

SCHÜCO

partner | 02

2016

Das Kundenmagazin



Geprüfte Sicherheit

Im Rahmen der Sicherheitskampagne können sich Verarbeiter jetzt als Schüco Stützpunkt-partner Sicherheit zertifizieren lassen. Seite 08

Flexible Ausstattung

Mit der FACID-Textilfassade lässt sich die Außenhaut von Gebäuden noch leichter an Kundenwünsche anpassen. Seite 22



Transparent und nachhaltig

Ein Hanggrundstück ist für viele Architekten eine spannende Aufgabe. Das Wohnhaus am Plauer See entwarf der Berliner Architekt Roland Wolff nach dem Split-Level-Prinzip mit transparenter Fassade zum See und geschlossenem Eingangsbereich zur Straße. Dass die Transparenz nicht auf Kosten der Energiebilanz geht, verdankt der Bau auch der Fassade Schüco FW 50⁺.HI. Für die Fenster im Obergeschoss nutzte der Metallbauer H.O. Schlüter aus Lübz zudem Schüco AWS 70 WF.HI. Die Senkkloppflügel Schüco AWS 102 werden wie die Dachluken automatisch gesteuert und sorgen im Sommer für eine optimale Lüftung. Mehr Infos: www.schueco.de/objekt-see



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

Mit Sicherheit ein gutes Team

Sehr geehrte Partnerinnen, sehr geehrte Partner,

schlafen Sie ruhig? So, wie das Pärchen auf unserem Titel? Das hoffe ich! In diesem Jahr haben wir mit unserer deutschlandweit angelegten Sicherheitskampagne über sämtliche Medienkanäle das Grundbedürfnis nach Sicherheit bei privaten Bauherren in den Fokus gerückt. Als unser Partner haben Sie von der hohen Medienpräsenz und der steigenden Anfrage nach Schüco Lösungen für ein sicheres Zuhause profitiert – das hat Sie hoffentlich beruhigt schlafen lassen. Gut zu wissen: Wir setzen auch weiterhin auf Sicherheit. Und bieten Ihnen dabei eine interessante Option: Sie können sich als „Stützpunktpartner Sicherheit“ über das ift Rosenheim als Sicherheitsexperte für Einbruchschutz zertifizieren lassen. Wie das geht – und welche Vorteile Sie davon haben –, lesen Sie in unserem Fokus-Thema ab Seite 8.

Noch einmal zum Thema Nachtruhe: Etliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Schüco schlafen vorübergehend weniger – sie sind im Endspurt der Vorbereitung zur Weltleitmesse BAU 2017. Dort werden wir, das ist sicher, unter dem Motto „Die Zukunft des Bauens“ attraktive Neuheiten zeigen. Wir präsentieren Lösungen, die weit über energieeffiziente und designorientierte Systemtechnik hinausgehen. Darunter auch digitale Tools, die Ihnen die Planung erleichtern und die Verarbeitung optimieren werden. Ich hoffe, Sie als unsere Partner im Januar in München begrüßen zu dürfen. Eine weitere gute Möglichkeit für einen Dialog und Austausch mit Ihnen.

Und auch noch etwas ist sicher: Gemeinsam sind wir auch im neuen Jahr erfolgreich! An dieser Stelle bedanke ich mich aber erst einmal für die gute Partnerschaft in diesem Jahr – und wünsche Ihnen eine friedliche Adventszeit und einen gelungenen Start in ein gesundes sowie erfolgreiches Jahr 2017. Auf weiterhin partnerschaftliche Zusammenarbeit

Ihr

Inhalt

Schüco Partner Magazin Ausgabe

02'16



08 Die Schüco Allianz für mehr Sicherheit
Die Sicherheitskampagne bietet erweiterte Umsatzchancen.



20 Schauräume in Berlin und Düsseldorf eröffnet
Gemeinsam in neuen Showrooms netzwerken.



26 Bauherren fragen verstärkt nachhaltige Systeme ab
Schüco unterstützt bei gestiegenen Anforderungen mit Services.

Online Kompakt

- 06** Gerade zu Weihnachten kommen kleine Präsente gut an – jetzt den Schüco Onlineshop nutzen

Fokus Sicherheit

- 08** Intro – Die Zahl der Einbrüche steigt
10 Wie sich Eigentum schützen lässt – ein Experte im Interview
12 Schüco bietet zahlreiche Systeme – für mehr Sicherheit
14 Mitmachen – in drei Schritten ins Herstellerverzeichnis

Messen

- 16** Jetzt vormerken – BAU 2017
19 Beliebt – Metallbaufachtag in Bielefeld und Wertingen

Verkaufsförderung

- 20** Weltweit und in Deutschland präsent – zwei neue Schüco Schauräume eröffnet

Produkte

- 22** Erweiterte Produktpalette für Partner – die Textilfassade FACID bietet flexible Lösungen

Service

- 26** Wenn die Anforderungen bei der täglichen Arbeit steigen – Schüco unterstützt mit zahlreichen Dienstleistungen

Nachhaltigkeit

- 28** Ressourcen schonen, Energie effizient einsetzen, in Wertstoffkreisläufen denken – dafür engagiert sich Schüco

Recht

- 30** Tipps zum Umgang mit der DIN 18008

Porträt

- 32** HEWE Metallbau aus Lahr – auf der Erfolgsspur
33 Ronge Metallbau aus Alfeld – höchster Anspruch

Referenz

- 34** Rathaus in Biebergemünd – durchgängig in 3-D geplant
36 Havenhuis in Antwerpen – herausfordernde Architektur
38 VW-Hauptgebäude Wolfsburg – Sonderlösung Glasleiste

Events

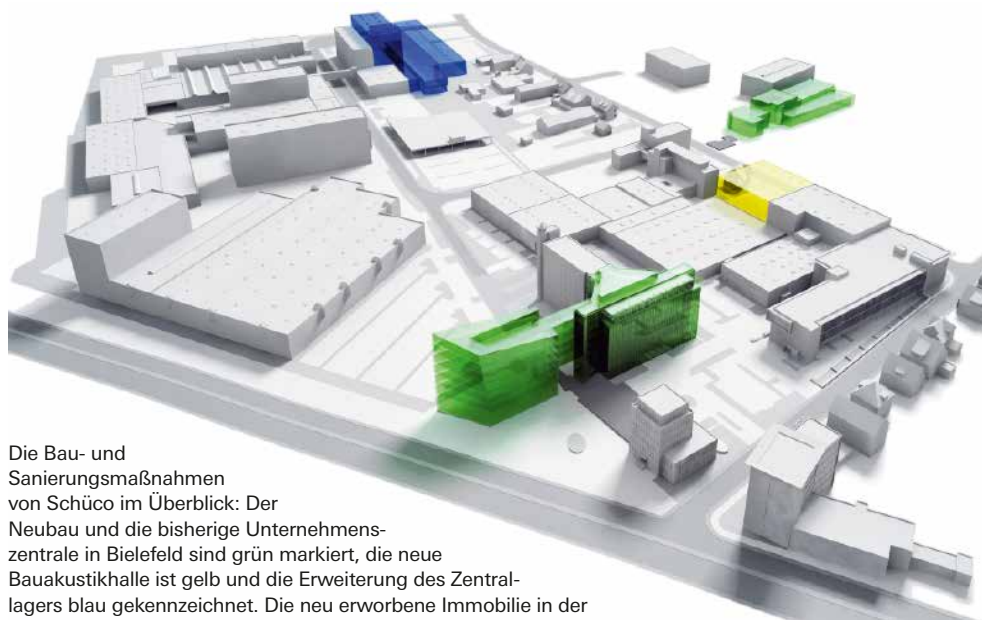
- 39** EuroEyes Cyclastics – großes Team am Start
40 Kart Challenge 2016 – das sind die Gewinner!
41 Vermischtes – Partner in aller Welt

Jubilare & Quiz

- 42** Schüco gratuliert seinen Partnern – die richtige Lösung wissen, mitmachen und mit Glück gewinnen

SCHÜCO Impressum

Herausgeber | Schüco International KG | Marketing Dr. Georg Spranger, Michaela Hesse • Karolinenstraße 1–15 • 33609 Bielefeld • Tel. 0521 783-0 • Fax 0521 783-451 • www.schueco.de • E-Mail: schueco-partner@schueco.com | Verleger | trurnit GmbH • Balanstraße 73/Haus 10 • 81541 München
Bildnachweise: Seite 6: Shutterstock; 8–15: ESB Professional, Thomas Ebert; 16–17: mauritius images/Ypps; 18–21: @argum; 22–25: Mark Wohrab, Gasser Fassadentechnik AG, Rainer Viertböck; scanlitho.teams; 26–27: skyphoto.me, shutterstock; 28–29: BYGGEINDUSTRIEN; 30–31: alice-photo; 32–33: Dirk Greulich, Bartelsfotografie; 36–37: storz; 40: hxdzxy



Die Bau- und Sanierungsmaßnahmen von Schüco im Überblick: Der Neubau und die bisherige Unternehmenszentrale in Bielefeld sind grün markiert, die neue Bauakustikhalle ist gelb und die Erweiterung des Zentral-lagers blau gekennzeichnet. Die neu erworbene Immobilie in der Kammerratsheide erkennt man weiter hinten, in Grün.

Voraussetzung für Wachstum

Bis 2020 will Schüco rund 75 Millionen Euro in ein groß angelegtes Neubau- und Sanierungsprogramm investieren. Geplant ist am Standort der Schüco International KG in Bielefeld ein „Innovations- und Entwicklungszentrum“. Künftig arbeiten hier dann die Schüco Teams aus Produktentwicklung und Engineering noch enger zusammen. Im Rahmen der Maßnahmen hat Schüco ein neues Gebäude gekauft und drei weitere Gebäude werden entstehen: ein Logistikzentrum, eine Bauakustikhalle und der Neubau neben der Unternehmenszentrale. Außerdem wird der vordere Teil des Hauptverwaltungsgebäudes saniert und mit dem angren-

zenden Neubau verbunden. Auf diese Weise entsteht ein Gebäudekomplex, der kurze Wege und deutlich mehr Platz für Schulungen und Meetings bietet. 2018 soll der Neubau neben der Zentrale fertiggestellt sein. Schüco will mit der Sanierung rund 80 Prozent der Energie-, Wartungs- und Instandhaltungskosten einsparen. „Mit den Neu- und Umbaumaßnahmen sichern wir die Zukunft des Unternehmens und schaffen die Voraussetzungen für weiteres Wachstum weltweit“, so Andreas Engelhardt, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter der Schüco International KG, zu den Plänen.

Schon zum zweiten Mal der erste Platz

Die Jury der Fachzeitschrift M&T-Metallhandwerk hat im Rahmen des Metallkongresses unter anderem die Gewinner des Deutschen Metallbaupreises gekürt. Dieser Preis zeichnet außergewöhnliche Bauvorhaben aus, die für das Motto stehen: klug geplant, perfekt gebaut. Die Auszeichnung erfolgt in sechs Kategorien. Eine Disziplin ist dabei der Bereich „Fenster, Fassade, Wintergarten“, und hier gibt es einen ganz besonderen Erfolg: Metallbau Windeck

aus Kloster Lehnin hat nicht nur den ersten Platz für die Stahlfassade der St. Johanniskirche in Brandenburg an der Havel erreicht. Der Schüco Partner gewinnt bereits zum zweiten Mal einen M&T Metallbaupreis. 2014 überzeugte der Verarbeiter die Jury mit der ungewöhnlichen Fassade des Steigenberger Hotels in Berlin. Herzlichen Glückwunsch!

2016 mit der ungewöhnlichen Fassade des Steigenberger Hotels in Berlin. Herzlichen Glückwunsch!

Mehr zum Partner:
www.metallbau-windeck.de



DEUTSCHER
METALLBAUPREIS
M&T

Doppelter Effekt

Im Juli hat Schüco Partner Dallwig aus Kassel seinen neuen Schauraum eingeweiht. Das Besondere? Der Showroom ist nicht nur sehr ansprechend gestaltet, das Montageteam von Dallwig installierte unter anderem eine Schüco ASS PD 77 Anlage, die sich per Smartphone-App steuern lässt. Zur feierlichen Eröffnung stand auch der Schüco DemoTruck vor der Tür, der weitere Neuheiten von Schüco präsentierte. Verarbeiter, die ebenfalls Interesse am DemoTruck haben, reservieren diesen am besten bereits jetzt für 2017.



RESERVIEREN SIE DEN SCHÜCO
DEMOTRUCK – JETZT
WWW.SCHUECO.DE/DEMOTRUCK

Erfolg auf der „denkmal“

Die Messe denkmal, europäische Leitmesse für Denkmalpflege, Restaurierung und Altbausanierung in Leipzig, zog auch in diesem Jahr zahlreiche nationale und internationale Fachleute an. Als Aussteller dabei: Schüco Stahlssysteme Jansen. Im Fokus des Messeauftritts stand das Fenstersystem Janisol Arte, das mit schlanken Profilen die erste Wahl für viele Renovierungsobjekte im Industrie- und Loftbereich ist und auch auf der Messe überzeugen konnte. Mehr Infos: www.denkmal-leipzig.de

Die ersten **3** profitieren

Wer jetzt schnell und unter den ersten drei Partnern ist, die den Schüco Wohnbalken 2017 bestellen, hat die Chance auf zehn zusätzliche Gratis-Exemplare. Dazu einfach am eigenen Arbeitsplatz einloggen und im Onlineshop die Marketingmedien auswählen oder anmelden unter: www.schueco.de/prospekte



Edel

Gerade im Winter ist ein heißer Schluck Tee willkommen. Die Isolierflasche mit 600 ml Fassungsvermögen ist daher ein nützlicher und eleganter Begleiter in edlem, mattem Finish mit Druckverschluss und Henkeltasse.



Kraftvoll

Mit einem portablen Energiespeicher geht Smartphone oder Tablet nicht mehr so schnell der Strom aus. Droht der Akku zu versagen, einfach die Powerbank anschließen. Sie arbeitet mit einer extrem hohen Kapazität, hat eine Bedienungsanzeige und wird mit Ladekabel geliefert.



Stylish

Sportliches, frisches Design: Die pflegeleichte und extrem stabile Schüco Watch besteht aus einem nylonverstärkten Kunststoffgehäuse und einem Silikonarmband. Die Armbanduhr mit dem 3-Zeiger-Uhrwerk, hochwertigem Mineralglas, dem grünen Ring und Schüco Logo auf weißem Zifferblatt ist ein echter Hingucker – und wasserdicht.

Freude schenken, Kunden binden

Im Schüco Onlineshop finden Partner jetzt eine Auswahl an **attraktiven Weihnachtspräsenten**.

Das Jahresende ist die Zeit der Rückbesinnung. Das gilt nicht nur für Familie und Freunde. Auch Unternehmen sollten die Chance nutzen, sich bei ihren Kunden in Erinnerung zu bringen und ihnen für die vertrauensvolle Geschäftsbeziehung zu danken. Weihnachtsgeschenke sind ein ideales Instrument zur Kundenbindung. Vorausgesetzt, sie erfüllen zwei Bedingungen: Sie sollten nützlich sein und die Qualität muss stim-

men. Dann werden sie gegebenenfalls längerfristig genutzt und transportieren die Werbebotschaft nachhaltig. Das zeigt auch eine Umfrage des Marktforschungsinstituts DIMA, die 2014 im Auftrag des Gesamtverbandes der Werbeartikel-Wirtschaft e. V. veröffentlicht wurde. Die Statistik-Experten hatten 1.000 Endverbraucher zu Werbeartikeln befragt und festgestellt, dass 93 Prozent Werbeartikel in ihrem Alltag nutzen.



