungsclappen zwischen Blend- und Flügelrahmen. Bemerkenswert bei dem Bauprojekt war zudem der Bauablauf: In einer ausgelagerten „Feldfabrik“ bei Ulm wurden täglich sechs Wohnmodule vormontiert, um anschließend in Heidelberg aneinandergesetzt zu werden. „Eine neue Erfahrung für uns: Wir waren eines von mehreren Gewerken an der Fertigungsstraße und durften uns daher keinen Fehler erlauben“, so der Bauleiter. Dem war auch nicht so: In nur 20 Wochen entstanden drei fünfgeschossige Baukörper für insgesamt 265 angehende Akademiker.

Mit dem in Modulbauweise errichteten Studentenwohnheim wurde ein energetisch vorbildhaftes Projekt realisiert.

Für studentenfreundliche Nebenkosten sorgen auch die raumhohen Energiesparfenster aus dem System Schüco Alu Inside mit integrierter, benutzerunabhängiger Fensterfalzlüftung.



„Das Fenstersystem Schüco Alu Inside hat preislich und aufgrund seiner hervorragenden energetischen Eigenschaften überzeugt. Die Modulbauweise dieses Bauprojekts in einer ausgelagerten Fabrikhalle war eine ganz neue Erfahrung für uns, die eine professionelle Organisation erforderte.“

Dipl.-Ing. Daniel Varga, Bauleiter bei der Hans Greimel GmbH & Co. KG in Herrsching

**i** Mehr Infos zum Bauprojekt „Studentisches Wohnen in Heidelberg“. Mehr zum Produkt: [www.schueco.de/alu-inside](http://www.schueco.de/alu-inside)

# Auf gutem Weg mit ANNA+Cie

Über 50 Prozent der Hochschulabgänger in Deutschland sind weiblich. Und doch ist der Anteil an **Frauen in Führungspositionen** noch immer erstaunlich gering. ANNA+Cie will das ändern.

ANNA+Cie hat sich zum Ziel gesetzt, Frauen für Aufgaben in Führungspositionen fit zu machen. „Als Gründungsmentor des Programms habe ich mich von Anfang an für ANNA+Cie stark gemacht“, sagt Schüco Geschäftsführer Andreas Engelhardt. „Gerade als technisch orientiertes Unternehmen wollen wir ein Zeichen setzen und zeigen, dass wir Wert darauf legen, weibliche Führungskräfte innerhalb unseres Spektrums auszubilden. Deshalb nimmt nun schon das dritte Mal eine Kandidatin aus unserem Haus an dem Programm teil.“

**Das Programm ist auf ein Jahr angelegt** und umfasst eine Reihe mehrtägiger Seminare, bei dem sich die Teilnehmerinnen jenseits des operativen Geschäfts austauschen können. Dabei geht es um Themen wie Führungsqualität und Persönlichkeitsentwicklung, aber auch um Entscheidungsfähigkeit oder Planung für die Zukunft. „Das Programm hat viele herausragende Aspekte“, sagt Corinna Offer, eine der Teilnehmerinnen und Leiterin Einkauf Metallbau bei Schüco. „Für mich waren die Zusammenstellung der Module sowie die Besetzung mit hochkarätigen Trainern und Referenten höchst gelungen.“

**Insgesamt zwölf Frauen** aus ebenso vielen Firmen nehmen an einem Durchgang teil. Alle haben die



Karriereleiter ein Stück weit erklimmen und bereiten sich auf den nächsten Schritt zu einer Führungsposition vor. „Mich hat das Programm von Anfang an überzeugt“, sagt Ina Sielemann, Geschäftsführerin Schüco Niederlande und die erste Schüco Mitarbeiterin, die an ANNA+Cie teilgenommen hat. „In den Workshops hat sich schnell herausgestellt, dass alle die gleichen Ziele verfolgen – auch – oder besser weil wir aus ganz unterschiedlichen Branchen kamen: von

„Wir engagieren uns bei ANNA+Cie, weil Unternehmen mit Frauen und Männern – man spricht hier auch von diversity – nachweislich erfolgreicher sind. Das ist kein Selbstzweck, sondern ein gewollter Business Case. Wir müssen das Potenzial, das weibliche Führungskräfte mitbringen, viel besser nutzen.“

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





Schüco will mehr Frauen in Führungspositionen bringen – nicht nur im eigenen Unternehmen.

