

SCHÜCO

partner

Rückblick

Das Kundenmagazin



fensterbau/frontale 2010

Gute Perspektive

Mit Energieeffizienz für die Zukunft
bauen und Umsatz generieren



Innovation

Schüco
Multifunktions-
fenster



Produkte

Schüco
Komforttür
überzeugt



Focus

Schüco Partner
stellen erfolg-
reich aus

Die Wohnungsbaugenossenschaft KAIFU-Nordland eG aus Hamburg ließ das Gebäude am Eimsbüttler Markt mit Schüco Systemen sanieren. Von den nun verbesserten Dämmwerten profitieren dank niedriger Nebenkosten nicht nur die Mieter, sondern wegen der Energieeinsparung und CO₂-Reduktion auch die Natur. Weitere Bilder sowie Referenzen finden Sie unter www.schueco.de





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

Vorsprung sichern und ausbauen

Sehr geehrte Partnerinnen, sehr geehrte Partner,

schon auf der fensterbau/frontale 2010 in Nürnberg machte sich der wirtschaftliche Aufwärtstrend bemerkbar. Deutlich zu spüren war die positive Resonanz der Besucher auch in Halle 7, Stand 125. Nun: Man muss berücksichtigen, dass Schüco – von der Innovationskraft über den Qualitätsanspruch bis zu den Serviceleistungen – über das Fundament verfügt, auf dem sich erfolgreiche Systemlösungen entwickeln und vermarkten lassen. Die Basis ist mit dem Unternehmensleitbild „Energy² – Energie sparen und Energie gewinnen“ längst geschaffen.

„Energieeffizientes Bauen für die Zukunft“ – mit zukunftsweisenden Produkten, welche die hohen Anforderungen der EnEV 2009 mehr als erfüllen und einen Beitrag für nachhaltigen Klimaschutz leisten: Schüco ist bestens vorbereitet, und damit sind es auch unsere Partner. Die allgemeine Auftragslage stimmt zuverlässig. Unsere Partner profitieren von der Kompatibilität der Systeme, der Vollständigkeit des Sortiments, können sich auf eine Perfektion bis ins kleinste Detail verlassen und natürlich auf unseren Anspruch, bestmöglich energieeffiziente Lösungen zur Verfügung zu stellen. Was es heißt, den entscheidenden Schritt voraus zu sein, haben wir in Nürnberg eindrucksvoll mit dem innovativen Multifunktionsfenster belegt. Ein weiterer Schritt, mit dem wir im Markt unseren und Ihren Vorsprung sichern wie ausbauen.

Ihr

Jetzt Chancen nutzen

Fast **103.000 Fachbesucher** kamen trotz wirtschaftlich angespannter Zeiten zum Ausstellungsdouble fensterbau/frontale und Holzhandwerk nach Nürnberg. Die Gäste informierten sich über die neuesten Entwicklungen und Investitionsmöglichkeiten. Besonders gefragt waren Systeme, die eine hohe Wirtschaftlichkeit bieten und das Klima schonen.

„Krise? Welche Krise?“, winkte ein Gast des Schüco Messestandes lachend ab. Eine bezeichnende Reaktion, denn die Stimmung auf der fensterbau/frontale 2010 war durchweg positiv. „Dass die Aussichten gut sind, ist doch ganz klar“, so Franz Jäger, der auf der fensterbau als Schüco Partner seinen eigenen Messestand betrieb (mehr zu Schüco Partnern mit eigener Präsenz auf der fensterbau ab Seite 12). „Nach einem langen, harten Winter steigt die Nachfrage nach neuen Fenstern und Türen, weil den Menschen bewusst wird, welche hohen Nebenkosten schlecht gedämmte Systeme produzieren.“

Energieeffizientes Bauen für die Zukunft

Unter dem Motto „Energieeffizientes Bauen für die Zukunft“ präsentierte Schüco einem internationalen Publikum Systemlösungen aus dem Bereich Kunststoff. Ein Highlight: das Schüco Multifunktionsfenster. Ausgestattet mit Schüco VentoTherm lüftet es Räume bei geschlossenen Fenstern automatisch, beugt Schimmelbildung und damit Bauschäden vor. „Eine perfekte Lösung, die gerade auch Architekten fordern“, so einer der Gäste. Begeistert waren die Besucher auch von der Komforttür: Das Design der flügelüberdeckenden Füllung in Kombination mit der sehr hohen Dichtigkeit, passivhaustauglichen Dämmwerten und Automationsmöglichkeiten überzeugte.

Werben mit Schüco

Ein repräsentativer Unternehmensauftritt spielt im Kontakt zu Kunden eine zentrale Rolle – nicht nur auf Messen. Daher unterstützt der Schüco Werbeservice Partner und den Bauelemente-Fachhandel auch bei Marketingaktivitäten, zum Beispiel mit verschiedenen Prospekten und Merchandising-Artikeln. Im Angebot sind Wandmodule, die der Schüco Schauraumservice neben der Außenwerbung auf der fensterbau/frontale präsentierte. In verschiedenen Ausführungen zeigten sie die Möglichkeiten, Profile, Griffe oder Folienmuster ansprechend zu präsentieren. Mehr dazu unter www.schueco.de/schauraum

Treffpunkt Schüco Messestand

Gäste konnten sich auf dem Messestand umfassend über die Neuheiten aus dem Hause Schüco informieren und Fachgespräche mit Kollegen führen. Gleichzeitig bot der Schüco Auftritt Partnern die Gelegenheit, eigene Kunden über den Schüco Stand zu führen und diese für energieeffizientes Bauen zu begeistern. Wer die Messe nicht besuchen konnte oder sie noch einmal Revue passieren lassen will, findet auf den nächsten Seiten aktuelle Highlights sowie Stimmen von Besuchern. Weitere Testimonials, eine Fotogalerie sowie Produktinformationen stehen zur Verfügung unter www.schueco-partner.de



Nach intensiven Fachgesprächen wurde ausgelassen gefeiert.