Praktisch

Dieser Kugelschreiber aus Metall und mit schwarzem Kunstleder-Überzug vereint gleich zwei Funktionen: Mit der blauen D1-Mine kann man wie gewohnt schreiben, und mit dem Gumminoppen am Schaftende lassen sich Displays auf Smartphones oder Tablets bedienen.



Komfortabel

Kalte Finger beim Eiskratzen? Mit diesem Werkzeug passiert das nicht. Dieser Eiskratzer funktioniert mit einem gefütterten und wasserdichten Handschuh aus qualitativ hochwertigem, reißfestem sowie strapazierfähigem Polyestergewebe.

Nützlich

Wer kennt das nicht: Wenn man die Hosentaschen zu Hause oder im Büro leert, bleibt selten alles an einem Platz. Mit dem „Taschenleerer“ aus Filz kann sich das ändern. Schlüssel, Portemonnaie, das Mobiltelefon oder Ähnliches können in einer Schale aus dunkelgrau melierter Merinowolle abgelegt werden. Verpackt im weißen Geschenkkarton mit grünem Schleifenband macht dieses Filzobjekt richtig was her.



Jeder Vierte hatte das Produkt sogar schon länger als zwei Jahre in Gebrauch. Auffällig war zudem, dass 78 Prozent sofort den entsprechenden Markennamen parat hatten. Zum Vergleich: Bei einem TV-Spot weiß hinterher nur jeder Dritte, für welche Firma gerade geworben wurde. Zudem können Unternehmen mit Werbeatikeln ein positives Image nicht nur festigen (87 %), sondern es sogar weiter verbessern. Das

bestätigten zwölf Prozent der Studienteilnehmer. Als Argument nannten sie vor allem eine gute Qualität der Geschenke.

Bestellen Sie also noch schnell Weihnachtsgeschenke für Ihre Kunden im Schüco Online-shop. Die abgebildeten Präsente und weitere Ideen gibt es hier:

www.schueco.de/merchandising

Im Team überzeugen

Von Handwerkern wird heutzutage nicht nur eine einwandfreie Leistung erwartet, auch ein kompetenter sowie serviceorientierter Auftritt bei Bauherren oder Investoren gehört zu einer optimalen Auftragsabwicklung dazu. Dabei kommt es im Kundenkontakt selbstverständlich auch auf den Eindruck an, den etwa ein Montageteam auf der Baustelle hinterlässt. Besonders harmonisch ist das Erscheinungsbild eines Teams, wenn die Mitarbeiter eines Unternehmens ähnliche professionelle Kleidung tragen. Im besten Fall ist sie sogar mit dem individuellen Firmenlogo – also dem Markennamen des Schüco Partners – versehen.

Mit einer attraktiven Arbeitskleidung lässt sich also hervorragend für das eigene Unternehmen werben. Damit Schüco Partner ihre Mitarbeiter zum Jahresauftakt perfekt ausstatten können, startet Schüco jetzt eine Bekleidungsaktion. Dabei ist die Beflockung mit einem einfarbigen Schüco und Firmenlogo inklusive. Im Angebot befinden sich Bundjacken, -hosen, Softshell-Jacken, Polo-Shirts, T-Shirts und Latzhosen in verschiedenen Farben. Am besten, Partner informieren sich gleich über das Angebot. Im Aktionszeitraum vom **1. Januar bis zum 31. März 2017** gibt es die hochwertige Kleidung zum Vorzugspreis: Weitere Infos gibt es unter www.schueco.de/partneraktion

Gut bei Bauherren und Investoren ankommen: Zu einem gelungenen Auftritt trägt auch die passende Kleidung bei.





Zuhause sicher

Die Zahl an Wohnungseinbrüchen steigt. Daher setzt Schüco auf mehr Sicherheit. Hiervon profitieren auch die Partnerunternehmen. Denn bei Einbruchdiebstählen gilt meistens nur: vorbeugen. **Die richtigen Systeme schützen** Fenster und Türen vor dem Zugriff der Täter. Mehr und mehr Hausbesitzer fragen danach. Schüco gibt zusammen mit seinen Stützpunktpartnern Sicherheit Antworten.

Etwa alle vier Minuten wird in Deutschland in ein Haus oder eine Wohnung eingebrochen. Mehr als 167.000 Fälle registrierte die Polizei in 2015. Zehn Prozent mehr als im Vorjahr! Und kaum länger als vier Minuten dauert die gesamte Tat. Ungeschützte Fenster oder Fenstertüren können sich mit drei Hebelgriffen öffnen lassen. Dann machen sich die Täter ans Werk. Kundig haben sie die beliebtesten Verstecke leicht ausgemacht. Etwa 80 Prozent aller Menschen haben ihre Wertgegenstände an der gleichen Stelle abgelegt. In der Regel sind Einbrecher auf Schmuck, Bargeld, Handys oder Laptops aus. „Sie nehmen alles, was sich schnell und mühelos mitnehmen lässt“, sagen Polizeiexperten über die Taktik der Verbrecher. Danach wieder raus aus dem Haus. Das war's. Deutlich mehr Arbeit haben danach die Bestohlenen.





Eine Sorge weniger:
Wer Maßnahmen
gegen Einbrecher
ergriffen hat, kann
besser entspannen.

» Eigentum aktiv schützen

Den Schaden bei der Polizei und der Versicherung melden, die Wohnung aufräumen, Belege für die gestohlenen Gegenstände suchen und auflisten, nach einem Einbruch gibt es viel zu tun. Von dem Schock, den ein solches Ereignis auslöst, gar nicht zu sprechen. Aussicht auf Rückgabe der verlorenen Stücke, die mitunter unersetzlich sind, besteht kaum. In Nordrhein-Westfalen (NRW) liegt die Aufklärungsquote bei unter 14 Prozent. Deutlich bessere Ergebnisse erzielen auch die Kollegen in den anderen Bundesländern nicht.

Was wirklich hilft? Ein wirksamer Schutz von Türen und Fenstern.

Die Polizei wirbt mit den Initiativen „K-Einbruch“ und „Zuhause sicher“ für geeignete Maßnahmen, Einbrecher auszusperrern. Schüco unterstützt als Partner die Konzepte einer wirksamen Prävention. Und: Mit der Allianz gegen Einbrüche bindet Schüco die Verarbeiter in dieses Engagement ein. Partner können sich zertifizieren lassen als „Stützpunktpartner Sicherheit“. Der Vorteil: Bei den Beratungen der Polizei für Hausbesitzer werden die gelisteten Firmen genannt, die geeigneten Schutz bieten. Darüber hinaus ist es sinnvoll, sichernde Maßnahmen direkt beim Gespräch über den Einbau von neuen Fenstern oder

Türen anzusprechen. Christian Weicht von der Polizei in NRW beschreibt das so: „Viele Hausbesitzer glauben, ihr Haus sei eine Burg. Dabei ist es nur winddicht.“ Die Bauvorschriften in Deutschland kennen keine Vorgaben für den Einbruchschutz. Leisten Fenster und Türen jedoch Widerstand für wenigstens drei Minuten, lassen die Ganoven schnell die Finger von ihrem Vorhaben.

Mehr Schutz schenkt Sicherheit – und die Schüco Sicherheitspartnerschaft ermöglicht es Verarbeitern, dieses beruhigende Gefühl ins Verkaufsgespräch einzubringen.



Damit es beim Einbruchsversuch bleibt, informiert Schüco auch per Video über Einbruchschutz: www.schueco.de

„Zuhause sicher“



Das Netzwerk „Zuhause sicher“ ist ein auf Initiative von Polizeibehörden hin gegründeter eingetragener

Verein, dessen Geschäftsstelle sich in Münster befindet. Das Ziel des Vereins sind vorbeugende Maßnahmen gegen Wohnungseinbrüche. Dazu hat das Netzwerk „Zuhause sicher“ ein dreistufiges Konzept erarbeitet. Der erste Schritt ist die Beratung in einer polizeilichen Beratungsstelle. Über Adressennachweise und Partnerüber-sichten kann auf Fachhändler und Handwerker, die entsprechende Systeme anbieten, hingewiesen werden. Danach erfolgt die Montage oder der geeignete Umbau. Schließlich erhalten Hausbesitzer, die entsprechend den Richtlinien ihr Eigentum schützen, eine Plakette von „Zuhause sicher“. Diese können sie am Haus anbringen und so deutlich machen: Einbruchsversuche lohnen sich nicht. Schüco ist Partner im Netzwerk „Zuhause sicher“. Mehr Infos: www.zuhause-sicher.de

„K-Einbruch“

K-Einbruch ist eine weitere Initiative der Polizei. Sie kooperiert mit der Versicherungswirtschaft, Industrieverbänden und Herstellerfirmen. 2012 startete die Polizei mit ihren Partnern diese bundesweite Öffentlichkeitskampagne. Hintergrund: Nach jahrelangem Rückgang steigen die Wohnungseinbruchszahlen seit 2009 wieder an. K-Einbruch bietet Aufklärungsarbeit und informiert etwa mit der YouTube-Serie „Die Elster“ auf unterhaltsame Weise. Ein Einbrecher zeigt in der Serie ganz praktisch, wie leicht sich ein Fenster öffnen lässt. In Zusammenarbeit mit dem Institut für Fenstertechnik Rosenheim (ift) zertifiziert K-Einbruch Unternehmen, die an den Endverbraucher liefern. Die so gelisteten Anbieter können von den Kunden direkt angefragt werden. Schüco ist Premium-Partner von K-Einbruch und initiiert die Zertifizierung von Schüco Stützpunktpartnern. Mehr Infos: www.k-einbruch.de



Hätte ich nur mehr gemacht



Kriminalkommissar Christian Weicht, Technischer Fachberater bei der Kreispolizei Lippe in Nordrhein-Westfalen, arbeitet im bundesweiten Netzwerk „Zuhause sicher“. Im Interview beschreibt er, wie man Einbrechern das Leben schwer macht.

Was ist das Netzwerk „Zuhause sicher“?

Wir sind eine Initiative der Polizei mit dem Ziel, die Beratung für einen geeigneten Einbruchschutz zu bewerben. Schüco ist einer unserer Partner.

Die Zahl der Einbrüche steigt von Jahr zu Jahr. Woran liegt das?

Einbruch geht zu einfach – viele Fenster bieten praktisch keinen Einbruchschutz. Meist findet die Spurensicherung nur drei bis vier Hebelmarken, dann ist es passiert. Einbrecher wissen das und machen sich das zunutze. Und natürlich sind die Täter vor allem in Ländern und Gegenden aktiv, in denen es sich lohnt, nach Wertgegenständen oder Bargeld zu suchen.

Was kann man dagegen unternehmen?

Das geht ebenfalls ganz einfach: den Dieben das Leben schwer machen. In den Niederlanden sind bei Neubauten inzwischen im Erdgeschoss Türen und Fenster der Klasse RC2 gefordert, das heißt, sie leisten grundsätzlich ausreichenden Widerstand bei einem Einbruchsversuch. Das wirkt: Die Einbruchszahlen in den Niederlanden gehen zurück. Ähnlich ist es in Großbritannien. Ich vergleiche das gern mit der Wegfahrsperre beim Auto. Seither sind die Pkw-Diebstähle deutlich zurückgegangen.

Wo sind die Schwachstellen beim Haus?

Eindeutig im ebenerdigen Hausbereich die Fenster und Fenstertüren. Mehr als 40 Prozent der Einbrüche erfolgen über diese Fenster und Fenstertüren auf der Hausrückseite. Täter lieben die Deckung des Gartens, und an den Terrassentüren brauchen sie nicht einmal über eine Fensterbank zu klettern.

Was raten Sie?

Hausbesitzer sollten Widerstand einbauen. Gerade an Fenster, Terrassentür oder der Haustür. Daran kann der Eigentümer gleich beim Neubau denken. Es lässt sich aber auch sehr gut nachrüsten. Viele Polizeidienststellen können polizeilich anerkannte Errichter benennen. Diese bieten verlässlichen Schutz an. Polizeibehörden, die dem Netzwerk angeschlossen sind, vergeben nach Erreichen des Netzwerkstandards die Präventionsplakette „Zuhause sicher“, mit der Hauseigentümer auf den vorhandenen Sicherheitsstandard hinweisen und Täter abweisen. Die präventive Wirkung konnte das Netzwerk bereits belegen.

Was geht noch?

Die Hauptzeiten für Einbrüche sind die Stunden der Dämmerung. Der Ausdruck „Lichtscheue Typen“ passt genau. Wenn sie den Eindruck haben, ein Haus ist bewohnt, meiden sie ein solches Haus. Die Rollläden abends herunterzuziehen, ist ebenfalls eine gute Idee. So kann niemand hereinschauen, um zu checken, ob das Haus unbewohnt ist.

Bringt Nachbarschaftshilfe auch etwas?

Ja, sehr sogar. Es gab eine Untersuchung vor einigen Jahren. Da wurden Täter befragt. Sie machten sehr deutlich: Sie haben großen Respekt vor einer guten Nachbarschaft. Denn das erhöht zum Beispiel das Risiko, wiedererkannt zu werden. Genau das wollen Einbrecher aber nicht.

Was hinterlässt ein Einbruch bei den Opfern?

Ein Wohnungseinbruch trifft nicht nur das Vermögen. Es trifft auch die Seele. Viele Hausbesitzer fühlen sich danach selbst schuldig. Sie sagen sich: Hätte ich nur mehr gemacht, um meine Familie zu schützen. Das kann sehr belastend sein.

Zu Hause sicher: Mit Schüco Systemen ist man gut gegen Witterungseinflüsse und ungebetene Gäste geschützt.



» Mit Sicherheit geschützt

Ein wichtiger Aspekt für die Kundenzufriedenheit ist, ob sich Bewohner einer Immobilie auch wohlfühlen – und diese Empfindung hängt eng mit dem Gefühl von Sicherheit zusammen. Schüco setzt sich dafür ein: mit Fenstern und Türen, die nicht nur die Kälte draußen halten. Schüco sperrt auch Einbrecher wirksam aus.

Was man wissen muss: Über 80 Prozent der Einbruchsversuche in Deutschland erfolgen über Schiebetüren und Fenster. Und: Fenster und Türen ent-

sprechen vor allem den Wärmeschutznormen. Anders bei Schüco. Hier gehört die Ausstattung von Fenstern und Türen mit verschiedenen Widerstandsklassen zur Systemtechnik. Ab der Resistance Class 2 (RC2) spricht die Polizei von einem wirksamen Schutz. Einbrecher benötigen dann mehr als drei Minuten, um selbst mit Werkzeug ein RC2-Fenster oder eine RC2-Tür zu knacken. Diese Zeit nehmen sich gut organisierte Banden nicht. Anderswo kommen sie schneller zum Ziel. Je größer also der Widerstand, desto geringer die Ein-

bruchswahrscheinlichkeit. Verarbeiter, die auf die geprüfte Schüco Technologie setzen, haben daher gute Argumente, wenn es um den Schutz des Zuhauses geht. Das lässt sich auch im Beratungsgespräch gut anbringen. Hausbesitzer sind für den Hinweis auf Sicherheitsaspekte durchaus dankbar, denn im Schadensfall sagen sicher viele: Hätte ich nur vorher gewusst, wie ungeschützt mein Haus ist. An welchen Punkten Bauherren und Verarbeiter für mehr Schutz sorgen können, zeigen die folgenden Abbildungen.