## ANNA+Cie

- Das exklusive Programm bereitet ausgesuchte, talentierte weibliche Führungskräfte auf Top-Management-Positionen vor.
- ANNA+Cie ist eine Non-Profit-Organisation
- Das zwölf Monats-Programm setzt sich aus drei Elementen zusammen: Training, Cross-Mentoring und Networking

Mehr Infos: [www.anna-cie.de](http://www.anna-cie.de)

unterschiedlichen Ebenen und mit verschiedenen Hintergründen, auch familiären. Sich also auszutauschen über die Grenzen des eigenen Unternehmens hinweg und so gemeinsam mit anderen neues Know-how aufzubauen, das fand ich sehr reizvoll und ebenfalls nützlich.“

**Teil des Programms** ist es auch, dass jeder Teilnehmerin ein Mentor zur Seite steht, ein Ratgeber, der während der gesamten Laufzeit ansprechbar ist. In der Regel übernimmt diese Aufgabe eine Führungskraft aus einem branchenfremden Unternehmen. „Mit meinem Mentor konnte ich Fragestellungen unterschiedlichster Art aus meinem beruflichen Alltag reflektieren“, erzählt Corinna Offer. „Er hat mir einen sehr offenen Einblick in seinen Arbeitsalltag gewährt. So konnte ich erfahren, wie es auf der Chef-Ebene eines großen Konzerns läuft.“ Eine Erfahrung, die auch Ina Sielemann bestätigen kann. Aber auch die Mentoren selbst profitieren von diesem Vorgehen.

**So ist ANNA+Cie** sicher ein guter Weg, die traditionell noch vorwiegend von Männern geprägte Welt der Führungskräfte auch für Frauen zu öffnen. „Häufig wird die Frau nicht in der Rolle der Führungskraft

erwartet und daher auch nicht gefördert und gefordert“, sagt Ute Trudak, Leiterin Interne Revision bei Schüco und derzeit Teilnehmerin bei ANNA+Cie. „Durch eine systematische und konsequente Bearbeitung der Führungsthemen, die dieses Programm beinhaltet, werden wir Teilnehmerinnen selbstbewusster und fordern neue Rollen in den Organisationen ein.“

**Möglicherweise kann ANNA+Cie** auch Vorbild sein für ein Führungskräfte-Training im Bereich der Schüco Partner. „Das würde mich freuen“, sagt Andreas Engelhardt. Erste Schritte, Partner in Fragen des Managements zu unterstützen, geht Schüco bereits. Man denke nur an das Schüco Business Network Generation Metallbau, das in Fragen der Firmennachfolge schon wertvolle Dienste leistet.



**Das ausführliche Interview** mit Andreas Engelhardt gibt es unter [www.schueco.de/anna-cie](http://www.schueco.de/anna-cie)



# Auf dem Prüfstand

Wenn es um **Pauschalverträge** geht, hält sich hartnäckig manche Legende – sowohl auf Seiten der Auftraggeber als auch der Auftragnehmer. Aktuelle Entscheidungen der Gerichte zeigen, welche Aspekte bei Mengenänderungen und der Abrechnung entfallener Leistungen ins Gewicht fallen. Wir zeigen zwei Beispiele.

## 1. Legende: „Keine Nachträge möglich“

Machen Auftragnehmer eine Forderung geltend, behaupten Auftraggeber gern, im Pauschalvertrag gäbe es keine Nachträge. „So einfach ist dies jedoch nicht, erst recht nicht in dieser Allgemeinheit“, sagt Rechtsanwalt Thorsten Albrecht, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht aus Hollenstedt. Hier lohne es sich, den Hintergrund der Pauschalierung zu betrachten: Die Pauschalierung soll das Mengenrisiko beseitigen. Denn mit dieser will der Auftraggeber in erster Linie vermeiden, dass er später Mehrmengen gesondert vergüten muss. In der Regel wird er die Mengen daher eher gering ansetzen.

