

SCHÜCO

# partner

Das Kundenmagazin 03/2010

## Chancen nutzen!

Mit Schüco ProSol TF erschließen sich neue Flächen, mit denen sich Energie gewinnen lässt. Davon profitieren die Umwelt und Schüco Partner.





## Gebäudehüllen für das 21. Jahrhundert Building envelopes for the 21st century

Moderne Schüco-Technologie mit Neuanforderungen  
anpassbare Produkte für die Gebäudehülle ermöglichen  
die Weiterentwicklung einer richtigen Außenwand für  
Schüco ist sich seiner Verantwortung für die Umwelt bewusst  
und entwickelt innovative Gebäudehüllen für ein über  
klimaresilientes und nachhaltiges Bauen.

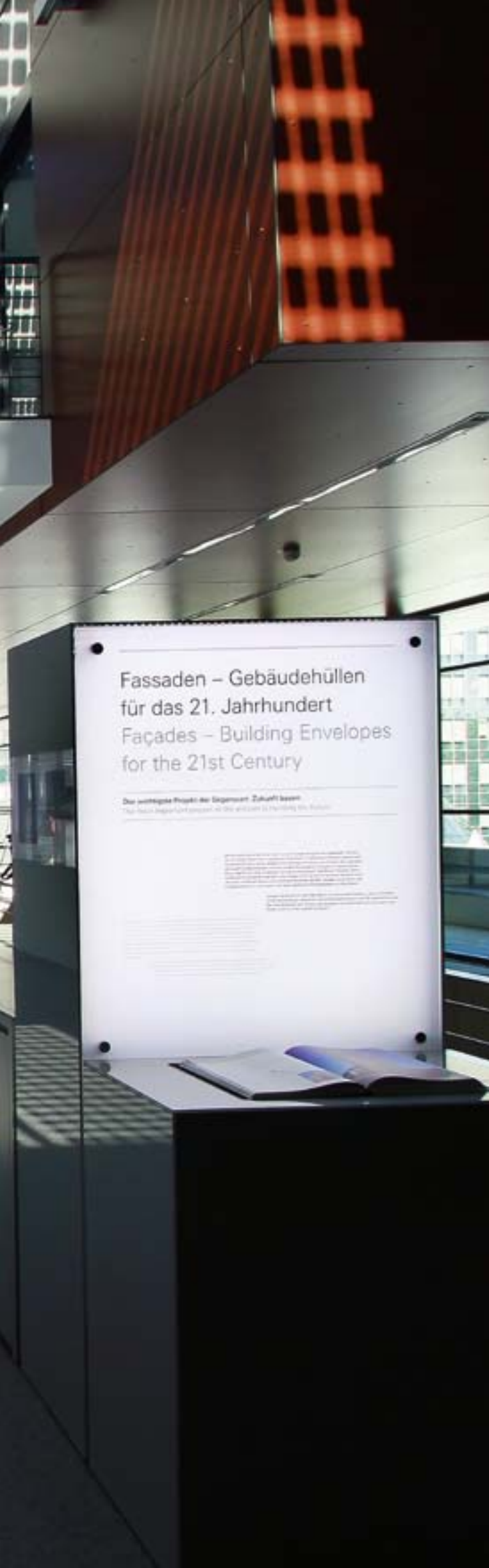
Das Schüco-System ermöglicht die Herstellung von  
hochwertigen Außenwänden, die sowohl  
ästhetisch als auch funktional sind. Die  
Wahl der richtigen Außenwand ist ein  
entscheidendes Kriterium für die Qualität  
eines Gebäudes.

### **Eröffnung der Schüco World**

Erstmals präsentiert Schüco seinen Partnern in einer Dauerausstellung die komplette Schüco World in der Bielefelder Unternehmenszentrale: Erleben Sie die Themenbereiche Historie, Unternehmen, Projekte sowie die Schüco Vision.

Weitere Informationen unter

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



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

## Chancen nutzen!

Sehr geehrte Partnerinnen, sehr geehrte Partner,

dass unser Unternehmen mit seinem Engagement im internationalen Golf 2008 den strategisch richtigen Schritt vollzogen hat, wurde jüngst mit dem sensationellen Major-Erfolg unseres Markenbotschafters Martin Kaymer ein weiteres Mal bestätigt. Neben Martin Kaymer sorgen auch die anderen Schüco Markenbotschafter für viele positive Nachrichten. Über 7.000 Besucher erlebten bei den Schüco Open im Juni dieses Jahres in Halle/Westfalen ein Golfturnier der Spitzenklasse. Der Schotte Colin Montgomerie gewann den gläsernen Winner's Cup. Bereits mit der 2. Auflage avancierten die Schüco Open zum bestbesetzten Einladungsturnier Deutschlands. Der internationale Golfsport auf höchstem Niveau und Schüco mit hochwertigen Produkten für effizienten Klimaschutz und nachhaltige Ressourcenschonung stehen erfolgreich Seite an Seite.

Extraklasse verkörpert sicherlich auch die neue „Schüco World“. Nutzen Sie die Chance und besuchen Sie uns mit Ihren Mitarbeitern in Bielefeld. Erleben Sie hautnah in allen Facetten, wie intelligentes Energiemanagement in verschiedenen Klimazonen funktioniert, ohne auf Design, Sicherheit und Komfort verzichten zu müssen.

Mit der Produktinnovation Schüco ProSol TF bieten wir innovative Photovoltaik-Dünnschichttechnologie in Kombination mit bewährten Schüco Fenster- und Fassadensystemen für eine zukunftsweisende solare Architektur. Die amorphen Dünnschichtmodule stehen für eine besonders hohe Effizienz – selbst bei diffuser Lichteinstrahlung garantieren sie bestmögliche Ertragswerte. Nutzen Sie die Chance, Ihren Umsatz mit Schüco ProSol TF anzukurbeln.

Auch im Energy<sup>2</sup> Konjunkturpaket, das wir um weitere Aktionspakete ergänzt haben, stecken noch viele Chancen. Bleiben Sie dran – von Hamburg bis München warten noch zahlreiche Schulen und kommunale Verwaltungsgebäude auf eine energetische Sanierung.

Eine rundum gute Zeit wünscht

Ihr



## NEWS

- 05 Schüco auf der glasstec, neue Version  
Schüco PlanSoft 3.2., Architektur-Kalender 2011,  
Schüco Wohnbau-Kalender 2011

## ONLINE KOMPAKT

- 06 Neuer Schüco Internet-Auftritt

## OFFICE MANAGEMENT

- 07 Wie wird man Netzwerk-Profi?  
08 – 09 Kommunikation per Schüco Videokonferenz  
10 – 11 Schüco Partner Feldhaus und Anders berichten über  
den Einsatz des Videokonferenz-Systems

## FOCUS

- 12 – 17 Neue Umsatzmöglichkeiten mit Dünnschicht PV-  
Modul Schüco Prosol TF in Anlehn-, Kalt-, Warmfassade  
und Sonnenschutz

## PRODUKTE

- 18 Maschine Schüco DC 500  
19 Hans-Otto Ventker im Interview zur Maschinenansteuerung  
Schüco MCO  
20 – 21 Lüftungssystem Schüco VentoTherm

## KONJUNKTURPAKET

- 22 – 23 Grund- und Hauptschule im baden-württember-  
gischen Schopfloch energetisch saniert

## EVENTS

- 24 – 25 Energy<sup>2</sup> Tage in Wertingen  
26 Fassadentage in Bielefeld  
27 Bundesweites Event „Steel meets Style“  
28 – 29 Premiere für die Schüco World

## SCHÜCO GOLF

- 30 – 33 Abschlag für den Klimaschutz: Schüco Open 2010

## REFERENZ

- 34 – 35 Schüco Stahlssysteme Jansen im Gästehaus der  
Salzgitter AG

## TESTING

- 36 Bewitterungs-Prüfungen im Schüco Technologie  
Zentrum

## MENSCHEN

- 37 Solar-Anlagenbauer Jens Rohde  
38 Jubilare & Nachwuchs

## QUIZ

- 39 Auf das Detail achten und mit Glück gewinnen!



08 Office Management: Schüco Videokonferenz-System



28 Events: Premiere für die Schüco World



30 Schüco Golf: Abschlag für den Klimaschutz – Schüco Open 2010

## 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

# glasstec

Sie ist weltweit die größte internationale Fachmesse der Glasbranche und ihrer Zulieferer: Die glasstec, die vom 28. September bis 1. Oktober in Düsseldorf stattfindet. Die Leitmesse ist eine ideale Gelegenheit, um neue Produkte, zukunftsweisende Fertigungstechniken und neue Glasanwendungen kennenzulernen. Der Schwerpunkt der Messe liegt in diesem Jahr auf Klimaschutz und Energieeffizienz. Hierzu werden fach- und materialübergreifend neueste Produkte, Technologien, Trends und Forschungsergebnisse gezeigt und vorgestellt.

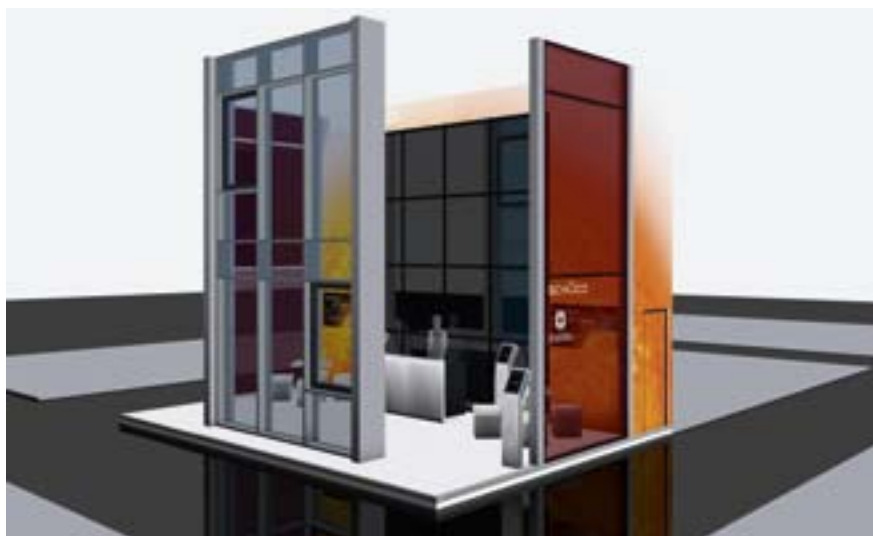
**Unter den 1.300 Ausstellern** aus aller Welt ist zum ersten Mal auch Schüco mit einem Stand und auf einer zusätzlichen Sonderfläche vertreten. Der Schwerpunkt liegt hier auf dem neuen Fenster- und Fassadenmodul ProSol TF für Kalt-, Warm- und Anlehnfassaden, sowie für den Sonnenschutz. Eine Sonderschau zeigt den neuesten Stand der Entwicklungen und Einsatzmög-

## Schüco erstmalig auf der glasstec

lichkeiten bei Isoliergläsern und Fenstern. Parallel zur Sonderschau findet ein hochkarätig besetztes Fachsymposium statt. Im Rahmen dessen hält Herr Prof. Dr. Helmut Stiebig von Malibu am 1. Oktober um 14:25 Uhr einen Fachvortrag zum Thema „Dünnschichtmodule und PV-Isolierglas: Strukturdesign,

Kenngrößen und flexible Herstellung“. Der erstmals zur glasstec 2006 durchgeführte Architekturkongress ergänzt das Programm. Besuchen Sie uns auf der Messe in Halle 11, Stand B73.

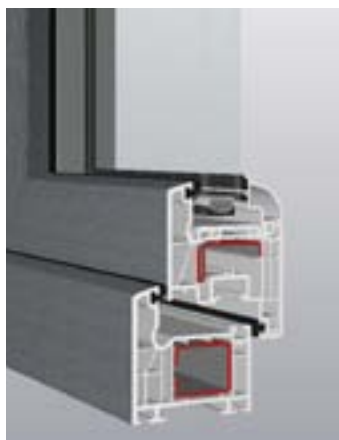
Mehr zur Messe finden Sie unter [www.schueco.de/glasstec](http://www.schueco.de/glasstec)



Schüco präsentiert sich erstmals auf der glasstec in Düsseldorf, Halle 11, Stand B73.

## Schüco PlanSoft 3.2. – schnell und kostengünstig

Schüco PlanSoft 3.2. ist eine Softwarelösung für die schnelle, kostengünstige und sichere Planung und Ausschreibung von Kunststoff-Fenstern sowie -Türen. Basierend auf den aktuellen Normen und Bauvorschriften ist Schüco PlanSoft 3.2. ein optimales Werkzeug für die tägliche Arbeit. Von der Schnitt-Generierung über die große Auswahl der Elementtypen und Öffnungsarten, das einfache Setzen von Sprossen bis zur automatischen Berechnung des U-Werts und der statischen Vordimensionierung beinhaltet das Tool alle Bausteine, die für die effiziente Planung und Ausschreibung erforderlich sind.



