

SCHÜCO

partner | 01

2018

Das Kundenmagazin



Fachkräfte von morgen

Schüco unterstützt Partner dabei, Mitarbeiter gezielt für neue Herausforderungen weiterzuentwickeln.

Seite 08

Nachhaltig bauen

Die Nachhaltigkeit gewinnt in der Bauindustrie immer mehr an Bedeutung. Schüco ist hier ganz vorn mit dabei.

Seite 20



Tübinger Traumhaus mit Aussicht

Auf einem Grundstück oberhalb der Stadt haben sich die Bauherren mit diesem puristischen Designmizil einen Traum erfüllt. Im Vordergrund stand die Ästhetik: Entsprechend gelungen ist das optische Gesamtkonzept. Der Wohnkubus ist durch und durch offen, transparent und modern gestaltet. Die Schüco Panorama Design Schiebetür gibt die herrliche Aussicht frei. Schüco Technik steckt auch in Fenstern, Türen, Fassaden und im Sicherheitssystem. Mehr Infos: www.schueco.de/wohnhaus-tuebingen



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

Gut aufgestellt für die Zukunft

Sehr geehrte Partnerinnen, sehr geehrte Partner,

Virtual Reality und Augmented Reality – zu Deutsch die virtuelle und die erweiterte Realität – sind nur einige Themen, die in der Welt der Digitalisierung immer bedeutender werden. Wer in der digitalen Zukunft herausragende Qualität liefern will, braucht entsprechend qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. So wie die Schülerinnen und Schüler, die wir mit dem Blick durch die 3D-Brille auf Azubi-Tagen von unserer Branche und unseren Ausbildungsberufen begeistern.

Es ist uns daher ein wichtiges Anliegen, dass die Qualifikation unserer eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stimmt. Das gilt aber auch für die Weiterbildung unserer Partner. Ein wichtiges Thema, dem wir diese Ausgabe unseres Partner Magazins gewidmet haben. Mit vielen Anregungen zum Suchen, Finden und Binden von Mitarbeitern – und jeder Menge hochwertigen Qualifizierungsmaßnahmen, die Schüco für Sie als Partner anbietet. Mehr als 900 Schulungen umfasst das Schüco Training 2018, mit dem wir Sie auf dem Weg in die Arbeitswelt von morgen begleiten. Denn wir wissen: Ohne gute Mitarbeiter geht es in unserer anspruchsvollen Branche nicht!

Das Gute daran: Qualifizierung erhöht langfristig die Freude an der Arbeit und macht das Unternehmen attraktiv – auch für Bewerber.

In diesem Sinne: Entwickeln wir uns gemeinsam weiter – dann sind wir auch für die Zukunft gut aufgestellt.

Ihr

Inhalt

Schüco Partner Magazin Ausgabe

01 '18



08 Fachkräfte von morgen

Schüco unterstützt Partner bei der Aus- und Weiterbildung.



20 Nachhaltig bauen

Mit Schüco Produkten entstehen nachhaltige Gebäude.



24 Haftung bei Mängeln

Wer ist in der Pflicht – Auftragnehmer oder Auftraggeber?

Online Kompakt

- 06 Ein Schauraum ohne Grenzen: Schüco Product Configurator

Fokus Aus- und Weiterbildung

- 08 Intro – Mit Fachkräften in die Zukunft
- 10 Ausbildung – Gesucht: Die besten Azubis
- 12 Azubitag bei K&S Fassaden Technik – Virtuelle Einblicke
- 14 Azubitag bei Warnow Metall – Top Image
- 16 Weiterbildung – Gut geschult mit Schüco Trainings
- 18 Metallbau wird digital – Neuer IHK-Lehrgang
- 19 Geld für kluge Köpfe – Fördermöglichkeiten

Nachhaltigkeit

- 20 Bauen im Einklang mit einer gesunden Umwelt: mit zertifizierten Produkten und Verfahren von Schüco

Recht

- 24 Wer haftet bei Mängeln? Was bei der Freigabe der Werk- und Montageplanung zu beachten ist

Referenz

- 26 Die neue, filigrane Fensterband-Generation – am neuen Standort der Metallbau Redinger GmbH
- 28 Konstruktionen in XXL – die neue Firmenzentrale der DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG

Kooperation

- 30 Connected Comfort – die neue Markenallianz für smarten Wohnkomfort rund um das intelligente Zuhause

Messe

- 32 Trends & Highlights der Branche: Die Light + Building 2018

Quiz

- 31 Frühjahrsputz leicht gemacht: Die richtige Lösung wissen und mit Glück einen AEG Fenstersauger gewinnen

Jubilare

- 34 Langjährig erfolgreich: Schüco gratuliert seinen Partnern



Ralf Burggraf am Ziel seiner Radtour an der spanischen Küste: Die Strecke absolvierte er komplett im Schüco Trikot.

Durch Spanien im Schüco Trikot

Schüco Partner Ralf Burggraf von der Firma Burggraf Fenster aus Runkel ist ein echter Radsportfan: 40 bis 50 Kilometer am Tag fährt er im Sommer nach Feierabend. Seit er 2016 zum ersten Mal im Schüco Team bei den Hamburg Cyclastics dabei war, hat er „Blut geleckert“. Auch 2017 hat er bei dem großen Radrennen in der Hansestadt teilgenommen – natürlich wieder im Schüco Trikot. Das hat ihn danach sogar bis nach Spanien begleitet: Hier radelte er in fünf Tagen ganze 944 Kilometer die Mittelmeerküste entlang – von Figueres nach La Manga. „Die Tour war ein echtes Erlebnis“, erzählt er. „Mit dem Rad ist man immer mittendrin. Ich habe das Land und die spanische Lebensart aus nächster Nähe erfahren – im wahrsten Sinne des Wortes. Das kann ich nur weiterempfehlen!“ Für dieses Jahr hat sich Burggraf ein neues Ziel gesetzt: den Ötztaler Radmarathon in Österreich. Bei den Hamburg Cyclastics ist er eventuell auch wieder dabei: als „kleine“ Trainingseinheit.

Klimaschutzplakette für Koblenzer Bürohaus

Das Architekturbüro Ternes in Koblenz hat für sein neues Bürogebäude die Klimaschutzplakette des Landes Rheinland-Pfalz erhalten.

Es handelt sich um ein sogenanntes ECO-Effizienzhaus: Photovoltaik und Windkraft liefern Strom zum Heizen, versorgen die Gebäudetechnik und schaffen zusätzliche Ressourcen für Elektromobilität. Die Ladesäule vor dem Haus bietet kostenfreien Strom für E-Mobifahrer. Intelligente Gebäudeleittechnik erlaubt es zudem, unterschiedliche Gebäudefunktionen je nach Situation flexibel und automatisiert zu steuern. Möglich wird das unter anderem durch hochmoderne Schüco Technik: Schüco Partner Noll Metallbau aus Görgeshausen verbaute bei Fenstern, Fassaden, Türen und Schiebetüren neueste Schüco Produkte. Das ECO-Effizienzhaus ist zu mehr als 70 Prozent energieautark und durch

die Verwendung von Ökostrom 100 Prozent klimaneutral und CO₂-frei. Neben dem Bürohaus wurden auch sein privates Wohnhaus sowie eines seiner Projekte, die kürzlich neu gebaute Gülsler Grundschule, mit der Klimaschutzplakette der höchsten Kategorie H ausgezeichnet.



Schüco Fachberater Jens Thomae (links) gratulierte Jens Ternes zur Auszeichnung.

Metallbaufachtag in Wertingen und Bielefeld

Informieren Sie sich über technische Neuheiten und Marktentwicklungen in Sachen Fenster, Türen, Fassaden und Gebäudeautomation:

- am 16. und 17. Mai 2018 in Wertingen
- am 06. und 07. Juni 2018 in Bielefeld

Es erwarten Sie praxisorientierte Workshops, Live-Vorfürungen, Vorträge und Führungen. Reservieren Sie sich die Termine am besten schon heute im Kalender. Schüco freut sich auf Ihren Besuch!

Digitale Roadshow: Mit Schüco in die Zukunft

Alle reden von Digitalisierung, Medien berichten täglich über Start-up-Unternehmen, Disruption, Werkstatt 4.0.

Was verbirgt sich hinter den „Buzzwords“? Diese und viele andere Fragen rund um das Thema Digitalisierung beantwortet Ihnen Schüco auf der Digitalen Roadshow. Infos und Termine erfahren

Sie bald von Ihrem Schüco Ansprechpartner. Bei Schüco Partner LM Metallbau stehen bereits alle Zeichen auf Digitalisierung: Erfahren Sie mehr über die Vorteile in der Praxis im Video unter: www.schueco.de/LM



Schüco ist Architects' Darling



Mit dem Architects' Darling® Award 2017 von Heine wurden bereits zum siebten Mal in Folge die von Architekten und Planern favorisierten Bauprodukterhersteller ausgezeichnet. In der Kategorie Sicherheitstechnik/Zutrittskontrollsysteme gewann Schüco den begehrten Phönix in Gold – und bewies einmal mehr, dass der unternehmenseigene Anspruch an Innovation, Qualität, Verlässlichkeit und Service Früchte trägt. Auch für Nachhaltigkeit erhielt Schüco eine Auszeichnung: Hier gab es den Award „Cradle-to-Cradle“ in Bronze. >>> Mehr dazu auf Seite 21.



Ausgezeichnet!

Eine internationale Expertenjury hat auch 2018 mehrere Schüco Innovationen mit dem iF DESIGN AWARD ausgezeichnet: So gab es den Preis für die innovative Brand- und Rauchschutzplattform Schüco FireStop sowie für das Schüco Design-Konzept Seamless Integration, das eine rahmenlose Tür-Fassaden-Kombination ohne Ebenversatz ermöglicht. Das Belüftungssystem Schüco VentoLife erhielt sogar den iF GOLD AWARD.

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: Titel, 12–15: Frank Peterschroeder; S. 2: Patrick Hipp; S. 5: ARTUR LIK KOBLENZ FOTOGRAF; S. 4, 8–9: shutterstock/franz12; S. 6–7: mediaprojekt GmbH; S. 10–15: Manfred Scharnberg, Egbert Sass; S. 10: wundervisuals; S. 24–25: shutterstock/idea studio; S. 26–27: DAL/Dipl.-Ing. Hölscher GmbH; S. 28–29: Jan Kobel; S. 30–31: Ulrich Beutenmüller für Connected Comfort; S. 32–33: Pietro Sutera, Jean-Luc Valentin, AEG

Ein Schauraum ohne Grenzen

Ein Bildschirm ersetzt die Vorstellungskraft und erleichtert den Kunden so die Kaufentscheidung – der **Schüco Product Configurator** unterstützt Partner beim Vertrieb.

Jeder Kunde möchte wissen, wofür genau er sein Geld ausgibt. Im Bereich des Eigenheims gilt das in besonderem Maße. Schließlich werden Türen, Fenster, Schiebelemente & Co später zum Alltag gehören. Das betrifft nicht nur die Optik, sondern auch ihre Funktionalität. Schauräume sind daher ein wichtiges Instrument für den Vertrieb. Hier können die Kunden testen, tasten und aus der Nähe betrachten. Allerdings fällt es Menschen, die sich beruflich nicht mit dem Metallbau beschäftigen, in der Regel sehr schwer, sich einzelne Produkte im Gesamtzusammenhang vorzustellen. Hinzu kommt die große Bandbreite des Schüco Angebots, bei

Ein Verkaufsassistent

Den Schüco Product Configurator nutzen Sie am besten gemeinsam mit Ihren Kunden – gesteuert wird die Software unkompliziert über ein Tablet. In wenigen Minuten können Sie Systemlösungen bis ins Detail individuell konfigurieren, wobei alle eingegebenen Daten automatisch in einer realistischen Umgebung visualisiert werden. Für die Kunden ist es besonders attraktiv, unter anderem verschiedene Farb- oder Materialvarianten anschauen zu können – was die Kaufentscheidung meistens erheblich erleichtert. Gleichzeitig demonstrieren Sie als Fachkraft Ihre Beratungskompetenz, etwa beim Thema Sicherheit.