Mit den Wandmodulen in unterschiedlichen Ausführungen präsentieren Fachhändler ihre Systeme jetzt noch ansprechender.



Schüco setzt auf „Energieeffizientes Bauen für die Zukunft“ – davon profitieren auch künftige Generationen.



„Interessant finde ich, dass Schüco Corona SI 82+ weiter ausgebaut wird. Ein vollständiges Sortiment anbieten zu können, ist für uns wichtig und ich denke, die 82er

Profile werden das System der Zukunft sein. Systemkompatibilität bedeutet für uns schnellere Durchlaufzeiten in der Fertigung und dass wir flexibler sind.“
Hans-Dieter Herzog, HeKa aus Graben-Neudorf



„Allein schon mit dem Besuch des Schüco Messestandes lohnt sich die fensterbau für mich. Die 60er Profile eignen sich gut für den indischen Markt.

Schüco HomeControl halte ich für sehr innovativ und ich freue mich schon, dies unseren Kunden in Indien präsentieren zu können.“ Chetan Shah, Modesta Industry, Indien



„Die Stimmung bei Schüco ist hervorragend. Ich besuche den Schüco Messestand schon seit mehr als zehn Jahren – Schüco ist Schüco. Mich interessieren besonders die Kunststoff-Fenster, die wir neben Alu- und Holzfenstern produzieren. Schüco Schauraummodule nutzen wir teilweise auch in unserer Ausstellung – Neuheiten müssen wir schließlich ansprechend demonstrieren. Dabei sind hochwertige Exponate sehr wichtig, denn es gibt auch günstigere Anbieter als Schüco. Schüco hat einen Namen – nicht nur in Deutschland. Wir erwarten von Schüco eine gewisse Entwicklung, also jedes Jahr Neuheiten.“

Andrej Mate, Inles, Ribnica/Slowenien



Messe-Highlight: Das Schüco Multifunktionsfenster mit integrierter Lüftung Schüco VentoTherm, der Meldetechnik Schüco HomeControl und Sonnenschutz Schüco Raffstore BEB zog viele Interessenten an.



Der Schnitt durch das Schüco Multifunktionsfenster zeigte den Messebesuchern Details zum Aufbau und zur Konstruktion.

Vorteil Multifunktionsfenster

Als einziger Systemgeber ist Schüco in der Lage, ein multifunktionales, hoch wärmegeämmtes Fenster, das Lüftung, Sonnen- und Blendschutz mit Tageslichtnutzung sowie Gebäudeautomation vereint, aus Standardsystemen zu kombinieren. Messebesucher sahen großes Umsatzpotenzial im Bereich der Sanierung und auch in der modularen Nutzung der Komponenten.

Vor allem das Multifunktionsfenster stieß bei den Besuchern des Schüco Messestandes auf reges Interesse. Mit dem innovativen Kunststoff-Fenster hat Schüco die Komponenten Lüftung, Überwachung und Sonnenschutz in einem Fenster integriert. Für Nutzer bestehen die Vorteile vor allem neben mehr Komfort und Sicherheit auch in der Energieeffizienz. Und da dabei die bereits bewährten Systeme Schüco VentoTherm zur Lüftung, Schüco HomeControl zur Überwachung und Schüco Raffstore BEB als Sonnenschutz verwendet wurden, bietet die Lösung die Sicherheit ausgereifter Systeme. Schüco Partnern steht mit dem neuen Multifunktionsfenster ein Produkt mit Alleinstellungsmerkmal zur Verfügung, da auf dem Markt bis dato nur Einzellösungen offeriert werden.

Das dezentrale Lüftungssystem Schüco VentoTherm, das einfach und unauffällig im oberen Fensterbereich befestigt wird, versorgt dabei den Raum konstant mit angenehm temperierter Frischluft. Weil der Filter gleichzeitig Feinstaubpartikel und allergieauslösende Pollen herausfiltriert, können nun auch Allergiker aufatmen. Das Fenster bleibt währenddessen geschlossen, das heißt die Funktionen Wärmedämmung, Dich-

tigkeit, Schallschutz und Einbruchhemmung bleiben unbeeinträchtigt. Ein Pluspunkt in Sachen Energieeffizienz bringt die Wärmerückgewinnung: Da der nach draußen strömenden Abluft die Wärme entzogen wird, bleibt die Heizenergie im Raum. Das rechnet sich: Mit einem Luftaustausch von 15 m³/h erreicht der Wärmeaustauscher eine Wärmerückgewinnung von bis zu 45 Prozent, das heißt bis zu 20 Prozent weniger Heizkosten! Schüco VentoTherm ist vor allem im Bereich Sanierung eine gefragte Lösung, da sie einfacher zu realisieren ist als eine Zentrallüftung. Und bei Neubauten mit ihrer luftdichten Bauweise gewähr-



„Das Multifunktionsfenster ist absolut zukunftsweisend. Einsetzen kann man es im gehobenen Wohnungsbau, aber auch im Gewerbebereich. Architekten sind sehr innovativ und wollen solche Produkte umsetzen, darüber entscheidet muss aber der Bauherr.“
Helmut Graf, GF/GS, GRADO Fenster & Türen GmbH, Stendal



Schüco VentoTherm sorgt für Frischluft bei geschlossenem Fenster; durch die Wärmerückgewinnung bleibt die Heizenergie im Raum.



Praktisch: Die funkgesteuerte Alarm- und Meldetechnik Schüco HomeControl zeigt zum Beispiel, wo durch ein offenes Fenster Wärme entweicht.