Je höher die Widerstandsklasse,
desto besser der Schutz





- 1 Abschließbarer Griff
- 2 Anbohrschutz Kammergetriebe
- 3 Verriegelung mit Pilzkopfschließzapfen
- 4 Solide Komfortriegelstücke
- 5 Sicherheitsverglasung
- 6 Zusätzliche Sicherheitsverriegelung
- 7 Umlaufende mechanische Sicherheitsglasbindung

Am Fenster im Einsatz für die Sicherheit

Die Statistiken der Polizei weisen nach: 40,4 Prozent aller Einbruchversuche erfolgen über die Fenster. Vor allem ebenerdige Fenster sind betroffen. Schüco bietet serienmäßig rollierende Pilzkopfschließzapfen und Komfortriegelstücke (weitere Möglichkeiten siehe Legende). Fenster von Schüco lassen sich zudem bis zur höchsten Widerstandsklasse RC3 aufrüsten. Und diese Ausstattung geht keineswegs zu Lasten von Komfort und Design – Sicherheit und zeitlose Eleganz passen durchaus zusammen. Und natürlich bieten die Fenster auch beste Wärmedämmwerte.

Terrassen- und Schiebetüren gegen Einbruch geschlossen

Noch beliebter bei Einbrechern als Fenster sind Schiebe- oder Terrassentüren. Der Grund: Durch diese Türen gelingt die Flucht leichter. Zudem befinden sie sich meistens an Seiten des Hauses, die von außen weniger gut einzusehen sind. Fast 41 Prozent aller Versuche, in ein Haus einzudringen, erfolgen über diese Schwachstelle. Schüco leistet den notwendigen Widerstand. Terrassen- und Schiebetüren von Schüco bieten bei entsprechender Ausrüstung Schutz der Widerstandsklasse RC2, der auch von der Polizei empfohlen wird (Bereiche für Schutzmaßnahmen sind im Bild markiert). Auch hier gilt: Sicherheit und Design sind optimal kombiniert. Hinzu kommt das gewohnt hohe Maß an Komfort, etwa durch den Klemmschutz und die bewährten Schließmechaniken.

Kontrollierter Zutritt an der Haustür

Nur 10,2 Prozent aller Einbruchversuche beginnen an der Haustür. Ein Zeichen dafür, dass guter Schutz wirkt. Haustüren stehen bereits seit Jahren im Blickpunkt, wenn es um ein sicheres Zuhause geht. Haustüren von Schüco können je nach Ausstattungsmerkmal alle Anforderungen der Sicherheitsklasse 3 erfüllen. Wer sich darüber hinaus vor unliebsamem Besuch schützen möchte: Haustüren mit dem Türmanagementsystem Schüco Door Control System (DCS) verwehren dank intuitiv bedienbarer Türkommunikation und einer sicheren Zutrittskontrolle unliebsamen Gästen den Zugang. Weitere Sicherheitsmaßnahmen sind im Bild markiert.



- 1 Zusätzliche Riegelstücke
- 2 Sicherheitsprofilzylinder
- 3 Zusatzverhakung
- 4 Sicherheitsverglasung
- 5 Zusatzverriegelung



- 1 Sicherheitsfüllung
- 2 Sicherung Bänder
- 3 Mehrfachverriegelungen
- 4 Sicherheitszylinder
- 5 Sicherheitsglasbindung



Einbruchschutz – aktueller denn je

„Fenster und Haustüren der Widerstandsklasse RC2 werden von unseren Kunden zunehmend nachgefragt. Hierfür verwenden wir seit der Markteinführung vor allem die AvanTec SimplySmart Beschläge von Schüco. Neben den optimierten Produktionsabläufen überzeugt der Beschlag auch im Hinblick auf die Optik und die individuellen Ausstattungsmöglichkeiten bis hin zur Widerstandsklasse RC3.“ Harald Frehse, Metallbau Frehse, Steffenshagen

Gutes Argument – die KfW fördert Maßnahmen für mehr Sicherheit

Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) fördert bei der Modernisierung mehr Sicherheit fürs Haus oder die Wohnung mit Investitionszuschüssen und günstigen Krediten. Das erleichtert Bauherren und Eigentümern die Entscheidung, in den Schutz ihrer Immobilie zu investieren. Denn Sicherheit hat einen Markt. Die steigende Zahl an Wohnungseinbrüchen greifen auch die Medien regelmäßig auf. Gerade im Herbst und Winter lenken die Schlagzeilen den Blick auf das Thema. In den dunklen Monaten haben Diebe Saison. In der Regel verdoppelt sich die Zahl der Einbrüche im Herbst und Winter. Die Sorge um das Wohl der Familie und das Eigentum steigert die Nachfrage nach geeigneter Sicherheitstechnik. Der Einbau von angriffshemmenden Systemen in Fenstern und Türen gehört dazu. Denn auch das steht in den Zeitungen: 40 Prozent der Einbruchversuche werden abgebrochen, weil sich der Zugang zum Haus schwieriger als erwartet darstellt.

Noch sind Sicherheitsstandards bei der Modernisierung nicht vorgeschrieben. Aber eine nennenswerte Förderung durch die KfW Bankengruppe ist ein starkes Argument. Bei Einzelmaßnahmen zum Einbruchschutz übernimmt die KfW zehn Prozent der förderfähigen Kosten bis zu einem Maximalbetrag von 1.500 Euro je Wohneinheit. Dieser Zuschuss kann nur für Privateigentum genutzt werden.

Wer auf eine solche Förderung zugreifen will, sollte zudem beachten: Die Investition in mehr Sicherheit muss mindestens 2.000 Euro betragen. Zudem sind nur Fenster und Türen der Widerstandsklasse RC2 förderfähig. Der Antrag ist darüber hinaus vor Beginn einer Baumaßnahme zu stellen. Eine nachträgliche Förderung ist nicht möglich. Einmal genehmigt, gilt die Zusage der KfW dann für sechs Monate. Darüber hinaus lässt sich der Fokus „Sicherheit“ mit einem weiteren aktuellen Thema verbinden. Bei einer energetischen Sanierung der Fenster und Türen können einbruchshemmende Systeme gleich integriert werden. Auch da macht die KfW ein Angebot: Privatpersonen unterstützt die Bank mit Kreditbeträgen bis zu 50.000 Euro. Der Effektivzins liegt ebenso wie der Sollzins bei nur 0,75 Prozent pro Jahr. Die Zinsbindung beträgt bis zu zehn Jahre. Auf Wunsch sind die ersten beiden Jahre tilgungsfrei. Mehr Details zu den Förderungen: www.kfw.de oder bei der KfW unter der kostenlosen Rufnummer **0800 539 9002**



» Die Schüco Soko

Die Zusammenarbeit mit der Initiative K-Einbruch zahlt sich aus. Schüco als Premiumpartner dieser Kooperation zwischen Polizei und Wirtschaft bindet auch Systemnehmer für angriffshemmende Bauteile in dieses öffentlichkeitswirksame Netzwerk ein. Der erste und wichtigste Schritt für Verarbeiter: die Beitrittserklärung zum Zertifizierungs- und Überwachungsvertrag. Schüco Partner profitieren dabei doppelt. Die Kooperation mit dem Prüfinstitut ift Rosenheim vereinfacht die Listung im Herstellerverzeichnis der Polizei. Und: Schüco regelt zentral und übergreifend die Kontrolle der Prüfnachweise. Dabei übernimmt Schüco die Zertifizierungskosten. Die erforderlichen Nachweise zum Einsatz von einbruchhemmenden Systemen beauftragt Schüco und führt sie im eigenen Unternehmen im Technologiezentrum zentral durch. Partner sparen sich dadurch während des Zertifizierungsprozesses zeitraubende Einschränkungen im Betrieb.

Entscheidend ist: Nur zertifizierte Unternehmen werden von der Initiative K-Einbruch empfohlen. Das offizielle Errichter-Gütesiegel weist die Firmen, die es vorweisen können, als Teil der bundesweiten Sicherheitspartnerschaft aus. Eine bessere Werbung gibt es nicht!



Weitere Informationen

Wie werde ich Schüco Stützpunktpartner Sicherheit? Einfach über den jeweiligen Schüco Außendienstmitarbeiter beantragen!



Mit Sicherheit mehr Umsatz: Partner beraten ihre Kunden – dabei können sie auch den Schüco KfW-Flyer nutzen. Anschließend folgt das Angebot. Haben die Bauherren ein KfW-Programm gewählt und der Zuschuss oder Kredit ist bewilligt, kann der Auftrag erfolgen.

Im Schüco Technologiezentrum (TZ) in Bielefeld werden alle Bauteile umfassenden Prüfungen unterzogen. Das TZ ist durch die nationale Akkreditierungsstelle der Bundesrepublik Deutschland amtlich als unabhängiges Herstellerlabor anerkannt. Das garantiert bestmögliche Qualität und natürlich Sicherheit.



In drei Schritten ins Herstellerverzeichnis

1. Einfach die Beitrittserklärung von Schüco und dem ift Rosenheim ausfüllen, die Partner vom zuständigen Außendienst erhalten, und an folgende Nummer faxen: **0521 783 9418** oder per Mail senden an: **SStrate@schueco.com**
2. Telefonisch unter 08031 261 2156 mit dem ift Rosenheim einen Termin zur Fremdüberwachung durch das unabhängige Prüfinstitut absprechen.
3. Sicherheitspartner erhalten nach der Überprüfung das Zertifikat. Sie werden zugleich Teil der polizeilichen Beratung und in den Empfehlungslisten aufgeführt.



KOSTENÜBERNAHME DURCH SCHÜCO

KOSTEN SICHERheitsPARTNER CIRCA 2.000 EURO INITIAL (STATT BIS ZU 3.500 EURO INITIAL)



Zertifizierung interessant

„Das Thema Einbruchssicherheit steht inzwischen sehr weit oben auf der Agenda. Gerade in letzter Zeit wird geeigneter Schutz vor Einbrüchen vor allem von privaten Bauherren nachgefragt. Es geht dabei um Haustüren, aber auch Terrassen- und Schiebetüren. Da arbeiten wir eng mit Schüco zusammen und nutzen ihre Systeme. Die Zertifizierung für K-Einbruch ist für uns interessant, und wir werden sie in naher Zukunft angehen.“ Sebastian Fricke, Fricke Metallbau GmbH, Nienstädt





BESUCHEN SIE
UNS IN
**HALLE B1
STAND
301**

Die Zukunft des Bauens

Ein kontinuierlicher Dialog mit Architekten, Verarbeitern und Investoren ist für Schüco die Basis für die Entwicklung von **innovativen Produkten und Services**. Der Schüco Messestand auf der BAU 2017 in München weist deshalb weit in die planungs- und fertigungstechnische Zukunft.

Wollen Sie als Verarbeiter oder Bauherr durch Räume gehen, die bisher nur als zeichnerische Idee existieren; Fassadenfunktionen simulieren, bevor sie in der realen Welt montiert sind; oder ausprobieren, welche Fenster und Türen am besten passen, obwohl das Gebäude erst in der Planung ist?

Schüco Partner wissen natürlich, dass dies heute dank digitaler Technologien funktioniert. Aber es geht noch viel mehr, vor allem bei der engen Verzahnung der Planungs-, Fertigungs- und Bauprozesse. Die neuesten Entwicklungen über die Zukunft des Bauens erfahren Sie auf der BAU 2017, die vom **16. bis 21. Januar 2017 in München** stattfindet.

Auf dem Schüco Stand in Halle B1, Stand 301, wird sich alles um zielgruppenspezifische Lösungen drehen. Diese gehen weit über energieeffiziente, designorientierte Systemtechnik und Gebäudeautomation hinaus – sie zeigen digitale Planungs- und Modellierungs-Möglichkeiten. Ein Stichwort ist dabei „Building Information Modeling“ (BIM). Dieser 3-D-Modell-basierte Prozess für Planung, Ausführung und Verwaltung von Gebäuden ermöglicht die digital gesteuerte Verbindung von Bauherr, Architekt, Gewerken und den späteren Gebäudeverwaltern. Schüco unterstützt die BIM-Praxis in vielerlei Hinsicht, unter anderem durch 3-D-Bauelemente und entsprechende Schnittstellen. Von diesen profitieren auch Partner, insbesondere wenn es um eine rationelle Fertigung und Montage geht.

Aber natürlich spielen auch weitere Faktoren eine Schlüsselrolle, geht es um die erfolgreiche Abwicklung von Bauvorhaben, die hinsichtlich der Nachhaltigkeit punkten. Besucher dürfen daher gespannt sein, welche Lösungen Schüco parat hält. Am besten, Sie merken sich den Termin schon heute vor!



BAU 2017

16. - 21. Januar · München

Herzlich willkommen in Bielefeld: Zahlreiche Partner nutzten die Gelegenheit, sich auf den Metallbaufachtagen umfassend über Neuerungen in der Branche zu informieren.



Einblick in die Schüco Welt

„Diese Veranstaltung ist ruhig und familiär und bietet einen ziemlich guten Einblick in die Schüco Welt. Mich interessieren die Fertigung und die Produktion mit den jeweiligen Neuerungen. Etwa die vernetzten Systeme: Die Digitalisierung schreitet immer weiter voran und wird in den nächsten zehn Jahren gerade in der Werkstatt immens zunehmen.“ Michael Wilke, Lindner AG, Arnstorf



Einwandfreier Service

„Die Effizienzsteigerung spielt in unserer Werkstatt eine große Rolle, daher haben wir unseren Maschinenpark mit einer Schüco AF 300 erneuert. Wo ich Verbesserungsmöglichkeiten beim Schüco Service sehe? Die Ansteuerung zwischen SchüCal und den Maschinen funktioniert einwandfrei, da fällt mir nichts ein.“ Alfons Weinzierl (jun.), Weinzierl Metallbau GmbH, Osterhofen



Wie leicht sich das Schüco DCS Touch Display einbauen lässt, erlebten Gäste im Workshop.



CNC-Maschinen sind aus modernen Fertigungshallen nicht mehr wegzudenken – das Interesse ist groß.

Nah am Kunden

Die **Metallbaufachtage in Bielefeld und Wertingen** waren auch dieses Jahr wieder ein Gewinn für alle Beteiligten: Zahlreiche Partner nutzten die Gelegenheit für den Dialog unter Fachleuten, informierten sich in Theorie und Praxis und machten sich damit fit für den Alltag.

„Die Metallbaufachtage sind wie eine Spezialmesse: Alle, die mit Schüco zu tun haben, können sich hier live über neue Systeme, aktuelle Themen, Software sowie Maschinen informieren und haben Gelegenheit, ausführliche Fachgespräche zu führen“, so Andreas Engelhardt, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter der Schüco International KG: „Dabei zeigen wir, dass wir nicht nur faktisch ein guter Partner sind, sondern unsere Arbeit auch mit Herz machen.“ So bot Schüco in Bielefeld und Wertingen auch 2016 wieder zahlreiche Workshops an, etwa zu Themen wie Statik, Schallschutz oder zu Baukörperanschlüssen. Aktiv suchten die Referenten dabei während und nach den Vorträgen den Dialog mit den Gästen. Denn das Feedback der Partner ist wichtig: Es gilt, Systeme so weiterzuentwickeln, dass sie auf dem Markt optimal ankommen.

