

SCHÜCO

partner | 01

2014

Das Kundenmagazin

Neuer Showroom

Eindrucksvoll präsentiert: In Bielefeld zeigt Schüco jetzt die neuesten Systeme auf 800 m². Seite 08

Für Macher gemacht

Ihre Schüco Marketing-Toolbox.
Neues Design – einfache Umsetzung
Seite 24



Außergewöhnliches Apartmenthaus

So beeindruckend wie die Fassade des vom Architekturbüro J. Mayer H. Berlin entworfenen Apartmentgebäudes in der Johannisstraße in Berlin ist, klingt auch die Auswahl an Systemen, die Metallbau Rupert App GmbH & Co. aus Leuchtkirch verbaut hat. Projektleiter Bernd Maurus managte den Einbau der Systeme Schüco AWS 75, ADS 75, FW 50 und Schüco ASS 80 als Faltschiebesystem. Eine Arbeit, die bereits ausgezeichnet wurde: Das Unternehmen Rupert App erhielt den M & T Metallbaupreis 2013 in der Rubrik „Vorgesetzte Fassade“.



Bildnachweis: Ludger Paffrath und Patricia Parimejed für Euroboden



Andreas Engelhardt, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Schüco International KG

Auf das Kerngeschäft fokussieren

Sehr geehrte Partnerinnen, sehr geehrte Partner,

Fenster, Türen und Fassaden: Sie machen unser Kerngeschäft aus – und darauf wollen wir uns 2014 weiter konzentrieren. Deshalb ist auch der neue, einzigartige Showroom in Bielefeld ein Investment in das Kerngeschäft. In ihm erfährt man ein Markenerlebnis der Extraklasse, in dem nutzerorientierte Lösungen für Fenster, Türen und Fassaden im Fokus stehen. Designorientiert und interaktiv präsentieren wir innovative Ansätze aus dem Bereich Schüco SimplySmart, neue Fassadensysteme oder technische Fortschritte bei Fenstern und Türen. Dabei ist die Ausstellung mehr als die Summe ihrer Exponate. Im Schüco Showroom erlebt man die Marke auf mehreren Ebenen: optisch wie haptisch. Zudem zeigt die Ausstellung etwa mit dem Schiebesystem im Panorama Design ASS 77 PD oder dem Parametric Concept Trends auf, die in der Baubranche derzeit hochaktuell sind. Sie und Ihre Kunden sind herzlich eingeladen, sich selbst ein Bild zu machen.

Ein weiteres Thema dieser Ausgabe des Schüco Partner Magazins ist unsere neue Markenpositionierung: Hier zeigen wir, wie Sie den neuen Markenauftritt in Ihre Kommunikation aufnehmen können. Aber auch innovative Produkte wie die Schüco Sicherheitssysteme für Brand- und Rauchschutz, die zum Beispiel auf dem Vodafone Campus im Einsatz sind, stellen wir in dieser Ausgabe vor.

Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen, unseren Schüco Partnern, in ein erfolgreiches 2014 zu starten.

Ihr

Inhalt

Schüco Partner Magazin Ausgabe

01'14



08 Der neue Showroom in Bielefeld

Willkommen zu einem Erlebnis der Extraklasse



20 Der Vodafone Campus in Düsseldorf

Schüco Systeme sorgen für Transparenz und Sicherheit



24 Für Macher gemacht

In 3 Schritten zum kostenfreien Layout Ihres Werbemittels

Training

06 Grundlagenseminar für Partner-Azubis hatte Premiere

Office Management

07 Stelle zu besetzen? Wie Sie gute Mitarbeiter finden

Fokus

08 – 13 Der neue Showroom in Bielefeld – ein Erlebnis der Extraklasse

Produkte

14 Schüco AWS 114.SI

15 Mehr Umsatz generieren mit Schüco DCS, WCS und Schüco LightSkin

16 Neues Geländersystem Schüco G52S und Gleitwandanker

Porträt

16 Individuelle Dachgauben für sozialen Wohnungsbau – Schüco Partner Kassecker fertigt Sonderkonstruktionen

18 – 19 Grüner Firmensitz – Fech Fenstertechnik setzt Zeichen

Referenz

20 – 23 Vodafone Campus spiegelt Unternehmenskultur

Partner Aktion

24 – 27 Attraktiv, unkompliziert und kostenlos: Die Aktion „Für Macher gemacht“ bringt Schwung in bestehende Werbemittel.

Events

28 Ob Bogenschießen, Fahrsicherheitstraining, Flagfootball, bester Meister oder Sauna in Sibirien – Schüco Partner sind aktiv.

29 Gut besucht: neue Seminarreihe zum Thema Sicherheit

Service

30 – 31 Komfortabel und einfach: die Version SchüCal 2014 und die neue Schüco Katalog App

32 Der Demo Truck ist wieder auf Tour – jetzt buchen!

Testing

33 – 34 Der Fachbereich Dichtheitsprüfungen 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: industrieblick – fotolia.com, Seiten 20 bis 23: Ralph Richter Photography, Düsseldorf



Neue Prospekte

Wer für die Kundenberatung die passenden Unterlagen bereithält, hat es im Verkaufsgespräch leichter. Schüco bietet seinen Partnern auch hier Unterstützung an. Im Schüco Online-Shop gibt es aktuelle Prospekte, wie den Pocketfolder Schiebesysteme oder Brand- und Rauchschutzsysteme. Die neuen Prospekte finden Sie unter:

www.schueco.de/prospekte

Silber für Schüco Messestand

Viele Schüco Partner haben ihn gesehen und waren begeistert: den Schüco Messestand auf der BAU 2013 in München. Für den Stand erhielt Schüco jetzt den ADAM-Award in Silber. Die Auszeichnung vergibt der Verband Direkte Wirtschaftskommunikation (FAMAB). Für seinen Messestand nutzte Schüco eine Kombination aus Kino, Ausstellungsarchitektur und Mediatektur, um nachhaltige und ganzheitliche Lösungen im Bereich Fenster, Türen und Fassaden vorzustellen – interaktiv, visuell und haptisch



Der Schüco Messestand von der BAU 2013 begeisterte die unabhängige Jury: Sie verlieh Schüco den ADAM-Award in Silber.



Jetzt Bauherren zeigen, wie sie mit Wohnbau gewinnen

Wer interessante Wohnbauobjekte realisiert hat und bei Bauherren in guter Erinnerung bleiben möchte, weist diese jetzt auf das Schüco Wohnbaukalender Gewinnspiel hin. Denn ob Neubau oder Modernisierung – sind Schüco Systeme zum Einsatz gekommen, haben Bauherren beste Voraussetzungen einen attraktiven Preis zu gewinnen. Ein Jury entscheidet, wer gewinnt. Als Preise winken jeweils ein iPad sowie ein professionelles Fotoshooting. Zudem erhalten alle Teilnehmer den Schüco Wohnbaukalender 2015, in dem die Objekte der Gewinner erneut im Mittelpunkt stehen.

Teilnahmeberechtigt sind alle Eigentümer von Wohngebäuden, die Schüco Systeme verbaut haben und sich unter www.schueco.de/fotoaktion bis zum **31. März 2014** für das Gewinnspiel anmelden.

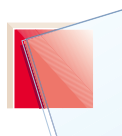
erlebbar. Und so urteilte die unabhängige Jury aus Architekten, Designern sowie Vertretern der Medien, von Messebauunternehmen, Verbänden und aus der Wissenschaft: „Stringent und hochwertig präsentierte sich Schüco auf der BAU 2013. Unter dem Motto „Mensch, Natur, Technik“ erlebten die Gäste Fenster und Fassadensysteme mit modernster interaktiver Präsentationstechnik. Gleichzeitig boten Sitzgelegenheiten um ein Wasserbassin unter einem hängenden Garten den Raum für Kommunikation oder einfach nur zum Entspannen. Insgesamt ein dem Menschen zugewandter Messeauftritt.“

Mehr Infos unter

www.schueco.de/adam-award

Schüco auf der Light + Building

Vom 30. März bis 4. April präsentiert Schüco auf der Light + Building in Halle 9 auf Stand E71 sein Produktportfolio für Gebäudeautomation. Das reicht von einfachen Automationslösungen für zum Beispiel einzelne Türen und Fenster bis zu vernetzten Automationslösungen für die gesamte Gebäudehülle. Neben dem Schüco Door Control System, TipTronic und LightSkin, können Sie auf der Messe auch die ASS 77 PD live erleben.



fensterbau
frontale 2014

Save the date

Am Mittwoch, den 26. März, öffnet sie die Tore: die fensterbau/frontale 2014. Bis Samstag, den 29. März, erwartet die Besucher im Messezentrum Nürnberg eine umfangreiche Präsentation an Innovationen im Bereich Fenster, Türen und Fassaden. 2014 wird mit der neuen Halle 3A nochmals mehr Ausstellungsfläche zur Verfügung stehen, um sich über die neuesten Profilsysteme, Bauelemente, Befestigungs- und Sicherheitstechniken zu informieren. Im Blickpunkt stehen natürlich auch wieder Nachhaltigkeit und Komfort im Fenster- und Fassadenbau. Der Schüco Stand befindet sich in Halle 7, Stand 7-403.

Metallbau Fachtag 2014

Im Kalender vieler Schüco Partner haben sie längst einen festen Platz: die Schüco Metallbau Fachtag. Mit gutem Grund. Denn wer am Ball bleiben will, wenn es um Innovationen und Entwicklungen im Metallbau geht, wird sich diese Veranstaltung kaum entgehen lassen. In diesem Jahr ist Wertingen vom 21. und 22. Mai Schauplatz der Schüco Metallbau Fachtag. Am besten, Sie melden sich gleich an unter:

www.schueco.de/mb-fachtag

Weitere Termine

FeuerTrutz 2014

Nürnberg: 19. bis 20.2.2014

Batibouw

Brüssel: 20.2. bis 2.3.2014

Light + Building

Frankfurt: 30.3. bis 4.4.2014

Nordbygg 2014

Stockholm: 1. bis 4.4.2014

Turkeybuild

Istanbul: 6. bis 10.5.2014



Am Grundlagenseminar nahmen dreizehn Auszubildende der Schüco Partner Langer Metallbau GmbH, Fricke Metallbau GmbH, Geis Metallbau GmbH und Uhl GmbH & Co. Stahl- und Metallbau KG erfolgreich teil. Klar, dass es dabei auch um Fenster ging, wie man auf dem Bild mit den Azubis Maurice Witzig, Eike von Frieling, Andre Rabe, Glen Iain Hamilton und Manuel-Danilo Frano (v. l.) von Langer Metallbau GmbH sieht.

Das ABC des Metallbaus

Dreizehn Auszubildende von Schüco Partnerbetrieben nahmen Anfang des Jahres an einer Grundlagenschulung Metallbautechnik Fenster und Türen teil. Das Ergebnis: **intensiv geschulte Azubis**, die nun ihr neues Wissen in die Betriebe tragen.

Welche Bestandteile gehören zu einem Fenster, wie nutzt man Fertigungsrichtlinien oder Dokumentationen? So lauteten einige der Fragen, mit denen sich dreizehn Auszubildende der Schüco Partner Langer Metallbau GmbH, Fricke Metallbau GmbH, Geis Metallbau GmbH und Uhl GmbH & Co. Stahl- und Metallbau KG auf dem viertägigen Seminar beschäftigten, das Schüco im Januar erstmalig in Bielefeld veranstaltete. „Die Azubis haben sich intensiv mit den Grundlagen der Metallbautechnik von Fenstern und Türen beschäftigt“, erläutert Referent Robert Mencin von Schüco die Lerninhalte. Dabei war der Unterricht keinesfalls trocken: Der rege Austausch zwischen den Gästen und Trainern sorgte für interessante und unterhaltsame Stunden. Musterecken von Türen sowie Fenstern boten im Theorie-Teil zudem Anschauungsmaterial. Auf diese Weise ließen sich die Inhalte spielend vermitteln, bevor die Azubis neue Kenntnisse in die Praxis umsetzten.