Schüco Raffstore BEB FC: Sonnen- und Sichtschutz bei gezielter Nutzung der Tageslichts.

leistet sie den zur Vermeidung von Bauschäden erforderlichen Mindestluftwechsel.

Schüco HomeControl ist ebenfalls integrierter Bestandteil des Schüco Multifunktionsfensters. Die funkgesteuerte Alarm- und Meldetechnik bietet Nutzern neben Sicherheit und Komfort Möglichkeiten, bewusst mit Energie umzugehen. Das System erspart dabei Kontrollgänge durch das Haus: Ein Blick auf das Display der Empfangszentrale genügt, um zu wissen, ob beziehungsweise welche Fenster und Türen geöffnet, gekippt oder geschlossen sind – und vor allem wo noch durch ein offenstehendes Fenster teure Heizenergie entweicht. Achtung Einbrecher: Ist der Alarm aktiv, löst jedes unberechtigte Öffnen von Fenstern oder Türen ein sehr auffälliges akustisches oder optisches Warnsignal aus. Weitere Alarmauslöser sind Feuer und Wasser. Für Schüco HomeControl spricht, dass es nicht nur leicht zu installieren ist. Man kann es einfach bedienen und individuell programmieren – und es sieht dabei gut aus.

Der Schüco Raffstore BEB bietet den notwendigen Sicht-, Blend-, Sonnen- und sommerlichen Wärmeschutz. Die Variante Schüco BEB FC erfüllt dabei gleich zwei Funktionen: Im oberen Behangbereich ermöglicht die geöffnete Stellung der Lamellen, die sogenannte Tageslichttechnik, eine intelligente Nutzung des Tageslichts, indem es in den Raum reflektiert wird. Der untere Bereich bleibt währenddessen als Sicht-, Blend- und Sonnenschutz geschlossen.

Schüco VarioTec NI – der komplett verdeckt liegende mechanische Beschlag ist ein weiteres vorteilhaftes Element des Schüco Multifunktionsfensters. Der robuste Beschlag garantiert Sicherheit bis zur Widerstandsklasse 2 und ermöglicht Flügelgewichte von bis zu 150 kg.

Auf der fensterbau war das Fenster in der Ausführung Schüco Corona SI 82+ TopAlu mit besonders widerstandsfähigen Aluminium-Deckschalen in Metallicfarben zu sehen. Es überzeugte unter anderem mit einem U_w -Wert bei Dreifachverglasung von nur $0,78 \text{ W/m}^2\text{K}$.



„Schüco VentoTherm kenne ich gut und die Wärmerückgewinnung halte ich für genial. Einen Markt für das System sehe ich im Bereich der Sanierung. In der technischen Weiterentwicklung geht Schüco stark auf die Anforderungen des Marktes ein und die Zusammenarbeit mit Schüco klappt gut.“ Peter Berndt, KB-Fenster aus Kruft



„Im Augenblick hat man mit dem Schüco Multifunktionsfenster einen echten Marktvorsprung, denn diese Kombination bieten andere Systemgeber nicht. Mit Schüco VentoTherm kann man neue Kundensegmente erschließen: Das Lüftungssystem lässt sich als Türöffner nutzen, um später das Fenster zu verkaufen.“ André Maisack, UP Fenster & Türen, Maßweiler

Weitere Informationen

finden Sie im neuen Prospekt Kunststoff-Systeme (P 3482) und im Internet zum Download unter www.schueco.de/prospekte



Auf der fensterbau wurde erstmals eine Komforttür aus dem Profilsystem Schüco Corona SI 82 mit Kombischwelle, Aluminium-Deckschale, Motorschloss und Fingerscan präsentiert. Besonders gut kam bei den Messegästen das Design der beidseitig flügelüberdeckenden Türfüllungen an: außen in RAL 9007 (links) und innen in weißer Optik (rechts).

Tür mit dem gewissen Etwas

Planer wünschen gestalterischen Freiraum. Diesem Wunsch kommt Schüco mit einem vollständigen Profilsortiment entgegen. Zum Beispiel bei den 82er-Kunststoffsystemen. Neuester Coup: die **Komforttür aus dem System Schüco Corona SI 82** mit Kombischwelle, Aluminium-Deckschale, Motorschloss und Fingerscan.

Geht nicht, gibt's nicht – um Architekten Gestaltungsfreiheit und Verarbeitern Planungs- und Montagesicherheit zu geben, arbeitet Schüco permanent daran, vollständige Profilsortimente zu bieten. Die Systemkompatibilität ermöglicht dabei, dass alle Ansprüche an Fensterformen und -farben realisierbar sind – und hält Lagerhaltung und Logistik der Verarbeiter in Grenzen. Ein gutes Beispiel für ein Vollsortiment war auf der Messe zu sehen: Es wurden die Konstruktionen vorgestellt, die die hoch wärmegeprägten Systeme mit schmalen Ansichtsbreiten in 82 mm Bautiefe abrunden.

Mit der Schüco Komforttür, ausgestattet mit Kombischwelle, Aluminium-Deckschale, Motorschloss und

Fingerscan, präsentierte Schüco auf der Messe eine innovative Tür im 82er-Kunststoffprofilsystem, die alle Ansprüche an Wärmedämmung, Sicherheit, Design und vor allem Komfort vereint. Denn neben einer großen Auswahl an Designs ist im Haustürbereich Komfort gefordert. Das heißt mehr Wohn- und Lebensqualität wandern auf der Wunschliste der Bauherren nach oben. Auf die Ansprüche an modernen Komfort antwortet Schüco mit einer Reihe innovativer Systemlösungen.