Die Steuerung der Konfiguration erfolgt bequem per Tablet.

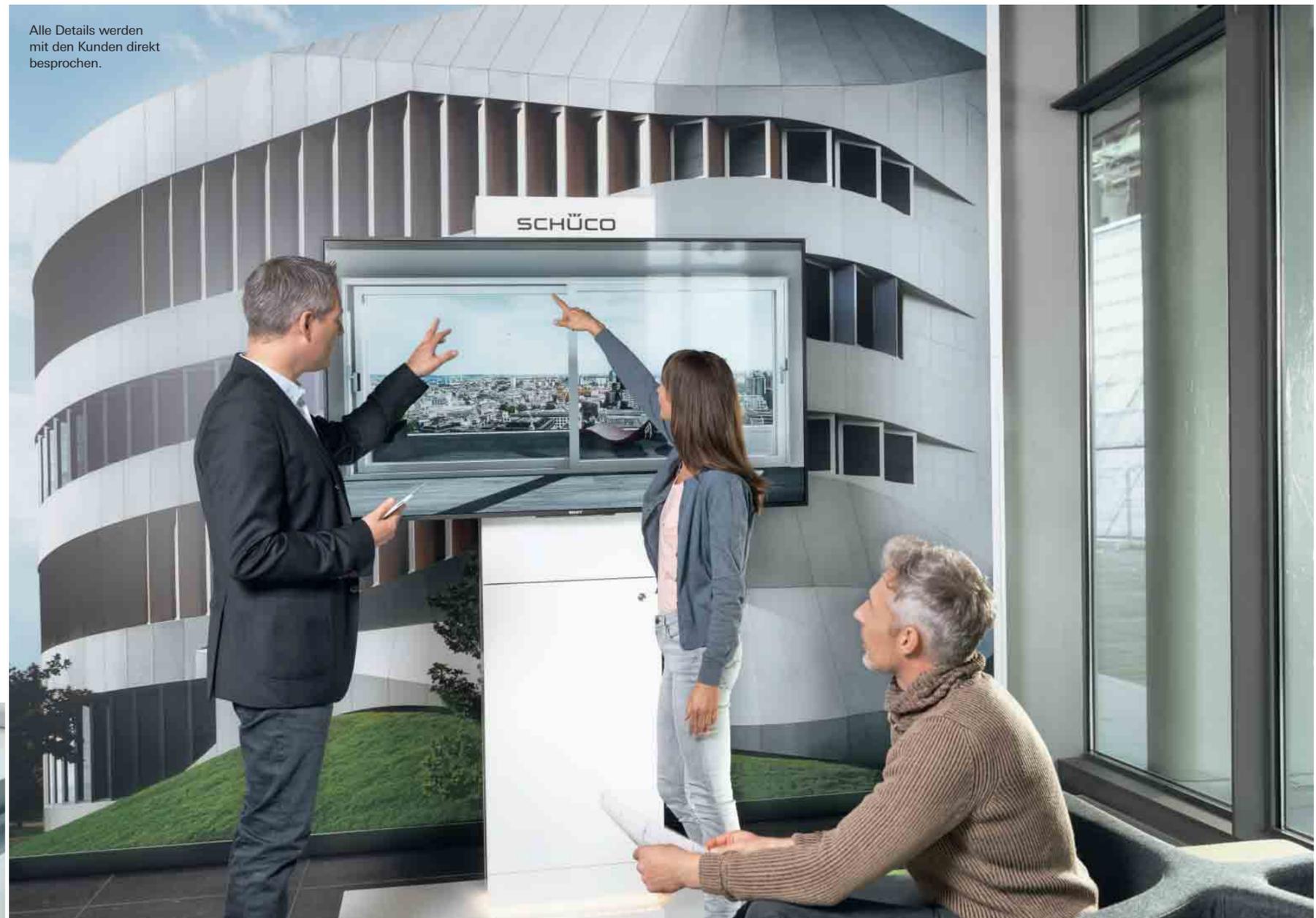


Mit einem Klick lässt sich am Ende das Angebot drucken.

dem jeder Schauraum an seine Grenzen stößt – mit dem Schüco Product Configurator lässt er sich ab jetzt ins Unendliche erweitern, zumindest digital.

Der Schüco Product Configurator soll einen realen Schauraum keinesfalls ersetzen. Im Idealfall lernen die Kunden die hohe Qualität der Produkte vor Ort kennen, und der Partner nutzt die digitalen Möglichkeiten, um Varianten in einer realitätsnahen Umgebung zu präsentieren. Gleichzeitig ist der Schüco Product Configurator ein hochwertiges Vertriebs-Werkzeug für Schüco Partner mit und ohne Schauraum.

Der besondere Clou beim Schüco Product Configurator ist seine Anbindung an die Software SchüCal. Jeder Konfigurationsschritt wird automatisch im Hintergrund einer technischen Prüfung unterzogen. Sie können also ohne Zeitverzögerung sicher sein, dass die angelegte Lösung problemlos umsetzbar ist. Zudem erhalten Sie Hinweise auf mögliche Alternativen. Gleichzeitig berechnet SchüCal den exakten Preis und erzeugt auf Knopfdruck ein individuelles Angebot. Preisunterschiede verschiedener Konfigurationen werden so für den Kunden transparenter, was das Vertrauen in den Partner erhöht.



Die Konfiguration in der Praxis

Visualisierung – Die Schüco Systeme werden in verschiedenen Szenarien gezeigt, zu denen fotorealistische Ausblicke sowie ansprechende Innen- und Außenansichten gehören. Zudem können Sie Details hervorheben und durch Kamerafahrten besondere Blickwinkel bieten.

Planungssicherheit – SchüCal prüft im Hintergrund, ob die konfigurierten Elemente technisch umsetzbar sind und weist auf Alternativen hin.

Preis und U-Wert – Dank der Anbindung an SchüCal ermittelt die Software bei jedem Konfigurationsschritt den aktuellen Preis und den entsprechenden U-Wert.

Technische Details – Sie können Details heranzoomen. Zusätzliche Texte, Grafiken und Videos erklären Funktionalität und Besonderheiten.

Design – Eine erweiterte Farbauswahl mit Filtermöglichkeit und eine separate Farbwahl für innen und außen stehen für das Oberflächendesign zur Verfügung.

Geometrie – Größe, Breite und Anzahl der Systemlösungen lassen sich ebenso anpassen wie verschiedene Öffnungsarten.

Handhabung – Eine umfangreiche Auswahl an Fenster- und Türgriffen mit passender Rosette stehen zur Verfügung.

Gläser – Auch die Glaseigenschaften lassen sich auswählen.

Energie – Systemlösungen können mit energieeffizienter Wärmedämmung ausgestattet werden. Bilder und Videos bieten weitere Informationen dazu.

Sicherheit – Geprüfte Sicherheitskomponenten der Widerstandsklassen RC2 und RC3 können für die Konfiguration berücksichtigt werden.

Komfort – Gebäudeautomation bietet gesteigerten Wohnkomfort. Um das Öffnen und Schließen der Systeme zu erleichtern, kann SmartStopp oder SmartClose ergänzt werden.

www.schueco.de/spc

Die Experten der Zukunft

Wer morgen gute Mitarbeiter braucht, sollte sich heute um ihre Aus- und Weiterbildung kümmern. Das gilt in besonderem Maße für eine Branche, die von technischen Innovationen geprägt ist. Schüco Partner können dafür auf hochwertige Qualifizierungsmaßnahmen zurückgreifen.

Energieeffizienz, Gebäudeautomation, Digitalisierung – diese Schlagworte zeigen beispielhaft, wie stark die Ansprüche an Fachkräfte gestiegen sind. Das gilt selbst für traditionelle Montagetätigkeiten, da sich gleichermaßen die Bandbreite an Produkten vergrößert hat. Für Verarbeiter ist es dementsprechend eine der größten Herausforderungen, gutes Personal zu finden oder auszubilden und an den eigenen Betrieb zu binden. Schon bei der Azubisuche ist Kreativität gefragt. Zwar hat der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) vermeldet, dass sich 2017 fast 4.000 Jugendliche mehr als im Vorjahr für eine Ausbildung im Handwerk entschieden haben, dennoch klafft eine deutliche Lücke: Mehr als 19.000 Stellen blieben unbesetzt. Umso wichtiger ist es, dass Betriebe auf sich aufmerksam machen, etwa durch die Teilnahme an Azubi-Messen und attraktive Marketingaktionen, wobei Schüco sie unterstützt. Das Ziel: den Beruf erlebbar machen – zum Beispiel mit modernen Instrumenten wie Virtual Reality, die auch in der Weiterbildung künftig eine größere Rolle spielen werden. Laut der Shell-Jugendstudie sind die Ansprüche der Schulabgänger an ihren möglichen Arbeitgeber gewachsen. Ihr Beruf soll interessant sein und möglichst gut vereinbar mit der Familie. Außerdem sind sie tendenziell ehrgeiziger als frühere Generationen. Die Möglichkeit, sich auch nach der Ausbildung weiterzuqualifizieren ist dabei ein wichtiges Kriterium. Schüco betrachtet maßgeschneiderte Schulungen für seine Partner als eine besonders hohe Priorität. Sie greifen nicht nur Innovationen bei Schüco auf, sondern aktuelle Entwicklungen in der gesamten Branche – denn Fachwissen ist der Schlüssel zum Erfolg.

**FOKUS AUS- UND
WEITERBILDUNG**

53

Prozent der Betriebe haben nach der letzten Erhebung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter unterstützt. Gestiegen ist in den letzten Jahren vor allem das Engagement der Mittelständler.

5

Auf dieser Position rangiert der Lehrberuf des Metallbauers unter den Ausbildungsberufen im Handwerk, allerdings nur bei den Jungs. Mädchen tun sich noch schwer.

10

Prozent aller Weiterbildungskurse in Deutschland entfallen auf den Bereich Informations- und Kommunikationstechnologie, also die Digitalisierung.

Gesucht: Die besten Azubis!

Auszubildende sind die Fachkräfte von morgen. Schüco unterstützt seine Partner mit verschiedenen Marketingtools bei der Suche.

Der Bildungsgrad in Deutschland ist in den vergangenen Jahren gestiegen. Eigentlich ist das eine gute Nachricht, doch für das Handwerk erwächst daraus ein Problem. Denn inzwischen verlässt mehr als jeder zweite Jugendliche die Schule mit einer Studienberechtigung und macht davon in der großen Mehrheit der Fälle Gebrauch. Dementsprechend übersteigt die Masse der Studienanfänger inzwischen die Zahl der Neuzugänge in der betrieblichen Berufsausbildung.

Die Zeiten sind vorbei, in denen sich gute mittelständische Betriebe aus einem Stapel an Bewerbungen die besten Kandidaten aussuchen konnten, zumindest in den meisten Regionen. Tendenziell hat sich die Situation ins Gegenteil verkehrt. Jetzt sind es die guten Schüler, die wählerisch sind, wenn es um ihren künftigen Arbeitgeber geht. Das Handwerk ist von dieser Entwicklung besonders stark betroffen. Schließlich sind gleichzeitig die Anforderungen an die Bewerber gewachsen. Auf der einen Seite führt die zunehmende Digitalisierung dazu, dass Computerkenntnisse und ein mathematisches Grundverständnis wichtiger werden. Auf der anderen Seite wächst die Produktpalette und mit ihr die Bandbreite individualisierter Angebote. Die Branche ist also beratungsintensiver geworden. Angehende Auszubildende sollten daher im Idealfall nicht nur eine ausreichende fachliche Qualifikation mitbringen, sondern auch so offen sein, dass sie später Kundengespräche gut bewältigen können.