In kleinen Gruppen gingen die Gäste in der Werkstatt daran, das erworbene Wissen anzuwenden. Es galt, das

Fenster Schüco AWS 75.SI und die Tür Schüco ADS 75 HD.HI zu fertigen. „Uns war wichtig, dass die Gruppe das Element als Team fertigt. Hatte jemand schon Erfahrung, konnte er dieses Wissen einsetzen und an die anderen weitergeben, falls es Fragen gab.“ Dabei erlebten die Azubis das Unternehmen Schüco nicht nur in der Theorie und Praxis, sondern auch bei Führungen durch das Schüco TZ sowie den neuen Showroom. Außerdem hatten die Besucher Zeit, sich auch untereinander kennenzulernen. Für Schüco und seine Partner ist dies neben der Wissensvermittlung ein wichtiger Aspekt: Schließlich ist ein funktionierendes Netzwerk die Basis

für den gemeinsamen Geschäftserfolg. Dass die Azubis bei all den neuen Eindrücken auch ihr Lernsoll in den vier Tagen erfüllt haben, zeigte die von allen erfolgreich abgeschlossene Abschlussprüfung. Jetzt können sie die neu gelernten Tipps und Tricks im Unternehmen umsetzen. Das große Plus des Seminars beschreibt Trainer Robert Mencin so: „Im Tagesgeschäft hat kaum einer Zeit, sich so intensiv mit den Auszubildenden zu beschäftigen – Schüco bietet Partnern mit diesem Seminar komprimiertes Wissen.“ Interesse? Schüco Partner schreiben einfach per Mail an Uwe Vögler, Leiter Training: uvoegler@schueco.com



Auszubildende sind begeistert

„Im Rahmen unserer Unternehmensplanung kam die Idee zu diesem Seminar auf. Innerhalb kürzester Zeit hat das Schüco Training die Idee umgesetzt. Unsere Auszubildenden waren begeistert und selbstverständlich beeindruckt: etwa von den Seminarinhalten, dem Technologiezentrum und der Musterwerkstatt. Wow, war bei unseren Auszubildenden nicht nur einmal zu hören. Gleichzeitig kam sofort die Frage auf, wann das nächste Seminar geplant ist.“ Lutz Langer, Langer Metallbau GmbH, Bad Fallingbostel

Wie Sie gute Mitarbeiter finden

Gute Mitarbeiter zu finden ist eine Kunst, aber eine Kunst, die man lernen kann. Tipps, wie man den Such- und Einstellungsprozess so gestaltet, dass **die richtigen Leute aufmerksam** werden, gibt es hier.

Gerade kleine und mittlere Unternehmen tun sich bei der Rekrutierung neuer Mitarbeiter schwer – speziell wenn die Baubranche boomt. Oft bleiben entsprechende Suchprozesse ohne Ergebnis.

Das muss nicht sein. Wer sich die Mühe macht, eine Stellenanzeige richtig zu konzipieren, erreicht mehr und tritt nach außen professionell auf. Das ist immer eine gute Visitenkarte. Selbstverständlich muss man dabei nicht immer alles neu erfinden. Textbausteine (siehe Kasten) sind immer wieder verwendbar.

Im Vorfeld der Maßnahmen zur Personalsuche sollte man sich folgende drei Fragen stellen:

- Wie viel Geld steht zur Verfügung?
- Wer soll angesprochen werden? Berufseinsteiger, Berufserfahrene, die

man zum Wechsel animieren will, oder Bewerber aus anderen Regionen oder Ländern?

- Welche Suchwege (Print-Anzeigen, Job-Portale, hauseigene Website/ Pinnwand) versprechen Erfolg und sind budgetgerecht?

Ganz wichtig: Startet man eine Aktion, sollte nicht vergessen, die administrativen Prozesse des Auswahlvorgangs zu organisieren (Ansprechpartner, eigene Mail-Adresse, Eingangsbestätigung mit Hinweis auf voraussichtliche Bearbeitungsdauer, Formulierung von Absageschreiben). Schließlich verweist bereits die Art der Kommunikation auf die Firmenkultur. Und deren Qualität ist wichtig, wenn man gute Mitarbeiter halten und neue fähige Mitarbeiter gewinnen will.

Die klassischen „Fünf“ der Stellenanzeige

„Wer wir sind ...“

Führendes Unternehmen – Familienbetrieb mit langer Tradition – wachsendes Unternehmen...

„Wir suchen ...“

Genaue Stellenbezeichnung – geschlechtsneutral (m/w – f/m)

„Wir erwarten ...“

Muss-Voraussetzungen mit Signalwörtern wie erforderlich, unabdingbar, notwendig, setzen wir voraus. Kann-Voraussetzungen mit Signalwörtern wie idealerweise, wünschenswert.

„Wir bieten ...“

Besonderheiten, wie Fort- und Weiterbildung – hervorragende interne Einarbeitung, eigenverantwortliches Arbeiten.

„Wir bitten um ...“

Aussagekräftige Bewerbung bis (Termin), per Mail/per Post an genaue Adresse mit Ansprechpartner

Ideen zur Gestaltung von Stellenanzeigen gibt es beim Marketing Service von Schüco:

www.schueco.de/marketing-service



Markenerlebnis der Extraklasse

Eine Marke in ihrer Gesamtheit erfahren und begeistert sein – wie das geht? Mit einem **Showroom**. In Bielefeld präsentiert Schüco seine Unternehmensvision und seine Innovationskraft jetzt auf 800 m².

Schüco hat seinen neuen Showroom eröffnet. Was sich zunächst wie eine ganz normale Unternehmensnachricht anhört, markiert einen Meilenstein: für Schüco und für seine Partner. Warum? Nirgends sonst lässt sich Schüco mit seinen Metallbau-Innovationen in diesem Maße erfahren: In Bielefeld, inmitten des Schüco Firmengeländes, stellt Schüco Highend-Lösungen in einem hochwertig inszenierten Umfeld aus. Das Ziel: Kunden erleben innovative Systeme in Originalgröße haptisch sowie optisch und erfahren so auf allen Ebenen, wofür Schüco eigentlich steht. Verarbeiter, Investoren, Bauherren, Architekten und Planer sind herzlich eingeladen, in die Produktwelt von Schüco einzutauchen. Das ist aber

noch nicht alles. Schüco Partner, die sich bei ihren Kunden positionieren und Mitarbeiter motivieren möchten, sind ebenfalls sehr gern gesehene Gäste: Mit dem Schauraum können sie zeigen, für welche innovative Systeme und Qualität sie mit ihrem Unternehmen stehen. Die große Produktpalette und deren hoher Anspruch an Ökonomie und Ökologie machen zudem deutlich, welchen Wettbewerbsvorteil die Partnerschaft mit Schüco darstellt. Bisher hatten Partner nur auf der alle zwei Jahre stattfindenden BAU Gelegenheit zu einem Markenerlebnis der Extraklasse. Mit dem neuen Schauraum können sie nun das ganze Jahr über von diesem Angebot profitieren.





Willkommen im neuen Showroom.
Hier erleben Gäste die Marke Schüco
und ihre Innovationskraft.



Der raumhohe Medienwürfel, in dem sich im Wechsel mit Referenzbeispielen die Umgebung spiegelt



Zahlreiche Studios präsentieren die verschiedenen Produktbereiche mit Exponaten und Medientechnik.

Überraschend und neu

Einige der auf der BAU 2013 ausgestellten Highlights findet man nun in Bielefeld wieder – manch einer mag vielleicht eine Art Déjà-vu erleben. Doch Schüco wäre nicht Schüco, wenn das neue Ausstellungskonzept nicht etwas Überraschendes, Neues bieten würde. Und so beginnt die Reise in die Schüco Welt schon wenn man sich der ehemaligen Lagerhalle, durch den Garten nähert. Bereits von

der Straße aus fällt der beleuchtete Schriftzug „Showroom“ ins Auge. Gleich daneben: der Eingangsbereich. Ausgestattet mit raumhohen Fensterflächen bietet er bereits von außen einen Einblick in die Ausstellung. Im Foyer erwartet den Besucher dann eine ungewöhnliche mediale Inszenierung. Auf der linken Seite befindet sich ein raumhoher, verspiegelter Würfel. Auf diesem erscheinen Projektionen von Referenzobjekten, die mit Schüco

Systemen ausgeführt wurden. Das Besondere: Steht man vor dem Würfel, spiegelt sich der Betrachter ebenso wie der Garten in den Flächen wider – man erlebt: Mensch, Natur und Technik. Willkommen bei Schüco. Links und rechts vom Hauptgang, in räumlich voneinander getrennten Studios befinden sich die Themenfelder: „Intelligente Funktionalität“, „Energetische Modernisierung“ und „SimplySmart“. Gebündelt unter dem jeweils übergeordneten

Innovatives System: Schüco AvanTec SimplySmart mit verdeckt liegendem Beschlag und einem Öffnungswinkel von 180°



Innovationsfeld erfahren Gäste mehr zu Fenstern, Türen, Schiebetüren, Sicherheit und Fassaden. Man kann die ausgestellten Türen und Fenster öffnen und schließen und sich von dem Design und der Nutzerfreundlichkeit überzeugen. Tischexponate geben dem Betrachter zudem Aufschluss über die Konstruktion und das eingesetzte Material. Am interaktiven Bildschirm des Expertentisches können Gäste zudem weitere Schüco Systeme erleben.



Jürgen Bahls, Geschäftsführender Gesellschafter der bahlsconcepts GmbH aus Dießen, entwickelte mit Schüco in sehr kurzer Zeit den neuen Schauraum in Bielefeld.

Neues Herzstück in der Karolinenstraße

Die Parametric Fassade ist ein Lieblingsdetail von Jürgen Bahls im neuen Schüco Showroom – sein größtes Highlight ist allerdings der gesamte Showroom. Worum es bei der Konzeption der neuen Ausstellungsfläche ging, erfahren Sie im Interview.

Herr Bahls, was war die Herausforderung bei der Planung des neuen Schüco Showrooms?

Diese war – wie bei fast allen Bauvorhaben – der Zeitfaktor. Vom ersten Kick-Off bis zum fertigen Umbau hatten wir vier Monate Zeit: einen Monat vorher planen und Genehmigungen von den Behörden einholen, 1,5 Monate weitere Planungszeit und 1,5 Monate für den Umbau.

Geht es um Ausstellungsbau, findet man den Begriff dreidimensionale Kommunikation – was verstehen Sie darunter?

Für mich bedeutet das Sehen, Hören und Anfassen. Diese drei Dinge werden in der dreidimensionalen Kommunikation zu einem Erlebnis vereinigt.

Und wie spiegelt sich diese in Showrooms wider?

Auf dem Papier nimmt man eine räumliche Wirkung nur zweidimensional wahr. Im Rahmen einer Gesamt-Kommunikation arbeiten wir jedoch auf drei Ebenen. Die Verknüpfung aller Kommunikationsebenen spürt man – etwa auf Messen oder eben in Showrooms. Und selbstverständlich steht

dabei immer das Produkt im Mittelpunkt.

Konzentrieren wir uns auf die Ausstellungstücke im Schauraum: Warum wird es in unserer – zunehmend digitalisierten – Welt immer wichtiger, Produkte auch anfassen und live erleben zu können?

Ein Produkt in seiner Qualität zu erleben, ist digital nicht zu überbieten. Das Erleben der Oberflächen und Strukturen ist durch nichts zu ersetzen. Klar, die Produktinfos medial und digital zu unterstützen ist State of the Art.

Worauf legen Architekten und Bauherren beim Besuch eines Schauraums aus Ihrer Sicht am meisten Wert?

Zuallererst erwarten sie professionelle Informationen und Kommunikation. Sie wollen schließlich informiert werden – von der Show allein können sie nicht leben. Außerdem ist für Architekten und Bauherren wichtig, die Wirkung und Maßstäblichkeit zu testen. Wie groß sind die Profile? Welche Ästhetik entsteht?

Ein Schauraum bedeutet eine hohe Investition. Warum lohnt sich diese dennoch?

Sie werden an keinem anderen Platz, außer auf einer Messe, Ihre Produktwelt besser präsentieren können als in einem Showroom. Die Investition lohnt sich und ist berechtigt, weil im Schauraum Aufträge angebahnt werden – er ist sozusagen der verlängerte Point of Sale.