Schüco PlanSoft 3.2 liefert exzellente Grundlagen für die Planung und Ausführung von Kunststoffelementen

## Architektur-Kalender 2011

Auch im kommenden Jahr dürfen Sie sich wieder auf den Schüco Architektur-Kalender freuen. Er präsentiert zwölf brillante Motive aus der internationalen Architekturszene, die höchsten Ansprüchen an Design und Technik gerecht werden. Ihren persönlichen Schüco Architektur-Kalender 2011 bestellen Sie gerne unter [www.schueco.de/kalender](http://www.schueco.de/kalender)



## Zwölf der Schönsten – Schüco Wohnbau-Kalender

Auch 2011 wird es einen Wohnbau-Kalender mit attraktiven Schüco Referenzobjekten aus dem gehobenen Wohnungsbau in den Sprachen Englisch, Deutsch, Spanisch und Französisch geben. Neben nationalen werden auch internationale Wohnobjekte im Kalender für 2011 abgebildet. Und: Gegen einen geringen Aufpreis kann man das eigene Firmenlogo eindringen lassen. Damit wird der Kalender zum ansprechenden Give-Away, mit dem Sie Ihren Kunden das ganze Jahr über Freude machen können. Den exklusiven Schüco Wohnbau-Kalender können Sie bestellen unter: [www.schueco.de/kalender](http://www.schueco.de/kalender)



Mit dem Kalender und tollen Wohnbauten punkten



Mit einem ansprechenden, übersichtlichen Design heißt Schüco seine Internetnutzer willkommen.

## Neuer Auftritt

Schüco präsentiert sich **im Internet** ab sofort mit einem neuen Gesicht: Ein frisches Design und eine übersichtliche Navigation mit direktem Produkteinstieg charakterisieren den überarbeiteten Auftritt.



Vereinfachte Navigation der Partner-Startseite



Ausführliche Informationen für Privatkunden erleichtern Partnern Verkaufsgespräche

Gerade in der schnelllebigen virtuellen Welt ist es wichtig, dass die Privatkunden, Architekten, Partner und Investoren mit wenigen Klicks an die gewünschten Informationen gelangen. Immerhin wurde die Schüco Website im ersten Halbjahr durchschnittlich über 1.500.000 Mal im Monat aufgerufen – für Schüco ist das ein Beleg für das große Interesse und die Notwendigkeit, den Nutzern noch mehr Service zu bieten.

**www.schueco.de** – die Einstiegsseite empfängt den Nutzer mit den Themenschwerpunkten Solarwärme & Solarstrom, Fenster & Türen, Fassaden und das Unternehmen. Die weiterführende Navigation führt dann zu den zielgruppenspezifischen Angeboten und Services. Schüco Partner, die sich zum Beispiel beim Aufrufen der Homepage gleich zentral einloggen, können neben Produktinformationen auch direkt die Download-Möglichkeiten der technischen Detailinfos wie zum Beispiel Kataloge, Ausschreibungstexte oder Software nutzen.

**Die neue Schnellsuche** führt komfortabel zum Ziel: Schon die Eingabe der ersten Buchstaben des Suchbegriffs genügt, und es werden Vorschläge generiert. Von Vorteil ist ebenfalls, dass sich Nutzer nun Lesezeichen setzen oder Geschäftspartnern Seiten weiterempfehlen können. Auch soziale Netzwerke, die als Plattformen zum gegenseitigen Austausch von Meinungen und Erfahrungen dienen, kann man von der neuen Website aus aufrufen. Außerdem aktualisiert Schüco regelmäßig die Apps für das iPhone, die Partner mit Referenzen oder dem Energy<sup>2</sup> Calculator in Verkaufsgesprächen unterstützen.

Mit dem neuen Internet-Auftritt positioniert sich Schüco wie bei seinen Produktentwicklungen innovativ und zukunftsweisend. Über RSS-Feeds – ähnlich einem Newsticker – können Partner aktuelle Schüco Informationen abonnieren. Auf diese Weise bleibt man stets auf dem neuesten Stand. Am besten Sie schauen gleich mal rein: **www.schueco.de**



# Wie wird man Netzwerk-Profi?

Richtig netzwerken ist eine **Balance von Geben und Nehmen**. Statt Konkurrenz und Wettbewerb geht es hier in erster Linie um Kooperation. Wir sagen Ihnen, worauf zu achten ist.

Die Idee, über Freunde und Bekannte neue Kontakte zu knüpfen, einen neuen Job zu finden oder neue Geschäftspartner kennenzulernen, ist nicht neu. Viele pflegen heute in Social Media Netzwerken ihre Kontakte, doch der Erstkontakt findet in der Regeln noch immer persönlich statt. Dabei ist der erste Eindruck entscheidend um sich im Gedächtnis des Gegenübers festzusetzen. Wie aber wird man zum perfekten Netzwerker? Wir haben einige nützliche Regeln für Sie zusammengestellt:

- **Kommen Sie frühzeitig:** Zu Beginn einer Veranstaltung ist die Atmosphäre familiärer und Sie finden schnelleren Zugang zu anderen.
- **Gut vorbereitet sein:** Stellen Sie sich möglichst zuerst vor und überlegen ein paar Sätze, die Sie charakterisieren und deutlich machen, was Ihr Gegenüber von Ihnen erwarten kann.
- **Ziel bestimmen:** Was erwarte ich von den Kontakten? Was will ich erreichen? Nur wer seine Ziele definiert, behält den Blick fürs Wesentliche und kann das auch anderen vermitteln.
- **Klasse statt Masse:** Ein Netzwerk ist so wertvoll wie seine Mitglieder. Kontakte sollten sich an Zielen orientieren, nicht an der Statistik.
- **Erst geben, dann nehmen:** Der beste Einstieg sind berufliche Gemeinsamkeiten und der Wissensaustausch – ohne Gegenleistung zu erwarten.
- **Offene Fragen stellen:** Wenn die Antwort „Ja“ oder „Nein“ lauten kann, bleiben die Plaudereien kurz. Durch offene Fragen: „Wie finden Sie ...?“ bekommen Sie Informationen und halten die Konversation am Laufen.
- **Viel fragen hilft:** Je mehr Sie fragen, desto mehr Antworten erhalten Sie. Dadurch bleiben Sie als interessierter Zuhörer im Gedächtnis.
- **Machen Sie Pausen:** Beim Networking muss der Geist hellwach bleiben.
- **Bieten Sie etwas an:** Eine Idee! Ein neues Konzept! Einen guten Kontakt! Hauptsache etwas, das dem anderen weiterhilft.
- **Versprechen halten:** Sonst geht das mühsam gewonnene Vertrauen schnell wieder verloren. Geben Sie auch Bescheid, wenn bei einer versprochenen Unterstützung nichts herauskommt.
- **Haken Sie nach:** Jeden neuen Kontakt sollten Sie binnen drei Tagen noch einmal kontaktieren – per E-Mail, Brief oder Telefon.
- **Schritt für Schritt:** Netzwerk-Profi wird man nicht über Nacht. Lassen Sie sich Zeit und versuchen Sie auch verschiedene Wege, um Ihre Kontakte auszubauen.





Fast, also ob man in einem Raum konferiert: Die Schüco Videotechnik verbindet in Echtzeit Gesprächspartner in aller Welt.

# Per Video im Dialog

Reisekosten sparen, die Umwelt schonen und trotzdem alle Details in engem Kontakt mit den Ansprechpartnern klären – Schüco bietet seinen Partnern jetzt **Videokonferenz-Systeme** an, die den Geschäftsalltag erleichtern und sich unkompliziert installieren lassen.

Im Zeitalter von Wirtschaftskrise und Klimawandel wächst bei vielen Unternehmen der Wunsch, die Zahl der Geschäftsreisen einzuschränken. Kein Wunder also, dass Videokonferenz-Systeme immer beliebter werden – im vergangenen Jahr haben sie auf dem europäischen Markt um 19,3 Prozent zugelegt. Schließlich haben sie eine ganze Reihe von Argumenten auf ihrer Seite: Die Teilnehmer sparen nicht nur Reisekosten, sondern auch wertvolle Arbeitszeit. Gleichzeitig verbessern sie die CO<sub>2</sub>-Bilanz des Unternehmens und schonen so die Umwelt. Darüber hinaus sind virtuelle Meetings gegenüber anderen Kommunikations-Kanälen wie E-Mail oder Telefon im Vorteil, da sie die gleichzeitige Übertragung von Wort und Bild ermöglichen. Das wiederum beugt nicht nur Missverständnissen vor, die vor allem in E-Mails häufig durch das Fehlen fester Sprachregeln entstehen, sondern es erleichtert auch fachliche Diskussionen und Präsentationen.

## Schnelle Datenübertragung

Für Schüco sind das viele gute Gründe, um seinen Partnern ein leistungsfähiges Videokonferenz-System anzubieten.

Die Technik des Systems ist web-basiert. Die Verbindung zwischen den Teilnehmern wird also übers Internet hergestellt, in Kombination mit den festen IP-Adressen der Computer. Herkömmliche ADSL- oder SDSL-Leitungen reichen dabei völlig aus und sorgen dank der schnellen Datenübertragung dafür, dass Bild und Ton absolut synchron sind – die Bildauflösung ist prinzipiell bis zu Full-HD (High Definition) möglich und entspricht damit dem modernen Standard für Fernsehbildschirme. Genauso leicht wie ein Fernseher lässt sich das Videokonferenz-System übrigens auch steuern, per Knopfdruck auf der Fernbedienung.

## Flexible Nutzung

Angeboten werden zwei technische Varianten: Die professionellen Videokonferenz-Raumsysteme werden in einem separaten Zimmer mit speziellen Geräten installiert. Der Ton klingt perfekt, und mit einer Wiedergabe von 60 Bildern pro Sekunde ist garantiert, dass Gestik und Mimik ohne Zeitverzögerung auf dem Monitor erscheinen. Für die desktopbasierten Systeme brauchen die Anwender dagegen lediglich einen PC





Bei Schüco erhalten Sie nicht nur alle Komponenten für das Videokonferenz-System aus einer Hand. Schüco kümmert sich auch um die Leitungen sowie den Support.

## Schüco Videokonferenz – Vorteile auf einen Blick

- Weniger Reisekosten und geringerer Zeitaufwand
- Bessere CO<sub>2</sub>-Bilanz als Plus für die Umwelt
- Direkter und schneller Kontakt zu allen Geschäftspartnern und Schüco Abteilungen
- Nutzungsmöglichkeiten für die interne Unternehmens-Kommunikation
- Flexible Anwendung durch die Kombination von professionellen Videokonferenz-Raumsystemen sowie desktop-basierten Systemen
- Hohe Bild- und Ton-Qualität
- Benutzerfreundliche Bedienung
- Einfache Installation über herkömmliche DSL-Leitungen
- Drei Jahre Full-Service-Support

mit Webkamera und Headset – beziehungsweise Lautsprecher und Mikrofon. Die entsprechende Software ermöglicht dann die Errichtung eines virtuellen Meeting-Raums mit mehreren Teilnehmern. Auch eine Kombination beider Systeme ist möglich – einzelne Mitarbeiter können von ihrem PC-Arbeitsplatz aus an einer Konferenz im Video-Raum teilnehmen. Das neue Tool ist dementsprechend nicht nur für den Austausch mit den Geschäftspartnern interessant, es bereichert auch die interne Unternehmenskommunikation.

### Direkte Kontaktaufnahme

Für die Schüco Partner hat der Einsatz des Videokonferenz-Systems viele Vorteile. Es erleichtert etwa die direkte Kontaktaufnahme zu Bauherren, Investoren und anderen Gewerken. Details lassen sich an Profil-Mustern anschaulich erläutern, umfangreichere Abläufe leichter erklären. Auch technische Fragen lassen sich beispielsweise mit dem Schüco Technologie Zentrum schneller klären. Das gleiche gilt fürs Marketing. Die Kombination aus Bild und Ton macht es möglich, neue Konzepte und Aktivitäten plastischer vorzustellen. Im Bereich Produktmanagement können sogar Lieferanten und Entwicklungspartner in Konferenzen einbezogen werden – Anregungen von Schüco Partnern werden auf Wunsch gemeinsam diskutiert. Besprechungen auf Geschäftsleiter-Ebene lassen sich ebenfalls leichter organisieren, da sie zeitlich flexibler gehandhabt werden können als Geschäftsreisen.

### Download-Center und Schulungen

Außerdem ermöglicht das System einen Zugriff auf das „Schüco Video Center“. Hier stehen diverse Videos zu Pro-

duktinformationen, Marketing- und Schulungsmaßnahmen bereit, die zudem für die Präsentation beim Endkunden genutzt werden können. Darüber hinaus ist die Teilnahme an Live-Schulungen und Seminaren möglich, oder die ans System angeschlossenen Partner tauschen untereinander ihre Erfahrungen aus. Sogar Messen und andere Veranstaltungen lassen sich per Video übertragen. So umfangreich die Möglichkeiten jedoch auch sind, Schüco versteht sie als Ergänzung. Den persönlichen Kontakt zu Kunden oder anderen Ansprechpartnern können und sollen sie nicht ersetzen. Im nachfolgenden Interview lesen Sie, welche Erfahrungen Schüco Partner mit dem Video-Tool gemacht haben. >>

## Technischer Support

Für die Einrichtung der Anlage gibt es günstige Service-Leistungen, die mit einer Bestandsaufnahme vor Ort beginnen. Weiter geht es mit eventuell benötigten DSL-Leitungen, zu denen Schüco die Partner berät. Außerdem wird der Kontakt zum jeweiligen Provider hergestellt. Technik und Service erfolgen dabei übrigens grundsätzlich aus einer Hand. Ist die Anlage fertig installiert, können die Benutzer schließlich an Schulungen und einem Praxis-Training für das Videokonferenz-System teilnehmen.