Die neue barrierefreie Kombischwelle punktet mit einer bisher unerreichten Wind-, Regen- und Schalldichtigkeit: Die so ausgestattete Tür erreicht eine Luftdichtigkeit von Klasse 4 und ist schlagregendicht bis zu



„Die Komforttür ist bei hoch wärmegeprägten oder bei Passiv-Häusern einsetzbar, diese Haustypen sind stark im Kommen“, so Horst Schmieding (re.), Leisniger Fensterbau aus Leisnig, und Andreas Schreier ergänzt: „Themen wie Energiesparen und Sicherheit rücken in den Fokus der Kunden, Berührungspunkte zur Technik sehe ich in der mittleren Generation keine.“



„Mit Sicherheit ist die hohe Dichtigkeit der Tür ein Verkaufsargument, diese Werte werden immer mehr nachgefragt. Mit dem Fingerscan zeichnet sich der Bedarf nach Sicherheit und Komfort ab. Auch hier steigt die Zahl der Kunden, die solche Lösungen wollen.“ Martin Eberwein, Schwarzwaldfenster aus Titisee-Neustadt



Im Auto längst gang und gäbe: Die komfortable Ent- und Verriegelung der Tür per Funkfernbedienung – ein Tastendruck genügt!



Mit dem Schüco Fingerscan braucht es zum Öffnen der Haustür keinen Schlüssel: Man identifiziert sich mittels Fingerabdruck.



Zu Schüco HomeControl gibt es eine Reihe von Modulen, die das Haus sicherer machen: etwa eine Außensirene, Rauch-, Bewegungs- oder Glasbruchmelder.

einem Winddruck von 500 Pa. Schüco hat die Dichtigkeit deshalb optimiert, da barrierefreie Türanlagen zunehmend gefragt sind und die maximal 20 mm hohen Türschwelle optimierte Lösungen erforderlich machen. Die hervorragenden Dichtigkeitswerte werden durch die neu konzipierte Schwellenanbindung mit speziell entwickelter Abdichtlösung, verdeckt liegender Entwässerung und dem ebenfalls optimierten Wetterschenkel erreicht.

Schlüssellose Öffnungs- und Schließsysteme kommen. Immer mehr Hausbesitzer erkennen, wie bequem es ist, die Haustür einfach per Fernbedienung oder Fingerscan zu öffnen und zu schließen. Schließlich kennt das jeder: Man steht voll bepackt vor der Haustür und soll den Schlüssel in das Schlüsselloch bugsieren. Oder: Es muss schnell gehen und man findet den Haustürschlüssel nicht. Für solche Situationen hat Schüco jetzt zwei komfortable Lösungen entwickelt. Neu ist die Entriegelung der Tür per Funkfernbedienung – ein Tastendruck genügt. Das Öffnen und Schließen der Tür mithilfe eines Senders ist eine bewährte Technik, die man vom Auto her kennt. Mit Schüco kann dieser Komfort, der aus einem motorisch betriebenen Schloss und einer einbruchsicheren 3-Punkt-Verriegelung per Schwenkhaken besteht, jetzt auch zu Hause genutzt werden.

Mit dem neuen Fingerscan-System von Schüco kann man den Schlüssel künftig getrost vergessen, denn zum Öffnen braucht man nur noch den Finger. Bei dem biometrischen Fingerscan-System von Schüco erfolgt die Identifikation per Scannen des Fingerabdrucks. Die zuvor festgelegten Benutzer ziehen einfach ihren Finger über den Lesestreifen und die Haustür wird automatisch entriegelt. Das ist äußerst praktisch für Kinder, aber auch

für die Nachbarin, die in den Ferien die Blumen gießt. Die neue Technik bietet neben dem großen Plus an Komfort zudem Vorteile in Sachen Sicherheit: Langfinger können sich zum Beispiel nicht mehr am Schloss zu schaffen machen. Weitere Beachtung bei den Besuchern des Schüco Messestandes fand die Wärmedämmung der Kunststofftür, die mit einem U_d -Wert von kleiner als $0,8 \text{ W/m}^2\text{K}$ passivhaustauglich ist. Mit dieser Tür steht damit dem Schüco Partner eine wirtschaftliche Lösung zur Erreichung des Niedrigenergiehaus-Standards zur Verfügung. Ein weiterer Blickfang war die metallicfarbene Aluminium-Deckschale, welche sich optisch perfekt an die flügelüberdeckende Türfüllung anpasst. Die Außenverkleidung der Kunststoffprofile mit Aluminium bietet sich vor allem deshalb im Haustürbereich an, weil das Metall eine große Farb- und Oberflächenvielfalt bietet und äußerst witterungsbeständig ist.

Weitere Informationen

finden Sie im neuen Prospekt Kunststoff-Systeme (P 3482) und unter www.schueco.de/prospekte



„Die Optik von der beidseitig flügelüberdeckenden Haustür im System Schüco Corona SI 82 ist super. Dass sie passivhaustauglich ist, kommt uns sehr entgegen,“ so Wolfgang Nossek von FTF. Sander aus Brakel und Edeltraud Sander ergänzt: „Die Haustür überzeugt uns, wir planen, sie in unser Programm aufzunehmen.“



Neu im Schüco 82er Vollsortiment ist die nach außen öffnende Haustür, hier mit integriertem Strukturglas.



Das Haustürsystem Schüco Corona CT 70 AS: jetzt mit Aluminium-Deckschale in Rondo-Optik, kombinierbar mit der neuen barrierefreien Kombischwelle.

Innovationsschub

Wer aufhört besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein. Pünktlich zur Messe stellt Schüco daher **einige Neuheiten** vor, zum Beispiel bei den Haustürsystemen Schüco Corona SI 82 und Corona CT 70 AS, das neue Schiebetürsystem Schüco Corona S 150 und eine schmale Stulplösung für mehrflügelige Fenster.