Für den ausführlicheren Austausch mit Kollegen und Schüco Mitarbeitern nutzten viele Partner die Abendveranstaltungen. In Wertingen fand sie unter dem Motto „Mannschaftstraining“ statt – schließlich schreibt Schüco den Teamgedanken groß. Wie sehr Partner das Schüco Event schätzen, zeigen neben weiteren O-Tönen auf diesen Seiten die Besucherzahlen: Insgesamt kamen knapp 1.500 Gäste nach Bielefeld und Wertingen, um sich mit neuem Wissen fit für den Alltag zu machen. Darunter waren auch etwa 100 Auszubildende von Partner-Betrieben. Viele von ihnen hatten zum ersten Mal Gelegenheit, in die Schüco Welt einzutauchen und mehr vom Systemgeber zu erfahren. Schüco legt sehr viel Wert auf eine gute Ausbildung und setzt sich dafür ein. Schließlich sind die Auszubildenden die nächste Generation, die über die Qualität der Produkte entscheidet: Nur gemeinsam mit seinen Partnern kann Schüco erfolgreich sein.

i **Weitere Stimmen** und Impressionen gibt es hier:
Wertingen: www.schueco.de/mbf-wertingen und
Bielefeld: www.schueco.de/mbf-bielefeld



Mit Schüco fit für den Alltag

„Ich nehme viele gute Eindrücke mit – das Event ist wunderbar organisiert. In der Firma werden wir uns sicher zusammensetzen und das neue Wissen weitergeben, etwa zur Glasleistenbemessung“, so Ulli Wetzels (li.) von der Mössinger GmbH aus Pforzheim, und sein Kollege Florian Lafors ergänzt: „Ja, wir berichten von den Neuerungen und werden einiges anwenden. Die Metallbaufachtage sollte man nicht verpassen, um fit für den Alltag zu sein. Fragen bekommt man außerdem immer gleich beantwortet, das finde ich gut.“



Schneller mit SimplySmart

„Man versucht immer, die Fertigung weiter nach vorn zu bringen, in kürzerer Zeit und einfacher zu produzieren. Wir haben jetzt die ersten Aufträge für SimplySmart. Es gilt, ein paar Minuten schneller zu sein – daher wird sich das System durchsetzen. Davon bin ich überzeugt“, so Johannes Hoffmann von FPD Fire Protect Door Systems GmbH aus Schmelz, und Lisa Hoffmann meint: „Es ist beeindruckend, was hier geboten wird, Schüco ist ein toller Partner. An zwei Tagen kann man sehr viel komprimiertes Wissen mitnehmen.“



Mit etwa 1.000 Gästen verzeichnete Schüco in Wertingen 2016 einen Besucherrekord.

Sich mit Spaß und gemeinsam für eine Sache einsetzen, dafür bot auch der Tischkicker Gelegenheit.

Räume zum Netzwerken

Neue Fassaden-, Fenster- und Türsysteme einfach ausprobieren und die Ausführungsqualität direkt am Exponat erleben – diese Möglichkeit haben Gäste in den **Schüco Schauräumen**. Außerhalb der Messen bieten sie zudem eine Plattform, um alle am Bau Beteiligten näher zusammenzubringen. Damit steigert das Unternehmen seine Markenbekanntheit und unterstützt Partner vor Ort.

Gleich zwei neue Schauräume haben kürzlich in Berlin und Düsseldorf eröffnet. Damit ist Schüco neben Bielefeld, Weißenfels (bei Leipzig) sowie Wertingen (bei Augsburg) in Deutschland mit fünf Showrooms präsent. Weltweit ist das Unternehmen damit an 34 Standorten vertreten. „Diese neuen Standorte sind eine weitere Offensive in die Zukunft des Metallbaus“, erläutert Andreas Engelhardt, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter der Schüco International KG. Mit den Präsentationsflächen bietet Schüco Besuchern ein Format, mit dem sie die Marke unmittelbar erleben können: Systeme lassen sich ansehen, anfassen und ausprobieren. Darüber hinaus sind die Schauräume Orte, an denen sich netzwerken lässt: Investoren, Bauherren, Architekten, Planer, Verarbeiter und andere Gäste tauschen sich hier direkt mit Schüco Mitarbeitern aus und entwickeln gemeinsam Ideen.

Auf rund 140 m² ist der neue Schauraum in Düsseldorf im Medienhafen zu finden, umgeben vom inspirierenden Ambiente des ehemaligen Handelshafens: Etliche Exponate, eine repräsentative Musterwand mit rund 30 Schüco Systemen, digitale Präsentationsmöglichkeiten und eine Lounge stehen hier zur Verfügung. „Uns geht es vor allem darum, Planer, Investoren und Bauherren davon zu überzeugen, Schüco frühzeitig in die Planung einzubinden und unsere Serviceangebote zu nutzen. Dazu bieten wir unseren Geschäftspartnern auch an, den Showroom für Beratungs- und Verkaufsgespräche zu nutzen“, erklärt Stephan Kutsch, Vertriebsleiter Düsseldorf, der besonders stolz auf die Optik der großen Fensterfronten des Showrooms ist.

Etwas anders ist die Hauptstadtrepräsentanz in Berlin konzipiert, die sich in bester Lage, unmittelbar zum Kurfürstendamm befindet: Showroom und Büro gehen ineinander über. In der dritten Etage der Schlüterstraße 40, einem repräsentativen Wohn- und Geschäftshaus, sind auf 265 m² vier Großexponate und rund 20 Tischmuster ausgestellt. Statt klassischer Bürotrennwände wurden zwei Besprechungsräume mit Pfosten-Riegel-Fassaden von Schüco errichtet. Korrespondierend zu den aktuellen Schüco Systemen entschied sich das Team für eine moderne Möblierung und eine spannende Innenarchitektur: „Mit diesem bewusst gewählten Nutzungskonzept tragen wir der Idee Rechnung,

dass wir zukünftig auch Architekten und Kunden die Möglichkeit bieten wollen, ihre Meetings hier durchzuführen“, erläutert Jörg Eckard, Vertriebsleiter Ost und Büroleiter Berlin. Und ergänzt: „Wir wollen eine zentrale Anlaufstelle werden; immerhin haben wir in Berlin über 2.000 Architektenkontakte – und die Hauptstadt hat auch eine große Strahlkraft in die neuen Bundesländer.“

Mit diesen rundum durchdachten Konzepten werden die Schauräume zum Mittelpunkt eines regionalen Netzwerks, und die starke und wahrnehmbare Markenpräsenz vor Ort ist ein weiterer Baustein zur Durchdringung des Marktes – und zur Unterstützung der Partner.



Gewinnen Sie einen Eindruck

Zwei Videos mit Impressionen aus Berlin und Düsseldorf sind hier zu finden:

www.schueco.de/schauraumeroeffnung



Auf großes Interesse stieß die Eröffnung des Schüco Schaurums Düsseldorf im April 2016.

Berlin, Schlüterstraße 40, dritte Etage: Erlebnis Innovation in repräsentativer Umgebung



Die Erlebnisfläche in Wertingen punktet mit Großzügigkeit und lichter Atmosphäre.



Mit neuen Ideen zum Erfolg

Partner, die ihre vorhandenen Präsentationsflächen ausbauen oder einen neuen Schauraum einrichten wollen, unterstützt Schüco von Anfang an. Der kostenfreie Schüco Planungsservice berät, wie sich Systeme überzeugend und spannend inszenieren lassen und wie Partner einen Ort schaffen, an dem sie ihre Kunden in einer angenehmen Atmosphäre beraten können.

Je nach Budget und Raumgröße entwickelt das Schüco Team individuelle Lösungen, bei denen auch das eigene Logo in die Präsentationssysteme integriert werden kann. Partner haben die Möglichkeit, technische Zeichnungen zur Eigenfertigung zu ordern, oder sie bestellen einfach die gewünschten Elemente: Zur Verfügung stehen beispielsweise Schauraum-Sets, Exponatenwände, Musterecken, Oberflächen, Extras wie Mediensäulen oder Raumteiler, Möbel, Roll-ups und Prospektständer. Am Ende der Bestellung legt der Partner nur noch fest, ob er die Elemente selbst montiert oder den Montageservice von Schüco nutzt – fertig! Mit einem modernisierten oder neu ausgestatteten Schauraum können Partner ein neues Kaufenerlebnis für ihre Kunden schaffen. Mehr Infos gibt es im Schauraumprospekt. Download unter: www.schueco.de/pos





Strapazierfähiges und langlebiges Leichtgewicht: die Textilfassade FACID 65, ausgeführt am neuen Operationszentrum OPZ am Campus Großhadern, München

Corporate Architecture leicht gemacht

Transparenz und Flexibilität zeichnen die großflächig einzusetzende **Textilfassade FACID** aus. Sie ermöglicht ein modernes Corporate Design, das sich am Gebäude in kurzer Zeit realisieren lässt. Verarbeitern bietet die innovative Lösung der EPS Systems, die seit diesem Jahr mehrheitlich zur Schüco Familie gehört, die Chance auf mehr Umsatz in einem erweiterten Geschäftsfeld.

Dauerhaft, zuverlässig und flexibel in allen Bereichen – dieses Ziel haben sich die Entwickler der EPS Systems GmbH & Co. KG im südwestfälischen Siegen für die Textilfassade FACID gesetzt. Das Ergebnis kann sich mehr als sehen lassen: Auf Basis eines vielfach erprobten und patentierten Spannsystems konstruierten sie aus einer Sonderfassade ein System für den seriellen Einsatz, ohne die Gestaltungsfreiheit einzuschränken. Entstanden ist ein multimodulares Produkt mit einzeln tauschbaren Elementen und frei wechselbarer Bekleidung. FACID bietet die Chance, das äußere Erscheinungsbild eines Gebäudes ohne funktionelle Einschränkungen schnell und effizient an sich verändernde Anforderungen anzupassen. Auf diese Weise ermöglicht es ein modernes Corporate Design sowie eine individuelle Corporate Architecture. Eine Architektur, die auch in Sachen Nachhaltigkeit punktet: Alle Bestandteile von FACID lassen sich problemlos recyceln.

Als Nischenprodukt hat sich das System bereits weltweit bewährt und begeistert Architekten, Bauherren und Verarbeiter. Das System steht für Präzision und die Tatsache, dass die Fassadeninnovation zu 70 Prozent aus Metall-Bauleistungen besteht. Dies macht Schüco zum idealen Partner für den Einsatz von FACID. Und so ist die EPS Systems seit Januar 2016 eine Mehrheitsbeteiligung der Schüco International KG. Für Schüco Partner ergeben sich durch das innovative Produkt neue Perspektiven der Fassadengestaltung und die Gelegenheit, sich heute schon in einem dynamisch wachsenden Markt Marktanteile von morgen zu sichern.

Punktgenaue Kraft

Wie spannend die FACID-Fassade ist, zeigt sich schon bei der ersten Begegnung: Vor einer silbergrau glänzenden Fläche, faszinierend und edel in der Anmutung und perfekt gespannt bis in alle Ecken, hat Hans Jörg Rudolph, Geschäftsführer des FACID-Entwicklers EPS Systems, zum Ortstermin geladen. Hinter ihm aufgebaut eine Präsentation zahlloser weiterer Möglichkeiten. Der Geschäftsführer weiß aus eigener Erfahrung: Keine Theorie überzeugt mehr als die Praxis. Es ist leicht zu begreifen, was er meint, wenn man das unglaublich fest gespannte, aber dennoch flexible Gewebe berührt: Da flattert nichts, alles passt, nichts ist verzogen. Das Geheimnis der hohen Präzision sitzt – gut verborgen – im Spannkanal des Spannprofils. Denn FACID setzt



FACID ermöglicht bei überspannten Fenstern freie Sicht von innen nach außen.



>> auf die Präzision punktgenauer Kraft. In regelmäßigen Abständen werden dazu „Tuchhalter“ auf das Gewebe gepresst. Punkt für Punkt verankert man die Textilfassade. Das geht sehr schnell und einfach und bietet gleichzeitig die Möglichkeit, auch einzelne Punkte zu justieren. Oder bei Bedarf wieder zu lösen, um einzelne Bahnen zu wechseln oder punktuell zu öffnen.

Flexible Fassade

Ob als vorgehängte hinterlüftete Fassade, integrierter oder beweglicher Sicht- und Sonnenschutz, als zusätzliche dekorative Ebene oder als Kombifassade: FACID lässt sich vielfältig einsetzen und bietet große Gestaltungsvielfalt durch digitalen Bedruck oder dreidimensionale Formgebung. Je nach Anforderung und Gebäudeart stehen unterschiedlichste Gewebematerialien in vielfältigen Farben zur Verfügung. Die Textilfassade ist langlebig, absolut zuverlässig und lässt sich auf individuelle Anforderungen ausrichten. Neben dieser Flexibilität ist die Transparenz eine der weiteren Stärken von FACID. Mit der Textilfassade lassen sich sogar Fenster von Arbeitsräumen problemlos überspannen, ohne die Durchsicht von innen nach außen signifikant zu behindern. Gleichzeitig wird der direkte Einblick verhindert. Das System ermöglicht also auch neue Formen des Sicht- und Sonnenschutzes und verbessert damit die Klimatisierung der Räume.

Schnelle Zertifizierung

Von einem weiteren Vorteil des Systems profitieren auch Schüco Partner: Eine FACID-Fassade lässt sich ohne teure Spezialwerkzeuge und mit den

im Metallbau üblichen Werkzeugen realisieren. Ein Team schult Anwender in einem eintägigen Seminar in Theorie und Praxis zu zertifizierten Verarbeitern. Überzeugend ist auch das systembedingte Leichtgewicht: Es spart Transportkosten und bietet gleichzeitig die Möglichkeit, die Elemente in der Werkstatt vorzufertigen. Das sorgt für mehr Sicherheit in Planung und Kalkulation. Ein Support bietet zudem Begleitung bei den Bauvorhaben an und auf Wunsch auch den Einsatz eines Supervisors bei der Montage auf der Baustelle.

i Weitere Infos zu der Fassade FACID www.schueco.de/facid www.facid.com

Vorteile auf einen Blick

FACID punktet durch eine leicht zu lernende, serielle, auch vorzufertigende Produktionsweise und kommt dabei ohne teure Spezialwerkzeuge aus.

Weitere Vorzüge des Systems:

- Dreidimensionalität als Standard
- digitale Bedruckung
- hohe Systemsicherheit
- rationelle Vorfertigung und schnelle Montage
- geringes Gewicht
- vollständig recycelbar

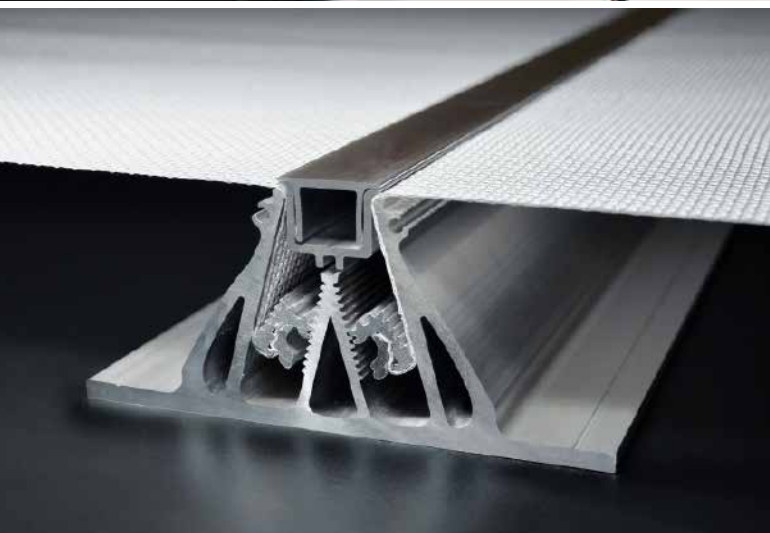


Die Textilfassade kann als vorgehängte hinterlüftete oder adaptierte Fassade ausgeführt werden. Das patentierte FACID-Spannsystem selbst arbeitet mit einer einzigartigen Tuchhaltertechnik.