### **Volle Vergütung bei Mindermengen**

Dafür gilt aber für Mindermengen: Auch wenn die Mengen tatsächlich geringer ausfallen als ursprünglich angesetzt, erhält der Auftragnehmer seine volle Vergütung. Und zwar grundsätzlich auch dann, wenn sich die Menge auf knapp mehr als die Hälfte reduziert.

Eine Preisanpassung beim Pauschalpreisvertrag ist nur ausnahmsweise möglich. Das Oberlandesgericht

Brandenburg hat dies im vergangenen Jahr nochmals klargestellt. In Betracht kommt die Anpassung nur, wenn eine Störung der Geschäftsgrundlage vorliegt.

Für eine „Störung der Geschäftsgrundlage“ muss ein deutliches Missverhältnis zwischen der Gesamtleistung und dem Pauschalpreis bestehen. Die Mengenänderung darf also nicht isoliert betrachtet werden. Dazu der Fachanwalt: „Es kommt darauf an, ob die Änderung der Menge dazu führt, dass die Ausführung der gesamten Leistung zum vereinbarten Pauschalpreis dem Auftragnehmer nicht mehr zuzumuten ist“, so Rechtsanwalt Albrecht. Im entschiedenen Fall ging es um die Reduzierung einer maßgeblichen Position im Leistungsverzeichnis um fast 50 Prozent. Hier konnte der Auftraggeber jedoch nicht darlegen, dass ihm deshalb die Zahlung des vereinbarten Pauschalpreises nicht zumutbar war – auch in Hinblick auf die weiteren Positionen der Gesamtleistung: Eine Reduzierung der Vergütung kam daher nicht in Betracht. Umgekehrt gilt aber auch: So wie im beschriebenen Fall diese Grundsätze dem Auftragnehmer einen Vorteil bieten, können sie sich bei Mengenmehrungen auch nachteilig auswirken.

### **Nachtrag bei geändertem Entwurf**

Eine Mengenänderung führt folglich grundsätzlich nicht zu einem Nachtrag. Anders verhält es sich, wenn sich die Mengen ändern, weil der Auftraggeber den Bauentwurf ändert. Greift der Auftraggeber durch eine Anordnung in das vertragliche Gefüge ein, so ist dies auch beim Pauschalvertrag ein Nachtrag, der entsprechend zu vergüten ist.

### **Einschränkung durch Klauseln**

Eingeschränkt wird die Möglichkeit, zusätzliche Vergütung zu generieren, beispielsweise durch Komplettheitsklauseln. Das Oberlandesgericht Düsseldorf hat im Mai 2014 eine solche Klausel für wirksam erachtet. Diese regelte, dass die Vertragsleistung alle Leistungen und Lieferungen umfasst, die erforderlich sind, um das Gewerk funktionsfähig herzustellen. Das Gericht verneinte einen Anspruch auf Nachtragsvergütung unter Verweis auf die Klausel. Die Empfehlung: Ein Auftragnehmer sollte die Vereinbarung solcher Klauseln dringend vermeiden. Sind sie unumgänglich, lässt man Klauseln am besten vor der Unterzeichnung von einem Anwalt auf ihre Wirksamkeit prüfen.





Rechtsanwalt  
und Fachanwalt  
für Bau- und Archi-  
tectenrecht  
Thorsten Albrecht,  
Weiss Weiss  
Rechtsanwälte  
aus Hollenstedt

## 2. Legende: „Immer volle Vergütung“

Eine weitere Legende besagt, dass ein Auftragnehmer beim Pauschalvertrag immer die volle Vergütung erhält. Es gibt Fälle, in denen Unternehmer ihre Arbeiten ohne ihr Zutun nicht vollständig ausführen können. Dann gehen einige Auftragnehmer davon aus, dass ihnen bei einem Pauschalvertrag stets das volle Geld gezahlt werden muss. Dies soll dabei auch gelten, wenn die Leistung nach Vertrag nicht vollständig erbracht wurde. Dazu Fachanwalt Thorsten Albrecht: „Für Mengenminderungen trifft dies zu, wie oben dargelegt. Hat aber der Auftragnehmer die weiteren Leistungen aufgrund einer freien Kündigung des Auftraggebers nicht erbracht, ist die Äußerung nur mit Einschränkungen richtig.“ In diesem Fall gelten auch beim Pauschalpreisvertrag die allgemeinen Regeln für die Kündigung. Das heißt, der Auftragnehmer erhält seine Vergütung abzüglich der ersparten Aufwendungen.