Die Ansprüche von Bauherren an ihr Eigenheim steigen. So liegen etwa individuelle Haustüren im Trend. Um diesen Anforderungen zu entsprechen, hat Schüco sein Angebot erweitert – auch bei Schiebetüren, die Innen- und Außenraum ineinander übergehen lassen. Gute Chancen, Geschäfte auszubauen, bietet das Ausland: Die Forschungs- und Entwicklungsabteilung von Schüco beobachtet daher sehr genau den Markt und entwickelt daraus Innovationen, mit denen Schüco Partner im Wettbewerb bestens bestehen können.

Beim Haustürsystem Schüco Corona SI 82 hat Schüco das Sortiment um die nach außen öffnende Variante erweitert. Die nach draußen aufschlagende Tür bie-

tet den großen Vorteil, dass beengte Eingangsbereiche an Raum gewinnen. Da die Türvariante technisch anspruchsvoller ist und eine stabilere Verankerung und zusätzlichen Einbruchsschutz erfordert, bietet Schüco hier spezielle Türbänder und Dichtungen. Außerdem sorgen unterschiedliche Verstärkungsprofile im Blend- und Flügelrahmen je nach statischer Anforderung für hohe Stabilität und Langlebigkeit der Türen.

Auch beim Haustürsystem Schüco Corona CT 70 AS konnte Schüco auf der Nürnberger Messe mit etlichen Neuigkeiten aufwarten: Zum Beispiel ist jetzt auch eine Aluminium-Deckschale mit Rondo-Kontur erhältlich, deren gerundete Linienführung die Ansichtsbreiten weiter



„Mit der nach außen öffnenden Tür Schüco Corona SI 82 können wir eine noch breitere Produktpalette anbieten und innerhalb der Serie effizient fertigen. Einsetzen lässt sie sich als Fluchttür, im gewerblichen Bereich oder bei Sonderlösungen für Privatkunden.“ Roland Gruber, Firma Gruber + Scharf, Ottensoos



„Mit dem neuen Schiebesystem Schüco Corona S 150 lassen sich Formate umsetzen, die es bisher nicht gab. Das erfüllt sicher auch Architektenwünsche. Einsatzbereiche sehe ich bei großen Öffnungen für private Wohnungen, Häuser oder bei Hotels.“ Theodoros Kosmidis, Firma Cosmidoor, Stavros Imathias/Griechenland



Messeneuheit: Das Schiebetürsystem Schüco Corona S 150 ist eine viel gefragte Variante für internationale Märkte.

Eintrittskarte nicht nur für ausländische Bauvorhaben: Stulpfenster mit Klapp-läden in langlebigem Kunststoff.

reduziert. Die TopAlu-Ausstattung baut Schüco sukzessive aus, da die Designvariante im Haustürbereich zunehmend gefragt ist. Der Grund: Das TopAlu-System kombiniert das Beste aus zwei Materialien: innen die pflegeleichte Kunststoffoberfläche, außen die hochwertige Optik mit besonders widerstandsfähiger und vielfältig veredelbarer Aluminiumoberfläche. Damit steht Schüco Partnern eine sehr hochwertige Tür zu einem kostengünstigen Preis zur Verfügung. Schüco Corona CT 70 AS ist ebenfalls mit der neuen, innovativen Kombischwelle von Schüco zu haben, mit der die Tür Bestwerte bei Wind-, Schlagregen- und Schalldichtigkeit erreicht.

Das Schiebetürsystem Schüco Corona S 150, das als Balkon-, Terrassen- und Wintergartentür einsetzbar ist, wurde erstmals auf der fensterbau/frontale vorgestellt. Dieses System in 150 mm Bautiefe, das auf dem Profilsystem Schüco Corona CT 70 basiert, erfüllt zusammen mit der bereits erfolgreich im Markt positionierten Hebeschiebetür Schüco Corona CT 70 HS alle Ansprüche von Bauherren und Architekten. Gute thermische Eigenschaften, große Elementgrößen und leichtgängige Bedienung zeichnen die Schiebetür aus. Überzeugend ist auch der Preis: Die geringe Teilevielfalt und wirt-

schaftliche Fertigung durch umlaufende Blendrahmenkonstruktion machen Schüco Corona S 150 zu einer attraktiven Alternative.

Internationale Lösungen: Mit Schüco Corona CT 70 Accent wurde das System Schüco Corona CT 70 AS um Renovierungs- und Blockblendrahmen wie Stulpflügelprofile ergänzt, die international – vor allem in den Benelux-Ländern – zur gefragten Ausstattung gehören. Mit landesspezifischen Profillösungen will Schüco seinen Partnern eine Eintrittskarte in ausländische Märkte bieten. Das Stulpfenster mit Klappladen punktet mit fünf großen Vorteilen: Es garantiert Wärme- und Wetterschutz, gibt Sichtschutz, ist ein Gestaltungselement der Fassade, das Akzente setzt, und minimiert die Einbruchgefahr – und das alles in witterungsbeständigem Kunststoff.

Weitere Informationen

finden Sie im neuen Prospekt Kunststoff-Systeme (P 3482). Er steht unter www.schueco.de/prospekte zum Download bereit.