Details zum Videokonferenz-System sind abrufbar unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de) Bei Fragen senden Sie eine E-Mail an [videokonferenzsystem@schueco.com](mailto:videokonferenzsystem@schueco.com)



Die schnelle Datenverbindung des Videokonferenz-Systems stellt sicher, dass Wort und Bild gleichzeitig übertragen werden. Für die Teilnehmer entsteht so eine fast normale Gesprächssituation.

## » „Die Kommunikation der Zukunft“



Manfred Feldhaus, Geschäftsführer Feldhaus Fenster + Fassaden GmbH + Co. KG

Manfred Feldhaus, Geschäftsführer der Feldhaus Fenster + Fassaden GmbH + Co. KG aus Emsdetten, und Oskar Anders, der die Anders Metallbau GmbH in Fritzlar leitet, haben das Angebot, das Schüco für seine Partner zusammengestellt hat, bereits wahrgenommen: In enger Kooperation mit Schüco wurden an ihren Unternehmensstandorten Videokonferenz-Systeme installiert. Die nutzen sie jetzt sowohl in ihrer täglichen Zusammenarbeit als auch im Kontakt zu Schüco. Hier schildern sie ihre Erfahrungen mit einer neuen Form der Kommunikation.

### **Herr Feldhaus, welche Vorteile haben Videokonferenzen aus Ihrer Sicht im Vergleich zur Kommunikation per Telefon oder E-Mail?**

Ich kann mein Gegenüber besser einschätzen, weil auch die Mimik und Gestik zu sehen ist. Dadurch erhalte ich einen guten Gesamteindruck, der einem persönlichen Gespräch sehr nahe kommt.

### **Wie sehen Sie das, Herr Anders?**

Tatsächlich ist es fast so, als würde man sich an einem Ort gegenüber sitzen. Das erleichtert Gespräche natürlich erheblich.

### **Herr Feldhaus, wodurch punktet das System denn in Bezug auf die Umwelt und das Reisekostenbudget?**

Feldhaus ist als Unternehmen stark international tätig. Ich gebe Ihnen mal ein Beispiel: Für einen Ter-

min in London muss ich erst eine Stunde lang mit dem Auto zum Flughafen fahren, dann kommen zwei Stunden Check-in und Flugzeit hinzu sowie die Taxistrecke vom Flughafen in London zum Besprechungsort, nochmals eine Stunde. Das sind insgesamt über vier Stunden Reisezeit – und das Ganze dann wieder zurück. Diese Zeit und die damit verbundenen Kosten kann ich durch Videokonferenzen sparen. Gleichzeitig schont es natürlich die Umwelt, Auto und Flugzeug weniger zu nutzen.

### **Herr Anders, können Sie kurz beschreiben, wie aufwendig die Installation des Systems war?**

Das hat nur wenige Stunden gedauert. Für solch eine kurze Installationsdauer ist es allerdings wichtig, dass in dem entsprechenden Raum bereits Netzwerkanschlüsse und mindestens eine 1.000er DSL-Leitung mit 700k Upload vorhanden sind. Eine spezielle Einweisung brauchten wir dann nicht. Wir konnten das System sofort benutzen, weil die Bedienung wirklich selbsterklärend ist.

### **Und wie ist das System bei Ihnen angekommen, Herr Feldhaus?**

Die ersten Erfahrungen waren durchweg positiv. Nach einer Eingewöhnungsphase wird es mittlerweile auch von meinen Mitarbeitern sehr gut angenommen, die ebenfalls zufrieden sind. Ich hoffe, dass sich die Zahl der Teilnehmer schnell vervielfacht.



Oskar Anders, Geschäftsführer Anders Metallbau GmbH





Auf dem linken Bildschirm ist der Gesprächspartner zu sehen, während rechts das eigene Bild erscheint oder beispielsweise eine Präsentation.



Die Fernbedienung ist so einfach gestaltet, dass neue Teilnehmer das System ohne zusätzliche Einweisung nutzen können.

**Der Umgang mit Kamera und Bildschirm ist sicherlich ungewohnt. Hatten Sie Lampenfeiber, als Sie das System zum ersten Mal benutzt haben, Herr Anders?**

Nein, überhaupt nicht. Die Umgebung war ja unserer gewohnter Konferenzraum und auch die Gesprächspartner kannte ich schon länger. Das war nicht viel anders als eine normale Besprechung. Ich sehe aber auch bei fremden Gesprächspartnern kein Problem.

**Herr Feldhaus, gibt es Überlegungen, das System anderen Geschäftspartnern zur Verfügung zu stellen?**

Auf alle Fälle. Gerade die Abstimmung mit Kunden, Architekten, Fachingenieuren, Lieferanten oder zum Beispiel Anwälten wird immer aufwendiger und intensiver. Auch zu unseren Baustellen können wir bislang nur Kontakt über Mail oder Telefon aufnehmen. Das würden wir gerne ändern. Es gibt ja durchaus kleine Systeme, die sich eigentlich überall einsetzen lassen.

**Planen Sie ebenfalls, Synergien zu nutzen, Herr Anders?**

Ja, wir haben bereits damit begonnen, Laptops in das System einzubinden. Das funktioniert ausgezeichnet und kann sicherlich noch ausgebaut werden. Außerdem ist es uns wichtig, mit Mitarbeitern im Ausland regelmäßig mit Blickkontakt kommunizieren zu können.

**Was denken Sie, Herr Feldhaus? Welchen Stellenwert werden Videokonferenzen künftig einnehmen?**

Einen sehr großen. Das System funktioniert gut und ist erschwinglich. Ich habe keinen Zweifel, dass es in Zukunft deutliche Verbreitung finden wird.

**Und wie schätzen Sie die Bedeutung von Videokonferenz-Systemen ein, Herr Anders?**

Im Geschäftsbereich sind Videokonferenzen ohne Frage eines der wichtigsten Kommunikationsmittel der Zukunft. In unserem Unternehmen gilt das in Richtung unserer Hauptlieferanten und unserer Berater und hoffentlich bald auch in Richtung der Auftraggeber und Architekten.

Das vollständige Interview zum Videokonferenz-System finden Sie unter [www.schueco.de/energy-tv](http://www.schueco.de/energy-tv)



Für die solare Nachrüstung  
von Fassaden: Schüco  
Anlehnfassade FSE 3000





# Grüne Technologie für jedes Gebäude

Das **Schüco Fenster- und Fassadenmodul ProSol TF** lässt sich in Anlehn-, Kalt- und Warmfassaden sowie in Sonnenschutzelemente integrieren. Dadurch können jetzt selbst bislang ungenutzte Gebäudeflächen zum Solarstromerzeuger aufgerüstet werden. Für Schüco Partner bietet Schüco ProSol TF die Chance, neue Geschäftsfelder zu erschließen.

Eine Solaranlage installieren konnte früher nur, wer ein geeignetes Dach besaß. Schüco ist Vorreiter bei der Entwicklung von fassadenintegrierter Photovoltaik. Mit dem Dünnschicht PV-Modul ProSol TF sind jetzt vier Anwendungen möglich: Anlehn-, Kalt- sowie Warmfassade und Sonnenschutz. Damit wird nahezu jedes Gebäude zum Naturkraftwerk. Warum hat sich Schüco für die Dünnschichttechnologie entschieden? Weil es maximale Anlagenerträge bietet. Der Vorteil für Schüco Partner: ProSol TF vereint Solar- und Metallbau-Kompetenz und eröffnet neue Geschäftschancen.

## Schüco Anlehnfassade FSE 3000

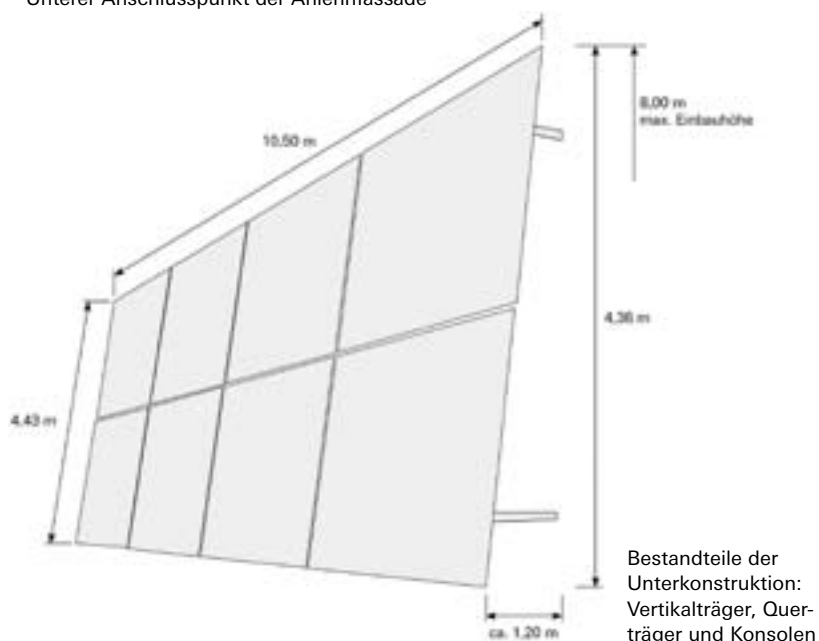
Eine Neuheit ist die Schüco Anlehnfassade FSE 3000 (Facade-mounted Solar Energy). Sie schafft eine solare Nutzung, ohne in die Gebäudestruktur einzugreifen. Die auf der Unterkonstruktion aufgebrachten ProSol TF-Module werden mit einer Neigung von 80° an der Fassade befestigt. Mit dieser Lösung können bislang ungenutzte Industrie- und Lagerhallenfassaden solar nachgerüstet werden – und das bei äußerst geringem Aufwand und Investitionsvolumen. Was Kalkulation und Installation erleichtert: Das modular erweiterbare Basispaket besteht aus acht Dünnschichtmodulen mit einer Fläche von 10,5 m x 4,4 m inklusive Unterkonstruktion und Solartechnik.

Die Montage: So überzeugend wie die Grundidee, so einfach ist die Montage. Das Plug&Play-System mit vorkonfektionierten Verschaltungskonzepten macht es möglich. Die Module sind auf eine Stahlunterkonstruktion montiert, die mit allem Zubehör geliefert wird. Für die Befestigung an der Fassade sind keine großen Eingriffe erforderlich – vier Anschlusspunkte genügen. Dadurch reduziert sich der Montageaufwand erheblich.

Ein Komplettsystem mit acht Modulen erzeugt eine Jahresleistung von etwa 2.200 kWh Strom. Bei der aktuellen Einspeisevergütung von 33,03 Cent (Inbetriebnahme Oktober 2010) generiert man einen Jahresertrag von rund 740 Euro. Der Rechnung zugrunde liegt eine Südfassade mit 80°-Neigung im Raum Würzburg.



Unterer Anschlusspunkt der Anlehnfassade





Die Module der Anlehnfassade Schüco FSE 3000 sind in hohem Maße vorgefertigt (oben) und lassen sich mit geringem Aufwand an der Fassade befestigen (unten).



## Die Chance für Metallbauer



Oliver Steffen, einer der beiden Geschäftsführer von Steffen Metallbautechnik GmbH in Bielefeld

Schüco ließ am eigenen Firmengebäude eine Anlehnfassade mit Schüco ProSol TF installieren. Für das Unternehmen war die Anlehnfassade eine sinnvolle Investition: Zum einen gewinnt die Fassade nun Strom, zum anderen dient sie als Referenzprojekt. Der ortsansässige Schüco Partner Steffen Metallbautechnik wurde mit der Montage der Fassade beauftragt. Im Interview spricht Geschäftsführer Oliver Steffen unter anderem von seinen Erfahrungen mit dem neuen System.

**Herr Steffen, Sie haben Schüco FSE 3000 vor Kurzem an einem Firmengebäude am Unternehmenssitz von Schüco installiert. Wie kamen Sie mit der Montage zurecht?**

Die großformatigen Module lassen sich einfach und schnell auf der Stahlkonstruktion befestigen, da die Befestigungssysteme nur aufgesetzt und dann gesichert werden. Was den Aufbau ebenfalls erleichtert: Die waagrechten Stahlträger sind flexibel in horizontaler Richtung verschiebbar und die Montage damit nicht vom Raster der Stahlträger des Gebäudes abhängig.

**Was sagen Sie zur neuen Schüco Anlehnfassade FSE 3000?**

Unsere Kunden zeigen bereits reges Interesse an dieser Produktinnovation. Denn die FSE 3000 stellt ein Novum der solaren Nutzung dar: Im Gewerbebau stehen große Flächen zur Verfügung, die bislang für eine

solare Nutzung ungeeignet waren. Mit der Anlehnfassade können diese Flächen jetzt kostengünstig solar nachgerüstet werden. Ebenfalls für diese Lösung spricht, dass sie nur minimal in die Gebäudestruktur eingreift: Die PV-Anlage wird einfach an der vorhandenen Stahlkonstruktion oder an der Wand befestigt. Damit sind keine Fundamente erforderlich. Und: Die Durchdringung der Wand ist wesentlich einfacher abzudichten als bei einer Dachkonstruktion.