Im Zentrum die Natur

Ausstellungshighlight ist das Thema „Parametrische Freiheitsgrade“. Dieses präsentiert Schüco am Ende der Hauptachse mit der 3-dimensionalen Fassade, die schon auf der BAU Aufsehen erregt hat. Mit der 3-D-Lösung und der dazugehörigen Software will Schüco seinen Verarbeitern künftig die Möglichkeit geben, dem Wunsch der Architekten nach frei geplanten Fassaden nachzukommen und trotzdem sicher und wirtschaftlich zu produzieren. Besucher können vor dem Parametric Concept Platz nehmen, sie eingehend studieren oder auf einem Bildschirm, der sich temporär von der Decke herunterfahren lässt, mehr über innovative Konzepte und Systemlösungen von Schüco erfahren. Diese haben neben hohen technischen Anforderungen, die sie erfüllen, eines gemeinsam: Sie sind

auf Energiesparen und Nachhaltigkeit ausgerichtet, die Natur steht sozusagen im Zentrum. Eine Anleihe auf dieses Thema nimmt auch der Wasserfall in der Mitte der Ausstellung. An ihm können Besucher verweilen und die neuen Eindrücke aufnehmen. Neugierig geworden? Dann melden Sie sich an zu einer Besichtigungstour.

Das Showroom Webspecial

Eine Anfrage zu einer Führung können Sie über den jeweiligen Schüco Außendienstmitarbeiter starten oder Sie besuchen einfach das Showroom Webspecial. Hier finden sich außerdem die Öffnungszeiten, ein Lageplan, weitere Informationen und man kann einen virtuellen Rundflug erleben. Besuchen Sie die interaktiv gestaltete Erlebniswelt von Schüco unter www.schueco.de/showroom-bielefeld



Für Partner, Verarbeiter, Planer und Architekten: das Webspecial zum neuen Schüco Showroom in Bielefeld

Schüco zum Anfassen – im Showroom sind die Systeme der Metallbausperte designorientiert und interaktiv in Szene gesetzt.

Schon auf der BAU ein Highlight: das Schüco Parametric Concept



Parametric Concept Fassade im Fokus

„Bei der Konzeption des neuen Showrooms war die Kernaufgabe, Schüco Produkte haptisch erlebbar zu machen. Gleichzeitig sollte sich der Showroom mit dem messen lassen, was unsere Zielgruppen bereits von der BAU kannten. Damit wussten wir, wie wir an das Projekt herangehen konnten. So entwickelten wir beispielsweise aus der Lage der Ausstellungshalle am Standort sowie der Eingangssituation eine zentrale Erschließungsachse, die von außen über den Eingangsbereich bis zum hinteren Teil des Showrooms zum Highlight-Exponat, der Parametric Concept Fassade führt.“ André Flinterhoff, Teamleiter Messen und Events, Schüco International KG



Der neue Schüco Showroom in der Übersicht

In der ehemaligen Lagerhalle können Gäste auf 800 m² die Marke Schüco haptisch, optisch und interaktiv erleben. Neben innovativen Fassaden-, Fenster- und Türsystemen aus dem Metallbaubereich – wie das Schiebesystem ASS 77 im Panorama Design – präsentiert der Showroom:

- dreidimensionale Entwürfe und Planung: Schüco Parametric Concept
- Entwicklungen für eine effiziente Planung, Fertigung und Montage: Schüco SimplySmart
- Automation, LED-Beleuchtung und Türmanagement mit Schüco LightSkin oder Schüco Door Control System: intelligente Funktionalität
- Lösungen für Sanierungen bei laufendem Gebäudebetrieb, etwa Schüco ERC 50: energetische Modernisierung

Sitzgelegenheiten, eine Espressobar sowie eine Lounge bieten zudem Rückzugs- sowie Ruhezeiten in ansprechendem Ambiente.



Raumhohe Fassadenelemente zeigen die eleganten Proportionen der Profile.



Willkommen im Showroom

Schüco Partner, Architekten, Planer und Investoren können den Schüco Schauraum montags bis freitags in der Zeit von 9 bis 18 Uhr in Begleitung ihres Schüco Außendienstmitarbeiters besuchen. Bitte über den jeweiligen Ansprechpartner anmelden oder über das Showroom Webspecial im Internet: www.schueco.de/showroom-bielefeld



Musterausstellung am Standort Weißenfels

Der Schüco Geschäftsbereich Kunststoff hat seinen Firmensitz in Weißenfels. Auch hier bietet Schüco seinen Besuchern die Gelegenheit, Exponate in Originalgröße zu erleben: In einem lichtdurchfluteten Raum können sie Systeme testen, Türen und Fenster öffnen oder schließen und Türgriffe sowie etwa Oberflächen in verschiedenen Ausführungen kennenlernen.

Auf 400 m² bietet der Schauraum eine gute Übersicht über zahlreiche Schüco Lösungen: Präsentiert werden die Kunststoffsysteme, Oberflächen, Beschläge und Lüftungssysteme, Außenwerbungsmöglichkeiten, Schüco Fahrzeugwerbung sowie Elemente des Schüco Schauraumkonzeptes. Diese Elemente können Partner für ihren eigenen Schauraum bestellen: von Exponatwänden über die Musterstelen bis zum Mobiliar für den Besprechungsbereich. Neugierig?

Der Schauraum richtet sich an Partner, Händler und Wettbewerbsverarbeiter. Gäste sind herzlich willkommen! Wer den Schauraum in Weißenfels besuchen möchte, wendet sich einfach per Mail an Tina Uhlig: TUhlig@schueco.com



Fenster mit viel Potenzial

Das neue **Schüco AWS 114.SI** hat eine Reihe überzeugender Produktvorteile zu bieten – für Architekten und Verarbeiter. Um nur zwei zu nennen: Das Einselement als Senkklapp- und Parallel-Ausstellfenster erreicht fortschrittlichste U_f -Werte und die Verarbeitung wurde unter anderem mittels bohrloser Beschlagsmontage optimiert.

Erfüllt vielfältige Architektenwünsche und macht es Verarbeitern leicht: das höchstwärmegeädmmte Einselement Schüco AWS 114.SI als Senkklapp- oder Parallel-Ausstellfenster.

Schüco hat sein erfolgreiches System AWS 114 um die höchstwärmegeädmmte Version „Super Insulation“ (SI) erweitert. In Kombination mit einer 3-fach-Verglasung und Glasdicken von 28 mm bis 52 mm erreicht das Einselement einen U_f -Spitzenwert von bis zu $1,3 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$.

Weiterer Vorteil: Das Fenstersystem lässt sich nahtlos integrieren in die Fassaden Schüco FW 50⁺, FW 60⁺, FW 50⁺ SG, FW 60⁺ SG, UCC 65.SG, AOC 50, AOC 60 und USC 65. Zur Verfügung stehen zudem die Öffnungsarten Senkklapp- und Parallel-Ausstellfenster. Außerdem sind zwei Verglasungstypen erhältlich: Das System lässt sich mit Ganzglas oder als Standardisoliertglas mit umlaufender Glasleiste ausführen. Schüco AWS 114.SI ist manuell oder mit der verdeckt liegenden Antriebstechnik Schüco TipTronic bedienbar. „Mit AWS 114 SI können unsere Partner ihren Kunden ein Fenstersystem offerieren, das vielfältige Anforderungen in puncto Dämmung, Design und Öffnungsart erfüllt“,

so Schüco Produktmanager Dr. Uwe Schönfelder. Eine weitere Innovation ist, dass die Arbeitsschritte deutlich vereinfacht wurden. Um nur einige Beispiele zu nennen: Durch den hohen Vorfertigungsgrad können die Blend- und Flügelrahmen in der Werkstatt zeitsparend gebaut werden. Bei der Beschlagsmontage ermöglichen Drehnutensteine ein bohrloses Montieren. Und beim Einbau erleichtert das neuartige Klippsprinzip die Sicherung der Fensterelemente im Fassadenraster. „Bei der Entwicklung von AWS 114.SI haben wir darauf geachtet, Lösungen zu finden, die die Arbeitsabläufe unserer Partner effizienter gestalten. Die Zeitersparnis bei der Beschlagsmontage liegt bei etwa 20% im Vergleich zu Systemen, bei denen noch vorgebohrt wird“, erläutert der Produktmanager.

Die neue Step-by-Step-Anleitung führt die einzelnen Verarbeitungsschritte bei Schüco AWS 114.SI anschaulich vor. Zudem weist der Technische Kundendienst von Schüco beim neuen System ein und unterstützt bei der Verarbeitung.

Daten und Vorteile im Überblick

- Höchst wärmegeädmmtes Einselement als Senkklapp- und Parallel-Ausstellfenster mit U_f -Wert bis $1,3 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$
- Zwei Designvarianten: Ganzglasfenster oder Standardisoliertglas mit umlaufender Glasleiste
- Großformatige Flügelmaße möglich, zum Beispiel bis 2.700 mm x 2.500 mm mit Schüco TipTronic
- Leichter Zusammenbau von Blend- und Flügelrahmen in der Werkstatt und erleichterter Einbau in die Fassade mit neuem Klippsprinzip



Weitere Infos, ein Video, technische Daten sowie Ausschreibungstexte unter: www.schueco.de/aws114

Mehr Umsatz generieren

Automation – moderne Gebäude kommen heutzutage nicht mehr ohne aus. Für Partner birgt das die Chance, neue Geschäftsfelder zu erschließen: etwa mit **Schüco DCS**, **WCS** oder **Schüco LightSkin**.

Ein Türmanagementsystem, das Zutrittskontrolle, Türkommunikation und Fluchttürsicherung nach dem Baukastenprinzip vereint? Dafür steht das **Schüco Door Control System (DCS)**.

„Mit Schüco DCS können sich Partner neue Geschäftsfelder und Kundenpotenziale erschließen – denn in dieser Gesamtheit gibt es bisher kein System auf dem Markt“, so Joachim Gau, Leiter Gebäudeautomation bei Schüco. „Funktionen wie Fingerprint, Bewegungsmelder Beleuchtung oder andere Zutrittskontrollen in verschiedenen Ausführungsvarianten lassen sich beliebig kombinieren. Dadurch kommen wir dem Wunsch vieler Bauherren nach Individualität nach.“ Der Vorteil für Partner: Verarbeiter benötigen kein Spezialwissen für Montage und Einbau. „Die Kabelbäume sind so vorkonfektioniert, dass der Monteur die Stecker nacheinander – wie bei einem Reißverschluss – automatisch in die richtige Reihenfolge bringt.“ Die Klippstechnik sorgt zudem für einen zeitsparenden Einbau. Für Partner ergeben sich also deutliche Wettbewerbsvorteile – im Neubau wie bei der Sanierung.

Das gilt auch für Schüco WCS. Das intelligente Schüco Wireless Control System basiert auf Funktechnik und steuert automatisierte Fassadenmodule und Gebäudefunktionen. Dabei arbeitet es sogar Gewerke übergreifend: „Beispielsweise lassen sich Fenster- und Heizungsautomation verknüpfen: Wird das Fenster zum Lüften geöffnet, regelt es die Heizung runter“, erklärt Joachim Gau. In Bezug auf Energieeinsparungen ist auch die Nachtauskühlung ein gutes Verkaufsargument: „Studien haben gezeigt, dass sich mittels Nachtauskühlung 26% der Kühllasten reduzieren lassen.“ Besonders gut lässt sich Schüco WCS übrigens im Bereich der Sanierung einsetzen. Denn: „Im Gebäudebestand stehen kaum abgehängte Decken oder Leerrohre für neue Kabel zur Verfügung. Daher kommt nur ein funkbasiertes System infrage.“ Vorteil für Partner: Das System lässt sich einfach in Betrieb nehmen.



Schüco DCS: ausgezeichnet mit dem iF product design award sowie dem Red Dot Design Award.

Mit Schüco WCS ist eine Gewerke übergreifende Automation über Funk möglich.