„Gut finde ich das neue Schiebesystem Schüco Corona S 150. Die Bautiefe ist für Neubauten ideal. Dabei spielt die Leichtgängigkeit eine große Rolle. Diese ist für Kinder oder Ältere wichtig, denn die großen Flügel werden in Spanien bestimmt auch mit Sicherheitsglas ausgeführt.“ Julian Goicoechea, tecnobel, Villatuerta/Spanien



„Der schmale Mittelholm vom Stulpfenster aus Schüco Corona CT 70 AS gefällt mir gut, dadurch steht mehr Glasfläche zur Verfügung – großzügige Fensterflächen und schmale Profile liegen im Trend. Einsatzbereiche sehe ich hauptsächlich im privaten Wohnungsbau.“ Klaus Nowack, Firma Gude aus Bissendorf



BE Bauelemente aus Leopoldshöhe/Greste und Schweiker aus Besigheim-Ottmarsheim präsentierten sich gemeinsam auf der fensterbau einem interessierten Fachpublikum.



Die Messe sorgt bei den Besuchern für den richtigen Durchblick.

Positive Bilanz

So unterschiedlich sich nachfolgende Schüco Partner auch auf der fensterbau präsentiert haben, eines haben die Unternehmen in ihrer Erfolgsgeschichte gemein: Sie fertigen alle mit **innovativer Schüco Systemtechnik Fenster und Türen**.

Energieeffizienz im Focus

„In dem sparsamen und nachhaltigen Umgang mit unseren Ressourcen sehen wir die Herausforderung des nächsten Jahrzehnts, gleichzeitig wird das Thema unser Geschäft vorantreiben“, erläutert BE Bauelemente Geschäftsführer Stephan Schweiker. Energieeffizienz spiegelt sich folglich auch in den Exponaten der Firmen BE Bauelemente und Schweiker auf einer Ausstellungsfläche von 280 Quadratmetern wider. Dazu BE Bauelemente Geschäftsführer Hajo Wieder: „Wir stellen unter anderem eine hoch wärmegeämmte neue Haustürenserie und Neuheiten aus dem Glasbereich aus.“ Neben diesen Innovationen wirbt der Schüco Partner auch mit seiner 20-jährigen Garantie, welche er auf seine Bauelemente gewährt, die er in den Werken Leopoldshöhe und Großkugel fertigt. Außerdem zeigt er, welcher Service Fachhändlern – etwa in Sachen Kundenausstellung und Marketingunterstützung – geboten wird. Um den Messeauftritt erfolgreich zu gestalten hatte die Vertriebsleitung die komplette Verkaufsmannschaft im Vorfeld gezielt über die Neuheiten informiert. Ein Aufwand, der sich gelohnt hat. Dazu Geschäftsführer Hajo Wieder: „Mit Begeisterung hat sich das komplette Vertriebsteam aktiv bei den Kunden an der Werbung für einen Besuch auf der Messe beteiligt und dafür gesorgt, dass wir nun mit der Besucherzahl sehr zufrieden sind. Und BE Bauelemente Geschäftsführer Andy-Thomas Connell ergänzt: „Wir haben unsere Mitarbeiter

nicht nur vorbereitet, wir haben für sie auch etwas aufgelegt: Die Messeexponate sind in unserer Mitarbeiterzeitung dargestellt, die wir auch Kunden mitgeben. Mit der aktuellen Ausgabe hatte unser BE-Song Premiere: ‚BE on my window.‘ „Ein moderner Song, der bei genauem Hinhören auch die Beziehung zwischen Fenster und Nutzer beschreibt.“ Verwenden will die Firma BE Bauelemente den Song als Markenbotschaft – etwa bei Wartezeiten am Telefon oder zur Untermalung von Internet-Filmen. Nachhall erzeugt auch das BE-Preis Ausschreiben: In der Verlosung, die nach der Messe stattfindet, winken Teilnehmern attraktive Preise. Mehr Infos unter www.be-bauelemente.com

Kunden Know-how zur Verfügung stellen

„Unsere Messe-Highlights sind extrem hohe Türen. Dieses Format wird von Architekten gefordert. Also haben wir reagiert und mit neuen Beschlägen eine tolle Lösung gefunden, die bis zu 180 Kilo trägt“, erläutert Prokuristin Renate Gugelfuss. Neben den neu ausgestatteten Türen zeigte das Familienunternehmen, das Produktionsstandorte in Elchingen, Straß, Pfaffenhofen und Beerwalde betreibt, innovative Systeme auf 210 Quadratmetern. „Diese Größe benötigen wir, um uns mit einem offenen Stand zu präsentieren.“