Dreidimensionale Formgebung und digitaler Bedruck eröffnen völlig neue Möglichkeiten für eine flexible Corporate Architecture.

Hans Jörg Rudolph, Geschäftsführer von EPS Systems GmbH & Co. KG, (re.) und Andreas Engelhardt, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter der Schüco International KG, besiegeln für das Produkt FACID eine gemeinsame, erfolgreiche Zukunft.



„Mit FACID erweitern wir unser Portfolio um einen neuen Werkstoff und ganz neue Anwendungsbereiche.“

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

Fragen an ...

... Walter Gürtner von der Neumayr GmbH in Eggenfelden. Die Themen: Welchen Einfluss die Nachfrage nach nachhaltigen Gebäudehüllen und Dokumentationspflichten auf seine tägliche Arbeit hat – und welche Services er nutzt.



Dipl.-Wirtschaftsingenieur (FH) Walter Gürtner, Geschäftsführer der Neumayr High-Tech Fassaden GmbH

Herr Gürtner, welche Rolle spielt bei Bauherren das Thema Nachhaltigkeit und wie stark sind Gebäudezertifizierungen gefragt?

Dieses Thema wird immer stärker kommen und stellt für das Projektmanagement ein gewisses Risiko dar. Manche Zertifizierungen verursachen einen Zeitaufwand, den man kaum abschätzen kann. Besonders komplex ist eine Zertifizierung nach DGNB: Gläser oder Silikonfugen müssen dann mit der jeweiligen Zertifizierungsstelle abgestimmt werden. Fassaden sind ja nicht nur Schüco. Gute Erfahrungen haben wir mit LEED Gold gemacht. Hier haben wir bisher zwei Projekte durchgeführt: Wir haben unseren Job gemacht und nachher die Dokumentationen abgeliefert – alles hat einwandfrei funktioniert.

Und wie hoch ist der Aufwand, der durch neue Anforderungen an die Gebäudehülle entsteht – was hat sich im Vergleich zu früher verändert?

Vor 10, 20 Jahren gab es etwa fünf Kollegen im Büro und 100 in der Werkstatt. Heute sind etwa ein Drittel unserer Mitarbeiter im technischen Bereich und zwei Drittel in der Produktion beschäftigt. Unter Umständen werden künftig sogar noch weitere Mitarbeiter im technischen Bereich benötigt, um eine gute Planung zu gewährleisten. Natürlich steigert eine gute Planung auch die Produktivität in der Werkstatt. Grundsätzlich befindet sich unsere tech-



Dokumentations- und Informationsservices von Schüco

Zunehmend streben Investoren und Bauherren Gebäude an, die hinsichtlich ökologischen, ökonomischen und soziokulturellen Aspekten überzeugen – und diese Eigenschaften wollen sie auch zertifizieren lassen. Für die ausführenden Gewerke bedeutet dies, dass die Anforderungen steigen: Heutzutage gibt es viel mehr Dokumentations- und Informationspflichten über eingesetzte Systeme als früher. Mit Schüco haben es Verarbeiter leicht: Nutzen sie SchüCal, lassen sich zusätzlich für Dokumentationen wie CE-Kennzeichnungen, Leistungsbeschreibungen, U-Wert-Berechnungen und EPDs (Umweltproduktdeklarationen) einfach per Knopfdruck generieren. Für Partner bedeutet dies eine Risikominimierung und einen geringeren Arbeitsaufwand. Schüco unterstützt seine Partner außerdem mit Leitfäden zu Nachhaltigkeitszertifizierungen sowie technischem Support. Mehr Infos: www.schueco.de/leitfaden



nische Bearbeitung der Projekte auf einem hohen Niveau, sodass Dokumentationen oder Ähnliches leicht erstellt werden können und teilweise ein Abfallprodukt sind.

Schüco bietet seinen Partnern Leitfäden zu Nachhaltigkeitszertifizierungen oder Umweltdeklarationen wie EPDs. Welche Erfahrung haben Sie damit gemacht?

Schüco ist das einzige Systemhaus, das ich kenne, das in dieser Hinsicht gut aufgestellt ist. Schüco unterstützt mit Zertifikaten und Berechnungen, auch aus dem laufenden Engineering heraus – und das nicht nur bei den Dokumentationen, sondern generell. Schüco bietet uns innerhalb des Netzwerks Lösungen. Ist etwas zu dokumentieren oder zu beschreiben, können wir viele Infos aus Leitfäden übernehmen. Oder wir nutzen die Kataloge, sie bilden den Systembaukasten ab und stehen sowohl auf Papier als auch in elektronischen Versionen zur Verfügung. Aber auch die Zusammenarbeit von Mensch zu Mensch ist bei Schüco ein großes Plus.

Was passiert, wenn kein Standard gefragt ist?

Bei fast jedem Bauvorhaben sind Sonderlösungen gefragt; etwa wenn es um eine Sanierung im Bestand geht, bei dem das Gebäude zudem denkmalgeschützt ist. Hier unterstützen die technischen Mitarbeiter von Schüco. Wir entwickeln mit den

Architekten die Details und Schüco prüft die technische Umsetzung: Lässt sich die Lösung mit Dokumenten und Prüfungen belegen oder muss eine rechnerische Kompatibilität herbeigeführt werden? Bei uns ist die Verflechtung zu Schüco sehr eng: von der Architekten-Planung, der Arbeitsvorbereitung bis hin zur Montage oder Qualitätskontrolle.

Würden Sie Schüco Services auch Kollegen empfehlen?

Ich habe gehört, dass andere Verarbeiter die Unterstützung von Schüco nicht so nutzen, wie sie könnten. Früher dachten bei uns auch viele, wir seien die Einzigen, die sich auskennen. Die Komplexität im Metallbau ist aber so groß geworden, dass nicht mehr alle Leistungen im eigenen Haus abgebildet werden können. Man braucht einfach technischen Support. Der Markt hat deutlich an Geschwindigkeit aufgenommen – Anforderungen ändern sich sehr schnell. Die Energieeinsparverordnung wird beispielsweise immer strenger, außerdem werden ständig neue Prüfungen benötigt. Ein Teil unserer Philosophie lautet: Erst in Verbindung mit unseren Partnern, also im Netzwerk, stellen wir einen Mehrwert für unsere Kunden dar. Und da ist Schüco ganz wichtig. Schüco hat uns immer begleitet, und die gute Zusammenarbeit mit dem Systemgeber bringt uns ein großes Gefühl der Sicherheit.

Neue Vergabeverordnung – Chance für Schüco Partner

Die neue Vergabeverordnung (VgV) gilt seit April 2016. Sie regelt die Vergabe von öffentlichen Aufträgen und integriert europäische Richtlinien. In ihr wird etwa festgelegt, welche Kriterien man bei der Vergabe berücksichtigen kann. Mögliche Aspekte für Bauvolumen über 5,2 Mio. Euro sind (als Kannbestimmung formuliert): Nachhaltigkeits- oder Qualitätsaspekte, Qualität, Innovation, Soziales, Umwelt, Lebenszyklus und Kosten, Nachweise über Gütezeichen sowie Belege zu Qualitäts- und Umweltmanagement.

Für Partner ist diese Neuregelung interessant, denn sie birgt in der Praxis Chancen bei der Auftragsvergabe – vorausgesetzt die öffentlichen Vergeber greifen die oben genannten Aspekte auf –, denn:

- Qualitätsmanagement oder Umweltsysteme der Partner können in die Wertung einfließen (ggf. auch die Systeme von Schüco nach EN 9001 und ISO 14001).
- Die Bedeutung von Recycling nimmt zu, eine Mitgliedschaft bei A/U/F kann positiv bei einer Auftragsvergabe bewertet werden.
- Auch Gütezeichen wie Cradle to Cradle (C2C) können in die Bewertung einfließen.
- CE-Zeichen und Leistungsbeschreibungen können aus SchüCal generiert werden.
- Umweltaspekte fördern die Relevanz von Environmental Product Declarations (EPDs).
- Die Lebenszykluskosten für Aluminium sind positiv. Und: Schüco Systeme benötigen eine nur geringe Wartung beziehungsweise wenig Ersatzteile.

Partner, die Fragen haben, können sich sehr gern an ihren jeweiligen Schüco Außendienst-Mitarbeiter wenden.

Kurzporträt Neumayr

Die Firma Neumayr beschäftigt 95 Mitarbeiter und ist in Deutschland, Kanada, China und den USA tätig. In China beispielsweise fertigt der Schüco Partner Fassaden für exklusive Villen. Hier sind kaum Zertifizierungen gefragt. Es sind vielmehr die Marke Schüco und eine Produktion „Made in Germany“, die Bauherren und Auftraggeber überzeugen.

Mehr Infos: www.neumayr.de

Nachhaltigkeit in der DNA

Zunehmend ist Nachhaltigkeit gefragt – darauf bietet Schüco Antworten. Schon lange setzt sich das Unternehmen für **ressourcenschonende und energieeffiziente Systeme** ein. Die neue Nachhaltigkeitsbroschüre sowie beispielsweise das Engagement bei der Aluminium Stewardship Initiative zeigen einmal mehr, wofür Schüco steht.

Megatrends wie Klimaschutz, die Urbanisierung, knapper werdende Rohstoffe und Entwicklungen in Berufs- und Arbeitsleben verändern unsere Gesellschaft und stellen neue Anforderungen an das Bauen. Zudem wachsen das Umwelt- und das Gesundheitsbewusstsein der Menschen. Das erfordert Lösungen, die nicht nur energieeffizient sind, sondern auch hinsichtlich ihrer Wertbeständigkeit und Ökobilanz überzeugen und den Menschen in den Mittelpunkt stellen. „Nachhaltigkeit erhält eine stark zunehmende Bedeutung. Sie ist fest in unserer Unternehmenskultur verankert“, so Rolf Brunkhorst, Leiter Nachhaltigkeit bei Schüco. Das zeigt das Modell der 360°-Gebäude-Nachhaltigkeit, das den gesamten Gebäudezyklus, von der Investorenentscheidung über Planung,

Bau und Nutzung bis zum Rückbau und dem Recycling, abbildet. Bereits die Produktentwicklung verfolgt das Ziel, den Energieverbrauch zu minimieren und die Ressourcen zu schonen. Zum Thema Recycling: Schüco ist zusammen mit vielen Partnerunternehmen Mitglied bei A|U|F. Die Recyclingorganisation setzt sich ein für die nachhaltige Aufbereitung von Altfenstern und -fassaden sowie Produktionsabfällen. Aus Altaluminium werden neue Fensterprofile. „Ich empfehle Partnern die Mitgliedschaft – aus Umweltaspekten und weil sie aufgrund der geänderten Vergabeverordnung den Ausschlag für einen Auftrag geben kann.“

Gute Reputation

Engagement zeigt Schüco auch als Gründungsmitglied in der Aluminium

Stewardship Initiative (ASI) – einem Zusammenschluss von global aktiven Marktführern der Aluminiumindustrie und maßgeblichen Nichtregierungsorganisationen (NGOs), die sich für eine nachhaltige Wertschöpfungskette für Aluminium einsetzen. „Aluminium wird zum Teil heute bereits nachhaltig gewonnen und verarbeitet. ASI wird weiter gehen und durchgängig nachhaltig zertifizierte Prozesse sicherstellen. Ein Novum in der Rohstoffindustrie. Bis Ende 2017 werden Nachhaltigkeits-Standards definiert, und ab 2018 startet die Markteinführung.“ Ein Faktor für die Umweltverträglichkeit ist etwa der Carbon-Footprint, also der CO₂-Fußabdruck, der bei der Erzeugung von Aluminium entsteht. „Hier wird heute bereits oft Strom eingesetzt, der aus er-

Das Headquarter des Energiekonzerns Statoil in Oslo/Norwegen wurde mit Schüco Elementfassaden ausgeführt und ist mit dem Prüfsiegel für nachhaltiges Bauen BREEAM Very Good zertifiziert.



„Als Vorreiter in der Branche haben wir die einmalige Chance mitzugestalten, wie nachhaltige Baulösungen der Zukunft aussehen können.“

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

neuerbaren Energiequellen gewonnen wird.“ Die Initiative beschäftigt sich zudem mit den Anforderungen an Abbaugelände. „Gerade bei diesem Thema arbeitet die ASI eng mit den beteiligten Nichtregierungsorganisationen zusammen“, so der Experte. „Wir wollen, dass in Schüco Produkten nachhaltiges Aluminium verwendet wird. Das kommt auch unseren Partnern zugute: Über die ASI-Zertifizierung werden sich entsprechende Anforderungen aus Ausschreibungen nachweisen lassen.“

Geschlossene Kreisläufe

Für den Einsatz recyclingfähiger Materialien und Produkte sind die zirkuläre Wertschöpfung und das „Cradle to Cradle®“ (C2C) Konzept die konsequente Weiterentwicklung. Hier geht es um kontinuierliche Materialkreisläufe, in denen Produkte und Prozesse so designt sind, dass kein Abfall mehr entsteht und die verwendeten Inhaltsstoffe nachweislich unbedenklich sind: Wertstoffe lassen sich nach ihrer Nutzung auf

gleichbleibend hohem Qualitätsniveau in die Herstellung von neuen Produkten zurückführen. Das generiert auch Vorteile für Bauherren: Nutzen sie C2C Produkte, gestalten sie damit ökologisch und ökonomisch werthaltige Immobilien, die künftig auch als Rohstoffdepot dienen können.

Gesunde Arbeitswelten

Ein weiteres Argument für Investitionen in nachhaltig ausgerüstete Gebäude ist die Nutzungsqualität und damit auch Vermietbarkeit von Räumlichkeiten. Schon in den 1960er-Jahren fanden Wissenschaftler heraus, dass sich Produktivität und Arbeitszufriedenheit durch optimale Temperatur, Luftqualität und Beleuchtung am Arbeitsplatz deutlich steigern lassen. Trotzdem sind gute Arbeitsbedingungen nicht überall selbstverständlich. Schüco arbeitet daher an neuen Konzepten für das Büro der Zukunft, beschäftigt sich mit neuen Anforderungen, Umgebungsqualität und Funktionalitäten. Natürlich steht dabei

auch die Vernetzung der Gebäudefunktionen im Fokus, schließlich ist sie maßgeblich für ein effizientes und nachhaltiges Gebäudemanagement.

Gemeinsam zum Erfolg

Von Schücos Einsatz für Gebäudehüllen, die ökologisch, ökonomisch und gesellschaftlich zukunftsfähig sind, profitieren auch Partner. Eine Umfrage hat gezeigt, dass das Unternehmen Schüco im Branchenvergleich schon heute als sehr nachhaltig wahrgenommen wird. Diese Haltung und die positive Reputation will Schüco mit seinen Partnern noch weiter verstärken und mit innovativen Bauvorhaben belegen. In der neuen Infobroschüre „Nachhaltigkeit: Unsere Motivation. Unser Beitrag“ erläutert Schüco Lösungen für gesunde Arbeitsplätze, zum sparsamen Einsatz von Ressourcen, zu Energieeffizienz sowie zur zirkulären Wertschöpfung im Einzelnen. Zur Weltleitmesse BAU in 2017 erscheint zudem ein umfassender Nachhaltigkeitsbericht.

Günstiger Lebenszyklus

Eine unabhängige Studie vergleicht die Werkstoffe Holz, PVC und Aluminium unter ökologischen, wirtschaftlichen, funktionalen und sozialen Aspekten miteinander. Das Ergebnis zeigt, wie gut Aluminium dabei abschneidet und etwa bei Lebenszykluskosten und bei der Recyclingfähigkeit überzeugt.