**Für die solare Nutzung opaker Flächen bei Neubauten und Sanierungen steht jetzt die Kaltfassade mit Schüco ProSol TF zur Verfügung. Welche Vorteile hat die Innovation aus Ihrer Sicht?**

Jede Investition muss eine entsprechende Rendite erbringen. Einen großen Vorteil in der neuen PV-Kaltfassade sehe ich deshalb darin, dass sie gleich mehrfachen Nutzen bietet: einen funktionellen, wirtschaftlichen und optischen. Die Fassade integriert die Dünnschichttechnologie in opake Fassadenflächen, um die solare Energie zu nutzen. Auch die kosteneffiziente Bauweise durch eine optimale Schnittstellenanbindung zwischen Fassadensystemen und PV-Modulen spricht für diese Kaltfassade. Schließlich ermöglicht sie – das gilt insbesondere für sanierungsbedürftige, öffentliche Gebäude – imageträchtig zu modernisieren.

**Die Schüco Solarsysteme ermöglichen es Metallbau-Unternehmen, in den Zukunftsmarkt Solartechnik einzusteigen. Ist das Ihrer Meinung nach eine interessante Chance?**

Ja, insbesondere deshalb, weil jeder Kunde daran interessiert ist, alles aus einer Hand zu erhalten. Denn wenn die Absprachen verschiedener Gewerke in einer Hand bleiben, hat er nicht nur weniger Arbeit, dadurch ist auch ein sicherer Ablauf gewährleistet. Daher sollte jeder Metallbauer seine Kompetenz dazu nutzen, die momentanen Neuerungen auf dem Markt zu sondieren und in Umsatzzahlen umzusetzen. Gut, dass Schüco hierzu ein Angebot an Innovationen bietet.



## » Schüco Kaltfassade SCC 60

Die Schüco Kaltfassade SCC 60 (Solar Cladding Construction) mit ProSol TF ist eine effiziente Systemlösung für Bestand und Neubau, um Dünnschichttechnologie in großflächige, opake Fassadenflächen zu integrieren. Dazu werden die ProSol TF-Module der Gebäudefassade als Kaltfassade vorgeblendet. Die Vorteile zeigen sich besonders bei energetischen Sanierungen. Denn die Fassade erfüllt mehrere Funktionen: Neben sehr guten Dämmwerten erzeugen die PV-Module optimale Solarerträge. Die amorphe Dünnschichttechnologie nutzt das kurzwellige Sonnenlicht optimal aus – selbst, wenn der Himmel bewölkt ist oder die Dämmerung schon einsetzt. Und: Es besteht eine geringe Abhängigkeit des Wirkungsgrades von der Modultemperatur. Außerdem tragen die schmalen Profile und die geringe Höhe der Deckschale ebenfalls zur Verbesserung der Solarerträge bei. Damit ist die Sanierung mit ProSol TF nicht nur sehr energieeffizient, sie steigert auch den Wert der Immobilie.

Überzeugendes Design: Ansprüchen an die Gestaltung genügt die Schüco Kaltfassade SCC 60 ebenfalls: Die homogene Oberfläche ist in der Farbe asi-Natur gehalten. Durch die Laserung oder Bedruckung lässt sie sich zusätzlich gestalten. Für Schüco Partner gut zu wissen: Die optimale Schnittstellenanbindung zwischen Fassadensystemen und Photovoltaik-Modulen garantiert Planungssicherheit und beschleunigt Installation und Inbetriebnahme.

Variantenreich: Die Module sind mit und ohne Wärmedämmung erhältlich. Sie können als tragende wie als nichttragende, als hängende wie als stehende Fassadenkonstruktionen verbaut werden. Der Verbundglas-Aufbau ist variabel, sodass die Module an unterschiedliche Gebäude und Windlastzonen angepasst werden können. Abhängig von den baulichen Gegebenheiten, kann man entweder mit standardisierten Modulen arbeiten, die ein ausgezeichnetes Preis-Leistungsverhältnis gewährleisten. Sie werden geliefert in den Abmessungen (Breite x Höhe) 1,1 m x 1,3 m; 1,1 m x 2,6 m sowie 1,3 m x 2,2 m. Oder man nutzt individuelle, nach Aufmaß gefertigte Fassadenmodule. Damit lassen sich auch komplexe Gebäudeformen mit der Schüco ProSol TF Kaltfassade ausrüsten.

Renditestark: Im Vergleich zu konventionellen Kaltfassaden, die Glas als Füllungselement einsetzen, erwirtschaftet die Schüco Kaltfassade SCC 60 mit ProSol TF zusätzliche Erträge. Renditen von mehr als 7% sind möglich. Denn der Strom, der nicht selbst genutzt wird, wird vergütet, wenn er ins öffentliche Netz eingespeist wird. Auf diese Weise tragen die Solarmodule zu ihrer eigenen Finanzierung bei und sichern langfristig die Wirtschaftlichkeit des Gebäudes. »



Wird opaken Gebäudefassaden vorgeblendet: Schüco Kaltfassade SCC 60 mit ProSol TF



Fassadenkreuz: Schüco Kaltfassade SCC 60 mit Schüco Fassadenmodul ProSol TF



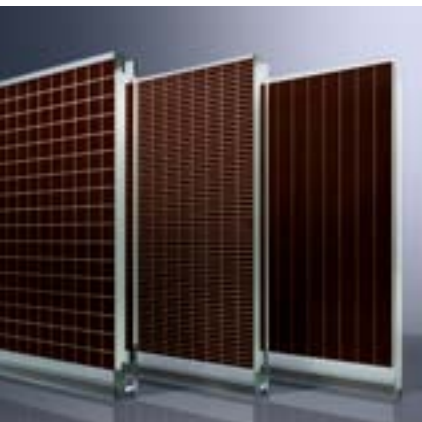
Glasaufbau Standard-Fassadenmodul, bestehend aus einem Verbundglas (VG). Es setzt sich aus einem 3,2 mm starken Frontglas, PVB-Zwischenfolie und einem 4 mm dicken Rückglas aus TVG (teilvergesspanntes Glas) zusammen.



Setzt neue Standards in der Architektur: das Dünnschicht-Modul Schüco ProSol TF in der Warmfassade



Erlaubt große Gestaltungsfreiheit: das Isolierglas ProSol TF in einer Warmfassade von Schüco



Individuelle Ausführung: opake und semitransparente Isoliergläser mit Schüco ProSol TF

### » Warmfassaden mit ProSol TF

Ob Büro- oder Verwaltungsgebäude, öffentliche Gebäude wie Schulen und Krankenhäuser, Verkaufsstätten oder gehobener Wohnungsbau – mit dem Dünnschichtmodul Schüco ProSol TF setzen Bauherren und Planer neue Standards für anspruchsvolle Architektur. Nahtlos lassen sich die Module in den Entwurf integrieren. Dabei stehen zahlreiche Gestaltungsmöglichkeiten zur Verfügung: Die Farbe und das Muster der Laserung lassen sich individuell wählen. Auf diese Weise verbindet Schüco ProSol TF Design, moderne Technik sowie solare Energiegewinnung und wertet gleichzeitig das Image des Gebäudes bei einer positiven Rendite auf.

Multifunktionales Isolierglas: Das Schüco ProSol TF Modul, das in ein Isolierglas mit 2- oder 3-fach-Verglasung eingebunden wird, übernimmt in der Fassade oder im Fenster Funktionen wie Wärmedämmung, Witterungs- und Schallschutz, Energieerzeugung, Einbruchhemmung, Blend-, Blick- und Sonnenschutz. Auf diese Weise steht Bauherren ein multifunktionales Isolierglas zur Verfügung, das sich in nahezu alle Schüco Fassadensysteme und Öffnungselemente einsetzen lässt. Als Sonderglas übernimmt es zum Beispiel die Aufgabe der Absturzsicherung. Neben ihrer Multifunktionalität überzeugen die Isoliergläser mit Schüco ProSol TF außerdem mit variablen Maßen:

Schüco bietet sie aufmaßgefertigt in Minimal-Abmessungen von (Breite x Höhe) 650 mm x 650 mm und in einer maximalen Größe von 2.600 mm x 2.200 mm an. Für Schüco Partner interessant: Bei der Montage profitieren sie unter anderem von Steckverbindern und einer einfachen Kabelführung: Die Kabel verlaufen in speziellen Pfosten-Profilen.

Optimale Bilanz: Für eine ideale Energiebilanz sorgen bei den Schüco ProSol TF Modulen die variablen Transparenzgrade, die sich in 5%-Schritten auf die jeweiligen Anforderungen anpassen und mit individuellen Mustern versehen lassen. So bietet sich eine opake Ausführung etwa im Brüstungsbereich an. Sie erzeugt hohe Erträge von 60 bis 70  $W_p/m^2$ . In den semitransparenten Varianten, die in Fenstern oder Fassaden mit Außenbezug zur Anwendung kommen, können sie beispielsweise bei einem 20%-igen Transparenzgrad 50 bis 55  $W_p/m^2$  generieren. Neben der Energieerzeugung übernehmen die transparenten Module Funktionen wie Sonnen- und Blendschutz. Gleichzeitig verbinden sie den Innen- und Außenraum und lassen eine komfortable Nutzung des natürlichen Tageslichts zu.

### Sonnenschutz mit ProSol TF

Als Sonnenschutz lässt sich Schüco ProSol TF in die Gebäudehülle integrieren: Sonnenschutz-





Idealer Sonnenschutz: Schüco ProSol TF in Großlamelle

Lamellen können nachträglich in Bestands- und in Neubauten als feststehende Elemente oder in Vorhang- und konventionellen Fassaden wie Mauerwerk eingebaut werden. Dabei übernimmt die Lamelle eine Doppelfunktion: Zum einen dient sie dem Sonnen- und Blendschutz, zum anderen der solaren Energiegewinnung. Je nach Anforderung und Gestaltungswünschen, können die Lamellen mit Schüco ProSol TF opak – ohne dass es zu einer Kontrastblendung kommt – oder semitransparent mit individueller Laserung ausgeführt werden. Schlanke Montage-Rails und filigrane Ansichten bei gleichzeitig großen Spannweiten überzeugen zusätzlich unter optischen und technischen Gesichtspunkten. Schüco Partnern gewährt das Baukastensystem mit vorgefertigten Komponenten, einer verdeckten, aber im Bedarfsfall zugänglichen Leitungsführung, ein Höchstmaß an Planungs- und Systemsicherheit.

#### Prospekte

zur Schüco Anlehn-, Kalt-, Warmfassade und zum Sonnenschutz mit ProSol TF finden Sie unter [www.schueco.de/prospekte](http://www.schueco.de/prospekte) zum Download oder zum Bestellen.

## Webspecial

Die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten des Schüco Fassadenmoduls ProSol TF lassen sich jetzt anschaulich am Büro-PC oder Laptop auf der Baustelle studieren und demonstrieren. Denn Schüco hat hierzu ein interaktives Webspecial eingerichtet. Es führt die verschiedenen Anwendungsbereiche mit ProSol TF Dünnschichttechnologie bei Anlehn-, Kalt- und Warmfassade sowie bei Sonnenschutz und Lichtdach vor – anhand von 3-D-Animationen. Zudem sind detaillierte Produktbeschreibungen hinterlegt und interessante Hintergrundinformationen, unter anderem zum Beispiel Interviews mit renommierten Architekturbüros. Schüco Partner können den neuen Online-Service von Schüco optimal nutzen für ihre Akquise und als Erstinformation der Planer und Bauherren. Das Webspecial finden Sie unter [www.schueco.de/prosol-tf](http://www.schueco.de/prosol-tf)



Das interaktive Webspecial zum Fassadenmodul Schüco ProSol TF führt verschiedene Anwendungsbereiche der Dünnschichttechnologie vor.

## Schüco Verkaufsunterstützung

- Erstberatung bei Architekten und Planern durch den Schüco Außendienst
- Kataloge
- Architekteninformation
- Produktprospekte
- Schüco Magazin für Architekten „profile Special“
- Musterkoffer
- Planungsleitfäden
- Integration in SchüCal<sup>+</sup> und SchüCad<sup>+</sup>
- Auslegungstools
- Renditetool Schüco
- Service-Mail: [Inquiry\\_prosol\\_tf@schueco.com](mailto:Inquiry_prosol_tf@schueco.com)
- Ausschreibungsservice

Weitere Infos und Bestellmöglichkeiten im Webspecial unter [www.schueco.de/prosol-tf](http://www.schueco.de/prosol-tf)

# Intelligente, rationelle Fertigung

Jetzt bei der Fertigung von Aluminium- und Stahlprofilen Kosten senken und Qualität steigern: Die CNC-gesteuerte Maschine **Schüco DC 500** bearbeitet bis zu 7.500 mm lange Profile von sechs Seiten inklusive Zuschnitt nicht nur schneller als bisher, sondern auch viel genauer.