Eine Lösung, die besonders Architektenherzen höher schlagen und sich komplett in die Fassadenhülle integrieren lässt, ist Schüco LightSkin: eine LED-Beleuchtungslösung, die Schüco zusammen mit dem führenden Anbieter ganzheitlicher Lichtlösungen Zumtobel entwickelt hat. „Wir wollen mit unseren Systemen nicht zur Lichtverschmutzung in Städten beitragen, aber trotzdem Gebäude illuminieren“, betont Joachim Gau. Planer können mit Schüco LightSkin also gezielt Akzente an Fenster oder Fassade setzen und mit einer energieeffizienten Lösung arbeiten. „Im Gegensatz zu Halogenleuchten strahlt unsere LED-Lösung nur dorthin, wo das Licht Wirkung zeigen soll.“ Weiterer Vorteil: Für Partner ist der Aufwand, Schüco LightSkin zu installieren, relativ gering. Der Anschluss der Kabel erfolgt beispielsweise ohne Spezialwerkzeug. Das Vorgehen: „Der Verarbeiter fräst das Profil aus, bringt das Kabel ein und klebt den eingehausten Leuchtkörper ein. Fertig.“

Übrigens: Schüco nimmt 2014 an der Messe Light + Building teil (Halle 9, Stand E71), die vom 30. März bis 4. April in Frankfurt stattfindet. Und wer eine Fassade mit Schüco LightSkin in verschiedene Lichtfarben tauchen möchte, besucht:
www.schueco.de/lightskin



Weitere Infos unter:
www.schueco.de/dcs
www.schueco.de/wcs
www.schueco.de/led



Mittels Gleitpunktanker lassen sich Balkone auch an stark gedämmten Fassaden leicht montieren.

Balkone im Trend

Der Balkon ist gefragter denn je. Schüco reagiert auf diesen Kundenwunsch mit einem neuen Geländersystem, das ab Frühjahr 2014 auf dem Markt ist: dem Geländersystem G52S aus Aluminium in Stahloptik und einem variablen Gleitwandanker zur Befestigung von Vorstellbalkonen an Wärmedämmverbundsystemen nach EnEV.

Von privaten Bauherren bis zu Wohnungsbaugesellschaften: Balkone werden geplant, weil sie zusätzlichen Raum im Außenbereich schaffen und so Gebäude entscheidend aufwerten. Schüco erweitert daher – pünktlich zur Outdoor-Saison – sein Sortiment im Bereich Balkon mit zwei Innovationen.

Das neue Schüco System G52S bietet ein Geländer mit Elementen aus Aluminium in der neuen Designoptik Stahl. Damit vereint es die Vorteile des Materials Aluminium, wie geringes Gewicht, Farb- und Formenvarianten, mit der modernen Optik in Stahl. Mit G52S, das in vielen Ausführungen und RAL-Beschichtungen erhältlich ist, sind Geländerlösungen möglich, die modernen architektonischen Ansprüchen genügen und darüber hinaus den statischen Anforderungen des Eurocodes entsprechen.

„Mit Schüco G52S können unsere Partner nun auch Planern, die Ausführungen in Stahl bevorzugen, ein attraktives Angebot unterbreiten, das die Vorzüge des Materials Aluminium mit der modernen Stahloptik vereint“, erläutert Matthias Grote, Schüco Produktmanager für Fassadensysteme.

Der innovative Gleitwandanker wurde speziell zur Befestigung von Balkonen an Wärmedämmverbundsystemen entwickelt. Das variable System leitet die Horizontallast von der Balkonplatte am Baukörper ab und überbrückt dabei Dämmungen von 160 bis zu 300 mm. „Insbesondere für die Modernisierung von Bestandsgebäuden nach der EnEV oder dem Passivhausstandard entstand zunehmend der Bedarf nach variablen Montagemaßen. Mit dem neuen, einfach installierbaren Gleitwandanker können Verarbeiter jetzt Balkone für Fassadendämmungen in jeder Stärke anbieten“, so Matthias Grote.



Weitere Informationen

zu den Innovationen Geländersystem G52S und Schüco Gleitwandanker finden Sie unter www.schueco.de/balkone-gelaender

Individuelle Dachgauben auf Basis von Schüco AWS 75.SI

Der Unternehmensbereich Stahl- und Metallbau des bayerischen Traditionsunternehmens Kassecker orientiert sich zunehmend auch in Richtung Wohnungsbau. Hier punktet man mit innovativen und gleichzeitig kostengünstigen Lösungen. Jüngstes Beispiel sind Dachgauben-Sonderlösungen auf der Grundlage der **Schüco Systemfamilie AWS 75.SI**.

Die Aufgabe: Dachgeschosse eines Gebäudekomplexes in einem innerstädtischen Wohnquartier in Nürnberg als hochwertigen Wohnraum zu erschließen. Die Lösung: Metallbauspezialist Kassecker aus Waldsassen setzte variabel konfigurierbare und gut zu verarbeitende Gaubenkonstruktionen ein. Je nach baulicher Situation stattete sie der Schüco Partner mit Dreh-Kipp-Fenstern, Stulp-Fenstern, Fenstertüren mit Dreh-Kipp-Funktion und zum Teil auch mit Kippoberlichtern sowie festverglasten, dreieckigen Seitenteilen aus. Dabei fertigte Kassecker alle Varianten einschließlich

der Verglasungen komplett in der Werkstatt. Auf diese Weise konnte das Baustellenteam die Öffnungen in den Dachschalungen in nahezu witterungsunabhängigen Montagearbeiten in jeweils einem Montagehub in Serie schließen.

Die Herausforderung, der man sich entwicklungs- und kalkulatorisch stellen musste, beschreibt Helmut Robl, Vertriebsleiter bei der Kassecker GmbH: „Bei diesem Bauvorhaben wurden wir seitens der Kosten an herkömmlichen Zimmerer-Holzbau-Konstruktionen mit Kunststoff-Fenstern



Kassecker GmbH, Wiesau

In einem Montagehub setzte das Kassecker Montageteam die in der Werkstatt komplett vorgefertigten Gauben in Serie ein.



Gauben mit Schüco AWS 75.SI: „richtungsweisende Lösung für die Branche“.

gemessen. Es ist uns gelungen, durch Optimierungen bei Planung, Fertigung und Logistik sowie durch den koordinierten und beschleunigten Einbau eine deutlich höherwertige Alternative zu konventionellen Gaubenkonstruktionen zu realisieren – und das zu vergleichbaren Kosten.“

Für die Entwicklung der Gauben nutzte der Metallbauer Schüco AWS 75.SI. Deren charakteristische Variabilität und Modularität sowie hervorragende wärmetechnische Werte sprachen für das System. Durchgehend kamen Wärme-

dämm-Isoliergläser mit einem U_g -Wert von $1,0 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ zum Einsatz, bei allen Gauben wurde Sonnenschutzglas eingesetzt. Die Fenstertüren sind durch bodenversenkte Profile barrierefrei. Oskar Schuster, Betriebsleiter des Metallbauers aus dem oberpfälzischen Wiesau, sieht die realisierten Sonderlösungen als richtungweisend für die Branche: „Die Ausführung der Gauben ist für ein teilweise mit öffentlichen Fördermitteln erstelltes Mietobjekt ungewöhnlich hochwertig. Die Gaubenkonstruktionen stellen dennoch für alle Anwendungen im Wohnungsbau eine wettbe-

werbsfähige Alternative dar. Wir sehen Einsatzmöglichkeiten bei allen Wohnungsbautypen, auch und vor allem im sozialen Wohnungsbau. Mehr noch: Auch in denkmalgeschützten Gebäuden lassen sich die Gaubenkonstruktionen gut einsetzen, denn die sehr schmalen Ansichtsweiten der Stulpprofile machen eine dezente Integration in ein Bestandsobjekt grundsätzlich möglich.“

i Mehr über das Schüco Aluminium Fenstersystem AWS 75.SI auf www.schueco.de/aws75si



Ein bayerisches Traditionsunternehmen



Das Bauunternehmen Franz Kassecker GmbH wurde 1902 in Waldsassen im nördlichen Teil des bayerischen Regierungsbezirks Oberpfalz gegründet und ist mit rund 460 Mitarbeitern bis heute einer der wichtigsten Arbeitgeber in der Region. Das Traditionsunternehmen umfasst die Unternehmensbereiche Tiefbau, Bahn- und Ingenieurbau, Hoch- und Industriebau sowie Stahl- und Metallbau. Der Unternehmensbereich Stahl- und Metallbau am Standort Wiesau ist bereits seit 20 Jahren Schüco Partner und engagiert sich zunehmend mit innovativen Lösungen auch im Wohnungsbau. Mehr Infos: www.kassecker.de

Energieplusbau in smaragdgrün: Das neue Betriebsgebäude von Fech Fenstertechnik dient dem Unternehmen auch als Referenzobjekt.



Grüner Firmensitz

Das neue Betriebsgebäude von **Schüco Partner Fech Fenstertechnik** in Nordendorf besitzt einen smaragdgrünen Glaskörper und wurde als Energieplusgebäude ausgeführt. Damit repräsentiert es das Leitmotiv der Firma – nachhaltige Architektur zu realisieren – und ist zu einem wichtigen Referenzobjekt geworden.

Das Betriebsgebäude am neuen Standort sollte mehr bieten als nur zusätzlichen Raum. Es sollte die Visitenkarte des Metallbau-Unternehmens sein. Das ist gelungen: Wie ein Smaragd funkelt der Firmenneubau von Fech Fenstertechnik im Industriegebiet von Nordendorf bei Augsburg. Insbesondere in der Nacht, wenn der grüne Glaskörper mit LED-Licht beleuchtet wird.

Architektur mit Mehrwert

Den Plan für das Gebäude hat Werner Fech, der Firmeninhaber, selbst entworfen: Der Fertigungs- und Lagerhalle ist ein zweigeschossiges, gläsernes Büro vorgelagert mit einer um 15 Grad geneigten Pfosten-Riegel-Konstruktion. Der Clou: Als Verglasung wurde grün gefärbtes Spiegelglas verwendet. So fügt sich der grüne Baukörper harmonisch in die Umgebung – und innen sorgt das getönte Glas für angenehme Lichtverhältnisse. Nicht ohne Grund hat sich Werner Fech für Grün entschieden: „Die Farbe Grün steht für Fech Fenstertechnik, denn wir schaffen umweltbewusste Lösungen“, erläutert der Geschäftsführer. Das

Metallbau-Unternehmen, das im nächsten Jahr 25. Firmenjubiläum feiert, ist spezialisiert auf Fenster- und Fassadensysteme für Industriebauten und ist seit Firmengründung Partner von Schüco. Mit seinem weltweit erfolgreich vertriebenen Fech-Jet-System®, einem innovativen Fenster- und Türsystem für den Einbau in Sandwichpaneelen, wurde das Metallbau-Unternehmen jüngst sogar mit dem Bayerischen Exportpreis ausgezeichnet.

Ein Gebäude, das Energie spart und gewinnt

Der Neubau des Schüco Partners ist nicht nur optisch grün, sondern auch hinsichtlich seiner Energiebilanz. In Kombination mit den hochwärmegeprägten Schüco Systemen wurde sogar ein Energieplusgebäude erreicht. Denn das breit gelagerte Satteldach ist vollständig mit Photovoltaik-Modulen bestückt. Die PV-Module gewinnen so viel Strom, dass nicht nur der Energiebedarf des Betriebs gedeckt ist, sondern bis zu zwei Drittel des generierten Stroms ins öffentliche Netz eingespeist werden. „Die Schüco Fassade FW 60+.SI mit den Blockflügeln AWS 75 BS.HI haben wir



Die hochwärmege-
dämmten Blockfenster
Schüco AWS 75 BS.HI
sind verdeckt liegend in
die Glasfassade integriert.



Beim gläsernen Bürobau kam
das Schüco Fassadensystem FW
60+.SI zum Einsatz – aufgrund
der Wärmedämmwerte auf
Passivhausniveau und seiner fili-
granen Profile.

gewählt, da die Systeme so gute Wärmedämmwerte bieten, dass wir mit einer Glasstärke von 60 mm einen U-Wert von 0,5 W/(m²K) erzielen konnten. Und dank der filigranen Fassadenprofile und den verdeckt liegenden Blockfenstern kommt der Glaskörper sehr gut zur Geltung“, so Werner Fech.

Nur 103 Arbeitstage Bauzeit

Bei dem Entwurf galt es, mehrere Herausforderungen zu lösen. Zum Beispiel im Giebelbereich, wo die geneigte Fassade auf das Satteldach trifft und die dort platzierten, mit der Rauch- und Wärmeabzugsanlage (RWA) gekoppelten Blockfenster zu integrieren waren. Da Schüco vom Entwurf an involviert war, gelang es, auch diese Aufgabe zu meistern, und so konnte das kurz vor Weihnachten gestartete Bauvorhaben bereits nach 103 Arbeitstagen den Betrieb aufnehmen.