Nachhaltiger Baustoff

In der Aluminium Stewardship Initiative (ASI) setzen sich verschiedene Stakeholder aus Industrie und Nichtregierungsorganisationen ein für globale Nachhaltigkeitsstandards hinsichtlich Gewinnung, Herstellung, Verwendung und Wiederverwertung entlang der gesamten Wertschöpfungskette von Aluminium.

Mehr Infos: www.aluminium-stewardship.org

Cradle to Cradle®

Übersetzt bedeutet Cradle to Cradle® „von der Wiege zur Wiege“ und steht für ein Design- und Qualitätskonzept, bei dem kein Abfall anfällt oder zu entsorgen ist, weil Wertstoffe immer wieder nutzbar gemacht werden. Aus der Natur übertragen: Materialien sind Nährstoffe und können so unendlich wiederverwertet werden. C2C orientierte Gebäude behalten nach dem Nutzungsende den Materialwert – Sonder- oder Deponiemüll wird vermieden. Der drohenden Materialverknappung kann wirkungsvoll begegnet werden. Folgende Schüco Systeme sind bereits nach dem Standard des Cradle to Cradle® Products Innovation Institute in Silber zertifiziert: Schüco FWS 50.SI, AWS 65 NL und AWS 75 SI.

Mehr Infos zu C2C: www.epea.com

www.schueco.de/c2c



Mangelfrei mit DIN 18008

Handwerklich saubere Arbeit abzuliefern, ist eine Sache. Damit im Zweifelsfall auch in einem Rechtsstreit zu bestehen, eine andere. Tipps zum Umgang mit der **DIN 18008** gibt Thorsten Albrecht, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht.

DIN-Normen sind in aller Munde. Vor allem Neuerungen und Veränderungen werden diskutiert. Dies gilt besonders für die DIN EN 1090 und die damit verbundene Zertifizierung. Von Bedeutung für den Metallbau ist jedoch auch die Ablösung der TRAV durch die DIN 18008. Dabei sind die Fragen der technischen und praktischen Umsetzung im Betrieb von entscheidender Bedeutung. Aber auch die rechtlichen Auswirkungen sollte man im Auge behalten.

Nach den Regeln der Technik

Grundsätzlich gilt: Der Unternehmer schuldet eine Leistung, die den allgemein anerkannten Regeln der Technik entspricht. Nur dann ist sie frei von Mängeln. Dabei gelten die DIN-Normen zunächst nur als Mindestanforderungen. Denn mit der Einhaltung einer DIN-Norm ist noch nicht sichergestellt, dass die allgemein anerkannten Regeln der Technik eingehalten sind. Nach der Rechtsprechung kann eine DIN-Norm hinter diesen Regeln zurückbleiben. Dies bedeutet, dass der Unternehmer trotz Einhaltung der Vorgaben einer DIN-Norm ein mangelhaftes Werk erstellen kann. Zwar mag das die Ausnahme sein. Aber bereits hier muss der Unternehmer ansetzen und sich kundig machen, inwieweit eine DIN-Norm den allgemein anerkannten Regeln der Technik entspricht.

Mangelfreie Arbeiten

Die Einhaltung dieser Regeln ist die Voraussetzung für ein mangelfreies Werk. Maßgeblich ist daneben, was konkret im Vertrag vereinbart ist. Sieht der Vertrag bestimmte Normen als Grundlage vor, so sind diese zwingend zu berücksichtigen. Es kommt dann auch nicht darauf an, ob diese über die allgemein anerkannten Regeln der Technik hinausgehen oder ob sie bauordnungsrechtlich verbindlich einzuhalten sind. Allein die vertragliche Regelung macht sie für den Unternehmer bindend.

Fehlende Kennzeichnung

Welche Bedeutung die Einhaltung der DIN EN 1090 hat und die darin vorgesehenen Übereinstimmungszeichen und Konformitätskennzeichnungen (CE-Kennzeichnung), zeigt eine Entscheidung des Landgerichts Mönchengladbach vom 17.6.2015: Thema des Streits war ein Mangel. Es konnte nicht geklärt werden, ob dieser bereits zum Zeitpunkt der Abnahme vorlag. Was der gerichtliche Sachverständige jedoch feststellte, war das Fehlen des

CE-Kennzeichens am Bauprodukt. Der Unternehmer versuchte sich unter anderem damit zu verteidigen, dass das verwendete Produkt alle Voraussetzungen erfüllte, um eine Kennzeichnung zu erhalten.

Entscheidung des Gerichts

Das Landgericht stellte darauf ab, dass das Produkt entgegen der zur Anwendung kommenden Landesbauordnung weder ein Übereinstimmungszeichen noch eine CE-Kennzeichnung aufwies. Allein darin liege ein Mangel, so das Gericht. Denn bei der Ausführung seiner Leistung muss der Unternehmer alle öffentlich-rechtlichen Vorschriften einhalten – also auch die Landesbauordnung. Der Unternehmer kann sich nicht damit entlasten, dass die Voraussetzungen für eine Kennzeichnung vorliegen. Allein entscheidend ist, dass die Kennzeichnung nicht erfolgt ist und damit die öffentlich-rechtlichen Vorschriften nicht eingehalten sind.

Zwingende Einhaltung

Bei der DIN EN 1090 handelt es sich um eine harmonisierte Norm, die infolgedessen zwingend einzuhalten ist. Bringt der Unternehmer Produkte in den Verkehr, ohne die Norm einzuhalten, ist sein Werk mangelhaft. Infolgedessen stehen dem Auftraggeber sämtliche Mängelrechte zu, insbesondere kann er einen Austausch des Produktes verlangen. Der Auftraggeber kann einen Einbehalt vornehmen.

Im Übrigen kann der Unternehmer auch nicht einfach mit dem Auftraggeber vereinbaren, dass verbindliche Normen nicht einzuhalten sind. Denn solche Vereinbarungen sind im Zweifel nichtig mit der Folge, dass die Leistung des Unternehmers dennoch mangelbehaftet ist.

Klare Rechtslage

Trotz der Einführung der DIN 18008 ist nicht selten in Leistungsverzeichnissen zu lesen, dass die Leistung entsprechend der TRAV auszuführen sei. Auch wenn der Auftraggeber dies vorgibt, kann der Unternehmer nicht einfach ausführen. In diesem Fall muss er Bedenken anmelden und den Auftraggeber darauf hinweisen, dass die TRAV durch die DIN 18008 abgelöst wurde. Nur durch einen solchen Hinweis kann der Unternehmer vermeiden, dass er bereits allein durch die Ausführung nach den Vorgaben des Leistungsverzeichnisses – nämlich unter Einhaltung der TRAV und nicht der DIN 18008 – einen Mangel verur-



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

sacht. Denn grundsätzlich ist die DIN 18008 einzuhalten. Nur dann sind die allgemein anerkannten Regeln der Technik berücksichtigt.

Eindeutige Abmachungen

Sofern und soweit sich Probleme in der Praxis ergeben, wie die Anforderungen konkret umzusetzen sind, empfiehlt es sich, dies konkret zu thematisieren. Wird mit dem Auftraggeber abgestimmt, wie die Ausführung erfolgt, reduziert sich ein potenzielles Risiko des Auftragnehmers. Je präziser die auszuführende Leistung definiert ist, desto besser ist der Unternehmer abgesichert. Vorausgesetzt ist dabei, dass eventuelle Unklarheiten bei der Umsetzung einer DIN-Norm gegenüber dem Auftraggeber angesprochen werden. Im Zweifel sollte der Auftragnehmer immer Bedenken anmelden, um eine Entscheidung des Auftraggebers herbeizuführen.

Das Fazit

Für den Unternehmer ist es von entscheidender Bedeutung, sowohl die DIN EN 1090 wie auch die DIN 18008 einzuhalten. Ansonsten ist sein Werk mangelhaft. Daneben besteht die Gefahr einer Haftung im Bereich des Ordnungswidrigkeiten- oder Strafrechts aufgrund der Verletzung von öffentlich-rechtlichen Vorschriften. Sofern die Leistungsbeschreibung die Einhaltung dieser Normen nicht hinreichend berücksichtigt, sollte der Unternehmer stets Bedenken anzeigen. Ansonsten muss er am Ende für die Folgen einer fehlerhaften Ausschreibung aufkommen.

Die Baupraxis unterliegt einer sich ständig ausweitenden Verrechtlichung. Dem Unternehmer bleibt nur, sich darauf einzustellen und frühzeitig zu reagieren – sei es im Rahmen der Ausführung seiner Arbeiten oder durch entsprechende Kommunikation mit dem Auftraggeber.



Weitere Informationen und Trainings

In Zusammenarbeit mit den Weiss Weiss Rechtsanwältinnen bietet Schüco Seminare zum Baurecht an: www.schueco.de/training

Verwegen: die Architektur des neuen HEWE-Gebäudes in der Nähe des Flugplatzes Lahr; innen steht dem Unternehmen modernste Fertigungstechnik zur Verfügung.



Auf der Erfolgsspur

Aluminium und Glas sind die favorisierten Baustoffe der **HEWE Metallbau aus Lahr** im Schwarzwald. Individualobjekte stehen ebenso in den Auftragsbüchern wie große Objektlösungen. Schüco ist als Partner fast immer dabei.

Der Name HEWE Metallbau ergibt sich aus den Nachnamen von Martin Herrenknecht und Gerhard Weinacker, die 1987 die Schlosserei von Werner Hesse übernahmen und Karlheinz Beck als Geschäftsführer einsetzten. Damals hatte die Firma rund zehn Mitarbeiter. Heute sind es fast zehnmal so viele. Seit 1999 ist Markus Beck im Unternehmen, das sich auf Fenster-, Tür- und Fassadensysteme aus Aluminium spezialisiert hat. „In der Architektur und der Fassadengestaltung zeigen sich stets neue Trends“, sagt Markus Beck. „Und wir sind natürlich in der Lage, sie umzusetzen. Bedeutender und anspruchsvoller sind die technischen Verbesserungen wie die Automatisierung von Fenstern und Türen sowie die Einbin-

dung der Fassade in die Gebäudetechnik – ein wichtiger Markt in unserer Branche, der sich stark entwickelt.“

Enge Kooperation

Große Industriefirmen gehören ebenso zu den HEWE-Kunden wie öffentliche Bauträger oder Privatkunden. Der Aktionsradius erstreckt sich über ganz Deutschland, Projekte im europäischen Ausland finden sich ebenfalls in der Referenzliste. Bei HEWE bekommt der Kunde Konzeption, Planung, Produktion und Montage aus einer Hand. „Die technischen Entwicklungen benötigen nicht nur einen erhöhten Planungsaufwand, auch die Anforderungen in Fertigung und Montage steigen ständig. So mussten sich unsere Mitarbeiter vom Schlosser zum Metallbauer oder Konstruktionsmechaniker entwickeln. Idealerweise mit Fortbildung zur Elektrofachkraft.“ Mit computergesteuerten Sägen und Profilmaschinen aus dem Hause Schüco wird auch die technische Ausstattung von HEWE den gestiegenen Anforderungen gerecht. Etwa 2.000 Meter Systemprofile verarbeitet HEWE täglich. Die Montage wird mit eigenem Personal durchgeführt. „Das ist uns wichtig, denn was nützt ein mechatronisches Fassadenelement, wenn es vor Ort auf der Baustelle nicht fachgerecht eingesetzt wird?“

Die Zusammenarbeit mit Schüco hat eine lange Tradition. Karlheinz Beck, Vater von Markus Beck, war vor seiner Selbst-

ständigkeit Mitarbeiter bei Schüco. „Wir fühlen uns als Teil der Schüco Familie. Dadurch besteht nicht nur eine wirtschaftliche und fachliche Zusammenarbeit, sondern auch eine emotionale und persönliche Verbindung.“ Eines der anspruchsvollsten Projekte, mit einer Investitionssumme von zehn Millionen Euro, war der Neubau des eigenen Produktions- und Verwaltungsgebäudes in der Nähe des Flugplatzes Lahr, der vor eineinhalb Jahren abgeschlossen wurde. Der Entwurf des markanten Sichtbetongebäudes stammt vom Architekturbüro Wurm aus Bühl. Insgesamt stehen dem Unternehmen in Alt- und Neubau jetzt 5.000 Quadratmeter für die Produktion zur Verfügung. Dazu kommen weitere 1.500 Quadratmeter Büroflächen, auf denen weitgehend papierlos gearbeitet wird. „Nicht zuletzt mit Unterstützung von Schüco konnten wir bei diesem Bauvorhaben optimale Planungs- und Fertigungsprozesse erreichen.“ Derzeit liegt ein Fokus bei HEWE auf der Mitarbeitermotivation und einer verbesserten Aus- und Weiterbildung. „Auch hier arbeiten wir wieder eng mit Schüco zusammen. Viele Fortbildungsmaßnahmen und die Ausbildungstage für unsere Lehrlinge in Wertingen bieten wir zusammen mit Schüco an.“



Blick in die Zukunft

„Mittelfristig planen wir eine Expansion im Bereich Stahlbau mit Schüco Jansen. Hier sehen wir einmal die Möglichkeit, am eigenen Standort zu erweitern oder eventuell mit einem bereits erfahrenen Unternehmen zu kooperieren. In beiden Fällen nehmen wir gerne wieder die Erfahrung und Kontakte von Schüco in Anspruch.“ Markus Beck, HEWE Glas- und Metallbau GmbH, Lahr



Mehr Infos
zum Schüco Partner:
www.hewe-lahr.de

Komplettlösungen für höchste Ansprüche

Die Ronge Metallbau GmbH aus Alfeld hat in diesem Jahr nicht nur auf 40 erfolgreiche Geschäftsjahre zurückgeblickt, sondern sich auch über eine neue Fertigungslinie gefreut. Mit Unterstützung von Schüco wurde die neue Fertigung für Komplettlösungen der Gebäudehülle ausgelegt und installiert.

Ob es sich um das Kreuzfahrt-Terminal in Hamburg, das Porsche Zentrum in München oder die Open Hybrid Lab Factory in Wolfsburg handelt: Wenn es um ambitionierte Fassadengestaltung geht, ist die Ronge Metallbau GmbH eine der ersten Adressen. Im August feierte der Fassaden-Anbieter aus dem niedersächsischen Alfeld 40-jähriges Bestehen der Firma. Im Laufe der vier Jahrzehnte haben sich bei Ronge drei geschäftliche Einheiten entwickelt: Ronge Metallbau GmbH liefert und montiert Fassaden- und Dachverkleidungen aus Stahl- und Aluminiumprofilen. „Mit unserer eigenen Produktion von Fenstern, Türen und Pfosten-Riegel-Konstruktionen können wir nun eine ganzheitliche Lösung für die komplette Gebäudehülle anbieten. Damit schaffen wir die ideale Ergänzung zu unseren Fassaden- und Dachsystemen“, sagt Mirko Hartmann, Geschäftsführer der Ronge Metallbau GmbH und einer der Initiatoren der engen Kooperation zwischen Ronge und Schüco. Ronge Profil GmbH ist auf die Herstellung von Dachverkleidungen und Metallfassaden aus Stahl und Aluminium spezialisiert, und Ronge Industriebau GmbH fungiert als Generalunternehmer für schlüsselfertigen Gewerbe- und Industriebau.