Die Schüco DC 500 führt neben der CNC-Bearbeitung auf sechs Seiten den Zuschnitt für Fassaden-, Fenster- und Türprofile aus. Ausreichende Verfahrenswege ermöglichen dabei eine Bearbeitungslänge inklusive Vor-Kopf-Bearbeitung bis zu 7.500 mm – und das bei Profilquerschnitten von bis zu 400 x 300 mm. Clevere Extras erleichtern Schüco Partnern nicht nur die Arbeit, sondern sorgen auch für deutlich bessere Ergebnisse. Viel Arbeitszeit sparen etwa die Absolut-Wegmesssysteme: Durch sie entfällt das Referenzieren der Achsen. Zusätzlich reduzieren einzeln angetriebene Spannbocke, die auch ein gruppiertes gleichzeitiges Verfahren erlauben, die Rüst- und Fertigungszeiten enorm.

**Große Flexibilität:** Sie wird erreicht durch den Bearbeitungsquerschnitt von 400 x 300 mm und intelligent konzipierte Spannbocke: In der Höhe ermöglichen adaptierbare Verlängerungen ein sicheres Spannen in allen Lagen und automatische Niederhalter verbessern außerdem die Spanngenauigkeit. In der Breite kann der Spannbereich durch die in der Software hinterlegten Profilmäße vorpositioniert werden. Der Vorteil: Das Wegfallen der manuellen Einstellung der Spannbreite über den gesamten Spannbereich reduziert den Zeitaufwand beim Rüsten. Die Spannbocke sind so aufgebaut, dass ein Spannbock ein Profil bis zu 800 mm alleine hält und das Ausklinken von unten erfolgen kann. Praktisch beim Einlegen der Profile ist auch, dass die Anlagekante der Profile nach vorne verlagert ist.

**Für mehr Fertigungsqualität** sorgen die Abblasvorrichtungen an jedem Spannbock: Sie vermeiden, dass Späne beim Einlegen und Spannen der Profile die Oberflächen beschädigen. Eine hohe Genauigkeit erzielt die Schüco DC 500 durch das Klemmen der A- und C-Achse des Bearbeitungskopfes während der Fertigung. Speziell beim Zuschnitt werden so Vibrationen reduziert und das Schnittbild verbessert.

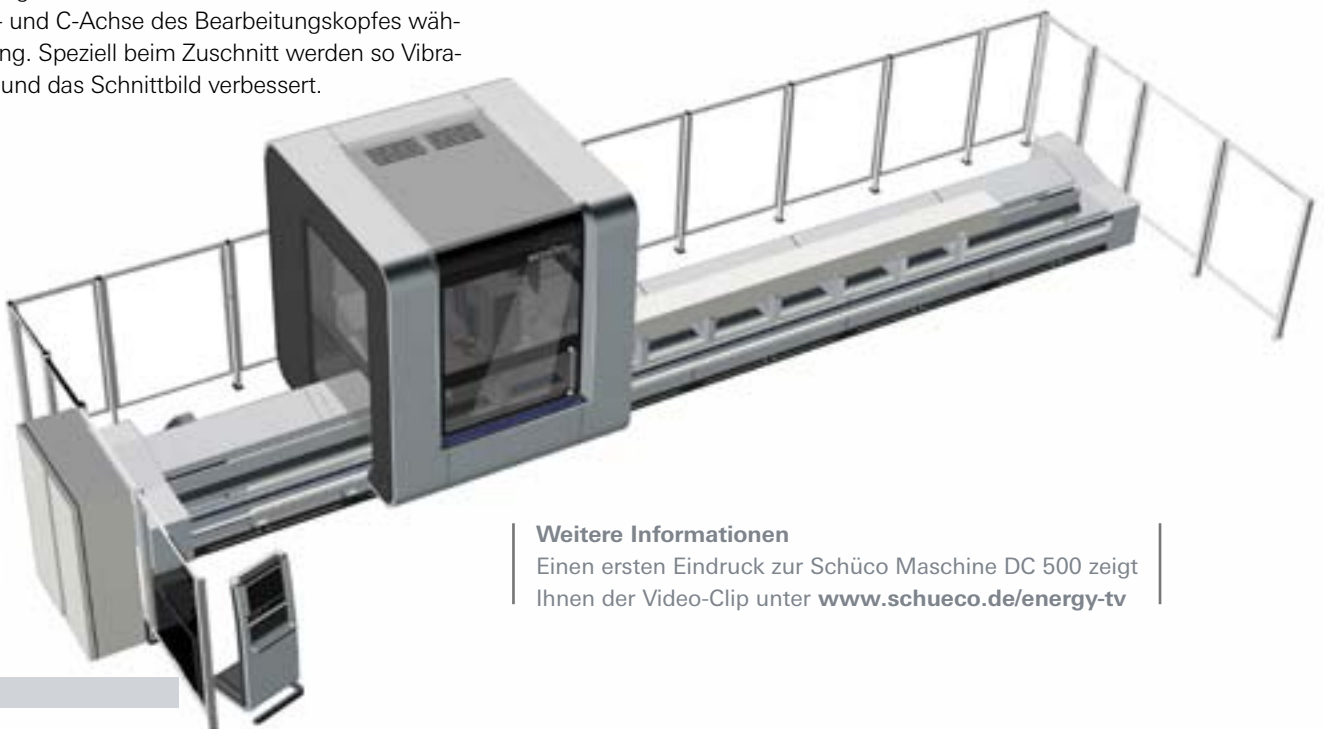
**Zur einfachen Bedienung und Ansteuerung** steht ein übersichtliches ergonomisches Bedientableau mit 19 Zoll Touch- Farbdisplay zur Verfügung, plus Handbediengerät für eine einfache manuelle Steuerung. Die Bearbeitungsdaten für die Schüco DC 500 können direkt in SchüCal<sup>+</sup> generiert und anschließend per USB oder über das Netzwerk übertragen werden. Eine einfache menügeführte manuelle Programmierung ist ebenfalls möglich. Die Steuerungssoftware Schüco CAM kann auch am PC im Büro eingesetzt werden, um mit der anschaulichen 3-D-Visualisierung der Profile, der Werkzeuge und der Bearbeitung eine Kontrolle vor der eigentlichen Bearbeitung durchzuführen.



*„Die Schüco DC 500 ermöglicht uns eine flexiblere Produktionsgestaltung bei Großprojekten und bei der steigenden Systemvielfalt im Fassadenbau eine hohe Produktionsqualität. Neben der Bearbeitungspräzision durch die intelligenten Spannbocke und dem leistungsfähigen Bearbeitungskopf überzeugt die weitestgehend automatische Programmierung*

*aller Systembearbeitungen. Von Vorteil sind zudem die parallele Zuschnittfunktion der Profillängen und die Bearbeitungsgeschwindigkeit – dies reduziert unsere Fertigungszeiten um mehr als 20 Prozent“*, Heinz Dieter Schornstein von Heinrich Schornstein GmbH Metallbau-Konstruktionstechnik in Aachen

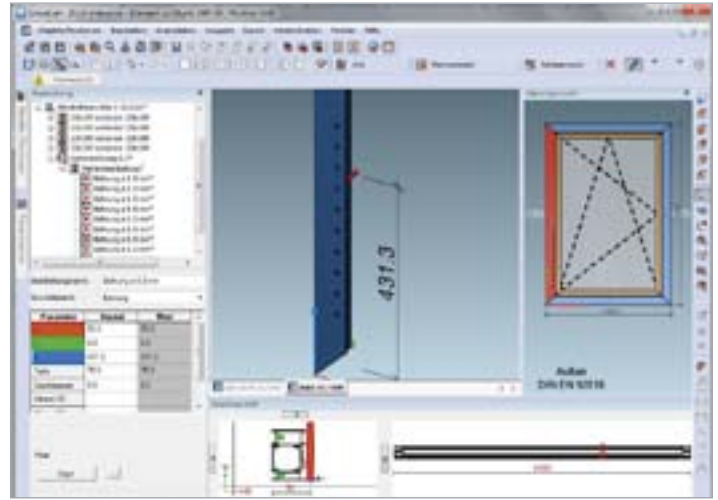
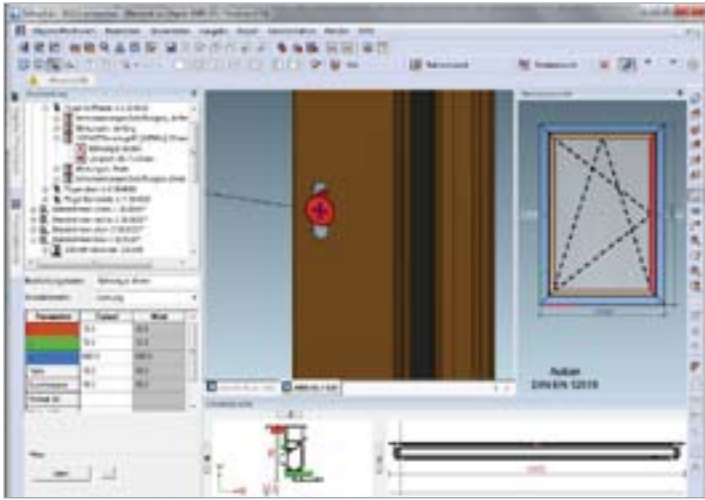
Für eine effizientere Bearbeitung: Die Schüco DC 500 bearbeitet großformatige Aluminium- und Stahlprofile auf 5-Achsen – inklusive Zuschnitt.



#### Weitere Informationen

Einen ersten Eindruck zur Schüco Maschine DC 500 zeigt Ihnen der Video-Clip unter [www.schueco.de/energy-tv](http://www.schueco.de/energy-tv)





Mit der neuen SchüCal+ Maschinensteuerung MCO lassen sich schon während der Kalkulation die Profilbearbeitungen in anschaulicher 3-D-Darstellung kontrollieren und anpassen.

## Einen Schritt voraus

Die neue Schüco Maschinensteuerung MCO führt Kalkulation und Fertigung zusammen. Damit lassen sich Bearbeitungen bereits in **SchüCal+** kontrollieren und individuell anpassen. Warum MCO bei Ventker Metallbau nicht mehr wegzudenken ist, erläutert Firmenchef Hans-Otto Ventker.

### Herr Ventker, warum haben Sie sich entschlossen, Schüco MCO in Ihrem Unternehmen einzusetzen?

Seit jeher legen wir großen Wert darauf, unseren Betrieb mit neuen, zukunftsweisenden Technologien auszustatten – das sichert unsere Wettbewerbsfähigkeit. So haben wir uns auch früh entschlossen, auf die automatische Maschinensteuerung umzusteigen. Sie verringert nicht nur die Fehlerquote der einzelnen Bearbeitungen, sondern senkt auch die Fertigungszeiten. Der Entscheidung für MCO fiel deshalb, weil uns die neue SchüCal+ Maschinensteuerung die Arbeit erleichtert, insbesondere bei der Handhabung der Programmierung.

### Wie sieht die Arbeitserleichterung konkret aus?

Zuvor wurden Prüfung und Änderung der automatisch generierten und individuellen Bearbeitungen in zwei Programmen durchgeführt: zunächst in SchüCal+ und später mit der Maschinensteuerung. Mit MCO rücken die beiden Schritte Kalkulation und Fertigung eng zusammen. Damit wird das zu erwartende Ergebnis der eingegebenen Elemente im Vorfeld viel transparenter. Denn mit MCO sieht man bereits die in SchüCal+ erzeugten Bearbeitungen, gemeinsam mit den individuell ergänzten Fertigungsdaten in 3-D. Zur Überprüfung der Details lässt sich der Stab mit der Maus auswählen und kann komfortabel gedreht, geschoben und gezoomt werden. Und wenn Änderungsbedarf besteht, kann der Anwender alle Parameter der Bearbeitungen direkt anpassen.

**Anstelle von mehr als 300 Makros und einer Vielzahl von Tabellen kann jetzt mit einfachen Grundelementen wie Bohrung und Langloch direkt visuell jede Bearbeitung programmiert werden. Welche Vorteile sehen Sie bei der vereinfachten Eingabe?**

Durch das direkt visualisierte Arbeiten mit wenigen Grundelementen ist die Programmierung viel übersichtlicher, einfacher und schneller geworden. Auch die zuvor erforderlichen Änderungen der eigenen Makros durch die SchüCal+ M-Parameter fallen nun weg. Stattdessen werden jetzt einfach eigene Bearbeitungsgruppen erstellt, die dann als individuelle Bibliothek auftragsspezifisch oder allgemein hinterlegt werden können. Der große Vorteil, der sich daraus ergibt: Man kann frühzeitig eigene Wünsche umsetzen.

### Nutzen Sie auch die Datenübergabe zu SchüCad+?

Ja, der Datentransfer zu SchüCad+ wird in unserem Betrieb bereits intensiv angewendet, denn so können wir die Elementschnitte schnell, einfach und ohne Schnittstellenverluste in die zu erstellende Werksplanung einfließen lassen.

### Wie hat die Umstellung auf MCO funktioniert?

Bei der Einführung neuer Software konnten wir auch in der Vergangenheit immer mit der Unterstützung von Schüco rechnen. Dieses Mal war die Betreuung besonders intensiv, denn unser Betrieb wurde in den Kreis der Schüco MCO-Testkunden aufgenommen. Durch den damit bedingten ständigen Informationsaustausch wurden auftretende Fragen sofort geklärt.