Referenz in eigener Sache

Der neue Firmensitz findet bei den Kunden so große Zustimmung, dass Fech Fenstertechnik ihn auch als Referenzobjekt nutzt: „Mit unserem Betriebsgebäude zeigen wir unseren

Kunden, welche vielseitigen Möglichkeiten unsere Produkte bieten. Mit unserem Neubau werben wir auch in Prospekten und Anzeigen“, freut sich Werner Fech.



Weitere Informationen

zu Schüco Partner Fech Fenstertechnik finden Sie unter www.fech-fenster technik.de



Firmengebäude als Referenz

„Mit dem Energieplusbau in Grün veranschaulichen wir, dass Fech Fenstertechnik Lösungen für anspruchsvolle und umweltgerechte Industriearchitektur bietet. Unsere Fassade haben wir mit Schüco FW 60+.SI ausgeführt – aktuell gibt es nichts Besseres auf dem Markt.“ Werner Fech, Geschäftsführer von Fech Fenstertechnik, Nordendorf

Vodafone Campus spiegelt Unternehmenskultur

Transparenz und Teamorientierung gepaart mit Energieeffizienz – das zeichnet die Architektur und Gebäudetechnik des **Vodafone Campus in Düsseldorf** aus. Die Schüco Partner Dobler Metallbau, Scheffer Metallbautechnik und Lamann & Co. GmbH führten Fassaden und Brandschutzelemente der neuen Konzernzentrale aus und tragen so einen Teil zum faszinierenden Gesamteindruck bei.

„Vodafone Campus Düsseldorf“, so lautet der Projekttitle der neuen Konzernzentrale des Mobilfunk-anbieters. Auf einem eigenständigen Büro-Campus führt Vodafone nun etwa 5.000 Mitarbeiter zusammen, die bisher auf verschiedene Standorte verteilt waren. Prägendes Element des Komplexes ist das ovale Hochhaus mit 19 Geschossen – eine weithin sichtbare Landmarke am westlichen Tor zur Stadt Düsseldorf. Gemeinsam mit einem sich anschließenden Baukörper bildet der markante Turm eine baulich geschlossene Einheit zum stark frequentierten Verkehrsknotenpunkt „Heerdt Dreieck“, während sich das Ensemble gleichzeitig mit einer lebendigen Fassadengliederung in den städtebaulichen Kontext einfügt. Erschlossen

werden die Gebäude über den öffentlichen Straßenraum sowie über den Platz in der Mitte des Komplexes. Damit ist auch dieser öffentlich zugänglich.

Transparent und offen

Die öffentliche Zugänglichkeit betont die offene und kommunikative Haltung von Vodafone. Auch die großflächig verglasten Fassadenelemente und die Innengestaltung drücken diese Unternehmenskultur aus. Um die gewünschte Offenheit und Transparenz etwa in den Obergeschossen des Hochhauses zu realisieren, kam die Schüco Elementfassade USC 65 zum Einsatz. Insgesamt 4.512 dieser Elemente, ausgestattet mit neutraler Sonnenschutzverglasung, haben die Monteure von



Schüco Partner Dobler und Scheffer am Hochhaus und an den Bauteilen A, B und C angebracht. Technische Besonderheiten ergaben sich bei diesem Bauvorhaben etwa im Brüstungsbe- reich: Hier integrierten die Planer für die Lüftung Kippfenster. Dazu kamen die polygonale Montage der Elemente im Hochhaus mit Sonderpfosten sowie die Anbindung von feststehenden Sonnen- schutzlamellen aus gerundeten Loch- blechen in weiten Teilen der Fassaden der Gebäuderiegel.

Hohe Anforderungen erfüllt

Im Erdgeschoss realisierten die Schüco Partner die Fassade als Pfosten-Riegel- konstruktion. Hier und in den oberhalb angrenzenden Geschossen ergaben





Das ovale, 19-geschossige Hochhaus bildet eine weithin sichtbare Landmarke am westlichen Tor zur Stadt Düsseldorf.

Bei Teilbereichen der Riegelbau-fassaden und beim Hochhaus prägen vorgehängte Lichtlenkelemente eine technische Anmutung. Im Innenbereich dominieren Offenheit und Transparenz.



Bautafel Vodafone Campus

Bauherr: developer Objekt Düsseldorf
VCD-Realisierungs-GmbH & Co. KG,
Düsseldorf

Architekt: HPP Architekten, Düsseldorf

Generalübernehmer: ARGE Vodafone
Campus Düsseldorf Zechbau GmbH/Ed.
Züblin AG

Bruttogeschossfläche: 144.525 m²

Bauzeit: 2010 bis 2012

Brandschutzkonzept: HPP West,
Bielefeld

Fassaden: Dobler Metallbau GmbH,
München, Scheffer Metallbautechnik
GmbH, Sassenberg

Brandschutz: Dobler Metallbau GmbH,
München und Lamann & Co GmbH,
Schüttorf

Schüco Produkte

Elementfassade: Schüco USC 65 mit
Anbindung von feststehenden Sonnen-
schutzlamellen

Brandschutzfassade:
Schüco FW 60+ BF

Brand- und Rauchschutztüren:
Schüco ADS 65.NI SP; Schüco ADS 80
FR 30, 1- und 2-flügelig, teils mit Seiten-
teilen und Oberlichtern; Schüco Firestop
T90, 1- und 2-flügelig, teils mit Seitentei-
len und Oberlichtern

Außentüren: Schüco ADS 75 HD.HI





sich zudem erhöhte Anforderungen an den Einbruchschutz: Diesen gewährleisten nun Konstruktionen in den Widerstandsklassen RC2 und RC3. Die Verglasung und die Systemkonstruktionen führten die Monteure zudem in allen Bereichen absturzsicher aus – gemäß den Anforderungen von TRAV. Der Vorteil der Konstruktion: In dieser besonderen Ausführung erzielt die Fassade erhöhte Schallschutzanforderungen ($R'wR$ bis 45 dB) und einen Wärmedurchgangseffizienten mit einem U_{cw} -Wert von nur 1,6 W/(m²K).

Anspruchsvoller Brandschutz

Die helle und offene Raumgestaltung stellte zudem hohe Ansprüche an den Brand- und Rauchschutz. Zum Einsatz kamen daher für die nach TRAV absturzsichernde transparente Brandschutzfassade im Innenbereich des Hochhauses das System Schüco FW 60+ BF. Im Innenbereich wurden die Zugänge zu den Treppen sowie zu den Flucht- und Rettungswegen mit transparenten ein- und zweiflügeligen Feuerschutzabschlüssen ausgestattet. Den Schutz vor Feuer, Rauch und Hitze übernehmen hier nun großflächig verglaste T 30- und T 90-Brandschutztüren. Sie bilden zugleich den Abschluss der Brandabschnitte. Der Vorteil dieser Lösung: Flüchtende wie Rettende können die angrenzenden Zonen unmittelbar einsehen. Die rund

600 Türkonstruktionen für den Brand- und Rauchschutz führten Monteure in den Systemen Schüco ADS 65.NI SP, Schüco ADS 80 FR 30 sowie Schüco Firestop T90 aus. Ein Großteil der Rettungswegtüren wurde zusätzlich zum Brandschutz in der einbruchhemmenden Klasse RC 1N ausgeführt. Verwendet wurde das Schüco „EK-Schloss“. Dieses selbstverriegelnde Panikschloss mit elektrisch ankuppelbarem Außentürdrücker ermöglicht sogar die Funktion „Tageseinstellung“ bei den Brandschutztüren. Alle im Campus ausgeführten Brandschutztüren verfügen über EPDs (Environmental Product Declarations) für die LEED-Zertifizierung.

LEED in Gold angestrebt

Bei diesem Bauvorhaben liegt eine Zertifizierung nach dem LEED-Standard (Leadership in Energy and Environmental Design) nahe: Schließlich verbindet ein Gebäudekomplex wie der Vodafone Campus Komfort und Ästhetik mit hohen technischen Maßstäben wie Brand- und Rauchschutz, anspruchsvollen Sicherheitsanforderungen sowie nachhaltiger Energieeffizienz. Für die Zertifizierung prüfen die LEED-Fachleute übrigens in fünf Kategorien: nachhaltige Baustellen, Wassereffizienz, Energie und Atmosphäre, Materialien und Ressourcen sowie die Luftqualität im Gebäude. Angestrebt ist der LEED Gold Status. ■



Mehr Infos?

Weitere Aspekte zur neuen Vodafone Konzernzentrale, einen Fassadenschnitt und weitere Abbildungen unter www.schueco.de/vodafone-campus

Gute Zusammenarbeit

„Wir haben die komplette Fassade für die Bauteile A, C und am Hochhaus ausgeführt und insgesamt 3.456 Fassadenelemente gefertigt und montiert. Dabei haben wir sehr gute Erfahrungen mit Schüco gemacht. Für Bauteil B war unser Arbeitsgemeinschaftspartner Scheffer zuständig.“

Hermann Zaglauer, Dobler Metallbau GmbH, München

Schnell und erfolgreich

„Der äußerst enge Terminplan war eine Herausforderung für alle Beteiligten. Der schnelle und erfolgreiche Abschluss der Arbeiten war nur möglich durch die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Schüco und allen anderen Vorlieferanten.“

Andreas Auf der Landwehr, Scheffer Metallbautechnik GmbH, Sassenberg

Multifunktionstür erfüllt hohe Ansprüche

„Schon während der Planungsphase für den Vodafone Campus haben wir eng mit den Schüco Fachleuten für Brandschutz und Sicherheitstechnik zusammengearbeitet. Das Resultat war eine Multifunktions-Tür, die Brandschutz, Zutrittskontrolle, Einbruchhemmung und Schallschutz in sich vereint.“

Dieter Grothus, Metallbau Lamann & Co GmbH, Schüttorf

Das System Schüco ADS 80 FR 30 ist nur eine der eingesetzten Brandschutzlösungen: hier ausgeführt in der Erschließungszone, um Treppenträume und Fluchtwege zu sichern.



Mit der Aktion „Für Macher gemacht“ können Schüco Partner ihre Werbeaktionen für 2014 aufstellen.

Für Macher gemacht

Machen Sie jetzt mit und profitieren Sie von der Aktion „Für Macher gemacht“. Damit können Partner **eigene Werbemittel und Kommunikationsmaßnahmen** auf das neue, aufmerksamkeitsstarke Schüco Design abstimmen – ohne großen Aufwand.

Ein neues Geschäftsjahr ist für viele Partner ein guter Anlass, die Positionierung des eigenen Unternehmens zu prüfen und neu zu justieren. Was die eigene Firma kann, weiß jeder Verarbeiter selbst am besten. Aber wie spricht man Kunden an? Wie setzt man das eigene Unternehmen und die eigenen Produkte ins rechte Licht? Wie generiert eine Anzeige oder ein Werbebanner wirklich starke Aufmerksamkeit? Wertvolle Unterstützung bei diesen Fragen bekommen Schüco Partner schon immer aus Bielefeld. Jetzt hat Schüco für seine Partner wieder eine neue Aktion ins Leben gerufen. „Für Macher gemacht“ entstand im Zusammenhang mit dem eigenen Markenauftritt, den Schüco gerade überarbeitet und geschärft hat. Mit diesem Auftritt positioniert sich Schüco neu und zeigt, wo das Unternehmen herkommt und wofür Schüco steht: für hochwertige Produkte und innovative Ideen in den Bereichen Fenster, Türen und Fassaden. Denn eine starke Marke muss sich

weiterentwickeln, um stark zu bleiben. Davon können und sollen auch Schüco Partner profitieren.

Attraktives Angebot

Nehmen Sie teil an der Aktion „Für Macher gemacht“ und nutzen Sie die günstige Gelegenheit, Ihren eigenen Marken- und Werbeauftritt aufzufrischen. Werben Sie mit Ihrem guten Namen und der starken Marke Schüco. Wie das geht? Ganz einfach. Schüco hat zwei Varianten entwickelt, um die Bedürfnisse der Partner optimal abzudecken. >>



Handfeste Ideen, einfacher Ablauf und kreative Umsetzung.