### Ansprüche schlüssig darlegen

Das Oberlandesgericht Köln hat im Februar 2013 festgelegt, wie die Abrechnung zu erfolgen hat. Der

Bundesgerichtshof hat die Nichtzulassungsbeschwerde im Juni 2014 zurückgewiesen. Demnach gilt: Der Auftragnehmer muss seinen Vergütungsanspruch schlüssig darlegen. Das heißt, er muss die erbrachten Leistungen dokumentieren und vom nicht ausgeführten Teil abgrenzen. Die Höhe der Vergütung für die erbrachten Leistungen errechnet sich, indem der Wert der erbrachten Teilleistung in Verhältnis zum Wert der nach dem Pauschalvertrag geschuldeten Gesamtleistung gesetzt wird. „Der Auftragnehmer muss also nicht nur zeigen, welche konkreten Leistungen er bereits erbracht hat. Er muss zudem aufschlüsseln, welcher Anteil der Vergütung hierauf entfällt. Und zwar auf der Grundlage der Kalkulation“, so Albrecht. Ausnahmsweise greift eine Erleichterung, so der Bundesgerichtshof in einem Urteil aus dem Oktober 2014. Stehen lediglich ganz geringfügige Leistungen aus, kommt eine vereinfachte Abrechnung in Betracht. Hier wird die nicht erbrachte Leistung bewertet und von der Pauschalsumme abgezogen. Als geringfügig gilt eine Leistung, wenn deren Wert 4,5 Prozent des gesamten Pauschalpreises ausmacht. Diese Art der Abrechnung kommt aber nur in

Betracht, wenn sich die nicht ausgeführte Leistung klar preislich abgrenzen lässt. Hat der Auftragnehmer differenziert, erhält er die erbrachte Leistung voll vergütet. Für die nicht ausgeführte Leistung muss er sich die ersparten Aufwendungen wie Lohn und Material gegenrechnen lassen.

### Das Fazit

„Für den Pauschalvertrag gelten zwar Besonderheiten, die in erster Linie Mengenänderungen betreffen. Dennoch bleibt Raum für Nachträge, wenn der Auftragnehmer diesen nicht durch ungünstige Verträge einschränkt“, fasst Rechtsanwalt Albrecht zusammen und fügt noch hinzu: „Für Kündigungen kommen die allgemeinen Regelungen zur Anwendung. Einen Vergütungsanspruch muss der Auftragnehmer penibel aufschlüsseln und ersparte Aufwendungen gegenrechnen.“



### Weitere Informationen & Trainings

In Zusammenarbeit mit den Weiss Rechtsanwältinnen bietet Schüco Seminare zum Baurecht an. Mehr Infos dazu gibt es in der Trainingsbroschüre oder unter [www.schueco.de/training](http://www.schueco.de/training)



# Nach der Messe

Mit dem neuen Unternehmensfilm von Schüco kann man sich und Kunden optimal auf die Innovationen einstimmen.

Auch 2015 hatte Schüco wieder einen sehr erfolgreichen Messeauftritt auf der BAU in München. Nicht jeder konnte jedoch dort vor Ort sein und alle Innovationen im Detail kennenlernen. Daher hat der Schüco Vertrieb jetzt nochmals **alle Innovationen im Zusammenhang** dabei.