In der Konkurrenz um die besten Schulabgänger ist es für Betriebe wichtig, dass ihre Außen- darstellung junge Menschen anspricht. Ab- wechslungsreiche Arbeitsbereiche, der Einsatz innovativer Technologien sowie gute Weiterbil- dungs- und Aufstiegsmöglichkeiten rufen bei

Best Practice

Sie engagieren sich auf der Suche nach Auszubil- denden mit besonderen Aktionen? Sie haben Tipps, von denen auch andere Schüco Partner profitieren können? Dann erzählen Sie uns davon! Wir stellen Ihre Beispiele gern in einer der nächsten Ausga- ben vor. Wenden Sie sich einfach per E-Mail an: schueco-partner@schueco.com

vielen Jugendlichen Interesse hervor. Schüco hilft seinen Partnern dabei, all diese Stärken optimal zu präsentieren.

Auffällig und professionell

Der Metallbau ist eine interessante Branche. Vie- le Jugendliche denken beim Thema Handwerk jedoch eher an Lehrberufe wie Tischler oder Kfz- Mechatroniker. Wer die Zahl an Bewerbern stei- gern will, sollte also zunächst für eine größere öffentliche Wahrnehmung sorgen. Schüco stellt seinen Partnern dafür verschiedene Angebote und Vorlagen bereit, auf die Verarbeiter unkomp- liziert zugreifen können. Mit Unterstützung bei der Fahrzeugbeschriftung oder einer optimierten Homepage können sich Unternehmen auffälliger präsentieren, was übrigens nicht nur für die Azubi-Suche von Vorteil ist. Darüber hinaus wer- den unter anderem Vorlagen für Stellenanzeigen bereitgestellt, Online-Banner sowie Bilder und Beispiel-Texte für Postings im Bereich Social Me- dia. Besonders attraktiv ist der mobile Messe- stand. Ein ansprechendes Layout, LED-Strahler und eine Rollbox garantieren einen profes- sionellen Auftritt bei regionalen Veranstaltungen zur Berufsorientierung. Verarbeiter können bei Schüco 3D-Brillen bestellen, die eine sehr inno- vative Unternehmensdarstellung ermöglichen. Zusätzlich helfen verschiedene Merchandising- Artikel dabei, das jeweilige Unternehmen im Gedächtnis zu verankern. Im Angebot sind zum Beispiel Baseball-Caps, Taschen, Bluetooth- Lautsprecher und Smartphone-Schutzhüllen.

i Mehr Infos
finden Sie online unter
www.schueco.de/azubiaktion

FOKUS AUS- UND
WEITERBILDUNG

Virtuelle Einblicke

Schüco Partner K&S Fassaden Technik GmbH Brüel zeigt Schülern auf dem Berufswandertag, wie modern das Handwerk heute ist.

„Die Kinder sollen eine Vorstellung von der Arbeitswelt bekommen und erleben, wie viele verschiedene Berufe es gibt“, sagt Margitta Dobbertin, Lehrerin an der Regionalen Schule in Brüel in Mecklenburg-Vorpommern. Gemeinsam mit Kollegen betreut sie den sogenannten Berufswandertag – die Schüler informieren sich nicht auf einer Azubi-Messe, sondern wandern in Gruppen direkt zu Betrieben in der Region. Dort können sie sich live die Arbeit anschauen, die Atmosphäre im Unternehmen kennenlernen und natürlich Fragen stellen. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf handwerklichen Tätigkeiten.

„Die Jugendlichen bekommen auf diese Weise direkt einen ganz guten Einblick, was wir leisten“, sagt Ralf Schumacher, Geschäftsführer der K&S Fassaden Technik GmbH. Sein Betrieb war für viele Schüler ohne Frage ein Highlight. Spannend fanden sie die Führung durch die verschiedenen Abteilungen ohnehin, vor allem von den Produktionsbereichen waren sie begeistert, doch Ralf Schumacher hatte noch eine Überraschung für sie vorbereitet: ein virtueller Showroom. Schüco-Techniker Frank Müllerskowski war mit Gebietsmanager Oliver Steinigke angereist und betreute das System vor Ort.

Handwerk ist cool

Joanne setzt eine 3D-Brille auf, und dann geht es los: Vor ihren Augen erscheint ein Mehrfamilienhaus. Sie startet im Flur, geht weiter in die Küche, ins Wohnzimmer, öffnet dort ein Fenster – alles virtuell natürlich, mit dem Steuerungsgerät in ihrer Hand. Joanne ist begeistert: „Wenn man am Fenster steht, hat man das Gefühl, als ob man in der Luft schwebt. Fühlt sich ganz schön echt an. Ziemlich cool, so virtuell durch Räume zu wandern.“ Ralf Schumacher freut sich sehr über diese Reaktion, auch wenn das Interesse an solch einem Tag natürlich nicht

automatisch in einer Bewerbung mündet. „Wir denken in die Zukunft“, sagt er. Es ist wichtig, dass die Schüler uns möglichst früh als modern und innovativ wahrnehmen. Denn ein Berufswunsch entwickelt sich ja häufig langsam.“

Bewerber gesucht

Die Teilnahme am dritten Berufswandertag ist für Ralf Schumacher selbstverständlich. Er war von Anfang an mit seinem Unternehmen dabei. „Wir nutzen jede Chance, um die Jugendlichen anzusprechen“, sagt er. Denn die Situation sei nicht einfach. Er beschäftigt 30 Mitarbeiter, drei davon sind

Lehrlinge. Doch im neuen Ausbildungsjahr wird wohl kein neuer hinzukommen – es hat sich bis heute kein geeigneter Kandidat beworben. „Das ist leider keine Seltenheit“, bestätigt Frank Müllerskowski. „Der Nachwuchsmangel im Handwerk ist extrem hoch.“ Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) hat zwar im vergangenen Jahr einen Anstieg der abgeschlossenen Ausbildungsverträge verkündet, doch die Zahlen geben ein unvollständiges Bild wieder. Denn es sind vor allem die Betriebe im Westen Deutschlands, die deutlich zulegen konnten. Im Osten Deutschlands hingegen hat sich der

Mangel sogar noch weiter vergrößert. In einer Kleinstadt wie Brüel mit noch nicht einmal 3.000 Einwohnern ist es besonders schwer, freie Stellen zu besetzen. Denn die Zahl der Schulabgänger in der Region ist relativ klein. Ralf Schumacher ist daher froh, dass er seinen Auftritt für den Berufswandertag dank Schüco aufrüsten konnte. „Wir wollten es diesmal anders aufziehen und interessanter gestalten. Moderne Technik wie Computer und 3D spricht die Jugend mehr an“, ist er überzeugt. „Die Reaktionen haben gezeigt, dass dieser Plan aufgegangen ist. Jetzt hoffen wir auf gute Bewerbungen.“

Frank Müllerskowski von Schüco (links) zeigt, wie viel Spaß modernes Handwerk machen kann. Die Schüler wandern mit 3D-Brillen virtuell durch ein Eigenheim.



Ralf Schumacher, Geschäftsführer der K&S Fassaden Technik GmbH Brüel, führte die Schüler durchs Unternehmen.



Technik kann faszinierend sein. Das hat sich beim Berufswandertag in den interessierten Gesichtern gezeigt.



FOKUS AUS- UND WEITERBILDUNG

Top Image bei Azubis

Schüco Partner Warnow Metall GmbH aus Pölchow sorgt dafür, dass sein Betrieb bei Schulabgängern bekannt ist.

Veit Unterspann wünscht sich Azubis, die sich wirklich für ihren Beruf interessieren. „Das ist doch das Wichtigste“, sagt der Geschäftsführer von Schüco Partner Warnow Metall GmbH aus Pölchow. Für ihn ist das eine Herzensangelegenheit. Schon vor vielen Jahren, als jeder Betrieb noch hohe Stapel an Bewerbungsmappen bekam, engagierte er sich für das Thema Berufsorientierung. „Ich wünsche mir begeisterte Auszubildende, die zu uns passen“, sagt er. Die sollen natürlich auch wissen, worauf sie sich gegebenenfalls einlassen. 48 Schüler der Warnowschule hat er daher eingeladen und stellte ihnen die beruflichen Möglichkeiten seiner Branche vor, gemeinsam mit Claus Ruhe Madsen, dem Präsidenten der IHK zu Rostock, unterstützt von Schüco.

Bei den Schülern bekannt

48 Schüler aus zwei achten Klassen waren mit ihren Lehrern gekommen, um sich das Geschäft eines Metallbauers anzuschauen. Veit Unterspann hatte drei Stationen für sie vorbereitet: Die Schüco Virtual Reality verschaffte ihnen einen Eindruck von der Zukunft der Branche, die stark von der Digitalisierung geprägt sein wird. Mit einer 3D-Brille erkundeten sie Räume und Möglichkeiten. Am Warnow Metall Mitmachstand konnten sie ihre eigenen technischen Fähigkeiten testen. Einen guten Überblick verschaffte ihnen schließlich die Betriebsbesichtigung, geleitet von Veit Unterspann persönlich. Sein Unternehmen ist von der IHK bereits mehrfach als Top-Ausbildungsbetrieb ausgezeichnet worden. „Gerade mit der Warnowschule arbeite ich eng zusammen“, sagt er. Die Schule bietet verschiedene Module zur Berufsorientierung an, unter anderem das Projekt Beachmanager, bei dem die Schüler in der Theorie eine Unternehmensgründung durchspielen. Auch hier sitzt Veit Unterspann in der Jury und übernimmt beratende Funktionen. Außerdem organisiert die Schule den sogenannten Praxislerntag für höhere Jahrgänge.

An einem Tag in der Woche arbeiten die Teilnehmer in einem Betrieb. Wieder ist die Warnow Metall GmbH dabei. „Unterm Strich läuft es darauf hinaus, dass wir über mehrere Jahre in verschiedenen Projekten immer wieder Kontakt zu den Schülern haben“, sagt Veit Unterspann. „Die Warnow Metall GmbH ist den Schulabgängern daher ein Begriff. Außerdem merken die Jugendlichen natürlich, dass ich mich als Geschäftsführer sehr für sie interessiere.“ Das Ergebnis: Zwei aktuelle Auszubildende sind Absolventen der Warnowschule. Für Veit Unterspann ist sein lokales Netzwerk der beste Weg, um gute Azubis zu finden. Er arbeitet mit einer zweiten Schule der Umgebung eng zusammen und sucht nach weiteren Kooperationsmöglichkeiten. Denn er weiß, dass die Weiterentwicklung seines Unternehmens stark vom Nachwuchs abhängt. „Unsere Auszubildenden haben deswegen grundsätzlich gute Chancen, übernommen zu werden. Denn natürlich möchte ich Fachkräfte im Betrieb halten.“ Für Schüco Gebietsmanager Oliver Steinigke ist das Fazit dieses Engagements klar: „Das ist eine Win-win-Situation für alle Beteiligten.“



Erik Grubert (li.) und Henning Timmreck, Azubis im dritten Lehrjahr bei Warnow Metall, fanden sofort einen guten Draht zu den Schülern: Sie waren früher an der gleichen Schule wie die Gäste.



Geschäftsführer Veit Unterspann nimmt sich Zeit, um den Schülern sein Unternehmen zu zeigen.



Am Mitmachstand durften die Schüler selbst ausprobieren, wie viel handwerkliches Geschick sie haben.

Die Vorstellungskraft reicht nicht aus, um all die Facetten des Metallbaus zu zeigen. Eine 3D-Brille hilft.

FOKUS AUS- UND WEITERBILDUNG

„Am spannendsten war für mich die virtuelle Realität mit der überraschend klaren Grafikdarstellung und die Erkenntnis, wie viele verschiedene Fenstertypen es gibt.“ Felix Mittendorf, 8. Klasse, Warnow-Schule Papendorf

Kompetenzen stärken

Ob es um neue Produktserien geht oder um digitale Angebote – bei Schüco heißt es: **keine Innovation ohne Schulung**. Partner werden systematisch dabei unterstützt, ihr Fachwissen zu erweitern. Das gilt übrigens auch für branchenübergreifende Themen.