### Weitere Informationen

Bei Interesse oder Fragen zu MCO steht Ihnen der Schüco Service-Desk unter Telefon 0521 783-100 zur Verfügung. Mehr zum Schüco Partner Ventker Metallbau GmbH & Co. KG finden Sie im Internet unter [www.ventker-metallbau.de](http://www.ventker-metallbau.de)

# Garantiert gute Luft

Gebäudelüftung rückt bei Planern und Investoren in den Fokus. Die **fensterintegrierte Lüftung Schüco VentoTherm** hat hier viel zu bieten: Frischluft ohne Fensteröffnen, weniger Lüftungsenergieverluste und eine bessere Vermietbarkeit, wie das Beispiel eines Mietshauses an einer Hamburger Hauptstraße zeigt.



Der Großteil aller Gebäude wird heute noch durch Öffnen der Fenster belüftet. Wie gut die Raumluft ist, hängt allein vom Nutzer ab. Und lässt schnell zu wünschen übrig, wenn nicht regelmäßig gelüftet wird. Dazu kommt: Wird zu wenig gelüftet, führt das zu Tauwasserniederschlag an kalten Bauteilen bis hin zu Schimmelpilzbildung. Wer in Zukunft ein Gebäude mit neuen Fenstern ausstattet, wünscht sich eine Fenstertechnologie, die diese Aspekte berücksichtigt.

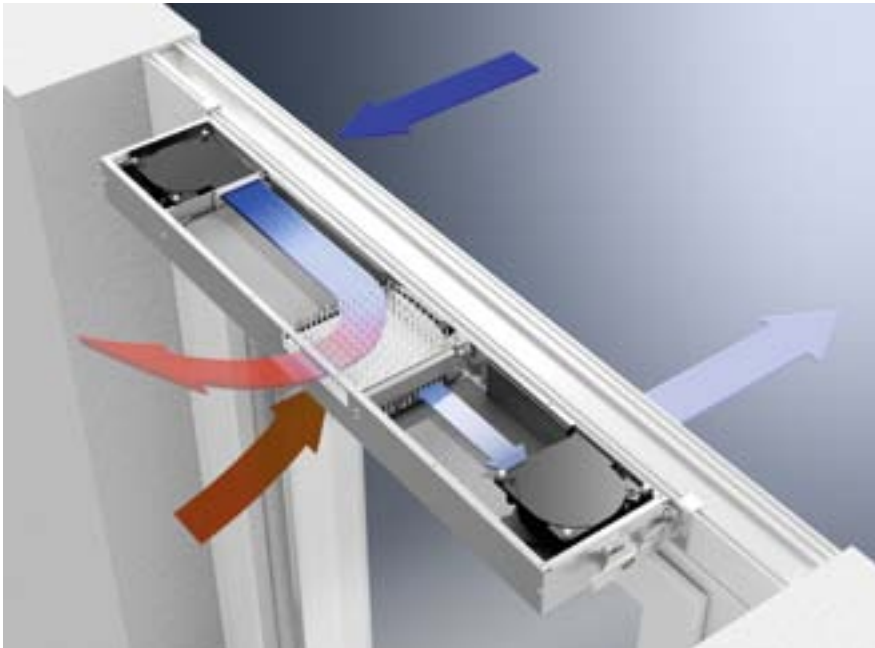
**Die fensterintegrierte Lüftung** von Schüco schafft Abhilfe: Denn Schüco VentoTherm sorgt für einen kontinuierlichen Luftaustausch bei geschlossenem Fenster. Der eingebaute Pollenfilter filtert die Luft und lässt Allergiker wieder frei atmen. Zugluft und Belästigung durch Lärm und Insekten sind ebenfalls passé. Ein weiterer Pluspunkt, der dazu beiträgt, die Energiekosten merklich zu reduzieren, ist die Wärmerückgewinnung aus der verbrauchten Luft. Das motorisch angetriebene Be- und Entlüftungssystem ist sowohl auf Schüco Kunststoff- als auch Aluminium-Fenstersysteme optimal abgestimmt. Mit wenig Montageaufwand kann Schüco VentoTherm in nahezu allen Schüco Neubau- und Sanierungsobjekten eingebaut werden.



Die fensterintegrierte Lüftung Schüco VentoTherm sorgt bei dem Mietobjekt am Eimsbüttler Markt, einer Hamburger Hauptstraße, für gute Luft – ohne Fensteröffnen.

Gute Aussicht: Schüco VentoTherm bildet mit dem Fenster eine optische Einheit.





Das Schüco VentoTherm-Funktionsprinzip: Verbrauchte Luft wird nach draußen geleitet, Frischluft strömt gefiltert und erwärmt in den Raum.

**Das Funktionsprinzip:** Das Lüftungsgerät ist an der oberen Blendrahmenverbreiterung montiert. Dort saugt es die verbrauchte Raumluft ab und führt sie dem Wärmerückgewinner zu. Zeitgleich wird von außen Frischluft angesaugt und im Taschenfilter gereinigt. Dann gelangt die Außenluft zum Wärmerückgewinner. Hier wird sie berührungslos durch die verbrauchte Abluft erwärmt und in den Raum geleitet. Die Abluft wird nach draußen abgeführt. Auch die Bedienung ist einfach: Per Taster wird die Lüftung aktiviert und kann in zwei Stufen reguliert werden. Eine Automatikfunktion steht ebenfalls zur Verfügung: Hier überwachen ein VOC-/CO<sub>2</sub>- und ein Luftfeuchte-Sensor die Qualität der Raumluft. Das Argument in puncto Energieeffizienz: Schüco VentoTherm senkt die Lüftungsenergieverluste um bis zu 35 Prozent.

**Den Zuschlag für den Auftrag** erhielt Schüco VentoTherm bei der Renovierung des Mietshauses der Wohnungsbaugenossenschaft KAIFU-Nordland e.G. nicht nur wegen der besseren Luftqualität: Das neunstöckige Wohnhaus aus den 50er Jahren, das vollständig saniert werden sollte, liegt an einer stark befahrenen Straße in Hamburg – Lüften war hier immer mit Lärm verbunden. Mit Schüco VentoTherm wird das Gebäude jetzt mit Frischluft versorgt, ohne dass Straßenlärm und Feinstaub die Nachtruhe der Mieter stören. Denn

das Unternehmen MFT Fenster GmbH in Spornitz erhielt den Auftrag, neben 300 Fenstern aus dem System Schüco Corona SI 82 auch 74 Stück Schüco VentoTherm in den Schlafzimmern einzubauen.

**Ein weiteres Ziel der Sanierung** war es, die Energieeffizienz des Gebäudes, das zu den ersten Hamburger Hochhäusern zählt, zu optimieren und das Objekt durch eine umfassende energetische Sanierung zukunftsfähig und nachhaltig zu machen. Das Ergebnis kann sich nach eineinhalb Jahren Renovierung sehen lassen: Dank Dämmmaßnahmen, ökonomischer Heizanlagentechnik, Energiesparfenster und Schüco VentoTherm wurde das betagte Mietshaus in ein Niedrigenergiehaus im KfW 40-Standard verwandelt. Und damit hat man überall, nicht nur in den Räumen, gute Luft gemacht: Die Wohnungsbaugenossenschaft hat so saniert, dass sie ein Objekt mit vollständiger Mieterauslastung und geringer Fluktuation geschaffen hat.

**Prospekte** zur fensterintegrierten Lüftung Schüco VentoTherm einfach downloaden oder bestellen unter [www.schueco.de/prospekte](http://www.schueco.de/prospekte)

## Verkaufsunterstützung

Um Sie bei der Beratung von Schüco VentoTherm optimal zu unterstützen, stellt Schüco umfangreiche Materialien zur Verfügung. Schüco Partner finden im Internet unter [www.schueco.de/ventotherm](http://www.schueco.de/ventotherm) den Bestell- und Fertigungskatalog, die Bedienungsanleitung, die Betriebs- und Wartungsanleitung sowie die Ausschreibungstexte.

Für eine gelungene Präsentation in Ihrem Schauroum und auf Messen gibt es zum Thema Schüco VentoTherm Roll-up Displays im Internet unter [www.schueco.de/schauraum](http://www.schueco.de/schauraum) und Poster unter [www.schueco.de/merchandising](http://www.schueco.de/merchandising)

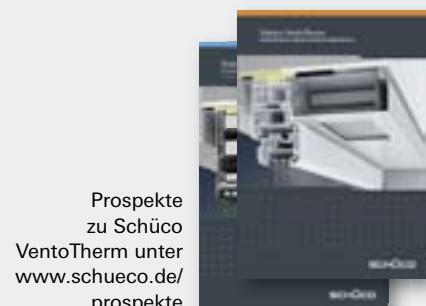
Weitere Unterstützung leistet der Schüco Werbeservice. Unter [www.schueco.de/werbeservice](http://www.schueco.de/werbeservice) erleichtert er die Pressearbeit und bietet Mailingvorlagen für Schüco Partner.



Alle Informationen zu Schüco VentoTherm gibt es unter [www.schueco.de/ventotherm](http://www.schueco.de/ventotherm)



Schüco VentoTherm als Film: Den Video-Clip zu Funktion und Einsatz finden Sie unter: [www.schueco.de/energy-tv](http://www.schueco.de/energy-tv)



Prospekte zu Schüco VentoTherm unter [www.schueco.de/prospekte](http://www.schueco.de/prospekte)



Die Grund- und Hauptschule mit Werkrealschule in Schopfloch wurde mit Mitteln aus dem zweiten staatlichen und dem Schüco Energy<sup>2</sup> Konjunkturpaket saniert.



Hält hohen Belastungen stand:  
Schüco Tür ADS HD.HI



Nicht nur die Energiebilanz der Schule kann sich sehen lassen, auch das Design überzeugt.

## Energiesparen macht Schule



Das zweite staatliche Konjunkturprogramm und Schüco machen es möglich: Viele öffentliche Gebäude werden hinsichtlich Klimaschutz, Energiekosteneinsparung und Optik auf einen modernen Stand gebracht. Beispiel für einen klimafreundlicheren Energieverbrauch und mehr Sicherheit ist die **Grund- und Hauptschule in Schopfloch**. Schüco Partner Helber Metallbau führte einen Teil der Sanierungsarbeiten aus.

Bewegung ist an der Grund- und Hauptschule mit Werkrealschule Schopfloch Trumpf. Erst kürzlich bekam man vom zuständigen Schulamt die Zertifizierung zur „Grundschule mit bewegungserzieherischem Schwerpunkt“. Dieses Zertifikat erhalten nur Schulen, die ein überdurchschnittliches Sportangebot haben. Viel Bewegung gab es von September 2009 bis März 2010 nicht nur in der Turnhalle und im Lehrschwimmbekken, sondern auch an der Gebäudehülle der Schule. Im Rahmen des zweiten staatlichen Konjunkturprogramms wurde das 1966 errichtete Schulgebäude in der Gemeinde am Schwarzwald-Rand in sechs Monaten saniert und vor allem auch energetisch auf den neuesten Stand gebracht. Der Unterricht für die rund 200 Schüler ging dabei weiter.

### Jährliche Einsparung von 14,3 t Holzpellets

Im Mittelpunkt der Sanierung standen Energieeinsparung und Reduzierung der CO<sub>2</sub>-Emissionen. Dazu baute der langjährige Schüco Partner Helber Metallbau aus dem benachbarten Altensteig das hochwärmegeämmte Fassadensystem Schüco FW 50+.HI, Türen und Fenster der Serien

Schüco ADS HD.HI sowie Schüco AWS 70 BS.HI ein. Jetzt hält die Schule neueste Energiestandards ein und benötigt deutlich weniger Heizenergie: Nach der energetischen Sanierung wird erwartet, dass der Gebäudekomplex rund 14,3 t Holzpellets weniger im Jahr zum Heizen benötigt.

### Deutlich verbesserte Energiebilanz

Insgesamt tauschte der Schüco Partner Metallbau Helber rund 100 m<sup>2</sup> Fassadenfläche sowie kleinere Türflächen aus. Auch das Dach wurde neu eingedeckt und hinsichtlich der Wärmedämmungswerte an aktuelle Anforderungen angepasst. Im Ergebnis entstand eine Energiebilanz, die sich sehen lassen kann: „Vor der Generalüberholung des Gebäudes signalisierten U<sub>w</sub>-Werte von 3,0 W/m<sup>2</sup> K für die Fensterflächen sowie 4,3 W/m<sup>2</sup> K für die Fassaden- und Türbereiche deutlich die Sanierungsbedürftigkeit des Schulgebäudes. Nach dem Ersatz von Glasbausteinen und schlecht isolierten Holzfenstern durch die moderne Schüco Pfosten-Riegel-Fassade FW 50+.HI und das Fenstersystem AWS 70 BS.HI erzielen wir einen Wärmedurchgangskoeffizienten von 1,1 und



1,0 W/m<sup>2</sup> K“, freut sich Markus Kugler vom gleichnamigen Unternehmen, das für die Gebäudeplanung und die Bauleitung verantwortlich war.