Die BAU 2015 war ein Riesenerfolg für Schüco. Über 100 Exponate repräsentierten technische Highlights in modernem Design ebenso wie Services rund um den Metallbau. Nun arbeitet das Schüco Team daran, die neuen Lösungen im Markt noch weiter bekannt zu machen und Begeisterung zu wecken – bei Verarbeitern sowie bei Architekten, Planern und Investoren. „Denn“, so Norbert Harbig, Teamleiter Produkttraining Metallbau bei Schüco, „nicht jeder unserer Partner konnte die BAU besuchen. Für diese haben wir einen digitalen Rundgang über die Messe aufbereitet: mithilfe von Filmen, dem

Messekatalog sowie Links auf neue Prospekte und weiterführende Informationen.“ Damit werden Partner informiert und erhalten einen Eindruck davon, was auf der Messe in München so große Aufmerksamkeit erregt hat.

**Dabei hat das Team** von Norbert Harbig auch die Gäste im Blick, die die Messe besucht haben: „Die Fülle an Informationen, die einem Messebesucher auf dem häufig sehr gut besuchten Messestand geboten wurde, kann nur ein Anstoß für die nähere Beschäftigung mit den Designmöglichkeiten und technischen Details sein. In den

laufenden Projekten und Vorhaben entstehen Fragen, die wir dann mit den erstellten digitalen Materialien ebenfalls beantworten“, so Norbert Harbig.

**Die digitalen Unterlagen** sind bestens geeignet, einen Überblick über die Vorteile und die Eigenschaften der neuen Produkte und Services zu gewinnen. Außerdem lassen sich mit ihnen technische Details erläutern und diskutieren. Wenn Partner also nicht auf der BAU dabei sein konnten oder weitere Informationen zu den Schüco Innovationen wünschen – sprechen Sie einfach Ihren Schüco Außendienstmitarbeiter an.

## Optimal informieren und präsentieren – hier gibt es die Neuheiten

- Ob neuer Unternehmensfilm, virtueller Rundflug, Impressionen vom Messestand oder Details zur neuen Türplattform Schüco ADS SimplySmart: Auf [www.youtube.de/schueco](http://www.youtube.de/schueco) finden Sie viele Filme dazu.
- Die Messebroschüre mit allen Innovationen zur BAU 2015: [www.schueco.de/bau2015](http://www.schueco.de/bau2015)
- Aktuelle Merchandising-Artikel gibt es unter: [www.schueco.de/merchandising](http://www.schueco.de/merchandising)
- Neue Prospekte finden Schüco Partner unter: [www.schueco.de/prospekte](http://www.schueco.de/prospekte)



# Marke Eigenbau

Schüco investiert in die Ausbildung junger Menschen und **erweitert seine Kapazitäten:** Um der Lehre in Bielefeld den entsprechenden Raum zu geben, entsteht beim Bielefelder Technologiezentrum eine neue Ausbildungswerkstatt.

Wer in die Ausbildung investiert und die jungen Menschen ins Unternehmen übernimmt, schafft die besten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft – gerade in Zeiten des Fachkräftemangels: Schließlich kennen sich im Unternehmen eingesetzte ehemalige Auszubildende bestens mit moderner Technik aus. Auf diesen Weg setzt auch Schüco und baut seine Kapazitäten im Technologiezentrum aus. Derzeit entsteht auf 550 m<sup>2</sup> eine

neue Ausbildungswerkstatt mit zahlreichen Arbeitsplätzen für duale Studenten (siehe Kasten). Dazu Klaus-Peter Scholz, Schüco Fachbereichsleiter TZ-Ausbildung in Bielefeld: „Damit schaffen wir mehr Raum für die Lehre. Dieser wird unter anderem benötigt, da wir ab diesem Jahr sechs statt zwei Ausbildungsplätze im dualen Studium anbieten.“ Für die Zukunft heißt das: In vier Jahren absolvieren 24 Studierende ihren dualen Studiengang im TZ. >>

## Die neue Ausbildungs- werkstatt

Beim TZ in Bielefeld wird gebaut. Auf 550 m<sup>2</sup> entstehen für die Auszubildenden im dualen Studiengang zum Elektroniker, Mechatroniker und Industriemechaniker:

- 24 Büroarbeitsplätze,
- 18 Werkstattarbeitsplätze,
- 5 CAD-Arbeitsplätze,
- 5 Programmierplätze sowie
- Flächen für Fräs- und Drehtechnik, Pneumatik und Hydraulik.