Die Zeiten, in denen Verarbeiter die Schüco Angebotspalette aus dem Kopf kannten, sind wohl vorbei. Schließlich hat sich die Zahl der Produkte vervielfacht. „Das betrifft nicht nur uns“, sagt Jörg Faulstich, Head of Global Training bei Schüco. „Die gesamte Branche ist komplexer geworden. Damit sind natürlich auch die Anforderungen an die Verarbeiter gewachsen.“ Wer mit diesen schnellen Entwicklungen Schritt halten will, darf also niemals stehen bleiben – sondern muss sein Fachwissen permanent erweitern. Wissen verbreitet sich in einem Betrieb über viele Wege. Mitarbeiter lernen zum Beispiel voneinander und sammeln Erfahrungen in der Praxis. Mittelfristig sind darüber hinaus Informationen von außen unverzichtbar. „Wir sehen es daher als eine wichtige Aufgabe an, unsere Partner beim Thema Weiterbildung zu unterstützen und so ihre Kompetenz zu stärken. Schließlich können wir nur gemeinsam erfolgreich sein“, betont Faulstich. Mehr als 950 Schulungen finden jedes Jahr statt, Tendenz steigend. „Die Gebietsmanager beraten unsere Partner und empfehlen passgenau, welche Trainings sie brauchen“, erklärt Faulstich. Viele der Schulungen sind übrigens kostenlos, werden also komplett von Schüco finanziert.

Schwerpunkt Praxis

Die Schulungen unterteilen sich in vier Bereiche: Während sich Produkttraining und Softwaretraining auf Schüco Angebote beziehen, haben die Referenten beim Fachtraining die gesamte Branche im Blick. Sie frischen beispielsweise das Verständnis für Haftungsfragen auf oder erläutern, was

veränderte Normen in der Praxis bedeuten. Das Firmenspezifische Training ist hingegen individuell auf den Bedarf im jeweiligen Betrieb abgestimmt. Schücos Anspruch an die einzelnen Schulungen ist hoch. „Wir vermitteln wichtige theoretische Grundlagen, legen den Schwerpunkt bei den meisten Seminaren aber auf die Praxis“, sagt Robert Mencin, der für die Technischen Trainings verantwortlich ist. Bei einem Tagesseminar würden die Teilnehmer beispielsweise etwa zwei Stunden lang mit Informationen versorgt. Im Anschluss könnten sie sechs Stunden lang ihr neues Wissen testen und Fragen stellen. „Besonders beliebt sind unsere Grundseminare zur Montage von Fenstern, Türen und Schiebesystemen“, sagt Mencin. „Teilweise haben wir die Anzahl der Schulungen bereits vervielfacht, weil die Nachfrage so groß war. Das hängt natürlich unter anderem damit zusammen, dass unsere Produkte immer mehr Möglichkeiten bieten und deswegen erklärungsbedürftiger sind als früher.“ Extrem hoch sei zudem der Bedarf an Weiterbildungen zum Thema Gebäudeautomation. Mencin wundert das nicht. Schließlich sei dieser Bereich für die meisten Metallverarbeiter fachfremd. Ähnlich sähe es bei einem Großteil der Schulungen zu digitalen Angeboten aus. „Es ist uns sehr wichtig, unsere Partner bei diesen neuen Entwicklungen engmaschig zu begleiten“, sagt Faulstich. „Gerade bei der Digitalisierung sollten sich die Betriebe mit dem Gebietsmanager absprechen, in welchem Tempo Weiterbildungen Sinn machen. Denn neue Arbeitsweisen brauchen eine gewisse Zeit, bis sie zur Routine werden – und der nächste Schritt erfolgen kann.“

Neu: Regionale Seminare

Seine Schulungen entwickelt Schüco nicht nur inhaltlich weiter. „Wir nutzen bereits verschiedene Medien, um die Informationen optimal vermitteln zu können“, sagt Mencin. „Künftig wird vor allem die Bedeutung von Online-Modulen wachsen, die Teilnehmer vom



Maßgeschneiderte Angebote

„Ich habe schon mindestens 20 Unternehmerinnen-Seminare besucht. Die Themen sind genau auf unsere Bedürfnisse abgestimmt. Außerdem kann ich mich mit Gleichgesinnten austauschen.“ Marion Amedick, Schüco Partner Amedick GmbH & Co. KG in Lichtenau

eigenen Rechner aus abrufen können.“ Die Partner sparen somit Reisezeit und -kosten. Gleichzeitig können sie die Seminare flexibler nutzen. Bis es so weit ist, kommt Schüco seinen Partnern entgegen, im wörtlichen Sinne. „Ab sofort schulen wir Montage regionaler“, sagt Mencin. „An fünf Standorten in Deutschland, sodass Mitarbeiter für ihre Weiterbildungen nicht mehr unbedingt nach Bielefeld reisen müssen.“ Dem Fachwissen der Zukunft steht also nichts mehr im Wege.



Theorie und Praxis: Schüco legt besonderen Wert auf die enge Verzahnung beider Seiten der Weiterbildung.



Digitale Produkte und Herstellungsprozesse erfordern neue Kenntnisse: Schüco unterstützt Partner dabei.

Weiterbildung mit Schüco

Sie möchten wissen, wie Sie Ihre Mitarbeiter gezielt auf anstehende Herausforderungen vorbereiten? Bei allen Fragen zum Thema Weiterbildung steht Ihnen Ihr Schüco Gebietsmanager beratend zur Seite. Einen Überblick über das Schüco-Partnerprogramm bietet Ihnen die Broschüre „Schüco Training 2018“, die Sie im Onlinebereich für Verarbeiter herunterladen können:

www.schueco.de > Verarbeiter > Mein Arbeitsplatz > Trainings und Schulungen

Hier finden Sie auch alle Ansprechpartner und Angebote zu den verschiedenen Themengebieten und können sich oder Ihre Mitarbeiter direkt anmelden.



Metallbau wird digital

Alle sprechen von der Digitalisierung. Doch was bedeutet sie für den Alltag des Metallbauers? Eine neue Weiterbildung der IHK macht Fachkräfte fit – entwickelt wurde sie in Zusammenarbeit mit Schüco.

Wer die Herausforderungen von morgen meistern will, muss sich heute darauf vorbereiten. Schüco wagt daher stets den Blick in eine mögliche Zukunft – und hat bereits vor einigen Monaten die neue Weiterbildung zum „Digitalen Metallbauer“ angeregt. Mitte April startet der Pilot-Lehrgang bei der IHK-Akademie Ostwestfalen. Im weiteren Verlauf soll das Angebot auf gesamte Bundesgebiet ausgeweitet werden.

„Wir wollen unseren Partnern eine zusätzliche Möglichkeit bieten, sich auf die Digitalisierung vorzubereiten“, sagt Dr. Jörg Teunissen, Senior Vice President des Global Knowledge Managements bei Schüco. „Gleichzeitig unterstützen wir mit unserer konzeptionellen Beteiligung an dieser Weiterbildung die gesamte Branche.“

Zielgruppe der Qualifizierungsmaßnahme sind Facharbeiter aus kleinen und mittelgroßen Metallverarbeitungsunternehmen. Sie absolvieren über einen Zeitraum von sechs Monaten acht Module mit einem Umfang von insgesamt knapp einhundert Stunden. Dabei sind die Seminare als sogenanntes Blended Learning aufgebaut, die Präsenzveranstaltungen in

Bielefeld werden also mit Online-Angeboten kombiniert. „Wie alle IHK-Seminare ist auch der Lehrgang zur Digitalisierung sehr praxisorientiert angelegt“, sagt Ute Horstkötter-Starke, Geschäftsführerin der IHK-Akademie. „Wir vermitteln den Teilnehmern die Digitalisierung durch viele Anwendungsbeispiele und geben ihnen Werkzeuge an die Hand. Ganz wichtig ist es uns, außerdem durch eine Projektarbeit die Verbindung zum Berufsbild des Metallbauers sicherzustellen.“

Sechs der Module sind in Zusammenarbeit mit dem Kompetenzzentrum Digital in NRW entstanden, im siebten stellt die IHK übergeordnete Bereiche wie Arbeitsorganisation und Zeitmanagement vor, das achte befasst sich mit Schüco Anwendungen im Rahmen der Digitalisierung. Die Teilnehmer erstellen zudem eine Projektarbeit, die realen Bedingungen aus ihrem Betrieb entnommen ist – und dem jeweiligen Unternehmen im Anschluss direkt zugute kommt.

Der Pilot-Lehrgang wird in Teilen gefördert durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages und kostet daher nur 750 Euro, zuzüglich individueller Reise- und Übernachtungskosten. Regulär wird für diese Weiterbildung später eine Gebühr von 2.050 Euro anfallen. Schüco unterstützt seine Partner zusätzlich. Näheres erfahren Sie über Ihren Gebietsmanager.

FOKUS AUS- UND WEITERBILDUNG

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages

i Info Anmeldeschluss für den Pilot-Lehrgang ist der 23. März 2018, die Teilnehmerzahl ist begrenzt: uwe.lammersmann@ihk-akademie.de

Geld für kluge Köpfe

Weiterbildung ist wichtig. Das weiß auch der Staat. Für Qualifizierungsmaßnahmen gibt es daher verschiedene Fördertöpfe.

Steuerrecht und Fortbildung

Jede Schulung, die in einem Zusammenhang mit dem Beruf steht, lässt sich von der Steuer absetzen. Das gilt auch für Arbeitnehmer. Angerechnet werden nicht nur Kursgebühren, sondern auch Hotel- und Reisekosten, Verpflegung, Arbeitsmittel wie Fachbücher und sogar anteilig der heimische Arbeitsplatz, falls Aufgaben zu Hause erledigt werden müssen.

Förderung für den Mittelstand

„Weiterbildung Geringqualifizierter und beschäftigter älterer Arbeitnehmer in Unternehmen (WeGebAU)“ ist ein Programm für den Mittelstand (maximal 250 Beschäftigte): Abhängig von der Unternehmensgröße und dem Alter der Arbeitnehmer werden Lehrgangskosten teilweise oder bis zu 100 Prozent erstattet. Die höchste Förderung gibt's für Arbeitnehmer über 45 und Mikro-Unternehmen mit weniger als zehn Angestellten.

www.arbeitsagentur.de/pdf/1463061000142

Prämie für Bildung

Arbeitnehmer, die maximal 20.000 Euro im Jahr verdienen (40.000 Euro bei gemeinsam veranlagten Ehepartnern), können einmal pro Jahr einen Bildungsgutschein für einen Fortbildungskurs in Anspruch nehmen. Der Staat zahlt die Hälfte der Gebühren, maximal 500 Euro.

www.bildungspraemie.info

Aufstiegs-BAföG

Wer hoch hinaus will und beispielsweise einen Abschluss als Meister oder Techniker anstrebt, erhält Geld: Die Förderung erfolgt bei erfolgreicher Prüfung zu 40 Prozent als Zuschuss, darüber hinaus als Darlehen.

www.aufstiegs-bafög.de

Stipendium fürs Studium

Fachkräfte, die erstmals studieren wollen, haben ebenfalls Chancen auf Zuschüsse. Für einen berufsbegleitenden Studiengang erhalten sie jährlich 2.400 Euro. Vorausgesetzt, sie haben ihre Ausbildung mindestens mit der Note 1,9 abgeschlossen.

www.aufstiegsstipendium.de

Stipendium für Weiterbildungen

Fachkräfte bis 24 Jahre (durch Elternzeit oder Freiwilligendienste verschiebt sich die Altersgrenze), die zum Beispiel Handwerksmeister, Techniker oder Fachwirt werden wollen, erhalten bis zu 7.200 Euro für Weiterbildungen (10 Prozent Eigenanteil), verteilt auf drei Jahre. Auch Arbeitsmittel, Fahrtkosten und Unterkunft werden bezuschusst. Wieder gilt: Die Ausbildungsnote muss 1,9 oder besser sein.

www.sbb-stipendien.de/weiterbildungsstipendium.html

Diverse Länderprogramme

Die meisten Bundesländer haben zusätzliche Fördertöpfe, um Unternehmen bei der Weiterqualifizierung ihrer Mitarbeiter zu unterstützen. Sie lassen sich über die Förderdatenbank abrufen.

www.foerderdatenbank.de



Zukunft bauen

Heute bauen, was in 30, 40 oder 50 Jahren gefragt ist? Sicherheit gibt es dafür nicht. Doch zertifizierte Produkte und Verfahren, wie sie Schüco entwickelt, bieten ein Höchstmaß an Zukunftssicherheit.