Von Partnerschaft profitiert

Unter der umfassenden Beratung von Schüco hat Ronge Metallbau GmbH vergangenes Jahr eine komplette Fenster-Fertigungslinie mit den entsprechenden Maschinen eingerichtet. Die Linie besteht unter anderem aus einer Isomat-Grundmaschine,

einer 3-Achsen PDG e-Cut 500-Maschine, einer Durchlauf-CNC-Bearbeitungsmaschine HS 100 sowie Eckenverbindungsmaschinen und einem Riegelstangenautomaten. Dazu Mirko Hartmann: „Schüco unterstützt uns tatkräftig auch in Sachen Prozess-Optimierung, und nicht zuletzt profitieren wir in Ausschreibungen von dieser Partnerschaft.“ Langfristig wird Ronge in der Fertigungshalle komplette Aluminium-Fassaden herstellen.



Mehr Infos

zum Schüco Partner:
www.ronge.com



Neue Metallbau-Fertigungslinie

„Schon in der Einfahrphase der Fertigungslinie hatten wir Systeme auf den Maschinen, die von Endkunden bestellt waren. Unsere Partner von Schüco waren bei der Einweihung wirklich erstaunt, wie schnell wir in die Gänge kamen.“

Mirko Hartmann, Geschäftsführer der Ronge Metallbau GmbH aus Alfeld



Eines der Referenzobjekte von Ronge Metallbau GmbH: die neue Zentrale des Elektrotechnik-Dienstleisters Sear GmbH in Rostock

Vergangenes Jahr nahm Ronge Metallbau GmbH eine komplett neue Fertigungslinie in Betrieb.



Durchgängig in 3-D geplant

Der **Rathaus-Neubau in der hessischen Gemeinde Biebergemünd** im Main-Kinzig-Kreis setzt nicht nur in der Ortsmitte neue optische Akzente, auch bei der digitalen Datenhaltung und beim Austausch von Informationen zwischen den Architekten und den ausführenden Betrieben ging man neue Wege.

Die Aufgabe für die Planer war klar: Das neue Rathaus soll die bürgerfreundliche neue Mitte der hessischen Gemeinde Biebergemünd auf dem Weg zwischen Frankfurt und Fulda werden. Zudem war das bestehende Bürgerhaus in den Rathaus-Neubau zu integrieren und der gegenüberliegende Kita-Neubau in das Ensemble architektonisch einzubringen. Das Architektenbüro aig+ aus Düsseldorf gewann mit seinem Entwurf den Wettbewerb um die Gestaltung der Ortsmitte. Der Schüco Partner Gattner

Metallbau GmbH aus Leinefelde-Worbis war für die Arbeiten an Gebäudehülle, Fenstern und Türen zuständig. Markus Aster, Projektleiter, Gattner Metallbau, beschreibt die Herausforderung: „Um eine ästhetisch einheitliche Fassade zu bekommen, müssen beim Bauen die Schnittstellen zwischen Architekturbüro und ausführenden Gewerken optimal abgestimmt sein. Das hat zwischen aig+ Architekten und uns sehr gut funktioniert, sodass wir mit unserer Werkplanung zuverlässig auf den übermittelten

Zeichnungsdaten aufsetzen konnten.“ Die Gestalt des Neubaus in der Ortsmitte ist sichtbar aus einem Guss. Die verschiedenen Schüco Elemente fügen sich zu einem harmonischen Ganzen zusammen: Dieses besteht aus den hochwärmedämmten Fenstern Schüco AWS 75.SI und AWS 75.SI+, den Türen Schüco ADS 75.SI sowie der Brandschutztür ADS 80 FR 30. Für die Warmfassade und die Lichtdachkonstruktion kam die Pfosten-Riegel-Konstruktion Schüco FW 50+ als großflächige Fassadenbekleidung mit integrierten Fensterelementen zum Einsatz.



Daten schnell austauschen

„Der digitale Austausch der Pläne mit dem Architekturbüro ging immer fix, sodass wir die konzeptionellen Vorstellungen der Planer sehr schnell und zielführend umsetzen konnten.“ Markus Aster, Projektleiter, Gattner Metallbau GmbH, Leinefelde-Worbis

Innovativ sind aber nicht nur die verbauten Systeme, auch die Planung entspricht modernsten Anforderungen. Dazu Dirk Dincklage, geschäftsführender Gesellschafter von aig+: „Die Zeiten, in denen sich Architekten individuelle Lösungen für Teilbereiche wie Brandschutz



Der Wettbewerb sah einen Entwurf des Rathauses und einer Kita um einen neuen Platz vor. Das Gebäude der Kita öffnet sich hin zur grünen Landschaft.

Die Fassade des Rathauses hat Metallbaupartner Gattner ausgeführt, mit dem Schüco System AWS 75.SI.



Sehr hilfreicher Service

„Die Nutzung der von Schüco bereitgestellten Bibliotheken war eine große Hilfe bei dem Projekt in Biebergemünd. Der angebotene Service liefert nicht nur Standardlösungen, sondern hilft auch dabei, Lösungen für spezielle Probleme zu finden.“ Dirk Dincklage, geschäftsführender Gesellschafter von aig+ Architekten, Düsseldorf



Das neue Rathaus bildet die bürgerfreundliche Mitte der hessischen Gemeinde Biebergemünd.

ausgedacht haben, sind weitestgehend vorbei.“ Er weist auch auf die Notwendigkeit hin, die heutigen Möglichkeiten in Sachen IT und digitale Bibliotheken umfassend zu nutzen. Was früher noch in Absprache zwischen Architekt und Handwerker möglich war, bedarf heute einer intensiven Entwicklungszusammenarbeit. Sie muss sicherstellen, dass die notwendigen Prüfzeugnisse und Zulassungen erreicht werden. Ebenso wie Markus Aster von Gattner weist auch Dirk Dincklage darauf hin, wie wichtig dabei der schnelle Datenaustausch zwischen Architekt und den verschiedenen Gewerken ist. Der Architekt betont zudem die wichtige Funktion des Programms SchüCal bei der Verbindung von Architekt und den verschiedenen Gewerken. Dadurch könne „die Werkplanung der ausführenden Betriebe wieder in die Planung integriert und damit eine exakte Plan-Fortschrei-

bung garantiert werden“. Dincklage setzt außerdem große Hoffnungen auf das Konzept des „Building Information Modeling“ (BIM), durch das die durchgängige Nutzung digitaler Bausteine und der wechselseitige Austausch aller Informationen zwischen den Partnern am Bau auf effiziente Art möglich wird. „Schüco unterstützt schon die BIM-Praxis, etwa durch 3-D-Bauelemente“, freut sich Dincklage und fügt stolz hinzu: „Biebergemünd war das erste Projekt, das unser Architekturbüro in allen Leistungsphasen komplett in einem 3-D-Modell gezeichnet hat.“



Mehr Infos zum Architekturbüro und Schüco Partner Gattner gibt es unter www.aigplus.de und www.gattner-metallbau.de Weitere Details zu Schüco und BIM finden Leser hier: www.schueco.de/bim



Denkmal mit Diamant

Das neue **Verwaltungsgebäude der Hafenbehörde in Antwerpen** besteht im Kern aus einer denkmalgeschützten ehemaligen Feuerwache, die in die Höhe durch eine kühne Wellen-Konstruktion erweitert wurde. Die Fassade, an der Schüco maßgeblich beteiligt war, zeigt ein beeindruckendes ästhetisches Spiel.

Wie der Bug eines Schiffes zeigt das von Zaha Hadid Architects entworfene neue Verwaltungsgebäude der Hafenbehörde in Antwerpen Richtung Schelde und verbindet damit das Gebäude mit dem Fluss, an dem die flandrische Handelsmetropole einst gegründet worden ist. Auch das Innere des „Havenhuis“ erinnert in seiner Dynamik an einen Schiffsbau: Durch die verglaste Panoramafassade werden vielfältige Sichtachsen zu Hafen, Stadt und Fluss hergestellt. Eine weitere Besonderheit: Der neue Baukörper

an der Hafenanlage Mexico Island in Antwerpens Kattendijk Dock integriert die denkmalgeschützte ehemalige Feuerwache und erweitert sie in die Vertikale.

Der Gesamtbaukörper vereint die statische Anmutung des Bestandsbaus mit der Dynamik des neuen Baukörpers: Der Innenhof der ehemaligen Feuerwache wurde mit einem Glasdach geschlossen und bildet jetzt den Empfangsbereich des neuen Gebäudekomplexes. Die ehemalige Halle für Löschfahrzeuge wurde

sorgfältig restauriert und beherbergt nun eine Bibliothek mit Lesesaal. Panoramalifte ermöglichen einen direkten Zugang zum Erweiterungsbau und bieten Ausblicke auf die Stadt und den Hafen. Der Erweiterungsbau wird durch zwei Betonsäulen, eine im Innenhof und eine außerhalb des alten Baukörpers, sowie eine Horizontalkonstruktion, welche die beiden Säulen verbindet, getragen.

Die Entscheidung für eine aufgeständerte Erweiterung des Bestandsgebäudes anstelle eines angrenzenden



neuen Baukörpers ist nicht zuletzt eine historische Pointe: Der Entwurf nimmt nämlich Bezug auf einen ursprünglich für das Bestandsgebäude vorgesehenen Turm. Dieser hätte seinerzeit als weithin sichtbares Emblem die im hanseatischen Stil errichtete Feuerwache ergänzen sollen.

Umgeben von Wasser, scheint sich die verglaste Fassade des Erweiterungsbaus wellenartig zu bewegen. Diese dynamische Erscheinung wird hervorgerufen durch flache Fassaden-

elemente im Süden, die nach Norden hin in eine zunehmend dreidimensionale Form übergehen. Wie die raue Wasseroberfläche des umgebenden Hafens spiegelt die Fassade die sich ständig verändernden Lichtverhältnisse wider. Joris Pauwels, Leiter des Projekts aufseiten des Architekturbüros, beschreibt die Herausforderungen der ambitionierten Fassadenkonstruktion: „Unser Konzept sah vor, dass die Fassadenelemente eine Art zufälliges Muster erzeugen. Diesen Entwurf haben wir dann in Zusammenarbeit mit dem

lokalen Architekten, dem Fassadenkonstrukteur und Schüco so angepasst, dass er optimal die gestalterischen und wirtschaftlichen Erwartungen erfüllt.“ Zum Einsatz kam eine Sonderkonstruktion, die Schüco Partner Groven+ aus Belgien gefertigt und ausgeführt hat.

Im September 2016 ist das spektakuläre Havenhuis nun festlich eröffnet worden: Entstanden ist ein wunderbares Ensemble: ein Schmuckstein der Architektur für die Diamantenstadt Antwerpen.

Gelungene Symbiose

Für die Sanierung des denkmalgeschützten VW Hauptgebäudes war eine Sonderglasleiste für die Brandschutztüren gefordert. **Schüco Partner baierl + demmelhuber** entwickelte die Lösung: eine spezielle Konstruktion auf Basis der Brandschutztür Janisol 2.

Die Sanierung von denkmalgeschützten Gebäuden stellt eine besondere Herausforderung dar. Diese wird noch größer, wenn die zu erhaltende Anmutung mit modernen Sicherheitsanforderungen in Einklang zu bringen ist. Bei der kompletten Sanierung des VW Hauptgebäudes in Wolfsburg war eine der Anforderungen eine besondere Art von Glasleiste an den Brandschutztüren. Die Nachbildung dieser Leiste musste zum einen die denkmalgeschützte Optik widerspiegeln und zum anderen die heutigen Brandschutzaufgaben erfüllen. In den 13 Etagen des Gebäudes wurden 60 zweiflügelige und 30 einflügelige derartige Brandschutztüren mit Stahlprofilen vom Typ Janisol 2 verbaut. „Jede Tür stellt eine Einzelanfertigung dar, weil die Sonderglasleiste gemäß Vorgabe vor Ort am Objekt abgemessen werden musste“, so Enrico Koch, Leiter der Metallwerkstatt der sächsischen Niederlassung des Schüco Partners baierl + demmelhuber (B+D). Mit seinen fast 500 Mitarbeitern verbindet das international aufgestellte Familienunternehmen mit Hauptsitz im oberbayerischen Töging exzellente Handwerksleistung in einer Vielzahl von Gewerken mit einem professionell angelegten und internationalen Projektmanagement. Als Projektleiter verweist Enrico Koch auf die langjährige

Erfahrung von B+D im Bereich Sonderanfertigungen und zeigt das an einigen Details: „Zusammen mit Schüco haben wir für die Herstellung der speziellen Brandschutztüren ein eigenes Werkzeug entwickelt, mit dem sich die Sonderkonstruktion der Leiste in Aluminium ziehen ließ. Der gesamte Prozess der Planung, Ausführung und Lieferung der Sonderkonstruktion verlief sehr kooperativ und termintreu. Nicht zuletzt hat uns Schüco sehr dabei unterstützt, sodass die oberste Baubehörde eine Einzelzulassung für die Brandschutztüren erteilt hat.“ Eine solche Einzelgenehmigung war notwendig geworden, weil die Sonderkonstruk-

tionen die in der Zulassungsverordnung festgelegte Standardgröße überschritten. B+D lieferte bei der Komplett-Sanierung des VW Hauptgebäudes im Übrigen nicht nur die einzelgefertigten Brandschutztüren, sondern war auch für den kompletten Trockenbau zuständig. Im Juli 2016 war dann das denkmalgeschützte Gebäude in weniger als einem Jahr komplett saniert. Es steht für eine gelungene Symbiose von Sicherheit und Ästhetik.



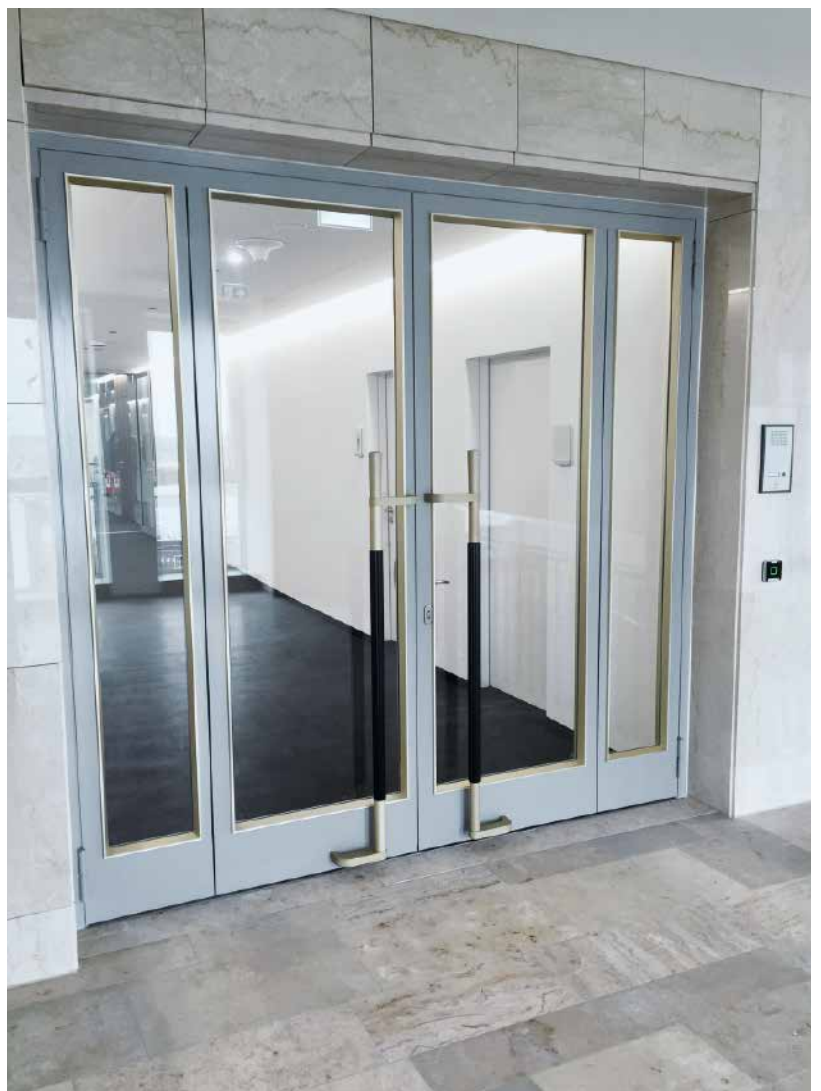
Weitere Infos

Mehr zu baierl + demmelhuber:
www.demmelhuber.de

Flexible Lieferzeiten

„Die Sonderkonstruktion der Brandschutztüren Janisol 2 war alles andere als trivial. Gleichwohl zeigte sich Schüco bei den Lieferzeiten überaus flexibel.“ Enrico Koch, Metallbaumeister und Projektleiter von baierl + demmelhuber in Töging

Einzelanfertigung: Jede der denkmalgeschützten Brandschutztüren im VW Hauptgebäude erhielt eine Sonderglasleiste nach Aufmaß.