Die neuen Fassadenelemente, Fenster und Türen sind jedoch nicht nur bezüglich der Energiewerte ein Meilenstein für die Schule in Schopfloch, sondern auch optisch. Durch die Vorteile des Aluminium-Profilsystems lassen sich Fassaden realisieren, die einen großen Beitrag zur Neugestaltung des Ortskerns der Gemeinde zwischen Schwarzwald und Neckartal darstellen.

## Sanierung sorgt auch für mehr Sicherheit

Die Sanierung verbessert nicht zuletzt auch Bereiche, die im Zusammenhang mit der Sicherheit von Lehrern und Schülern der Grund- und Hauptschule Schopfloch stehen. An der Schüco FW<sup>+</sup> 50.HI Fassade installierte Metallbau Helber etwa Elemente für den natürlichen Rauch- und Wärmeabzug und im Gebäude moderne Türen vom Typ Schüco ADS HD.HI, die im Fall von Gefahr schnelle Fluchtmöglichkeiten eröffnen.

## Bewegung ist Programm

Die Schulsanierung finanzierten die Bauherren zum Teil mit Mitteln aus dem zweiten staatlichen Konjunkturprogramm. Auch das von Schüco initiierte Energy<sup>2</sup> Konjunkturpaket leistete dabei einen Beitrag für den Klimaschutz. Die Firma Metallbau Helber, die seit ihrer Gründung vor 15 Jahren Schüco Partner ist, bewertet sowohl das staatliche als auch das Schüco eigene Energy<sup>2</sup> Konjunkturpaket als wichtige Unterstützung für die Entwicklung im ländlichen Raum. In dem sanierten Schulgebäude machen jetzt Aktionen noch mehr Spaß und sind doppelt gesund.

### Weitere Informationen

Eine Bildergalerie vom Schulkomplex finden Sie unter [www.schueco.de/konjunkturpaket](http://www.schueco.de/konjunkturpaket)

Energetische Fassadensanierung Schule Schopfloch			
Basisdaten			
Standort	Schopfloch		
Baujahr	1966		
Gradtagszahl für den Standort		3.784	G <sub>t</sub>
ausgetauschte Fläche Fenster		93	[m <sup>2</sup> ]
ausgetauschte Fläche Türen		6	[m <sup>2</sup> ]
ausgetauschte Fläche PR-Fassade		93	[m <sup>2</sup> ]
U <sub>w</sub> -Werte	vor der Sanierung	nach der Sanierung	
Fenster	3,00	1,30	[W/m <sup>2</sup> K]
Türen	4,30	1,50	[W/m <sup>2</sup> K]
PR-Fassade	4,30	1,30	[W/m <sup>2</sup> K]
Basismittelwert (flächengewichtet)	3,67	1,31	[W/m <sup>2</sup> K]
Ersparnisse			
Ersparnis an Heizöl pro Jahr <sup>1,2</sup>		4.896	[Liter/a]
		3.427	[E/a]
Ersparnis an CO <sub>2</sub> pro Jahr		15.271	[kg CO <sub>2</sub> /a]

<sup>1)</sup> bei 85% Wirkungsgrad des Heizkessels

<sup>2)</sup> bei einem Heizölpreis von derzeit 70 ct/Liter

## Jetzt dranbleiben

Staatliche Konjunkturpakete erzielen dann besonders viel Wirkung, wenn sie von möglichst vielen Akteuren der Wirtschaft aufgegriffen werden. Genau diesen Multiplikatoreffekt hat das Energy<sup>2</sup> Konjunkturpaket von Schüco zur energetischen Sanierung von öffentlichen Gebäuden, das jetzt noch einmal bis zum **31. Dezember 2010** verlängert wurde. Das Schüco Energy<sup>2</sup> Konjunkturpaket hilft Metallbauern, sich bei Ausschreibungen optimal zu positionieren. Eine Win-Win-Situation: Zusätzliche Aufträge für den Metallbauer und ein aktiver Beitrag zum Klimaschutz.

Neben den bisherigen Aktionspaketen hält Schüco zusätzliche Pakete bereit. Ein Überblick:

- Designpaket – Niedrigenergiestandard umsetzen mit Blockfenstern Schüco AWS 75 BS.SI
- Modernisierungspaket – Blendrahmen für bis zu 37 Prozent Zeitersparnis
- Lüftungskomfortpaket – Wärmerückgewinnung mit Schüco VentoTherm
- Passivhauspaket 2 – Schüco Fassade FW 50<sup>+</sup>.SI und Schüco FW 60<sup>+</sup>.SI mit vorkonfektioniertem Andruckprofil
- Sicherheitspaket – Türschließer inklusive Feststellanlagen



Zum Download verfügbar unter [www.schueco.de/konjunkturpaket](http://www.schueco.de/konjunkturpaket)

## Schüco Energy<sup>2</sup> Konjunkturportal

Um im eigenen Unternehmen oder auch unterwegs gut für Beratungsgespräche bei Investoren, Architekten und Bauherren gerüstet zu sein, bietet Schüco im Internet zusätzlich eine Reihe von Tools:

- Referenzen zum Schüco Energy<sup>2</sup> Konjunkturpaket lassen sich jetzt online gezielt nach Orten, Serien oder Gebäudeklassen suchen, auch kostenlos als Schüco App verfügbar
- Informationen über bereits umgesetzte Projekte liefert Schüco Energy<sup>2</sup> TV
- Sparpotenziale berechnen Partner einfach mit dem Schüco Energy<sup>2</sup> Calculator

Alle Informationen finden Sie unter:

[www.schueco.de/konjunkturpaket](http://www.schueco.de/konjunkturpaket)





Schüco Mitarbeiter beantworteten Fragen zur Montage.



Die Energy² Tage boten Zeit für intensive Fachgespräche.

# Zeit für neues Know-how

Rund 500 Metallbauer kamen Ende Juni/Anfang Juli zu den **Energy² Tagen nach Wertingen**, informierten sich über energiesparende und energiegewinnende Schüco Systeme, neue Software- sowie Maschinenlösungen und tauschten mit Kollegen und Schüco Erfahrungen aus.

Sich abseits vom Alltag mit Branchen-News und Zukunftsfragen zu beschäftigen, diese Gelegenheit hatten Schüco Partner auf den Energy² Tagen in Wertingen: 17 Workshops, drei Musterwerkstätten und verschiedene Exponate luden in angenehmer Atmosphäre dazu ein, gemeinsam mit Kollegen sowie Experten über Theorie und Praxis zu diskutieren und sich neues Wissen anzueignen. Die

„Manche denken, eine Tür besteht aus Rahmen, Brett und Griff. Mittels Haustürenkonfigurator, Schüco Flyer oder Prospekt lassen sich Details gut zeigen, dann verstehen die Kunden auch den Preis.“ Michael Schmitt, Schmitt Metallbau, Harsdorf



„Der Austausch mit anderen Kollegen ist für die tägliche Arbeit sehr interessant. Dabei sprechen wir auch über Projekte und können uns gegenseitig Tipps geben.“  
Jürgen Heiler, WIFEBÄ Simon & Heiler GbR, Neulußheim



„Den Vorteil des Schüco Haustürenkonfigurators sehe ich darin, dass man Kunden die neue Tür direkt visualisieren kann. Auf diese Weise erleichtert uns das Tool das Beratungsgespräch.“  
Jörg Fronzke, BHM, Bayreuth

Besucher hatten die freie Wahl, in welchem Workshop oder zu welchen Produkten sie sich informieren. Und wer den Start des einen oder anderen Vortrags verpasst hatte, konnte einfach einen Folgetermin wählen. Während und zwischen den Events gab es für die Gäste immer wieder Gelegenheit, sich mit anderen auszutauschen. Schüco präsentierte Marketingservices wie den Haustürenkonfigurator und zeigte, welche Verkaufsunterlagen Schüco Partnern online wie offline zur Verfügung stehen. Auch das Thema Schauraumgestaltung fand großen Anklang. Ein erster Prototyp des neuen Schauraumkonzeptes wurde präsentiert. Im Herbst wird das neue Konzept eingeführt. Mehr dazu im nächsten Magazin.

**Auf großes Interesse** stieß auch der Workshop „Fehler in der Praxis“. Unterhaltsam und anhand von vielen Beispielen stellte Heinz Czermin das Thema Mängelansprüche nach VOB dar und ging gemeinsam mit den Zuhörern auf die Suche nach Fehlern: Warum ist das Wasser aus der inneren Dichtungsebene ausgetreten und wie kann man dem konstruktiv entgegenwirken? Oder: Wie stattet man schmale, hohe Flügel aus, ohne dass sich die Profile durch den Bi-Metalleffekt so stark durchbiegen, dass Bauschäden entstehen und das Metallbauunternehmen in die Gewährleistungspflicht genommen wird? Antworten auf diese Fragen kamen nicht nur vom Vortragenden. Auch die Teilnehmer hatten Lösungen parat.





Kam bei allen gut an: die Abendveranstaltung „O'zapft is!“



Ein voller Erfolg: Zahlreiche Partner nahmen die Einladung zu den Energy<sup>2</sup> Tagen an.

„Das Seminar ‚Fehler in der Praxis‘ hilft, für konstruktiv kritische Punkte Lösungen zu bieten. Schließlich wissen Architekten auch nicht immer alles.“ Walter Busch, AKV-Metallbau GmbH, Mannheim-Seckenheim



„Wir wachsen seit 15 Jahren und wollen das auch weiter tun. Neben einer neuen Halle planen wir eine Werkstatterweiterung. Daher suchen wir nach einer neuen Fertigungslinie. Die Schüco AF 300 würde von der Schnelligkeit her gut bei uns ‚reinspassen.“ Andreas Eisle, WIGA-TEC Glas- und Metallbau GmbH, Sinsheim



**Ein reger Austausch** zwischen Systemgeber und Anwendern fand auch beim Schüco Software-Workshop statt. Gerade hier sind Feedback und Kundenwünsche wichtig, um die Software immer weiter optimieren zu können. In manchen Betrieben sind etwa Kalkulation, Arbeitsvorbereitung und Maschinenvorbereitung voneinander getrennt. Daher bietet die Version SchüCal<sup>+</sup> 10.10 nun die Möglichkeit, unfertige Objekte für Bearbeitungen anderer zu sperren. Vorteile bietet ebenfalls die neue Toolbox mit Sprungliste, sie erlaubt den schnellen Zugriff auf zuletzt verwendete Dokumente und weitere Informationen.

**Genauso praxisnah** erlebten die Besucher die drei Musterwerkstätten. Gäste sahen hier, wie energetische Sanierungen bei laufendem Betrieb erfolgen können: Wie das Alu-Sägeblatt alte Blendrahmen exakt beschneidet, der Modernisierungsblendrahmen über den alten Rahmen gestülpt wird und wie die Schüco Staubwand funktioniert. Oder Schüco Partner holten sich in der klassischen Türen- und Fensterfertigung Tipps für die Fertigung etwa am Eckverbindertisch oder im Zuschnitt. Dabei verlief die Kommunikation auch hier beidseitig. Schüco Mitarbeiter erfuhren von Verbesserungswünschen und von Bearbeitungstricks der Partner.

**Schüco hält die passende Maschinenausstattung bereit**, um für künftige Herausforderungen gewappnet zu sein – zum Beispiel damit komplizierte Bearbeitungen wie verdeckt liegende Beschläge gemeistert werden können. Schücos Angebot dazu ist die CNC-Bearbeitung: Mit der schablonenlosen Kopierfräse Schüco AF 200 können Schüco Partner in die



„Wir haben gerade in den Maschinenpark investiert und die kleine Schüco Kopierfräse gekauft. Damit stellen wir uns für die Zukunft auf, verbessern und rationalisieren unsere Abläufe etwa in der Türenfertigung.“ Bernhard Strobel, MDG Metallverarbeitung Dienstleistung GmbH, Weiden

vereinfachte Fertigung einsteigen oder ihren Output mit der großen Maschine Schüco AF 300 erheblich steigern.

**Attraktive Wettbewerbsvorteile** bietet die Dünnschicht-Technik mit Schüco ProSol TF: Mit diesen Modulen erschließt Schüco neben Kaltfassaden Flächen wie Flachdächer oder Fabrikhallen, die vorher für die solare Nutzung ungeeignet schienen. Außerdem arbeitet Schüco ProSol TF mit höheren Wirkungsgraden und kann mit etwa 2/3 weniger Energieaufwand umweltschonender hergestellt werden.

**Wie gut das Konzept der Energy<sup>2</sup> Tage aufgeht**, zeigte nicht nur die gute Stimmung bei der gemeinsamen Feier am Abend. Im Dialog haben Schüco Partner und Mitarbeiter den Netzwerkgedanken weiter gestärkt und ausgebaut: Ein Austausch, fernab von der Alltagshektik.

#### Weitere Informationen

Einen Film, Interviews mit den Gastgebern und den Besuchern sowie Impressionen der Energy<sup>2</sup> Tage gibt es im Internet unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de)

# Innovationen im Blick

Zu den **Fassadentagen in Bielefeld** kamen 120 Fassadenberater, um sich über Schüco Neuheiten zu informieren und deren Einsatzmöglichkeiten kennenzulernen – von gebäudeintegrierter Photovoltaik bis hin zu Planungs-Software.