Ressourcenschonung beim Bauen und die Energieeffizienz von Gebäuden spielen eine immer größere Rolle. Bei sinkendem Energieverbrauch gewinnt auch die zur Herstellung von Bauprodukten verwendete, die sogenannte graue Energie, zunehmend an Bedeutung. Neben ökonomischen werden soziale und ökologische Aspekte, etwa bei den verwendeten Baustoffen und Materialien, immer wichtiger: Lebt und arbeitet der Mensch gesund darin, fühlt er sich wohl? Kann man bei einer Sanierung die verwendeten Stoffe problemlos und auch kostengünstig recyceln – oder gar wiederverwenden? Für Planer und Architekten, für Bauherren und Investoren gehen diese Faktoren mehr und mehr in die Wirt-

schaftlichkeitsrechnung ein. Europa-weit geltende Richtlinien werden verbindlich. Eine Konsequenz daraus: Schon bei der Ausschreibung sind zertifizierte Produkte ein Muss. Für Fenster-, Türen- und Fassadensysteme gibt es längst Normen, Standards und Zertifikate, die in öffentlichen wie in privaten Ausschreibungen als K.o.-Kriterium gelten. Zum Beispiel fördert der A|U|F die Wiederverwendung von Alumataterialien und garantiert einen geschlossenen Wertstoffkreislauf. Mit ihrer freiwilligen Mitgliedschaft unterstützen bereits 1.600 Mitglieder diesen Gedanken in ihrer Praxis. Bei Fenstern, Türen und Rollläden aus PVC garantiert Schüco, dass sie recycelbar sind.

Den Durchblick behalten

Ein Höchstmaß an Energieeffizienz, angefangen bei der Fassade, wird mehr und mehr zur selbstverständlichen Anforderung. Doch je komplexer Ausschreibungen angelegt sind, umso schwieriger scheint es beispielsweise für Metallbauer, sich daran zu beteiligen. Es gibt mehrere Gebäudezertifizierungssysteme, deren Anforderungen sich nur teilweise überschneiden, die unterschiedliche Gewerke mehr oder weniger betreffen. Wie kann ein Betrieb den Überblick behalten, wenn er sich mit guten Aussichten bewerben will? Schüco-Systemlösungen mit ihrer umfangreichen Information dahinter schaffen Klarheit. Sie sind praxisnah, unmittelbar umsetzbar und liefern



Erfahren Sie mehr über nachhaltiges Bauen in der Praxis: in diesem kurzen Youtube-Video.





diejenigen Nachweise mit, die bestimmte Zertifikate zur Voraussetzung machen. Anbieter bringen sich so buchstäblich in die erste Reihe und können wertvolle Referenzen erwerben, die über den weiteren Unternehmenserfolg entscheiden und Maßstäbe setzen.

C2C: zirkulär Werte schaffen

„Cradle-to-Cradle“, kurz C2C, schraubt die Anforderungen noch höher. Ge-

mäß den Prinzipien zukunftsfähigen Bauens sollen Produkte nicht nur effizient, gesund und nützlich sein, sondern über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg Teil eines stofflichen Kreislaufs werden. „Von der Wiege zur Wiege“ meint: Schon die Planung bezieht das spätere Recycling, Zerlegung, Rückgewinnung und Wiederverwendung ein. C2C-inspirierte Gebäude sind noch selten, beim Bau

der RAG-Verwaltung von auf der Zeche Zollverein in Essen ist Schüco mit C2C-zertifizierten Fenster- und Fassadensystemen Pionier.

Nachhaltigkeitsaward für Schüco

Ein begehrter Preis gibt Schücos strategischer Ausrichtung auf Nachhaltigkeit recht: Mit dem „Architects’ Darling® Award“ zeichnen Architekten und Planer die beliebtesten Hersteller von Bauprodukten aus. 2017 wurde erstmals der Sonderpreis „Cradle-to-Cradle“ für Nachhaltigkeit und unternehmerische Verantwortung vergeben. Mit einem Phönix – so heißt der Award – zeichnete eine hochrangige Experten-Jury aus Wissenschaft und Praxis sowie internationalen Top-Architekturbüros das Engagement von Schüco aus. Der Entwickler des Cradle-to-Cradle-Designkonzepts, Prof. Dr. Michael Braungart, überreichte den Preis.

Gut aufgestellt für die Zukunft

Mehrere Hundert C2C-Produkte aus verschiedensten Bereichen belegen: Der Trend geht zu Effektivität und Qualität – und zu Materialkreisläufen, die für Mensch und Umwelt gesund sind. Was heute noch ein Alleinstellungsmerkmal ist, kann in wenigen Jahren schon Standard sein, der von Auftraggebern vorausgesetzt wird. Der Klimaschutzplan der Politik ebenso wie die Philosophie namhafter Investoren zeigen, wohin die Reise geht.



„Life-Hacks“ beim Tag der Nachhaltigkeit

Wie kleine Verhaltensänderungen einen nachhaltigeren Lebensstil fördern, erarbeiteten und erprobten die Teilnehmer des Schüco Workshops „Nachhaltigkeit konkret“ am Tag der Nachhaltigkeit im November 2017 in Bielefeld. 25 Schüco Mitarbeiter experimentierten und entwickelten unkonventionelle Ideen zum gesellschaftlichen Engagement für Umweltschutz und eine gesunde Arbeitswelt. Konkret entstanden dabei „Life-Hacks“: So werden die Mitarbeiter z. B. animiert, statt dem Aufzug öfter Treppen zu nutzen. Außerdem schließt sich Schüco der „Handy-Aktion NRW“ an. Die Telekom sammelt zusammen mit der Deutschen Umwelthilfe alte Handys, um wertvolle Rohstoffe wiederzuerwerben. Der Erlös kommt gemeinnützigen Projekten zugute.

3

Fragen an ...

... Stefan Rohrmus, Nachhaltigkeitsmanager bei Schüco.

Herr Rohrmus, welche Bedeutung hat Nachhaltigkeit im Bausektor?

Nachhaltigkeit ist ein Megatrend. Nicht weil sie modisch und schick ist, sondern weil sie ein Bedürfnis erfüllt. Auch und gerade der Bausektor muss seinen Beitrag zur Energiewende und konkret zur Erfüllung des Klimaschutzplans 2050 leisten. Ein Höchstmaß an Energieeffizienz wird verlangt und genießt bei unseren Kunden höchste Wertschätzung.

Gesellschaften, die Hunderte Liegenschaften verwalten und sanieren, verlangen ein Optimum an Ressourceneffizienz – weil sie die späteren Betriebskosten im Blick behalten und diese die Attraktivität eines Gebäudes für Mieter oder Käufer wesentlich mitbestimmen.

Wie können sich Schüco Partner für diese Herausforderungen aufstellen?

Gerade Metallbauer können mit entsprechenden Zertifizierungen eine vorteilhafte Marktposition erzielen. Schüco bietet Produkte für alle verlangten Standards und auf unserer Homepage für Schüco Partner finden sich alle Nachweise dafür. Wer auf dieser Grundlage neue Kunden und Aufträge gewinnt, kann sicher sein, dass sich erstklassige Referenzen bei künftigen Angeboten herumsprechen.

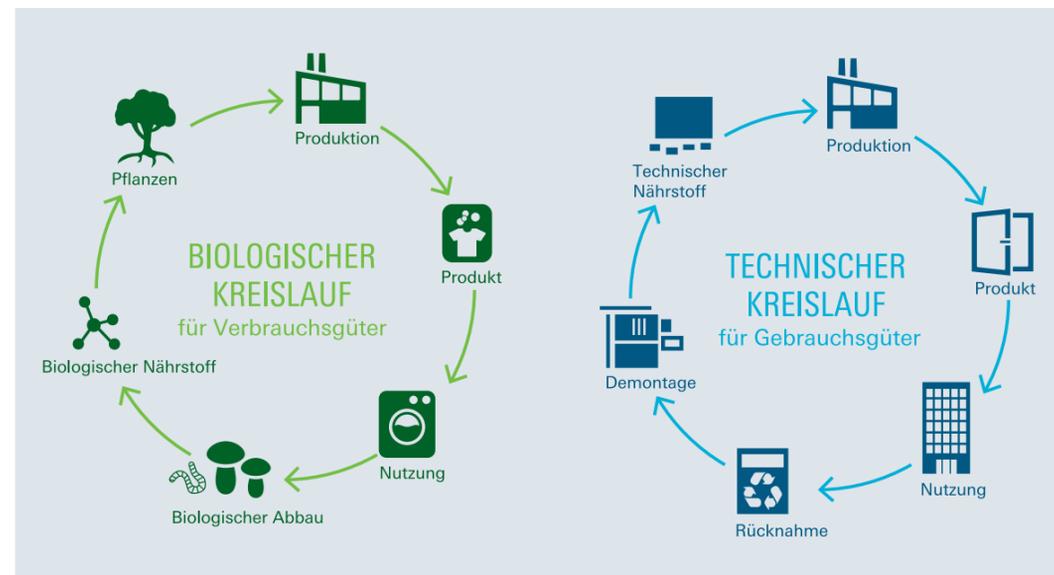
Megatrends brauchen Jahre, manchmal Jahrzehnte, ehe sie sich durchsetzen.

Wie kann man sich schon heute auf mehr Nachhaltigkeit einstellen?

Architekten tun es schon, weil Bauherren und Richtlinien das zur Vorgabe machen. Investoren wollen, dass ihr Gebäude auch im Jahr 2050 noch hohen Standards entspricht.



i Schüco berät Partner in allen Fragen rund um das Thema Nachhaltiges Bauen und Gebäudezertifizierung. Mehr Infos: www.schueco.de/nachhaltigkeit



Das Prinzip Cradle to Cradle (C2C): Wertstoffe bleiben in Kreisläufen erhalten – von der Herstellung über die Nutzungsphase zur Demontage, Aufbereitung und dem erneuten Einsatz. So werden Abfälle vermieden – denn C2C-Produkte und deren Wertstoffe sind ohne Qualitätsverlust recyclingfähig, schadstofffrei und vielfältig einsetzbar. Schüco Systeme sind Teil des technischen Kreislaufs.

Wer haftet bei Mängeln?

Die Freigabe der Werk- und Montageplanung gibt immer wieder Anlass zur Diskussion. Während die Auftraggeber oft behaupten, die Freigabe würde nichts an der alleinigen Haftung des Auftragnehmers ändern, geht so mancher Unternehmer davon aus, dass er mit der erteilten Freigabe aus der Verantwortung wäre. Die Wahrheit liegt in der Mitte.

Zunächst ist es Sache des Auftragnehmers, seine Werk- und Montageplanung zu erstellen. Hier gilt: Wer plant, haftet. Daher hat er auch für Fehler oder Unvollständigkeiten seiner Planung einzustehen. Umso wichtiger ist es für ihn, vorab die Ausführungsplanung auf Unstimmigkeiten zu prüfen und auf entdeckte – oder auch nur vermutete – Mängel hinzuweisen (vgl. § 3 Abs. 3 S. 2 VOB/B). Übernimmt er Fehler ungeprüft, haftet er für diese (zumindest anteilig).