Der Schüco Marketing Service berät Sie gerne:

0180 55 56 64 66

(Montag - Freitag: 8.00-17.00 Uhr)

E-Mail: marketingservice@schueco.com
www.schueco.de/marketingservice

» Bestehendes Anpassen

Die erste Möglichkeit denkt an Partner, die eigene Werbemittel wie Anzeigen, Spanntransparente, Bandenwerbung, T-Shirts oder Roll-ups optisch überarbeiten und modernisieren möchten. Sie wählen einfach ein Werbemittel aus und schicken es an den Schüco Marketing Service – entweder digital oder auf Papier. Auf der Basis entwickelt der Marketing Service ein neues Layout, das die Aufmerksamkeit für die eigene Marke erhöht, den Verkauf fördert und zugleich die Partnerschaft mit Schüco betont. Das Angebot ist nicht nur kostenfrei, es funktioniert schnell und unkompliziert. Selbstverständlich gehören professionelle Layout-Daten, die für die Umsetzung erforderlich sind, mit dazu. Über die kann der Partner auch noch nach der Aktion frei verfügen. Auf Wunsch sendet Schüco die Daten direkt an einen Druckdienstleister, mit dem der Partner zusammenarbeitet. Die grafischen Voraussetzungen für Neugestaltung von Partner Werbemitteln hat Schüco bereits im neuen CD mit angelegt. In diesem Konzept enthalten sind vielfältige Möglichkeiten, wie sich die Marke Schüco und die des Partners kombinieren las-

sen. Ziel dabei ist es immer, die Marke des Verarbeiters herauszuarbeiten und zugleich die Kooperation mit Schüco zu betonen, sodass eine klare Win-win-Situation entsteht. Das garantiert auch, dass der Entwurf bereits für den Werbemittelkostenzuschlag qualifiziert ist. Das Schalten der Anzeige oder die Produktion von Bannern und Broschüren sind nicht Bestandteil der Aktion.

Alles ganz neu?

Variante zwei richtet sich an Partner, die sich für neue Werbemittel interessieren und dafür einen Entwurf benötigen. In diesem Fall bespricht der Partner mit dem Schüco Marketing Service seine Vorstellungen, wie Anzeige, Werbeaner oder Bandenwerbung zu gestalten sind und welche Botschaft sie enthalten sollen. Die Gestaltung übernimmt dann der Schüco Marketing Service. Der Partner liefert lediglich sein Logo. Wiederum spielt es keine Rolle, ob es digital oder in Papierform vorliegt. Die Spezialisten des Schüco Marketing Service liefern auch hier alle notwendigen Daten für die professionelle Weiterverarbeitung des Entwurfs. Alles Weitere entspricht dem Verfahren von Variante eins.

Weitreichende Unterstützung

Schüco Partner, die ihre Werbemittel über dieses Angebot hinaus auf das neue Schüco CD ausrichten wollen, finden eine präzise und detaillierte Beschreibung aller gestalterischen Leitlinien im Partner Styleguide. Die Entwürfe zeichnen sich durch ein klares Design aus und lassen viel Gestaltungsspielraum. Die Gestalter legten großen Wert darauf, dem Logo des Partners wie dem von Schüco Raum zu geben und zugleich die Kooperation der beiden Unternehmen sichtbar zu machen. Damit wird das einheitliche Erscheinungsbild unterstrichen und der Wiedererkennungswert gefördert. Nutzen Sie die Aktion, schließlich ist sie für Macher gemacht!



Alle Informationen

zur Aktion „Für Macher gemacht“ finden Sie unter: www.schueco.de/marketing-toolbox

In 3 Schritten zum kostenfreien Layout:

1. Werbemittel auswählen



EINFACH Anzeige, Online-Banner oder Spanntransparent – die Möglichkeiten im Schüco Partner-Design zu werben sind zahlreich. Sie haben die volle Auswahl (bis max. 2 Seiten Umfang).

2. Design-Variante entscheiden



SCHNELL Senden Sie einfach Ihren Gestaltungswunsch mit dem beiliegenden Formular an uns. Der Schüco Marketing Service setzt das ausgewählte Werbemittel um: kostenfrei und termingerecht.

3. Professionell werben



KOSTENFREI Sie erhalten professionalisierte Layout-Daten für einen universellen Einsatz – auch weit über die Aktion hinaus.

Partner Logo im Einsatz

Partner Logo in drei verschiedenen Umfeldern im Einsatz. Den Partner Styleguide zum neuen Schüco CD unter www.schueco.de/bilddownloadcenter

SCHÜCO

Mit neuen Fenstern
Energiekosten senken.



Sparen Sie bis zu 80% Energie durch effiziente Dämmung. Fenster von Schüco lassen die Kälte draußen und bieten drinnen ein angenehmes Wohlfühlklima.

MUSTER
FENSTERTECHNIK

1. Einsatz im Schüco Umfeld

Beim Einsatz von Schüco Anzeigenvorlagen wird das Partner Logo im vorgegebenen Eindruckfeld zentriert platziert. Die Fläche sollte entweder in der Breite oder der Höhe komplett ausgenutzt werden.

MUSTER
FENSTERTECHNIK

SCHÜCO
Partner

Von Grund auf solide ...

Musterausstellung!

Besuchen Sie uns!
Wir beraten Sie gerne.

MUSTERMANN Straße Stadt
www.muster.de



2. Einsatz im partnereigenen Umfeld

Bei Anzeigen, die individuell von Partnern selbst entworfen werden, kommt das Schüco Logo mit der erklärenden Partnerbeifügung zum Einsatz.



Sponsoren:

SCHÜCO
Partner

MUSTER
FENSTERTECHNIK

Sportladen

FITNESSDRINKS
eintech immer

3. Einsatz im Umfeld mit weiteren Logos

Steht in Anzeigen, die extern geschaltet werden, nur ein begrenzter Raum zur Verfügung, wird das Logo des Verarbeiters in Kombination mit dem Schüco Logo platziert. Die Größen werden dabei harmonisch aufeinander abgestimmt.

Partner in Aktion – kurz gemeldet

Schüco Partner bei EM

Platz 7 der Europameisterschaft 2013 im Flagfootball hat Kevin Silberhorn von Habdank Metallbau miterkämpft. Flagfootball ist American Football ohne Körperkontakt. Beachtliche Karriere: Der Metallbautechniker ist Mitglied der Nationalmannschaft.



Bester Meister

Aus 526 Absolventen wurde Sebastian Busch als bester Meister 2013 von der Handwerkskammer Mannheim ausgezeichnet. Der Schüco Metallbau-Mitarbeiter bildet sich parallel zum Betriebswirt des Handwerks weiter, um das dort gewonnene Wissen und Erfahrung in die Firma einzubringen. Schüco sponserte Sebastian Busch mit 1.500 Euro.



100 °C in Sibirien

Vollen Körpereinsatz, bei -22 °C zeigten die Schüco Partner Hans-Dieter Herzog, Hans Hagenlocher, Hans Günther Neumann, Alexander Schüle und Schüco Gebietsmanager Dietmar Drixler beim Schwitzen in der Banja Sauna – und warben dabei für Schüco.



Ein Sport, der Spaß macht – und bei dem man viel lernt: Bogenschießen fördert die Konzentration und Körperbeherrschung.

Mit Event ins Schwarze treffen

Beim Pfeil- und Bogen-Schießen werden Wahrnehmung, Konzentrationsfähigkeit und Körperbeherrschung trainiert, was wichtig ist für die Bewältigung von Stress. Schüco hat daher mit Partner Wölz Stahl- und Metallbau ein intuitives Bogenschießen veranstaltet, das unter Anleitung eines zertifizierten Trainers auf dem Waldparcours bei Wertingen stattfand. „Intuitiv“ deshalb, weil man das Ziel ohne technische Hilfsmittel fokussiert. Die 38 Teilnehmer hatten zwölf Stationen zu absolvieren, unter anderem auf dreidimensionale Tierattrappen zielen, Blindschießen und Luftballons mit Fachbegriffen treffen. Die Veranstaltung fand großen Anklang.



Fit für den Verkehr: Damit Partner sicher zum Kunden gelangen, hat Schüco wieder ADAC-Fahrsicherheitstrainings mit jeweils zehn Teilnehmern durchgeführt.



Mit Schüco sicher hinterm Steuer

Schüco Partner sind viel unterwegs. Damit sie unfallfrei ihre Baustellen ansteuern, hat Schüco im Sommer für insgesamt 30 Partner erneut Fahrsicherheitstrainings durchgeführt. Unter Anleitung der Fahrsicherheitsexperten des ADAC trainierten die Schüco Partner mit eigenen PKWs. Am Verkehrsübungsplatz Karlsruhe, am Solitude-Ring in Leonberg und auf

dem Messegelände Balingen wurden unfallträchtige Verkehrssituationen wie schwierige Kurven, problematische Straßenverhältnisse und das Reaktionsvermögen in gefährlichen Verkehrssituationen ausgiebig eingeübt. Der theoretische Unterricht, unter anderem zum richtigen Sitzen und zu Fahrerassistenzsystemen, rundete das Training für mehr Sicherheit am Lenkrad ab.



Die Seminare zum Thema Sicherheit waren gut besucht. Warum Schüco sich für Weiterbildung engagiert? Wirtschaftlicher Erfolg und optimale Mitarbeiter-Qualifikation bedingen sich.

Sicherheit im Fokus

Egal, ob es um Brand- und Rauchschutz oder Rettungswege geht: Sicherheitsstandards müssen eingehalten werden. Welche neuen Vorschriften bei Bauvorhaben zu beachten sind und wie Partner die hohen Anforderungen mit aktuellen Schüco Systemen umsetzen, präsentierte Schüco nun in einer **Seminarreihe**.

Wer mit Sicherheitsthemen wie Brand- und Rauchschutz beschäftigt ist, kennt das: Die Anforderungen steigen und die Bestimmungen ändern sich fortwährend. Oft ist es gar nicht so einfach, auf dem aktuellsten Stand zu bleiben. Eine gute Gelegenheit, sich über die Neuerungen zu informieren, bot die Schüco Seminarreihe, die im Herbst 2013 in neun deutschen Städten veranstaltet wurde. Welch hohen Stellenwert das Thema Sicherheit bei Partnern hat, zeigten die Teilnehmerzahlen. Die Referenten begrüßten mehr als 900 Gäste. Die Schwerpunkte: aktuelle Normen und Richtlinien, Brand- und Rauchschutzsysteme, Durchschuss- und Sprengwirkungshemmung sowie Einbruchhemmung.

kennen. Sie bieten neben Brand- und Rauchschutz auch Einbruchhemmung bei gleichzeitiger Antipanikfunktion. Als weitere Innovation präsentierten die Referenten eine Gegentakttür und Schüco Door Control Systeme, die sich für den Neubau ebenso wie für die Sanierung anbieten. Große Aufmerksamkeit erregte außerdem der Vortrag zur Sprengwirkungshemmung: Interessiert folgten die Zuhörer dem Referenten, als er den Prozess von der Planung bis zur Abnahme beschrieb. Die Teilnehmer waren „Feuer und Flamme“.