## Ihre Vorteile

Über 40 Jahre Prüferfahrung und eine Akkreditierung als unabhängiges Herstellerlabor in zehn Bereichen, das sind nur zwei Kennzeichen des Technologiezentrums (TZ) in Bielefeld. Weltweit gilt es als eines der leistungsfähigsten Prüfzentren für die Gebäudehülle. Schüco Partner können die individuellen Services und verschiedenen Prüfungen das ganze Jahr über nutzen und witterungsunabhängig durchführen lassen.

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



Nicht nur mit der Pendelschlagprüfung, die eines von vielen Testverfahren ist, kennen sich die Auszubildenden nach bestandener Prüfung aus: Auch die Schüco Systeme sind ihnen bestens vertraut.

» Was auf dem Lehrplan steht? Dazu Klaus-Peter Scholz: „Im ersten Jahr bereiten sich die Auszubildenden auf die Facharbeiter-Prüfung vor. Nach bestandener Abschlussprüfung Teil 1 und 2 wechseln die Studierenden zwischen Theorie an der Hochschule OWL in Lemgo und praktischen Einheiten bei Schüco.“ Die parallel zum Studium laufende Berufsausbildung mit IHK-Facharbeiterprüfung stellt sicher, dass nicht nur theoretische Kenntnisse erworben werden, sondern auch ausreichend Raum für die Praxis zur Verfügung steht. In Bielefeld beschäftigen sich die Auszubildenden mit Prüfungen aller Art an Schüco Systemen, zum Beispiel bei Aluminiumfassaden und Fenstern. Auf diese Weise lernen sie auch bis ins Detail, wie zum Beispiel eine Pendelschlagprüfung durchgeführt wird. Ebenfalls anwendungsorientiert gestalten sich

die Projekte: Hier konstruieren und bauen die Azubis zum Beispiel kleine Prüfstände. Diese sind bereits auf die Anforderungen des Technologiezentrums abgestimmt. Die jungen Menschen erwerben mit der Ausbildung ein Wissen, das sie als Prüfer im TZ qualifiziert. Davon profitieren auch Schüco Partner: „Kommen Verarbeiter mit ihren Systemen für Prüfungen ins TZ, begegnen ihnen Mitarbeiter, die schon bei uns gelernt haben und sich bestens mit Schüco Produkten auskennen. Damit treffen sie auf Fachleute, die bereits erfahren und hochmotiviert sind.“

Übrigens: Partnerunternehmen bietet Schüco auch individuelle Ausbildungs-Kompaktkurse an. Bei Interesse einfach Kontakt aufnehmen mit [tzinfo@schueco.com](mailto:tzinfo@schueco.com)



Klaus-Peter Scholz,  
Fachbereichsleiter  
TZ-Ausbildung in  
Bielefeld

# Quiz

Was für eine Prüfung ist auf Seite 41 abgebildet?

- a) Es ist eine Winddichtheitsprüfung zu sehen.
- b) Die akustischen Eigenschaften des Fensters stehen auf dem Prüfstand.
- c) Eine Pendelschlagprüfung wird gezeigt.

Wer die richtige Antwort weiß und eine kleine Portion Glück hat, kann gewinnen! Der **1. und 2. Preis** ist jeweils ein fernsteuerbarer Schüco Demotruck im Maßstab 1:32. Der Mercedes Actros Lkw-Fernlenktruck arbeitet mit einer RC-Funkbedienung und eignet sich auch gut für große „Kinder“, die gern spielen. Beim **3. bis 5. Preis** kommt ebenfalls der Spaßfaktor nicht zu kurz: Denn ob im Büro oder zu Hause, mit den vier Schüco Kaffeebechern haben Sie und Ihre Kollegen einen hoffentlich heißen Kaffee und eine neue, freche Berufsbezeichnung in der Hand: Oder wie oft waren Sie schon Werkstattheld, Monteur des Monats, Wunderknabe oder Problemlöser?