Die Bedeutung der Freigabe ergibt sich entscheidend aus den Regelungen des Vertrags und aus den DIN-Normen, die für sein Gewerk gelten.

Für den Metallbau enthält die DIN 18360 unter Ziffer 3.1.1.3 eine ausdrückliche Regelung. Diese besagt, dass die Werk- und Montageplanung des Auftragnehmers einer Freigabe durch den Auftraggeber bedarf.

Es besteht also eine Pflicht des Auftraggebers, die Planung freizugeben. Der Auftragnehmer darf wiederum nur auf der Grundlage freigegebener Pläne ausführen.



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

In nicht wenigen Verträgen ist ein Planfreigabeverfahren vergleichbar geregelt. Dann gelten die gleichen Grundsätze.

Solange der Auftraggeber die Pläne nicht freigegeben hat, ist der Auftragnehmer in der Ausführung seiner Leistung behindert. Grundsätzlich kann sich der Auftraggeber anderer Personen bedienen, die für ihn die Freigabe erklären. Dies sind in der Regel die Architekten. Diese handeln dann als Erfüllungsgehilfen des Auftraggebers.

Aufgepasst bei Planänderungen

Aber Vorsicht. Nicht selten erfolgen Planrückläufe mit Änderungen. Teilweise wird die Freigabe unter Maßgabe der Änderungen bereits erklärt. Führen die gewünschten Änderungen zu Abweichungen von der vertraglich definierten Leistung, bedarf es einer ausdrücklichen Erklärung des Auftraggebers. Denn nur dieser kann Änderungen des Bau-Solls durch geänderte oder zusätzliche Leistungen anordnen. Erklärt der Auftraggeber, dass die Änderungen umgesetzt werden sollen, handelt es sich im reinen VOB/B-Vertrag um einen Nachtrag, im BGB-Bauvertrag um ein Begehren nach § 650b BGB. Letzteres löst die Verpflichtung des Auftragnehmers zur Erstellung

eines Angebots aus, die 30-Tages-Frist zur Einigung über das Angebot beginnt zu laufen.

Stimmt der Auftraggeber der Umsetzung der Änderung nicht zu, würde sie zu einem Mangel führen, wenn der Unternehmer sie dennoch umsetzt. Denn dann weicht die Ausführung von der vertraglich vorgesehenen Art der Ausführung ab. Das Bau-Ist entspricht nicht dem Bau-Soll.

Entscheidend für das ausführende Unternehmen ist daher, ob eine eindeutige Erklärung des Auftraggebers bezüglich der Änderung vorliegt. Auch hier gilt: Solange keine klare Aussage erfolgt ist, besteht Anlass für eine Behinderungsanzeige.

Empfehlenswert ist es zudem, frühzeitig zu klären, ob der Architekt unmittelbar solche Änderungen anordnen bzw. begehren darf. In der Regel wird er dazu nicht berechtigt sein. Ist dies aber ausnahmsweise der Fall, lässt sich der Ablauf vereinfachen.

Es gilt aber der Grundsatz: Wer zur Erteilung der Freigabe berechtigt ist, ist deshalb noch nicht bevollmächtigt, eine Änderung des Werkerfolgs/einen Nachtrag zu verlangen.

Mitwirkungspflicht des AG

Die Bedeutung der Freigabe hat das OLG Karlsruhe näher definiert (Urteil vom 12. April 2016, Az. 8 U 174/14). Für Fälle, in denen der Auftragnehmer nur dann ausführen darf, wenn eine vorherige Freigabe erfolgt ist, gilt danach:

Die Prüfung und Freigabe der Pläne ist dann eine notwendige Mitwirkungshandlung des Auftraggebers. Er schuldet diese gegenüber dem Auftragnehmer. Führt der Auftraggeber die Überprüfung unzureichend durch, hat er für diese Fehler gegenüber dem Auftragnehmer einzustehen. Bedient er sich zur Erfüllung seiner Verpflichtung eines Planers (was der Regelfall sein dürfte), muss er sich dessen Verschulden zurechnen lassen.

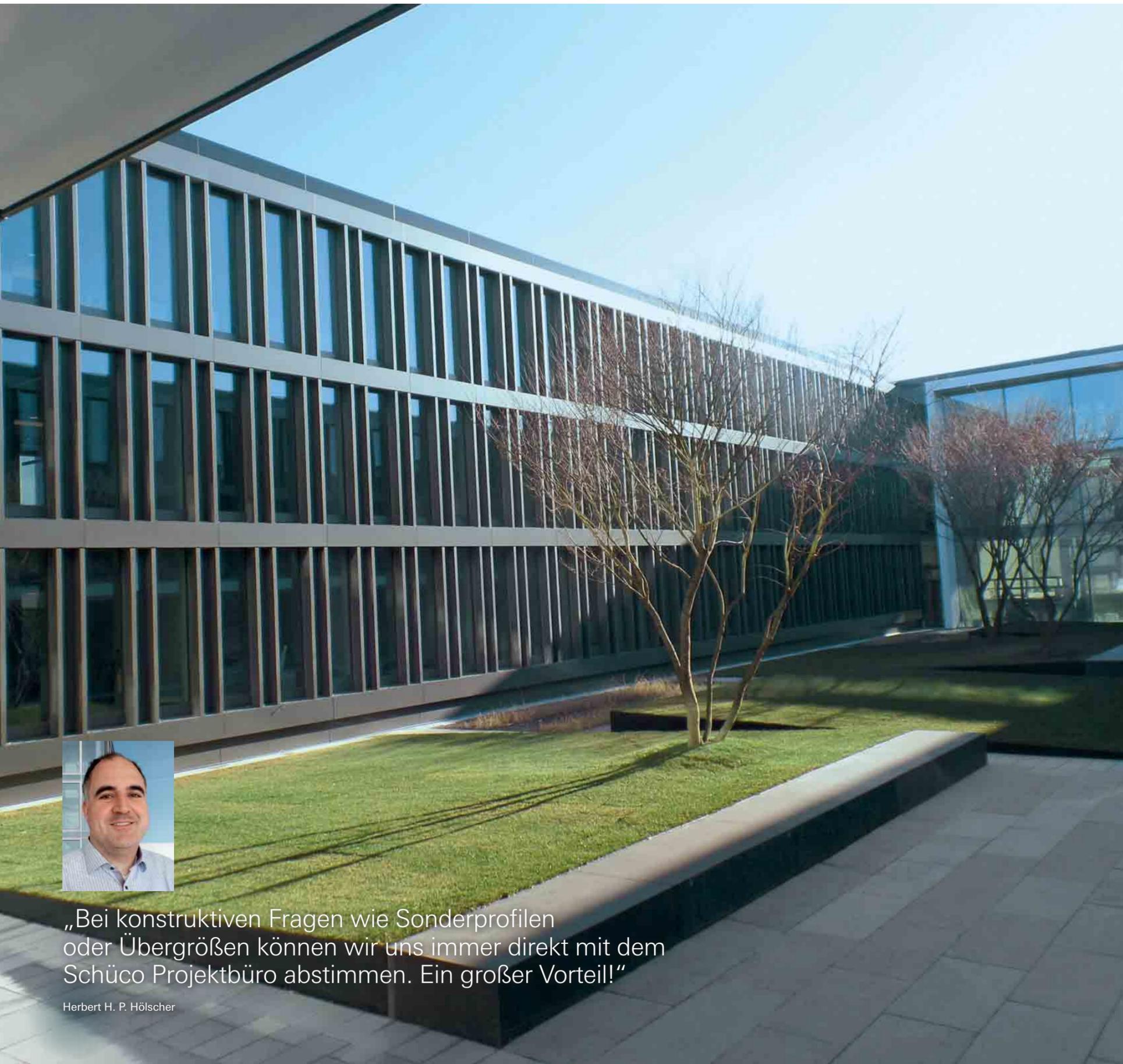
Erteilt der Auftraggeber oder ein von ihm beauftragter Planer eine Freigabe trotz erkennbarer Mängel der Werk- und Montageplanung, trifft ihn ein Mitverschulden an einer darauf basierenden mangelhaften Ausführung. Die Folge: Auftraggeber und Auftrag-

nehmer teilen sich die mit der Mangelbeseitigung verbundenen Kosten (im entschiedenen Fall mit einer Quote von 50:50).

Fazit

Sieht der Vertrag oder eine DIN die Freigabe durch den Auftraggeber vor, handelt es sich um eine notwendige Mitwirkungshandlung. Fehler, die dem Auftraggeber oder seinem Planer unterlaufen, führen zu einer anteiligen Mithaftung. Der Unternehmer muss aber für Mängel in seiner Werk- und Montageplanung trotz Freigabe einstehen – gegebenenfalls reduziert um den Mitverantwortungsanteil des Auftraggebers.

i **Weitere Informationen und Trainings**
In Zusammenarbeit mit den Weiss Weiss Rechtsanwälten bietet Schüco Seminare zum Baurecht an:
www.schueco.de/training



„Bei konstruktiven Fragen wie Sonderprofilen oder Übergrößen können wir uns immer direkt mit dem Schüco Projektbüro abstimmen. Ein großer Vorteil!“

Herbert H. P. Hölscher

Konstruktionen in XXL

Finanzdienstleister sind in der Regel anspruchsvolle Kunden – wie die DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG. Die eindrucksvolle Fassade des Firmenneubaus in Mainz realisierte ein langjähriger Schüco Partner: die Dipl.-Ing. Hölscher GmbH & Co. KG aus Kleve.

Mainz, Emy-Roeder-Straße: Hier steht die Firmenzentrale der DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG. Sie bietet moderne und attraktive Arbeitsplätze für 300 Mitarbeiter, die zuvor an unterschiedlichen Standorten untergebracht waren. Das Gebäude, entworfen vom Wiesbadener Architekturbüro Zaeske und Partner, zeichnet sich aus durch Transparenz und Leichtigkeit. Verantwortlich für die Fassade war die Dipl.-Ing. Hölscher GmbH & Co. KG aus Kleve, die 1946 gegründet wurde und heute mit 35 Mitarbeitern rund 8,5 Millionen Euro Umsatz macht. „Neben den Fenstern mit Sonderprofilen, den Pfosten-Riegel-Fassaden und den Aufsatzkonstruktionen haben wir die kompletten Blechverkleidungen, die Glaslamellen, den Sonnenschutz, die Automatik-Schiebetüren sowie die Glasgeländer und die elektrische Taubenabwehr ausgeführt“, sagt der geschäftsführende Gesellschafter Herbert H. P. Hölscher. Die Fenster wurden mit dem Schüco System AWS 75BS ausgeführt, mit Standardelementen von 3.670 x 3.095 mm. Jedes Fenster verfügt über drei Drehflügel und zwei Lüftungsklappen. Um die Drehflügel in dieser Höhe bauen zu können, war im Vorfeld eine entsprechende Größereigabe seitens Schüco erforderlich.

Für die Pfosten-Riegel-Fassaden im Erdgeschoss wurde das System FW50.SI verbaut. Die größte Herausforderung dabei war das anschließende Vordach im Innenhof mit einer Breite von 30 Metern und einer Tiefe von 2 Metern, das als Stahlkonstruktion

ausgeführt wurde. Eine ähnliche Konstruktion ragt auf der Westseite als sogenannte Box aus dem Gebäude heraus. Auf Wunsch der Architekten wurde im Innenhof eine Schüco Schiebetür ASS77PD in der Größe 11.045 x 3.600 mm realisiert. Allein der Rahmen, ohne die Flügel, wiegt 500 Kilogramm. Er musste mittels Sondertransport nach Mainz gebracht werden. Für die Montage hob zunächst ein Kran die Anlage in den Innenhof, dort übernahm dann ein Minikran den Rest: Er hob das Element mit einem Gesamtgewicht von 2,5 Tonnen in die vorgesehene Öffnung.