Brand- und Rauchschutzsysteme – zu diesem Thema lernten die Seminarteilnehmer geprüfte Schüco Lösungen



Interesse an weiteren Schulungen?
Schüco bietet seinen Partnern zahlreiche Seminare. Mehr Infos unter www.schueco.de/training



„Die Referenten aus dem Hause Schüco führen immer sehr anschaulich und professionell die neuesten Systementwicklungen vor. Diese Informationen bleiben einem so besser im Gedächtnis, als

wenn man nur in Fachzeitschriften darüber liest. Für mich ist ein aktueller Wissensstand gerade im Vertrieb wichtig, um Kunden zeitnah über Innovationen beraten zu können. Allein die Bekanntgabe, dass für die Brandschutztür Schüco ADS 80 FR 30 mittlerweile auch die Zulassung für die Außenanwendung vorliegt, konnte ich bereits zwei Tage nach dem Seminar bei einem Vergabegespräch nutzbringend und als Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Systemanbietern einsetzen.“ Jürgen Schurk, UHL GmbH + Co. Stahl- und Metallbau KG, Würzburg



„Wir müssen auf dem aktuellen Stand bleiben, wenn es um Normen geht. Die Infos brauchen wir im Gespräch mit Architekten und Planern. Besonders hat mich die Brandschutztür Schüco ADS

80 FR 30 interessiert: Hier gibt es Neuerungen im Schlossbereich und man kann in Verbindung mit Einbruchhemmung und Panik auf eine Verklebung verzichten. Das erleichtert die Fertigung.“ Christian Fink, Gebr. Fink GmbH + Co. KG, Münchsmünster

SchüCal 2014 – einfacher, schneller, sicherer

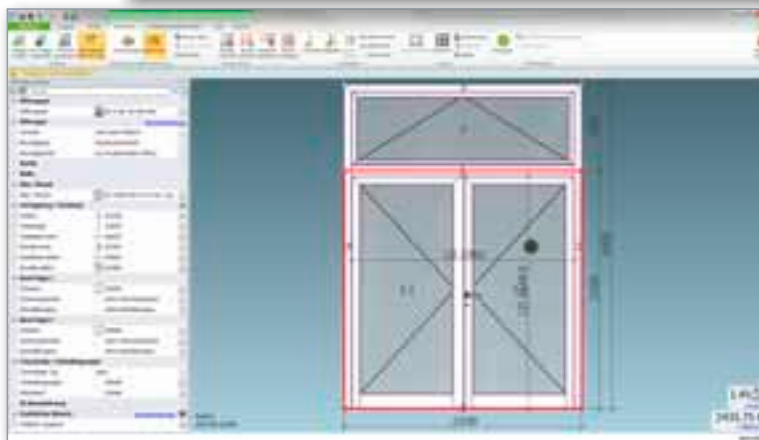
Schüco hat die seit vielen Jahren bewährte **Kalkulationssoftware SchüCal** überarbeitet. Mit dem Upgrade erstellen Anwender mit wenigen Mausklicks Alternativangebote und ermitteln U-Werte.

Um es vorwegzunehmen: Das überarbeitete SchüCal stellt alle Funktionen zur Verfügung, die auch die Vorgängerversion geboten hat. Darüber hinaus gibt es viele zusätzliche Features, die das Arbeiten mit der Kalkulationssoftware einfacher, schneller und sicher machen. „Schon auf den ersten Blick wird klar: Die Programmoberfläche ist neu und doch vertraut“, erläutert Uwe Stebner, Leiter Schüco Service Vertrieb/Support und Schulung. „Bei der Aufteilung des Bildschirms haben wir uns an Microsoft angelehnt. So findet sich der Anwender sofort zurecht und kann gleich starten.“

Umfassend getestet

Bei der Überarbeitung der Software hat Schüco nichts dem Zufall überlassen. Anregungen und Feedback der Nutzer wurden kontinuierlich gesammelt und ausgewertet, denn die Praxistauglichkeit der Software steht immer an oberster Stelle. Außerdem hat Schüco immer wieder Partner eingebunden, um neue Features des Updates zu testen, wie zum Beispiel auf der BAU 2011. Hier hat Schüco die ersten Neuerungen vorgestellt, um frühzeitig Nutzerreaktionen zu erhalten. Das Ziel war ganz klar: Die Arbeit mit dem Kalkulationstool sollte noch effizienter werden, und daher hat das

System, Preis,
U-Wert: Alle
wichtigen
Daten bietet
die neue
Programm-
oberfläche im
Überblick.



Per Mausklick zur fertigen Kalkulation: Das überarbeitete SchüCal bietet eine ganze Reihe neuer Funktionen, die die Arbeit erheblich erleichtern.



Entwicklerteam an allen Stellschrauben gedreht. Nicht zuletzt deshalb fällt es Uwe Stebner schwer, die drei wichtigsten neuen Funktionen zu nennen: „Es gibt so viele Neuerungen! Ein großer Vorteil: Der aktuelle Preis ist immer sichtbar. Damit kann der Kalkulator sogar während eines Telefonats mit einem potenziellen Auftraggeber eine richtige Kosteneinschätzung geben.“ Und mit nur einem Klick kann das Profilsystem eines erfassten Elements in ein anderes, gegebenenfalls höherwertiges gewechselt werden. Den U-Wert und andere wichtige Detailinformationen liefert SchüCal gleich mit. Damit stehen dem Nutzer auch die Informationen zur Verfügung, einen eventuell höheren Preis zu argumentieren.

Intuitiv zu bedienen

Wer jetzt befürchtet, dass viele neue Funktionen auch bedeuten, dass man viele neue Häkchen setzen muss, wird angenehm überrascht sein. Schüco legt großen Wert auf einfache Bedienbarkeit. So generiert der Nutzer künftig mit nur vier Mausklicks ein fertiges Fenster auf dem Bildschirm, inklusive Profile, Beschlag, Glas, Preis und U-Wert. Die entsprechenden kundenspezifische Anforderungen lassen sich selbstverständlich genauso einfach umsetzen. Das neue SchüCal läuft in der Regel auf der vorhandenen Hardware. Denn: „Wir achten darauf, dass wir unsere Partner zukunftsorientiert ausstatten“, so Uwe Stebner. „SchüCal ist für die aktuellen Betriebssysteme Windows 7 und 8 in der empfohlenen 64-Bit-Variante konzipiert. Windows XP wird von Microsoft nicht weitergeführt und sollte auch aus Sicherheitsgründen ausgetauscht werden.“



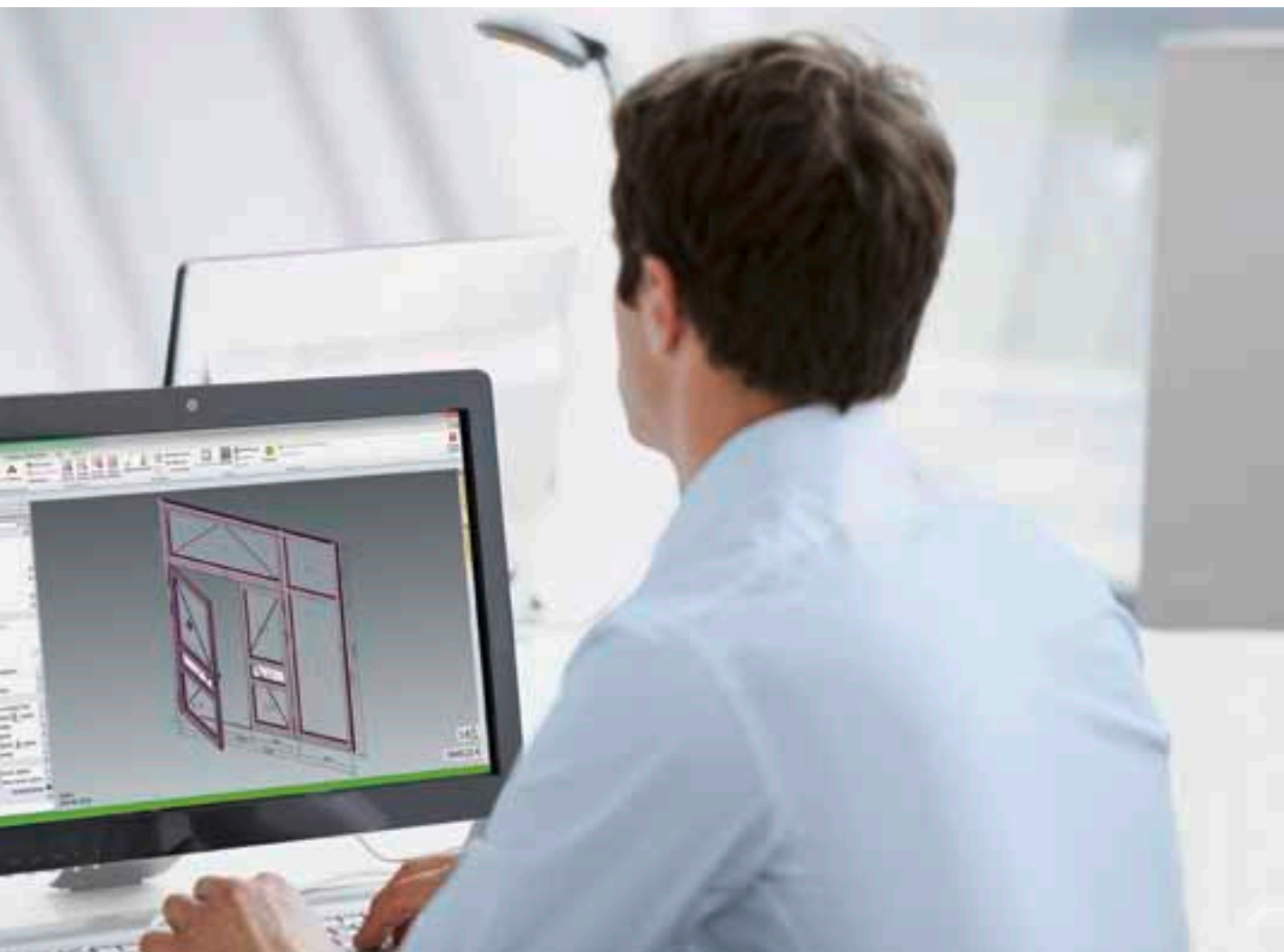
Interesse an einer SchüCal Schulung?

Schüco Partner, die sich ein Training wünschen, können die regionalen Workshops nutzen. Zudem stellt Schüco auch Schulungsunterlagen bereit. Telefonische Fragen beantworten die erfahrenen Mitarbeiter am Schüco Service Desk: per Telefon unter **0521 783-100** oder Mail an **ServiceDesk@schueco.com**. Außerdem bietet Schüco seinen Partnern zahlreiche Seminare. Mehr Infos gibt es unter **www.schueco.de/training** **www.schueco.de/schuecal**



„Das neue SchüCal hält wirklich viel Neues bereit, das hat schon die Schulung deutlich gemacht. Dies betrifft vor allem die sofortige Darstellung der Preise und U-Werte sowie die Verbesserung der statischen Berechnung. Auch die Schnittgenerierung bietet viel Mehr-

wert.“ Florian Kitter, Kaufmännischer Leiter von Reiki Metallbau, Straubing





Highlight am Tag der offenen Tür von Hefi Glaskonstruktiv in Talheim (links): der neue Demo Truck mit Exponaten der gefragtesten Schüco Innovationen

Demo Truck – direkt vor Ort

Sie suchen ein Highlight für Ihr nächstes Kunden-Event? Unser Tipp: der Schüco Demo Truck. Der großräumige, **mobile Schauraum** fährt direkt vor den Betrieb und präsentiert dort anschaulich die neuesten Schüco Fassaden-, Fenster- und Türinnovationen.

Kunden bevorzugen es, neue Produkte von allen Seiten zu begutachten und zu testen. Eine optimale Ergänzung zu Marketing-Aktionen wie Hausmesse oder zum Tag der offenen Tür bietet der neu gestaltete Schüco Demo Truck. Er ist ein perfekter Rahmen für anschauliche Produktpäsentationen und erfolgreiche Verkaufsgespräche. Architekten, Bauherren und Mitarbeiter können sich so vor Ort über innovative Architektur- und praktische Metallbaulösungen informieren. Auf 14 Metern Länge, 2,30 Metern Breite und mit 3 Metern Deckenhöhe präsentiert der Schauraum Schüco Metallbau-Innovationen in attraktiven Fassaden-, Fenster- und Türinszenierungen: zum Beispiel die parametrische Wandgestaltung, die multimedial das auf dreidimensionalen Entwürfen und Planungen basierende Schüco Parametric Concept visualisiert. Im Fokus: die Schüco SimplySmart Technologie mit ihren wirtschaftlichen Lösungen für zeitsparende, einfache und sichere Planung, Fertigung und Montage. Weitere Highlights sind die Schüco Modernisierungsfassade ERC 50 mit ihren rationellen Prozessabläufen für energetische Modernisierungen bei laufendem Betrieb und das Schüco Door Control System, das drei Produktfamilien für Anwendungen in der Türkommunikation, der Zugangskontrolle und der Fluchttürsicherung bietet. Für ungestörte Kundengespräche steht die integrierte Besprechungsinsel mit einer umfangreichen Präsentationstechnik zur Verfügung.