**1. und 2. Preis:**  
ein fernsteuerbarer Schüco  
Demotruck im Maßstab 1:32

**3. bis 5. Preis:** jeweils ein Sprüche-Tassen-Set, bestehend aus vier Kaffeebechern

Partner, die beim Quiz mitmachen möchten, notieren die Adresse, die richtige Antwort – a, b oder c – und senden alles zusammen per E-Mail an die Adresse: [schueco-partner@schueco.com](mailto:schueco-partner@schueco.com)  
Einsendeschluss ist der **30. April 2015**

## Schüco gratuliert!

In der vorherigen Ausgabe hatten wir gefragt, was die typischen Utensilien bei Begutachtungen sind. Die richtigen Antworten und Glück hatten John Collins, Fenster Werner, Darmstadt, und Henning Reizer, Hans Reizer Metallbau GmbH & Co. KG, Osnabrück. Sie gewannen den 1. und 2. Preis, je einen tragbaren Ghettblaster. Der 3. bis 6. Preis, jeweils ein externer Zusatzakku, gingen an: Heiko Müller, WARNOW METALL GmbH, Pölchow; Benjamin Sagert, GOLDBECK Bauelemente Bielefeld GmbH; Karlheinz Beck, HEWE Fensterbau GmbH, Lahr, und Horst Trux, Metallbau Möller GmbH & Co. KG aus Erfurt.

Teilnahmeberechtigt sind ausschließlich gewerbliche Betriebe des Fenster- und Fassadenbaus, die sich im Partnerbereich unter [www.schueco.de/partner-quiz](http://www.schueco.de/partner-quiz) bis zum 30. April 2015 für das Gewinnspiel anmelden. Handelt es sich bei dem Teilnehmer um eine natürliche Person, muss diese das 18. Lebensjahr vollendet haben. Gehen mehr als fünf 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

Handwerk hat nur Bestand, wenn es mit der Zeit geht. Das belegen einmal mehr die Jubilare auf dieser Seite. Steht bei Ihnen auch ein Firmenjubiläum an oder hat sich Nachwuchs eingestellt? Dann schreiben Sie einfach an [schueco-partner@schueco.com](mailto:schueco-partner@schueco.com)

## Sichtlich wohl

im Schüco Strampelanzug fühlt sich Leonie, Tochter von Ralf Köhler, Inhaber der Stahl- und Leichtmetallbau Freigang GmbH in Schwalmstadt.



**50 Jahre** Roßkopf Metallbau in Eppertshausen: Zum Jubiläum gratulierten Gebietsmanager Thorsten Klöckner (links) sowie ein Vertreter der Handwerkskammer Frankfurt (rechts) Geschäftsführer Josef Roßkopf und dessen Vater sowie Sohn Frank und Tochter Stefanie.

# 50

# 25

**25 Jahre** Albrecht Metallbau aus Haiterbach: Über die Urkunde von Schüco Gebietsmanager Jürgen Zemann (links) freuen sich Leander und Kevin Albrecht.



# 25



**25 Jahre** Firma Fech, Nordendorf: Hans Seel, Vertriebsleiter Schüco, gratuliert Tobias Fech, Claudia Fech und Werner Fech. Außerdem dabei waren Jürgen Bohmann, Gebietsmanager Schüco, und Sven Hakert, Geschäftsführer der Firma Fech.

# 20

**20 Jahre** Metura Metallbau aus Mühlhausen: Hans-Jürgen Reinz, geschäftsführender Gesellschafter (Alu-Bau) erhält die Urkunde von Schüco Gebietsmanager Thomas Seifert. Mit im Bild sind Uwe Richardt links, geschäftsführender Gesellschafter (Schlosserei), und Christian Reinz rechts, Technischer Leiter (Alu-Bau).



# 10



**10 Jahre** S+W Alubau GmbH aus Bersenbrück: (von links) Schüco Vertriebsleiter Christian Benkelberg, S+W Geschäftsführer Torsten Steinkamp und Heinrich Wischemeyer sowie Schüco Gebietsmanager Holger Kästner