Im Bereich der Verbindungsbrücken wurde auf die bauseitige Stahlkonstruktion das System Schüco AOC50SI aufgebracht. Einige der Gläser in den Brücken haben Abmessungen von 2.800 x 4.400 mm und wiegen über 800 Kilogramm. Für den Einbau wurde eigens ein Lkw-Ladekran angefordert, der außerhalb des Gebäudes stand. „Einen normalen Autokran hätten wir aufgrund der besonderen Platzverhältnisse auf der Baustelle nicht einsetzen können“, so Herbert H. P. Hölscher. Eine vergleichbare Konstruktion wurde bei Erstellung der Eingangsfassade gewählt, wobei die Firma Hölscher in diesem Fall die lasergeschweißte Stahlkonstruktion fertig anlieferte. Zwischen zehn und 40 Monteure waren auf der Baustelle über ein Jahr lang beschäftigt – dann konnten die Mitarbeiter der DAL in ihr neues, modernes Gebäude einziehen.

Fenster, Fassaden und Schiebetüren der neuen Firmenzentrale der DAL in Mainz wurden mit Schüco Systemen ausgeführt.

 **Dipl.-Ing. Hölscher GmbH & Co. KG**
www.hoelscher-kleve.com

Die neue, filigrane Fensterband-Generation

Wachstum und Erweiterungen begleiten die Firmengeschichte der Metallbau Redinger GmbH am Rande Ingolstadts seit 1982. In den letzten Jahren ist das Unternehmen so gewachsen, dass der Firmensitz in Gaimersheim zu klein geworden ist. Deshalb erfolgte nun der Umzug in eine neue Produktionshalle und ein neues Bürogebäude.

Die Möglichkeiten des Unternehmens sich an veränderte Marktsituationen anzupassen und kosteneffizient bei gleichbleibend hoher Qualität zu produzieren werden durch den Neubau im Interpark Großmehring weiter verbessert. „Der Neubau ist für uns die Chance, unseren Kunden unmittelbar am Objekt unsere Leistungsfähigkeit im absolut innovativen Fassadenbau zu zeigen“, zeigt sich Redinger begeistert. „Ein in Fertigteilen gelieferter Holz-Ständer-Bau hielt die Baukosten gering, sorgte für eine erstaunlich kurze Bauzeit und erfüllt gemeinsam mit der Fassade sämtliche Anforderungen die an ein modernes Bürogebäude gestellt werden.“

Schmal, transparent und funktional

Der elegante Clou – und Christian Redingers Visitenkarte für Planer und Bauherren – ist das Fassadensystem FWS 60 CV (Concealed Vent). „Die letzten Jahre waren für Architekten dadurch geprägt, stetig wachsende Ansprüche an Schall- und Wärmedämmung zu realisieren, bei immer massiveren Fensterprofilen“, beschreibt Redinger die Entwicklung. Er spielt darauf an, dass es eine Zeit lang am Markt so aussah, als wären die steigenden technischen Anforderungen mit einem durchgängig eleganten Rahmensystem unvereinbar. „Jetzt können wir hier zeigen, dass das Fassadensystem Schüco FWS 60 CV eine wirklich revolutionäre Lösung für klassische oder auch geschosshohe Fensterbänder ist. Filigranste Ansichten verbinden sich mit höchster Funktionalität und optimalem Wärmeschutz.“

FWS 60 CV lebt durch die optische Verschmelzung von Flügel und Tragwerk. Festfelder und Öffnungselemente sind von außen nicht unterscheidbar, ein zusätzlicher Einsatzblendrahmen entfällt. Das führt zu großer Transpa-

renz der Fassade. Bemerkenswert ist dabei auch die Ansichtsbreite von nur 60 mm. Lediglich auf der Innenseite werden die Öffnungselemente durch eine ebene filigrane Schattenfuge und den Fenstergriff sichtbar.

Abgestimmte Komponenten und leichte Verarbeitung

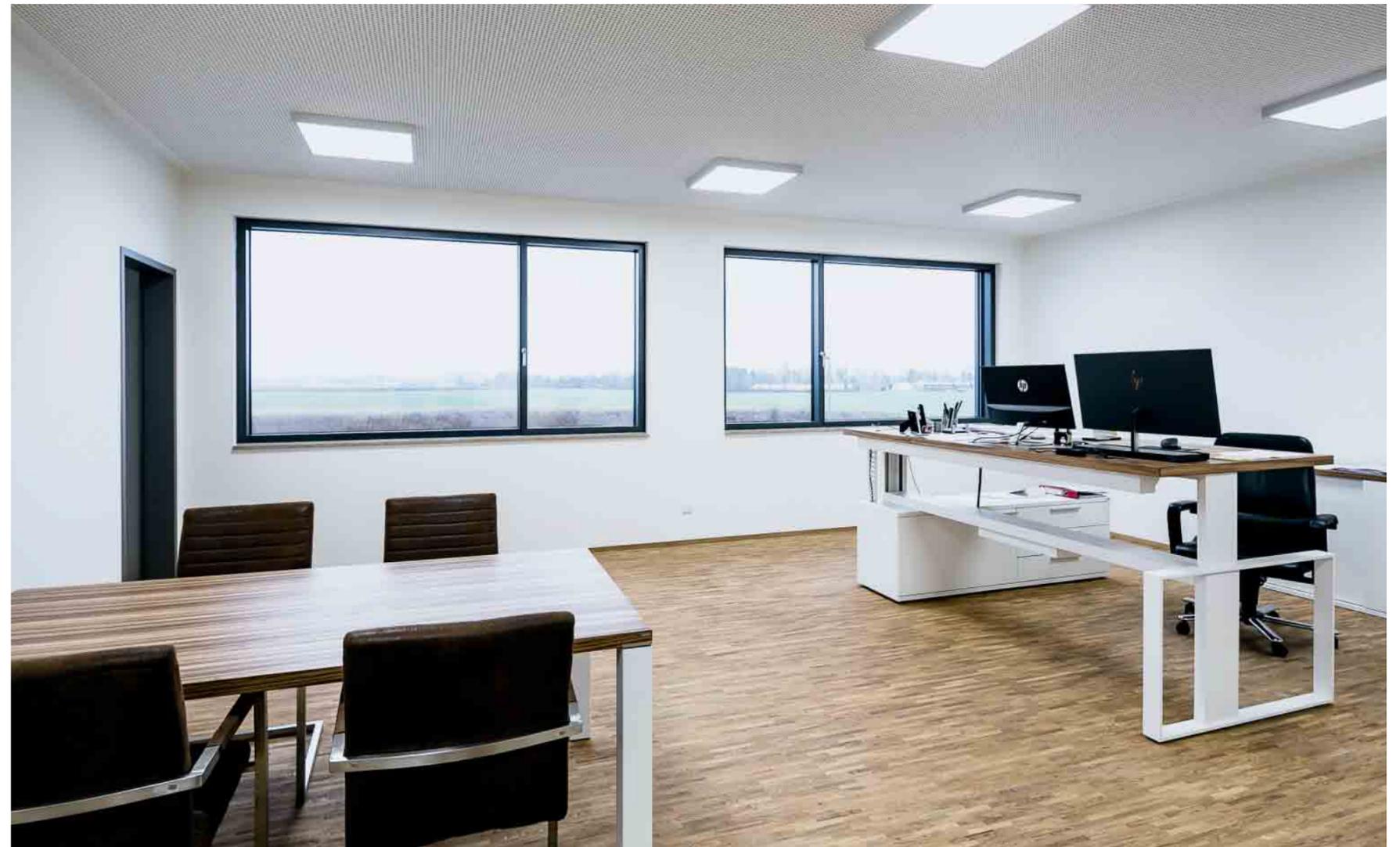
Christian Redinger und sein Team haben selbst geplant und sind hochzufrieden über den erlebten Verarbeitungs- und Montagekomfort. Zur Sicherung der Scheiben im Fertigungsprozess kommt ein vorkonfektioniertes Adapterprofil mit Acryltape zur jeweiligen Verklebung von Scheibe und Flügelrahmen zum Einsatz: „Dadurch bilden Scheibe und Profilsystem unmittelbar eine Einheit und können sofort weiterverarbeitet werden“, beschreibt Christian Redinger den Prozess. Die Beschlagtechnologie basiert auf dem Schüco SimplySmart Baukasten mit hohem Gleichteileinsatz. Das Schüco AvanTec SimplySmart Beschlagsystem mit dem neuen komplett profilintegrierten Komfort-Beschlag ermöglicht Dreh-, Drehkipp- und Kipp-vor-Dreh-Fenster auch für hohe Glasgewichte.

Dazu kommt ein komplettes Baukörperanschlussystem – einsetzbar für Fensterband- und Lochfensterkonstruktionen. Dieses sichert den direkten Anschluss an gängige Verkleidungsmaterialien bei optimaler Wärmedämmung und Entwässerung.

 Metallbau Redinger GmbH
www.redinger.de



Vorkonfektionierte Adapterprofile mit Acryltape zur Direktverklebung des Glases sichern eine effiziente Verarbeitung.



Öffnungselemente und Festfelder sind mit einer Ansichtsbreite von nur 60 mm von außen nicht unterscheidbar. Auf der bündig geschlossenen Innenseite sind die Fensterflügel nur durch eine filigrane Schattenfuge und den Fenstergriff erkennbar.



„Mit unserem Neubau können wir Planern jetzt eine neue Dimension gestalterischer Freiheit, kombiniert mit besten Leistungseigenschaften und kosteneffizientem Bauen vorführen. Ein perfekter Showroom.“ Christian Redinger

Innovationen vernetzen

Die Allianz Connected Comfort präsentiert smarten Wohnkomfort für Premium-Immobilien. Schüco ist seit Jahresbeginn dabei – und schafft damit ein Kompetenz-Netzwerk für seine Partner.

Passend zur Weckzeit öffnen sich die Jalousien und lassen die ersten sanften Sonnenstrahlen hinein. Das Haus denkt mit und hat bereits den Boden beim Betreten des Bades auf Wunschtemperatur vorgewärmt. Angenehmes Licht umspielt das noch müde Gesicht und die perfekt eingestellte Dusche weckt mit einem Spiel aus Wasser, Musik und Licht die Lebensgeister. So könnte jeder Tag beginnen.

Das Beispiel zeigt: Die digitale Vernetzung bietet heutzutage Möglichkeiten, die sich viele Bauherren kaum vorstellen können. Spielend schafft sie den Übergang von Wohnkomfort zu Lifestyle und Exklusivität. Komplettlösungen gibt es auf hohem Niveau allerdings nicht. Dafür sind die einzelnen Produkte zu spezialisiert. Hier setzt die Allianz Connected Comfort an. Zehn führende Haustechnikmarken bündeln ihr Know-how unter dem Dach der Markenallianz. Gemeinsam bieten sie Lösungen, mit denen sich einzigartige Wohnobjekte umsetzen lassen. Schüco ist seit Jahresbeginn dabei.