Jetzt Wunschtermin für 2014 sichern: Infos zur Terminplanung, eine Exponatenliste und die Möglichkeit, zu buchen, gibt es unter www.schueco.de/demotruck. Schüco unterstützt die Aktion auf Wunsch mit maßgeschneiderten praktischen Werbemitteln, wie Musteranzeigen, Flyern und Plakaten.

Für Architekten informativ

„Die Eingangstüren mit integrierter Zutrittskontrolle sind mein Highlight im Demo Truck. Ich würde anderen empfehlen, den Truck zu buchen, weil er für Architekten sehr informativ ist.“ Hans-Peter Fried, Metallbau Bößenecker GmbH, Weinstadt

Beeindruckende Präsentation

„Ich hätte nicht gedacht, dass so eine Ausstellung in einem Lkw möglich ist. Die technische Präsentation beeindruckt mich sehr.“ Andreas Schmitt, Schmitt Metallbau GmbH, Kernen-Rommelshausen

Faszinierende Ausstellung

„Der Truck präsentiert Schüco Systeme in einer ungewöhnlichen und faszinierenden Art – ohne dass ein großer Aufwand entsteht. Außerdem kann man sich Produkte anhand der Originalprofile nun viel besser vorstellen.“ Monika Eggstein, ADK Modulraum GmbH, Neresheim

Wissen, was am Markt los ist

„Der Truck eignet sich sehr gut für Mitarbeiter, die nicht auf die BAU Messe konnten. Sie zu informieren ist wichtig, schließlich muss man wissen, was am Markt los ist.“ Oliver Hesterberg, ALWICO Hesterberg GmbH, Crailsheim

Ein Propeller bei Schüco?

Orkan, Erdbeben, Starkregen – um Fassaden und Bauelemente realitätsgetreu auf **Umwelt- und Witterungseinflüsse** zu testen, arbeitet der Fachbereich Dichtheitsprüfungen mit spannenden Prüfinstrumenten.

Auch wenn in Bielefeld mal die Sonne scheint, kann es sein, dass es an Felix Wagners Arbeitsplatz stürmt und total nass ist: Im Technologiezentrum, im Fachbereich Dichtheitsprüfungen, tobt manchmal ein Orkan. Natürlich kennen der Fachbereichsleiter Felix Wagner und seine sechs Mitarbeiter die Plätze, an denen sie dann geschützt sind und trocken bleiben – dafür gibt es sogar Vorschriften. Was den Sturm verursacht? Es ist ein Dornier-Flugzeugpropeller, der mit 450 kW – also gut 600 PS – arbeitet und Windgeschwindigkeiten von mehr als 120 km/h erzeugt. Überprüft das Team um Felix Wagner die dynamische Schlagregendichtheit, wird ein gewal-

tiger Luftstrom auf das Fassadenmuster gerichtet – während Wasserdüsen es gleichzeitig mit 3,4 l/m² die Minute beregnen. „Diese spektakulären Tests finden aber nur etwa vier Mal pro Jahr statt“, berichtet Felix Wagner. „Häufiger – etwa 25 bis 30 Mal im Jahr – führen wir Prüfungen nach europäischem Standard durch. Hier beregnen wir die Flächen mit 2,0 l/m² die Minute.“ Neben den Prüfungen der statischen und dynamischen Schlagregendichtheit testet das Team zudem Fenster und Fassaden auf ihre Luftdurchlässigkeit und den Widerstand gegen Windlast. Außerdem im Prüfportfolio: Erdbebensimulationen, um Absturzsicherungen zu testen.



„Schüco hat sich entschlossen, so umfangreiche Möglichkeiten und sehr große Prüfstände zu bieten, weil der Markt diesen Bedarf zunehmend nachfragt. Schiebetüren etwa werden heutzutage immer breiter – Schüco hat hier also deutlich zukunftsorientiert gehandelt.“
Felix Wagner, Fachbereichsleiter Dichtheitsprüfungen



Sehen, was vor sich geht: Dieser Film zeigt eine Dichtheitsprüfung und vermittelt einen Eindruck vom Technologiezentrum.





Ähnlich beeindruckend wie der Propeller – das Lieblingsinstrument von Felix Wagner – ist die 18 m hohe Halle, in der das Team arbeitet. Schüco verfügt im akkreditierten Technologiezentrum (TZ) über den größten Indoor-Fassadenprüfstand in Europa. Drei dieser Testeinrichtungen mit jeweils 7 x 13 Metern können zu einer Fläche von 21 x 13 Metern zusammgelegt werden. Dazu kommen noch drei Fensterprüfstände von 3 x 3 bis zu 5 x 5 Metern. Verarbeiter aus aller Welt haben so im TZ die Möglichkeit, Sonderlösungen auf die konstruktive Qualität und die im Leistungsverzeichnis geforderten Werte zu prüfen. Dabei geht es in erster Linie darum, Fehlerpotenziale frühzeitig zu erkennen. „Unser Fokus liegt auf der Fertigungs- und Montagequalität. Die Prüfungen können Schwachstellen aufdecken. Wir betreiben dann Ursachenforschung und versuchen in Kooperation mit den Schüco Partnern und den konstruktiv

Beauftragten seitens Schüco Lösungen zu finden.“ Auch für andere am Bau Beteiligten bringen die Prüfungen Vorteile: „Für den Architekten und den Bauherren ist es oft das erste Mal, dass sie die Fassade aufgebaut sehen. Sie lieben es, hier vorbeizukommen.“

Partner, die ein Fenster testen möchten, sollten sich etwa vier Wochen vorher im TZ anmelden. Für den Test von Fassadenelementen muss man mehr Vorlauf einplanen. Der Prüfzeitraum eines Fas-

sadenbauteils selbst beträgt etwa drei Wochen. Der Ablauf in Kürze: 1. Woche: Aufbau des Fassadenelements durch die Partner-Monteur; 2. Woche: Eingangsprüfung und ggf. Zeit zur Überarbeitung; 3. Woche: Hauptprüfung mit Besuch vom Architekten und Bauherrn, darin enthalten ein bis zwei Tage für die Demontage. Fragen? Mehr Infos finden Sie unter www.schueco.de/technologiezentrum oder Sie wenden sich an Ihren Außendienstmitarbeiter.



Die Panorama-Aufnahme zeigt die 18 m hohe Halle, in der die Dichtheitsprüfungen stattfinden.

Quiz

Wissen Sie's?

Wozu braucht Schüco den Dornier-Flugzeugpropeller?

- a) zur Ermittlung der Luftdurchlässigkeit
- b) zum Test der dynamischen Windlast
- c) zum Prüfen der statischen Druckbelastung

Auch in dieser Ausgabe bietet Schüco mit dem Quiz wieder die Gelegenheit, mit etwas Glück und der richtigen Antwort tolle Preise zu gewinnen. Der erste Preis ist ein Makita Baustellenradio mit Schüco Logo. Es ist der ideale Begleiter auf der Baustelle und kann mit allen Makita-Block- und Makstar-Akkus von 7,2 bis 18 V betrieben werden. Auch der 2. bis 6. Preis kann sich sehen lassen: eine aufwendig verarbeitete multifunktionale Sport- und Reisetasche aus 3-farbiger Lkw-Plane im Format 50 x 33 x 13/21,5 cm (B, H, T).

Wer beim Quiz mitmachen möchte, notiert die richtige Antwort und sendet sie per Mail an schueco-partner@schueco.com Viel Glück!

Einsendeschluss ist der **28. März 2014.**

Schüco gratuliert!

Diese Schüco Partner hatten beim letzten Rätsel die richtige Lösung und Glück bei der Verlosung: Den ersten Preis, ein hochwertiges Büroset, gewann Nicole Ambrosius, H. Krüger Metallbau GmbH, Wildeshausen. Ein praktisches Baustellenradio erhielten: Franz Seitz, Glas Seitz, Wertingen; Jürgen Batroff, Elementebau Franken GmbH, Cadolzburg; Heinz-Udo Eichwald, Udo Eichwald & Co. GmbH, Sankt Augustin; Karsten Heise, Hermann Heise Metallbau aus Wulfen und Anja Wolff, Robert Schweiker GmbH, Besigheim.

1. Preis:
ein Makita
Baustellen-
radio



2. bis 6. Preis:
jeweils eine
multifunktionale
Sport- und Rei-
setasche



Teilnahmeberechtigt sind ausschließlich gewerbliche Betriebe des Fenster- und Fassadenbaus, die sich im Partnerbereich unter www.schueco-partner.de bis zum 28. März 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 neue Büroräume: Die Anlässe, Schüco Partnern zu gratulieren, sind zahlreich. Begehen Sie auch ein Jubiläum oder veranstalten einen Event? Dann schreiben Sie an schueco-partner@schueco.com

Das Team wächst

Das sind wohl die süßesten und jüngsten Partner, die Schüco begrüßen darf. Neu im Team sind bei der Schneider Kunststoff-Fensterbau GmbH aus Wenden-Gerlingen Martin Brüsers Tochter Franziska und Emma Poggel, Tochter von Peter Poggel, Metallbau Poggel GmbH aus Lennestadt. Beide tragen bereits „Schüco“.

Gut gelaunt:
Franziska
Brüser ...



... und Emma
Poggel im Schüco
Strampler



Bürobau in Glas und Metall

Einst Landmaschinen-Reparaturwerkstatt, heute erfolgreicher Mittelständler im Stahl und Metallbau. Dafür steht auch das neue Bürogebäude. Schüco Partner Weinzierl aus Osterhofen weihte es im Herbst ein. Peter Lohr von Schüco beglückwünschte Alfons Weinzierl (Junior) und Michaela Weinzierl herzlich.

125 Jahre Aldra im hohen Norden

2013 feierte die Aldra Fenster und Türen GmbH aus Meldorf 125-jähriges Bestehen. Angefangen als Bau- und Möbeltischlerei entwickelte sich Aldra zu einem der führenden Fenster- und Türenhersteller. Seit über 20 Jahren ist das Unternehmen auch Schüco Partner – Axel Quistorf (links) und Marius Seppmann (rechts) von Schüco übergaben Geschäftsführer Jörg Holzgrebe bei der Jubiläumsgala feierlich die Urkunde. Mehr zum Unternehmen und seiner Geschichte unter www.aldra.de



125



50 Jahre – Firma Merz Metallbau feierte das Betriebsjubiläum: Schüco Vertriebsleiter Ewald Zucker (rechts) und Gebietsmanager Ralf Geins (links) übergeben die Urkunde an den Firmengründer Otto Merz und gratulieren der Geschäftsführerin Heidrun Merz sowie dem Betriebsleiter Michael Stärkel.

50

10

10 Jahre MBO GmbH & Co. KG in Obersulm: Die Geschäftsführer Thomas Kolb und Berthold Weiss freuten sich über die Urkunde, die Gerd Pfeiffer, Schüco Gebietsmanager, feierlich überreichte.



10

10 Jahre ISK Metallbau GmbH aus Heubach Martin Istel und Rüdiger Kugler von der ISK Metallbau GmbH aus Baden-Württemberg nahmen die Urkunde von Schüco Gebietsmanager Gerd Pfeiffer entgegen. Er gratulierte den Geschäftsführern herzlich und freute sich mit ihnen.

+ **Individuelle Gestaltungsfreiheit**
für höchste Transparenz

+ **Automatisierte und leise
Bedienung** für größten Komfort

+ **Intelligente Sensortechnik**
für ein Höchstmaß an Sicherheit

+ **Barrierefreie Übergänge** von
drinnen nach draußen

Vom 30.03.
bis zum 04.04.
das Panorama Design
live erleben auf der
Light + Building
Schüco Stand E71
in Halle 9.

Die Aussichten? Bestens.

Genießen Sie beste Aussichten mit dem Schüco Panorama Design:

Mit Schiebeelementen ASS 77 PD, die keine Grenzen kennen. Drinnen wird zu draußen. Die Weite des Raums bekommt eine neue Dimension. Das mehrfach ausgezeichnete Design verbindet sich mit intelligenter Sensortechnik. Für ein Höchstmaß an Sicherheit und Komfort. Was Sie zusätzlich von dem Schüco Schiebesystem erwarten dürfen, erfahren Sie online:

www.schueco.de/panorama-design



reddot design award
best of the best 2012



SCHÜCO