Impressionen von den EuroEyes Cyclastics in Hamburg, bei denen auch in diesem Jahr wieder ein großes Schüco Team teilnahm.

Im grünen Trikot durch die Hansestadt

Im August diesen Jahres starteten in Hamburg bei den EuroEyes Cyclastics wieder über 20.000 Radsportbegeisterte beim Klassiker unter den Radrennen.

Das Schüco Team bestand aus 16 Markenbotschaftern und 31 Kunden.

Noch einmal durchatmen, voll konzentrieren. Dann ging es los – zusammen mit 47 Teamkollegen, alle im Schüco Trikot. Schon am Mittag vor den Cyclastics traf sich das Schüco Team zum gemeinsamen Training und anschließenden Zwischenstopp für Kaffee und Kuchen in der Hamburger Innenstadt. „Auch wenn Radfahren ein Einzelsport ist, spielt das Team bei diesem Event die Hauptrolle“, so Sabrina Buschmann, Junior Marketing Managerin bei Schüco.

Die Strecken waren nicht zu unterschätzen: 55, 100 oder 155 Kilometer galt es zurückzulegen. Gut, dass am Vortag des Rennens noch eine Trainingsrunde im Programm war, bei der man die Strecke

erkunden konnte. „Dabei hat man auch die anderen Teilnehmer kennengelernt und das Teamgefühl hat sich gefestigt“, so Markenbotschafter Joachim Goldau. Für ein professionelles Setup der Räder war ebenfalls gesorgt. Radtechniker Maarten Ruesink kümmerte sich bei der Trainingsrunde wie am Renntag in der Schüco Pagode um die hochgerüsteten Drahtesel.

Die Begeisterung für das größte Radrennen für jedermann und Profis in Europa war aber nicht nur bei den Sportlern spürbar. Mehrere Tausend Fans begleiteten die Radfahrer entlang der Strecke. Neben dem Teamgeist schätzt Schüco an den Cyclastics noch

etwas anderes: „Radsport schont die Umwelt und verbindet die Sportler mit der Natur“, erklärt Buschmann. „Dieses Bewusstsein fördert auch Schüco mit nachhaltigen Produkten.“ Antonius Kapusta, Leiter Objektmanagement Technik, war bereits das vierte Mal dabei: „Die Cyclastics bieten nicht nur die Möglichkeit, die Strecke mit Kollegen zu meistern, sondern auch unsere Partner über den Berufsalltag beim Sport kennenzulernen.“ Die Freude war natürlich groß, als die Teilnehmer bei strahlendem Sonnenschein die Ziellinie in der Hamburger Mönckebergstraße überquerten.

Impressionen zum Event gibt es unter: www.schueco.de/cyclastics

Drei starke Teams
auf dem Treppchen:
Siegerehrung bei
der Schüco Kart
Challenge 2016

Das große Finale

Für Motorsport-Begeisterte ist Kartfahren immer ein großer Spaß, insbesondere wenn es um die **Schüco Kart Challenge** geht. Deren Finale wurde dieses Jahr in Bielefeld ausgetragen.



Ob im Büro oder in der Produktion, Mitarbeiter, die sich für das Kartfahren begeistern, finden sich in jedem Partner-Unternehmen. Entsprechend groß war das Interesse an der Schüco Kart Challenge in 2016. Insgesamt 583 Teilnehmer gingen an den Start. In 13 Vorrundenrennen, die zwischen April und September in ganz Deutschland stattfanden, wurden die Teilnehmer für das Finale in Bielefeld ermittelt. Mitte Oktober war es dann endlich so weit: Nachdem alle Teilnehmer bei einer Standortführung die Firmenzentrale der Schüco Inter-

national KG kennengelernt haben, wurde nachmittags die Startflagge auf der örtlichen Kartbahn geschwungen. Auch wenn alle Teams Vollgas gaben und sich keinen Meter schenken, blieb die Fairness nicht auf der Strecke.

Die ersten drei Plätze

Am Ende der Veranstaltung konnte sich das gemischte Team der Schüco Partner BSS Metallbau GmbH & Co. KG und Cale Bauelemente GmbH den obersten Platz auf dem Treppchen

sichern. Dicht gefolgt von Platz zwei für das Team der Schüco Kunststoffpartner von AKF Fenster Wacker GmbH und Gerhard Ernst Fensterbau sowie den Piloten der Gustav Wellmann GmbH & Co. KG, einem Partner von Schüco Alu Competence. Nach der Siegerehrung war alle sportliche Konkurrenz vergessen. Die Teilnehmer genossen den Abend samt Stadionführung in der SchücoArena in Bielefeld und nutzten die Gelegenheit zu netzwerken und neue Kontakte zu knüpfen.



Partner in aller Welt

Neben der professionellen Abwicklung von Bauvorhaben sind Schüco Partner auch immer wieder mit besonderen Aktivitäten beschäftigt. Eine kleine Auswahl sehr **unterschiedlicher Events** finden Sie hier.



Besuch bei Schüco in Bielefeld

Das Team von Fensterbau Engeser Fensterwelt GmbH aus Ellwangen reiste mit dem Zug nach Bielefeld und lernte Schüco noch besser kennen. Auf dem Programm standen die Musterwerkstatt, der Marketing-service und der Showroom. Hier posieren Walter Engeser, Martin Pfänder und Peter Welte vor der Schüco Parametric Fassade.



Wie einfach Schüco SimplySmart funktioniert

Die Firma MB Möller GmbH & Co. KG aus Erfurt investierte in einen neuen Riegelstangenautomaten LA 100. Im Rahmen der Inbetriebnahme wurde die Ersteinweisung zu Schüco AWS SimplySmart integriert. Dafür organisierte der Schüco Gebietsmanager Thomas Seifert ein SimplySmart-Frühstück.



Mit Sicherheit mehr Spaß

Im Rahmen der Schüco Sicherheitskampagne besuchte Schüco Gebietsmanager Oliver Koppenhagen mit Waldemar und Irina Maier (Mitte) von der Metallbau Kessler GmbH & Co. KG aus Geisingen sowie Ulrike Koppenhagen das Musical Bodyguard.



Hoch hinaus

Sogar auf dem Kilimandscharo in Afrika ist Schüco schon präsent. Andreas Faul vom Schüco Partner HeKa Herzog GmbH aus Graben-Neudorf und Barbaros Hegimoglu (v. li.) schafften den steilen Aufstieg bei strahlendem Sonnenschein: Glückwunsch zu dieser starken Leistung!

Herzliche Gratulation

Von 150 bis 20 Jahre Bestehen – auf diesen Seiten finden sich zahlreiche Firmenjubiläen, die vor allem eins zeigen: Diese Partner haben ihr Handwerk über Jahre gemeistert – wir freuen uns mit Ihnen! Wer ebenfalls von einem Jahrestag oder freudigen Ereignis berichten kann, sendet einfach eine Mail an schueco-partner@schueco.com

85

150

150 Jahre Philippi, Metallbau seit 1866

Im Juni gratulierte Schüco Gebietsmanager Ralf Geins Geschäftsleiter Thorsten Hahn sehr herzlich zum 150-jährigen Bestehen der Philippi Metallbau GmbH & Co. KG, Wiesbaden, und überreichte während der Festlichkeiten die Urkunde.



85 Jahre Metallbau Langer GmbH, Bad Fallingbommel

Ein Grund zum Feiern: Seit 85 Jahren besteht das Unternehmen. Schüco Gebietsmanager Dirk Hackel (li.) überreichte Geschäftsführer Lutz Langer die Auszeichnung: Glückwunsch!

70

70 Jahre Partner – Firma Freund GmbH aus Kubschütz:

Ehregott Freund führt die Firma in der 2. Generation. Reinhard Heyne, Fachberater Schüco Stahlssysteme Jansen (re.), überreichte Ehregott Freund, Geschäftsführer, und seiner Frau Gudrun die Auszeichnung mit herzlichen Glückwünschen.



60

50

60 Jahre Firma Körner, Olsberg: Die Metallbau Körner GmbH aus dem Sauerland begibt ihr 60. Firmenjubiläum. Zur langjährigen Schüco Partnerschaft überreichte Schüco Gebietsmanager Stefan Wiest (re.) Geschäftsführer Heinz-Josef Körner die Urkunde – Gratulation!



50 Jahre Schüco Partnerschaft – Metallbau Clasen, Niederkassel:

Vor 55 Jahren gegründet, arbeitet die Firma seit 50 Jahren mit Schüco; ein halbes Jahrhundert, das mit Blumen und Urkunde gefeiert wurde. Mit Junior Norbert Clasen befindet sich das Unternehmen in 3. Generation. Im Bild (v. li.): Senior Norbert Clasen, Carola Clasen, Felix Clasen, Schüco Gebietsmanager Christoph Müller, Norbert Clasen und Pia Clasen.

50

50

30



50 Jahre Partner – Wiedemann aus Rainau-Schwabsberg

Sogar der Demo Truck war anlässlich des Jubiläums vor Ort. Schüco Gebietsmanager Lothar Schneider und Andrea Roth, ebenfalls Schüco, freuten sich gemeinsam mit Inhaberin und Geschäftsführerin Andrea Wiedemann (Mitte) und überreichten Blumen sowie die Urkunde.



50 Jahre Firma Möller Bauelemente GmbH: Die Firma Möller fertigt sowohl im Bereich Aluminium wie auch im Bereich Kunststoff Elemente aus Schüco Systemen. Bei der Überbringung der Glückwünsche zeigt das Foto (v. li.): Ulrich Möller-Wehmeier, Möller GmbH, Dirk Hackel, Schüco, Johannes Möller, Möller GmbH, Dietmar Ruwisch, Schüco Polymer Technologies KG.



30 Jahre Schüco Partnerschaft – Baumgartner in Aholming

Anlässlich des 30-jährigen Bestehens der Firma überreichte Schüco Gebietsmanager Peter Lohr (re.) die Auszeichnung an Hermine und Josef Baumgartner und gratulierte herzlich.

25



25 Jahre Firma R + P Lünner Fensterbau GmbH: Eine gute Gelegenheit für die feierliche Urkundenübergabe ergab sich beim Besuch der Firma Lünne in Weißenfels (v. li.): Henrik Brinkmann von Schüco, Andre Rensen, Julian Rensen und Schüco Gebietsmanager Dietmar Ruwisch freuten sich gemeinsam über die langjährige Partnerschaft.

20



20 Jahre Alu Leitl, München Posierten anlässlich des Jubiläums gemeinsam mit Urkunde und Schüco Bild vor dem Logo des Partner-Unternehmens (v. li.): Schüco Vertriebsleiter Hans Seel, Uli Leitl, Maximilian Leitl, Christian Voss und Schüco Gebietsmanager Jürgen Bohman.

20

20 Jahre Inles aus Ribnica, Slowenien: Der internationale Partner blickt auf eine langjährige, erfolgreiche Geschäftstätigkeit und Partnerschaft zurück. Das Schüco Team freute sich mit und überreichte die Auszeichnung. Mit dabei (v. li.): Udo Bots, Schüco, Dusan Urh, Tanja Andoljsek, Andrej Mate und Andreas Vogt, Schüco.

Quiz

Welche technische Regel löst die DIN 18008 ab?

- a) die DIN EN 1090
- b) die TRAV
- c) DIN 18040 Teil 1

Wer die richtige Antwort parat und etwas Glück hat, kann gewinnen! Der **1. Preis** ist ein Schüco Tischkicker und der **2. und 3. Preis** besteht jeweils aus einem Winterpaket fürs Auto. Damit ist man drinnen wie draußen gut für die kalte Jahreszeit gerüstet. Der Tischkicker ermöglicht spannende Fußballmatches, auch wenn es draußen schneit; und eine Auto-Schutzfolie, ein komfortabler Eiskratzer mit Schneebesen sowie ein Schirm erlauben einen schnellen und trockenen Start, geht es mit dem Wagen zum Kunden oder auf die Baustelle.



1. Preis: ein weißer Tischkicker mit Schüco Branding im Turnierformat. Rutschfeste Griffe und zwei Getränkehalter sorgen dafür, dass die spannenden Matches auch komfortabel ablaufen.



2. und 3. Preis: ein Schüco Winterpaket fürs Auto. Es besteht jeweils aus einer Windschutzscheibenfolie mit Saugnapfen im Format 200 x 90 cm, einem Taschenschirm und einem Eiskratzer, der sich teleskopartig bis zu 62 cm ausfahren und als Schneebesen nutzen lässt.

Partner, die am Gewinnspiel teilnehmen möchten, notieren die Adresse, die richtige Antwort – a, b oder c – und senden alles per Mail an die Adresse schueco-partner@schueco.com Einsendeschluss ist der **20. Januar 2017**. Viel Glück!

Schüco gratuliert

Was bedeutet die Abkürzung EFKffT? Diese Frage hatten wir in der vorherigen Ausgabe gestellt. Die Antwort: „Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten“. Die richtige Lösung und Glück hatten folgende Partner: Den 1. Preis, einen Business Trolley, gewann Horst Trux von der Metallbau Möller GmbH & Co. KG aus Erfurt. Der 2. und 3. Preis, jeweils ein Laptop-Rucksack und eine Uhr, gingen an Christian Reinz von der METURA Metallbau GmbH aus Mühlhausen und an Heiko Müller von der Warnow Metall GmbH aus Pölschow. Wir wünschen viel Spaß mit den Gewinnen!

Teilnahmeberechtigt sind ausschließlich gewerbliche Betriebe des Fenster- und Fassadenbaus, die sich im Partnerbereich unter www.schueco.de/partner-quiz bis zum **20. Januar 2017** für das Gewinnspiel anmelden. Handelt es sich bei dem Teilnehmer um eine natürliche Person, muss diese das 18. Lebensjahr vollendet haben. Gehen mehr als 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.

EINBRUCHSCHUTZ:
JETZT VON DER
KFW-FÖRDERUNG PROFITIEREN
www.schueco.de/foerderung

Sicherheitshinweis:

Schüco Fenster und Haustüren können zu Langeweile bei Wachhunden führen.



Sicherheit, die jeden in der Familie überzeugt: mit Fenstern, Haustüren und Schiebetüren von Schüco können Sie schon bei der Planung für das wichtigste Gefühl in Ihrem Zuhause sorgen: Geborgenheit. Durch langjährige Erfahrung und geprüfte Markenqualität. Gefördert durch Kredite oder Zuschüsse der KfW. www.schueco.de/foerderung

Fenster. Türen. Fassaden.

SCHÜCO