Das Connected Comfort Konzept setzt auf eine smarte digitale Vernetzung ganzheitlicher Funktionen wie Licht, Entertainment, Sicherheit, Wärme und Wellness. Der Kunde bedient die jeweiligen Geräte und Installationen einzeln mit einem Tastendruck oder wählt raumübergreifende Szenarien. Solche Annehmlichkeiten sind mit herkömmlichen Insellösungen nicht zu erreichen. Erst die intelligente Verbindung der jewei-

ligen Premium-Komponenten der Allianz-Partner stellt diese exklusive Wohnqualität her. Die technische Grundlage dafür ist die KNX- Infrastruktur. Projekte unterschiedlicher Größenordnung lassen sich umsetzen, beziehungsweise die Ausstattung später bei Bedarf um weitere Elemente ergänzen. Gleichzeitig wird das Thema Premium Smart Home stärker in die Öffentlichkeit gerückt. Die Connected Comfort Szenarienfilme zeigen, welche besonderen Komfort-Momente ein Tag bereithalten kann. Auf Veranstaltungen, auf Messen, über zahlreiche Publikationen und natürlich über die eigene Website werden Beispiele der intelligenten Vernetzung zudem veranschaulicht. An zwei Standorten in Deutschland bietet sich auch die Chance, marken-, raum- und gewerkeübergreifende Lösungen live mit allen Sinnen zu erleben. Im Luxury Private Loft in Alling sowie im Smart Huus in Rhauderfehn ist sogar ein Probewohnen möglich. Beraten und umgesetzt werden Connected Comfort Lösungen von einem Netzwerk professioneller Fachbetriebe. Für Schüco Partner ist Connected Comfort daher in doppelter Hinsicht ein Gewinn: Innovative Systeme für die Gebäudehülle werden bei möglichen Kunden bekannter und die Akzeptanz für intelligente und ganzheitliche Lösungen für die Immobilie wächst. Gleichzeitig profitieren sie gegebenenfalls von Anfragen für Gesamtkonzepte, die über das Netzwerk der lokalen Partner oder Aktivitäten wie beispielsweise Veranstaltungen/Messen generiert werden.

powered by





Trends & Highlights der Branche

Die **Light + Building** bringt mehr als 2.600 Aussteller an den Start. Mit einer zusätzlichen Hallenebene und einer Sonderschau wird den Besuchern in diesem Jahr noch mehr geboten.

Das Motto der Light + Building lautet: „Vernetzt – Sicher – Komfortabel“. Die wichtigsten Themen wären damit eigentlich schon genannt. Denn auf dem Frankfurter Messegelände wird sich viel um die „Smartifizierung des Alltags“ drehen sowie um den Anspruch, „Ästhetik und Wohlbefinden in Einklang“ zu bringen. Ein wichtiger Bereich wird wieder die Gebäudeautomation sein, die von den Endverbrauchern immer stärker angenommen und nachgefragt wird.

Im Fokus stehen hier Lösungen für einen niedrigen Energieverbrauch und hohen Komfort. Darüber hinaus sollten Sicherheitssysteme wie Videoüberwachung oder Zugangskontrolle in die Gebäudeautomation integriert werden. Deswegen sind entsprechende Angebote auf der Messe in der Halle 9.1 gebündelt. Hinzu kommt die Sonderschau „SECURE! Connected Security in Buildings“. Sie soll den Besuchern vermitteln, wie durch innovative technische Lösungen die Wirtschaft-

lichkeit eines Gebäudes erhöht und die Sicherheitsansprüche sowie die individuellen Bedürfnisse der Nutzer berücksichtigt werden können – kompakt dargestellt in drei konkreten Beispielen aus den Bereichen Hotel, Büro und Industrie. Übergreifend ist auch der Bereich Beleuchtung zu sehen – die Digitalisierung des Lichts eröffnet neue Wege für die Gestaltung. Sie setzt zum einen das Design der Produkte in Szene, zum anderen wächst die Bedeutung des Themas Human Centric Lighting (HCL). Dabei geht es unter anderem um die Wirkung des Lichts auf die Gesundheit, Leistungsfähigkeit und das Wohlbefinden des Menschen. Die Digitalisierung ist auch die Voraussetzung für weitere Dienstleistungen, die unter anderem mit der Straßenbeleuchtung kombiniert werden können, zum Beispiel Ladesäulen für E-Mobility, WLAN-Infrastruktur, Sensorik für Überwachungen, Lautsprecher für SOS-Meldungen oder Notfallknöpfe – auf dem Weg zur Smart City.

Die **Light + Building** findet vom 18. bis 23. März auf dem Messegelände in Frankfurt statt.

Schüco auf der Light + Building

Schüco finden Sie in Halle 11.1 am Stand C50 mit Automationslösungen zur intelligenten Vernetzung der Gebäudehülle (Smart Home) wie Schüco Building Skin Control. Durch ein KNX- oder BACnet Gateway kann die Systemplattform an standardisierte Gebäudeleittechnik angeschlossen werden. Ebenfalls innovativ sind fensterintegrierte Lüftungslösungen, etwa VentoTherm Advanced, das neue smarte Zu- und Abluftsystem mit bedarfsorientierter Sensorsteuerung. Das Schüco Door Control System (DCS) wiederum vereint Zutrittskontrolle, Türkommunikation und Fluchttürsicherung. Weitere Produkt-Highlights: Sonnenschutzsteuerung mit der KNX-Wetterzentrale, NRWG-Sicherheitslösungen mit Schüco TipTronic SimplySmart RWA sowie RWA-Steuerungszentralen.

i Weitere Infos und das Rahmenprogramm finden Sie online. www.schueco.de/light-building



Innovative Lichttechnik ist wieder eines der wichtigsten Themen auf der Messe.



Besucher erleben, wie sich Elemente der Gebäudetechnik zentral steuern lassen.

Quiz

Wie heißt die neue Schüco Markenallianz?

- a) Perfect Products b) Connected Comfort c) HiTec Home

In dieser Ausgabe verlosen wir das passende Profi-Equipment für den Frühjahrsputz! Mit dem **WX7 Fenstersauger von AEG** gehören Schlieren und Streifen der Vergangenheit an. Der WX7 reinigt rückstandslos – bis zu 90 Minuten ohne Unterbrechung – und ist dabei auch noch besonders leise. Sorgen Sie für strahlenden Glanz auf allen glatten Oberflächen – drei Mal so schnell wie von Hand. Mehr unter: www.wx7.de



Partner, die am Gewinnspiel teilnehmen möchten, notieren ihre Adresse, die richtige Antwort – a, b oder c – und senden alles per E-Mail an: schueco-partner@schueco.com Einsendeschluss ist der 6. April 2018. Viel Glück!

Schüco gratuliert!

In der letzten Ausgabe haben wir gefragt, wie die neue Schüco Brand- und Rauchschutzplattform heißt. Die Antwort: „Firestop“. Zu gewinnen gab es tolle Preise aus der digitalen Produktwelt. Der 1. Preis, eine Virtual Reality Brille von Samsung, ging an Heiko Müller von der Warnow Metall GmbH aus Pölchow. Als 2. Preis gab es den Bluetooth-Lautsprecher „Creative MUVO 2c“ für Birgit Neumer von der Kettlitz GmbH aus Ludwigshafen. Und über den 3. Preis, eine Schüco Powerbank, freute sich Detlef Meise von der Sundermann GmbH aus Herford. Herzlichen Glückwunsch!

Teilnahmeberechtigt sind ausschließlich gewerbliche Betriebe des Fenster- und Fassadenbaus, die sich im Partnerbereich unter www.schueco.de/partner-quiz bis zum 6. April 2018 für das Gewinnspiel anmelden. Handelt es sich bei dem Teilnehmer um eine natürliche Person, muss diese das 18. Lebensjahr vollendet haben. Gehen mehr als drei 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.

Schüco gratuliert!

Diese Partner haben bewiesen, dass sie langfristig Erfolg am Markt haben. Schüco freut sich mit ihnen und bedankt sich für viele Jahre gute Partnerschaft. Ein Grund zum Feiern! Wer ebenfalls von einem Jahrestag oder freudigen Ereignissen berichten kann, sendet einfach eine Mail an schueco-partner@schueco.com.



125

125 Jahre Firma Bräuer in Neuss-Hoisten – Schüco Gebietsmanager Günther Beginn (Mitte) bedankte sich bei Nadine und Uwe Bräuer für die lange Schüco Partnerschaft und gratulierte zum 125-jährigen Bestehen.



80

80 Jahre Firma FEBA in Burbach – Eine Auszeichnung für sein Lebenswerk und Glückwünsche zum Firmenjubiläum überbrachte Schüco Vertriebsleiter Fotios Pappas (l.) an Schüco Partner Karl-Heinz Flick.

30



30 Jahre Firma Starz in Aalen – Zum Firmenjubiläum erhielt Inhaber Hans-Christof Starz (l.) eine Urkunde von Schüco Gebietsmanager Lothar Schneider.

25



25 Jahre Trüstedter Fenster- und Türentechnik GmbH in Gardelegen – Geschäftsführer Torsten Beckmann (Mitte) freute sich über die Urkunde, die Ingolf Kling (l.) und Uwe Blank von Schüco ihm zum Firmenjubiläum überreichten.

25



25 Jahre ela mechanische Sicherheitstechnik GmbH in Beelitz-Zauchwitz – Schüco Gebietsmanager Uwe Blank (l.) gratulierte Geschäftsführer Klaus-Dietrich Käthe zum Jubiläum.

25



25 Jahre Fensterbau Bußmann in Salzwedel – Uwe Blank (r., Schüco) gratulierte Senior-Chef Dietmar Bußmann, Betriebsleiter Steffen Gäbel und Geschäftsführerin Karina Scheuner (v. l.).



65

65 Jahre Firma Trapp in Hilders-Liebhardt – Zum Betriebsjubiläum ihrer Firma erhielten die Inhaber Alexander und Eberhard Trapp (v. l.) Besuch von Christian Frey (Außendienstmitarbeiter Schüco Polymer Technologies KG, r.), der herzlich gratulierte.

50



50 Jahre Metallbau Wiedemann – Anlässlich ihres Firmenjubiläums machte das Wiedemann-Team einen Betriebsausflug zur Schüco Niederlassung in Wertingen – inkl. Führung, Schulung und gemeinsamem Kartfahren zum Abschluss des Tages.



25

25 Jahre Firma W. Meyer Menz – Ingolf Kling (l.) und Uwe Blank (r.) von Schüco besuchten Chefin Roswitha Meyer und Geschäftsführer Wolfgang Meyer (2. v. r.) und überbrachten die Urkunde zum Firmenjubiläum.

40



40 Jahre Partnerschaft mit der Udo Eichwald & Co. GmbH – Schüco Gebietsmanager Christoph Müller (r.) gratulierte Hortense Eichwald, Geschäftsführer Klaus-Dirk Eichwald (2. v. l.) und Firmengründer Heinz-Udo Eichwald, der vor seiner Selbstständigkeit Außendienstmitarbeiter bei Schüco war.

10



10 Jahre Partnerschaft mit Redinger Metallbau in Großmehring – Jürgen Schmidt, Schüco Vertriebsleiter (l.), und Jürgen Bohmann, Schüco Gebietsmanager (r.), überbrachten Prokurist und Betriebsleiter Rüdiger Graf (2. v. l.) und Inhaber Christian Redinger ein Dankeschön für die gute Zusammenarbeit.

20



20 Jahre Partnerschaft mit der Firma Käuferle in Aichach – Schüco Gebietsmanager Jürgen Bohmann (l.) sowie die Schüco Vertriebsleiter Jürgen Schmid (2. v. l.) und Hans Seel (r.) gratulierten Sebastian Käuferle (Mitte) und Werner Käuferle (2. v. r.).

30



30 Jahre Partnerschaft mit Böhm Metallbau in Eichstätt – Eine Urkunde für die langjährige Zusammenarbeit bekamen Robert, Helmut und Josef Böhm (2.–4. v. l.) von Schüco Vertriebsleiter Jürgen Schmidt (l.) und Schüco Gebietsmanager Jürgen Bohmann (r.).

10

10 Jahre Firma MFT in Wittlich – Schüco Gebietsmanager Patrick Wein (r.) überreichte die Jubiläumsurkunde für das 10-jährige Bestehen an Alfons Geisen (l.) und Alfred Michels (Mitte).



Sie suchen den besten Nachwuchs für Ihren Betrieb?

Mit Schüco finden Sie ihn – einfach und schnell.
Nutzen Sie dafür unser aktuelles Partnerangebot.

Erfahren Sie mehr unter
www.schueco.de/azubiaktion

SIE SUCHEN.
SIE FINDEN.
MIT SCHÜCO.

AKTIONSZEITRAUM:
01.12.2017–31.07.2018