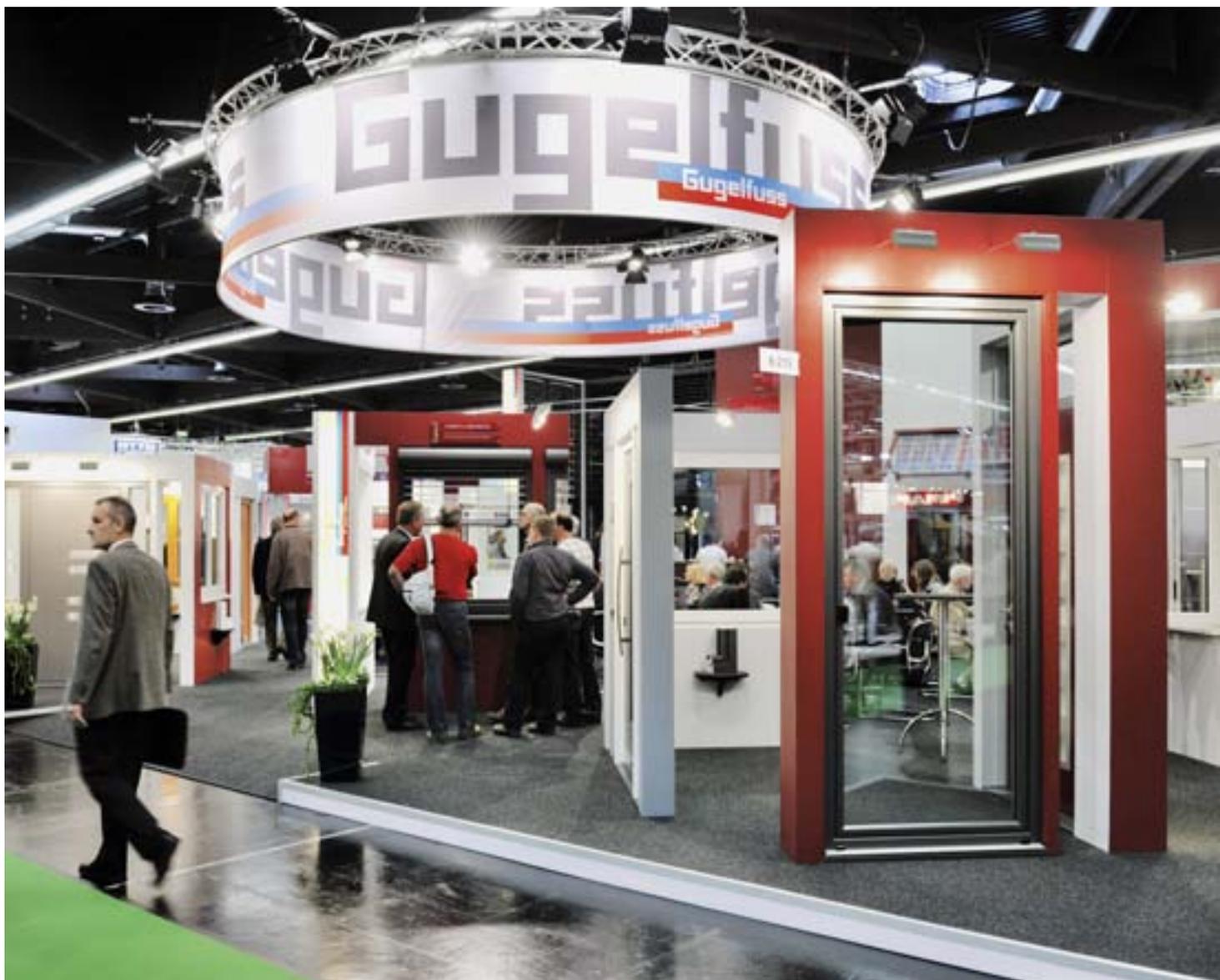
Fortsetzung auf Seite 14



Machte Werbung für BE Bauelemente: das sympathische Maskottchen Bexter.



Messe-Highlight von Gugelfuss aus Elchingen waren die extrem hohen Türen.



Auf 210 Quadratmetern präsentierte das Familienunternehmen Gugelfuss neu ausgestattete Türen und innovative Systeme.



Der Gugelfuss-Messestand: Besucher konnten Gugelfuss-Mitarbeiter leicht am roten Schlips erkennen.



Neben Qualität kommt es Schüco Partner Isarholz vor allem auf Individualität an.



Isarholz gestaltet Wohnen – mit innovativen Profilen aus Kunststoff, Alu oder Holz.

Fortsetzung von Seite 12

Viele Interessenten prüfen bei ihrem Besuch, ob sie bei ihrem bisherigen Lieferanten gut einkaufen. Aber natürlich kommt es neben dem Preis-Leistungsverhältnis auf die zwischenmenschliche Beziehung an.“ Neben Interessenten, die etwa 25 Prozent aller Besucher ausmachen, kamen viele geladene Kunden zu Gugelfuss auf den Stand. Neuheiten hatte der Schüco Partner schon vor der Messe in einer Pressemitteilung angekündigt. Bei Werbe- und Marketingmaßnahmen setzt das Unternehmen vor allem auf Kontinuität: „Wir haben angefangen, als Kunststoff-Fenster nur einen Marktanteil von vier Prozent hatten. Von Anfang an waren wir auf Messen vertreten und haben regelmäßig Werbung betrieben. Heute liegt der Marktanteil deutlich höher – es lohnt sich, für Werbung Geld in die Hand zu nehmen.“ Dabei ist der Fenster- und Türenhersteller sehr daran interessiert, Kunden und deren Mitarbeiter zu unterstützen, etwa mit Seminaren zum Energiesparen, zu Fördermitteln und neuen Vorschriften oder mit der Schulung von Monteuren. „Wir stellen Kunden unser Know-how zur Verfügung. Denn neben dem guten Handwerk kommt es eben auch auf die Dienstleistung an.“ Gerade hat Gugelfuss ein Update für eine Software herausgegeben, das auf Schüco PlanSoft beruht. „Das wird von unseren Händlerkunden sehr wohlwollend angenommen – generell profitieren wir vom Schüco Markennamen.“ Mehr Infos unter www.gugelfuss.de

Hohe Werte durch Gestaltungsvielfalt

Für Heinrich B. Fahnemann, Geschäftsführer Marketing des Schüco Partners Inles, sind Fenster weit mehr als Technik. Diese sei sicher die Basis, sagt er, aber mit der Technik würden vor allem auch emotionale Faktoren wie Gestaltungsvielfalt und die Schaffung von Werten transportiert. „Inles setzt unter anderem mit seinem Produkt-Markennamen ‚Isarholz‘ und seinem Angebot an hoch-

wertigen und gestalterisch schönen Kunststoff-Fenstern, Alufenstern, Holzfenstern sowie Holz-Alu-Fenstern nicht nur auf Energieeffizienz, sondern auch auf gepflegten Lebensstil und die Zufriedenheit im eigenen Heim“, umreißt Fahnemann die Philosophie des Unternehmens, die da heißt „Schöne Fenster – Schöne Türen – Schöner Wohnen“. Die Firma Inles hat ihre Heimat im slowenischen Ribnica, ist aber in der ganzen Welt zu Hause. Die Philosophie von Isarholz zahlt sich besonders im Sanierungsgeschäft hervorragend aus. „Wir wollen den Endkunden etwas geben, worüber sie sich das ganze Leben freuen können und das darüber hinaus die Immobilie auch finanziell noch einmal werthaltiger macht“, sagt Fahnemann und fügt hinzu: „Damit helfen wir auch unseren Handelspartnern in ihrer geschäftlichen Entwicklung im Markt der Emotionen, im Markt des Geldes.“ Auf der fensterbau präsentierte Isarholz seine große Bandbreite an Materialien und Konzepten und zeigte den Besuchern, welche eine wichtige Rolle technisch perfekte und fantasievoll gestaltete Fenster für das „Schöne Wohnen“ spielen. Mit dem langjährigen Partner Schüco teilt Isarholz den Fokus auf Technik einerseits und Ästhetik andererseits. Bei Schüco wird dieser Fokus unter anderem an den Energiesparfenstern aus dem Profilsystem



„Unsere Besucher berichten, wie sehr sie vom staatlichen Konjunkturpaket II profitieren. Auch wir sehen in den Förderprogrammen Chancen und haben in unseren Kundenseminaren auf die Zuschüsse hingewiesen. Ich glaube, dass die gute Stimmung dieses Jahr anhält.“ Martin Gugelfuss, Geschäftsführer Gugelfuss Fenster und Türen, Elchingen



Die Firma F. Jäger präsentierte mit den Ausstellungsexponaten neben der Produktvielfalt auch das eigene Können.



Neben Automations- und Komfortfunktionen fragen Fachhändler auch zunehmend Produkte nach, die Sicherheit wie WK 1 und mehr gewähren.

Schüco Corona SI 82+ sowie an dem großen Folienangebot sichtbar, mit dem die Kunststoff-Fenster sowohl außen als auch innen gestaltet werden können. Noch einmal Heinrich B. Fahnmann: „Dass die Technik und die Energieeffizienz bei Fenstern top sein muss, wird heute als selbstverständlich angesehen. Wichtig für den Erfolg ist die Kombination von funktionaler Qualität und schön gestalteten Elementen, auch für das Ambiente des Wohnraumes.“ Mehr Infos unter www.isarholz.com

Stimmung so positiv wie nie

„Wir verarbeiten zu 100 % Schüco“, so Geschäftsführer Franz Jäger von der F. Jäger Fenster und Türen GmbH mit Produktionsstandorten in Biblis und Groitzsch. „Die Marke Schüco hat auch bei Privatkunden einen sehr hohen Bekanntheitsgrad, und ich glaube nicht, dass ein anderes Unternehmen unserer Branche diesen erreicht.“ Ebenerdig präsentierte sich Jäger unter anderem mit Schüco ADS Haustüren, beidseitig flügelüberdeckenden Füllungen, gewichtsreduziertem Glas sowie Sicherheitsverriegelungen. Außerdem mit Schüco VentoTherm: „Die Lüftung bietet vor allem Allergikern Vorteile. Auch an stark befahren Straßen ist sie wegen des Schallschutzes super.“ Wollte man sich auf dem Messestand zurückzie-

hen, konnten die Jäger-Mitarbeiter einfach den Besprechungsraum eine Etage höher nutzen. Etwa um Neukundenakquise zu betreiben – eines der Hauptmesseziele. Für Bestandskunden veranstaltet der Schüco Partner, der bereits seit 37 Jahren im Fenstergeschäft tätig ist, einmal im Jahr ein großes Firmenevent. Daneben bietet das Unternehmen seinen Kunden Software und Schulungen an, betreibt mehrere mobile Ausstellungen. „Um auch künftig erfolgreich zu sein, kommt es auf Qualität, Lieferzeiten, einen vernünftigen Preis und Service an“, so der Geschäftsführer. „Daneben spielt die Beratungskompetenz eine große Rolle, schließlich sind Kunden heute über das Internet grundsätzlich besser informiert.“ Wichtig sind auch Gespräche mit Architekten. Ein aktuelles Thema ist etwa die CE-Kennzeichnung. „Mit Schüco funktionieren die Zertifizierungen unkompliziert. Das ist wichtig für uns, denn wir wollen uns auf unser Alltagsgeschäft konzentrieren.“ Die Stimmung auf der fensterbau erlebte Franz Jäger so positiv wie nie. Als nächstes ist nun die Teilnahme an der Haus, Garten und Freizeitmesse in Leipzig geplant. Unweit davon betreibt Schüco Partner Jäger sein zweites Werk – und auch diese Messe wird gut angenommen. Mehr Informationen zum Unternehmen unter www.fensterjaeger.com



„Wir wollen mit unserem vielfältigen Angebot den Menschen zeigen, dass Fenster ganz wesentlich zum ‚Schönen Wohnen‘ beitragen. Dazu gehören nicht zuletzt die Kunststoff- und Aluminiumfenster von Schüco mit dem breiten Farb-Gestaltungsspielraum.“ Heinrich B. Fahnmann, Inles, Ribnica (Slovenien)



„Die Politik braucht ja meist etwas länger, bevor ihre Maßnahmen ankommen. Aber die staatlichen Förderprogramme, die etwa bei Schulen oder öffentlichen Gebäuden greifen, versprechen Wachstum. Vor allem in der Sanierung liegt ein riesiges Umsatzpotenzial.“ Franz Jäger, F. Jäger aus Groitzsch



SCHÜCO Impressum

Herausgeber

Schüco International KG
Karolinenstraße 1-15
33609 Bielefeld

Tel. 0521 783-0
Fax 0521 783-451
www.schueco.de

E-Mail:
schueco-partner@schueco.com