Produktneuheiten müssen auf dem Markt bekannt werden, damit sie sich durchsetzen können. Schüco hat es sich daher zum Ziel gesetzt, die Zielgruppe Fassadenberater, Fachingenieure und Fachabteilungen bei Generalunternehmern bereits im Vorfeld regelmäßig über Innovationen zu informieren. Auf diese Weise gewinnen sie eine Vorstellung von den Möglichkeiten, die Schüco Produkte bieten und können dann später, gemeinsam mit den Baubeteiligten, die detaillierte Umsetzung für ihre Projekte besprechen.

**Im Mittelpunkt der Fassadentage**, die Ende Juni 2010 im Schüco Technology Center in Bielefeld stattfanden, standen diesmal die Themen Nachhaltigkeit und Gebäudeeffizienz. Schließlich stellen der Klimawandel und die Verknappung von Ressourcen ständig neue Anforderungen an die Gebäudehülle, denen Schüco mit Produkt-Entwicklungen begegnet. Hinzu kamen u. a. die Bereiche Sicherheit und Planungs-Services.

## Der Austausch ist sehr wichtig



*„Ich freue mich, dass so viele Fassadenberater gekommen sind. Wir konnten die führenden Büros aus ganz Deutschland begrüßen. Denn der Austausch und die Kontaktpflege sind uns sehr wichtig. Die Nachhaltigkeit in der Gebäudehülle, die wir mit unseren Fassadensystemen und den neuen Dünnschichtprodukten bedienen können, war das zentrale Thema.“*  
Antonius Kapusta, Leiter Objektmanagement Nord Technik, Schüco

**Schüco Experten** stellten Innovationen aus den Bereichen Fassade, Fenster, Sonnenschutz und Türen mit Beschlaglösungen beziehungsweise Schließtechnik vor. Praktische Hilfestellung lieferte die vorgestellte Software, die Fachleute von der Planung bis zur Fertigung unterstützt. Außerdem griffen die vortragenden Ingenieure Themen auf, die in Zukunft weiter an Bedeutung gewinnen werden. Besonders interessiert aufgenommen wurde der Vortrag „Gebäudeintegrierte Photovoltaik – Grundlagen der Dünnschichttechnologie. Hier sahen die Fassadenspezialisten für sich und die Metallbauer ein neues, spannendes Beratungsfeld.

**Ein weiterer wichtiger Bereich** war die Vorstellung und praktische Umsetzung von Normen und Verordnungen, die Schüco für Teilbereiche beispielhaft darlegte. Wichtige Aspekte waren die „Änderungen und Umsetzung EnEV 2009 und Ausblick EnEV 2012“, vor allem bezogen auf den Passiv-Haus-Standard, sowie die Umsetzung der CE-Kennzeichnung für Fenster und Fassade.

**Die Bandbreite an Themen** und Kontakten sorgte dafür, dass die Fassadentage für beide Seiten interessant verliefen. Denn auch die Schüco Experten nahmen – ganz im Sinne des Schüco Netzwerk-Gedankens – aus den Diskussionen Anregungen für Weiterentwicklungen der Systeme mit.

### Rückblick Fassadentage

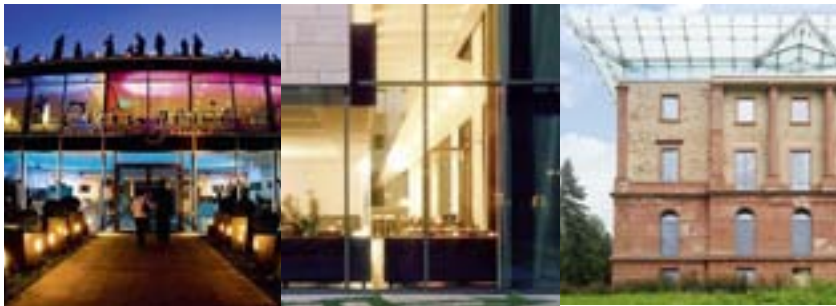
Weitere Impressionen von den Fassadentagen in Bielefeld finden Sie im Internet unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de)

Über neueste Entwicklungen informierte Wolfgang Schneider, Schüco Vertriebsdirektor Metallbau Deutschland.

Der Erfahrungsaustausch mit möglichst vielen am Bau Beteiligten hilft, marktgerechte, innovative Systeme zu entwickeln.







Das Event fand in attraktiven Gebäuden statt: im ehemaligen Hauptzollamt, in der Kalkscheune, im Colosseum, in der Orangerie im Nells Park, im Mace und im Jagdschloß Platte (v. li.).



In Wiesbaden beeindruckte bei der Neuauflage von Steel meets Style das Jagdschloß Platte, eine raffiniert renovierte Ruine.

# Steel meets Style 2010

Mehr als 600 Besucher kamen zur Neuauflage vom Tages-Workshop Steel meets Style, der an sechs interessanten Standorten in Deutschland stattfand. Auf der Agenda standen unter anderem Vorträge zu den Themenbereichen **Nachhaltigkeit, Energie und Sicherheit**.

In wirtschaftlich schwierigen Zeiten wächst der Konkurrenzdruck. Aber es gibt einen Weg, um gegenüber Wettbewerbern die Nase vorn zu behalten, und der heißt Wissensvorsprung. Deswegen unterstützt Schüco seine Partner dabei, immer auf dem aktuellsten Stand zu bleiben und relevante Kenntnisse auszubauen. Da das Konjunkturpaket II bei Baumaßnahmen unter anderem den Einsatz von Stahl bei Fassaden, Fenstern und Türen fordert, hat Schüco die Workshopreihe diesmal auf die Themenschwerpunkte Nachhaltigkeit, Energie und Sicherheit ausgelegt.

**Mehr als 600 Besucher** hatten die Workshops besucht und die Gelegenheit genutzt, sich sowohl über Innovationen zu informieren, als auch neue Kontakte zu knüpfen. Dabei waren etliche Schüco Partner mit einem ganzen Team gekommen. So erfuhren alle Mitarbeiter die fachlichen Details aus erster Hand und konnten ihre Fragen direkt stellen. Entsprechend dem Workshop-Titel Steel meets Style hatte Schüco auch die Themen zusammengestellt. Während die Programmpunkte „Rationelle Verarbeitung“ und „Sicherheit an öffentlichen Türen“ praktische Möglichkeiten aufzeigten,

griff der Vortrag „Stahl und Nachhaltigkeit“ einen Trend auf, der den Zeitgeist widerspiegelt: langfristig denken und Lösungen anbieten, die Bestand haben. Der Bereich Design kam ebenfalls nicht zu kurz: Klaus Bröker, Leiter der Stahl Division von Schüco, stellte vor, wie „Der neue Anspruch in der Baukunst“ aussieht. Außerdem gab es jeweils einen Referenten, der die Architektur des Gebäudes präsentierte, in dem der Workshop abgehalten wurde. In Wiesbaden war es zum Beispiel das Jagdschloß Platte, das Hans-Peter Gresser, Gresser Architects, den Teilnehmern unter dem Aspekt „Eine Ruine wird zum Denkmal“ näher brachte. Insgesamt wurden die Tages-Workshops an sechs interessanten Standorten zwischen Hamburg und München veranstaltet und boten den Schüco Partnern auf diese Weise eine große Flexibilität.

## Rückblick Steel meets Style

Vorträge des Workshops „Steel meets Style 2010“ stehen im Internet zum Download bereit unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de)

## Neue Erkenntnisse für das ganze Team



„Wir hatten uns von dem Workshop erhofft, dass vor allem unsere Mitarbeiter viele fachliche Details erfahren. Tatsächlich haben wir an diesem Tag alle neue Erkenntnisse erlangt – unsere Erwartungen sind wirklich voll erfüllt worden.“ Hugo Zitzmann, MTZ GmbH, Pfersdorf



„Bei so einer Veranstaltung möchte ich sowohl Neuheiten kennen lernen, als auch Kontakte knüpfen. Die interessanten Gespräche, die in einer netten Atmosphäre und in einer schönen Ambiente stattfanden, haben mir daher gut gefallen.“ C.-P. Hartmann, Heinrich Lamparter Stahlbau GmbH & Co. KG, Kaufungen

## Interessantes in netter Atmosphäre

# Schüco World feierte Premiere

Erstmals präsentierte Schüco seinen Partnern die neue **Schüco World in der Unternehmenszentrale in Bielefeld**. Die Historie, das Unternehmen, mit Partnern ausgeführte Projekte sowie Schücos Vision sind zentrale Bereiche der neuen Ausstellung.

„Wir wollen zusammen etwas bewegen und aus Gebäuden Kraftwerke machen“, begrüßte Dirk U. Hindrichs, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter von Schüco die Besucher zur Premiere der Schüco World. Beindruckende Trailer stimmten die Partner ein – auf künftige Herausforderungen, Schücos Lösungen und das Leitbild „Energy<sup>2</sup> – Energie sparen und Energie gewinnen“. In der anschließenden Podiumsdiskussion erläuterten Experten, wie nachhaltiges Bauen in verschiedenen Klimazonen funktionieren kann und was das für die Architektur bedeutet. Es gilt, Gebäude unter Energieaspekten intelligent auszustatten – und dabei keine Abstriche beim Design, der Sicherheit oder beim Komfort zu machen.

## Die Zukunft im Blick

„Klimaschutz hat nichts mit Verzicht zu tun“, so Uwe Brühl, Product Owner, in der Diskussion. Er stellte das Schüco 2° Concept vor. Das innovative Gebäudehüllenkonzept hilft, die Erderwärmung auf zwei Grad zu begrenzen: Es passt sich an die Außenwelt an und gewinnt solare Energie. Dadurch benötigt ein mit dem 2° Concept ausgestattetes Gebäude im Vergleich mit einem EnEV 2009 Referenzobjekt rund 80 Prozent weniger Energie für Heizen, Kühlen und Klimatisieren. Die in der Wand hintereinander gestaffelten Layer fungieren als Dämmung, Kühlelement, Sicht- und Sonnenschutz oder sie gewinnen Energie. Wie das 2° Concept im Modell aussieht und welche innovative Lösungen

## Motivationsschub für sich und Mitarbeiter



„Von der Schüco World werde ich definitiv meinen Mitarbeitern erzählen. Die tolle Präsentation der Systeme und Projekte bringt uns als Partner ja auch weiter. Sie gibt mir und meinen Mitarbeitern einen gewissen Motivationsschub.“ Dipl.-Ing. Klaus Kexel, Soluwa GmbH, Schwaig bei Nürnberg

## Schüco Vision Energy<sup>2</sup> ist Zukunft



„Ich sehe hier viele gute Ideen. Unsere Kunden in Portugal wollen Lösungen, die Energie sparen und ein schönes Design besitzen. In der Schüco Vision Energy<sup>2</sup> sehe ich die Zukunft. Denn wir haben die Aufgabe, mit Energie sparsam umzugehen.“ Antonio Rodrigues, Wise-Investimentos Imobiliários, SA., Lissabon

Die Vision von Schüco mit intelligentem Energiemanagement die Zukunft des Blauen Planeten zu sichern, stand im Mittelpunkt der Podiumsdiskussion.

Die Schüco World präsentiert in vier Be- Die Schüco Unternehmensgeschichte von



3. Projekte: Weltweite Referenzobjekte verschiedener Objektclassen





Schüco noch bietet, davon konnten sich die Gäste bei einer Führung durch die Schüco World überzeugen.

### Partner in der Schüco World

„Es gibt kaum ein Unternehmen, das sich so ganzheitlich um das Thema Energie sparen und Energie gewinnen kümmert wie Schüco,“ begeisterte sich Klaus Kexel von der Soluwa GmbH, während er sich bei seiner Tour durch die Schüco World im Erdgeschoss des Technology Centers mit der Historie von Schüco beschäftigte. Neben der Unternehmensgeschichte und System-Neuheiten präsentierte Schüco hier auch erstmalig eine neue Technik der dreidimensionalen Darstellung: Ohne den Monitor zu berühren ließen sich Profile am Bildschirm mittels Augen- oder Handbewegung drehen und betrachten. „Das ist ein gutes Werkzeug“, beschreibt Daniel Alonso von MMZ Architekten aus Frankfurt den Nutzen der 3-D-Steele, „Bauherren sind oft keine Architekten und in 3D lassen sich Lösungen im Detail viel besser darstellen.“ Im Obergeschoss zeigte Schüco wegweisende Projekte, die das Unternehmen zusammen mit seinen Partner umgesetzt hat. Außerdem hatten die Gäste hier Gelegenheit, sich am Modell noch ausführlicher über das 2° Concept und Schücos Vision zu informieren. Die Gäste waren ange-

tan, auch vom Schüco Technology Center: „Toll – das Gebäude ist unter nachhaltigen Aspekten ausgestattet“, so ein spanischer Besucher, der zum ersten Mal in Bielefeld war. Zum Ende der Führung durch die Schüco World ging es in das Malibu-Forschung- und Entwicklungslabor, in denen Schüco seine Dünnschicht-Technik entwickelt. Hier unterschrieben Gäste und Schüco Mitarbeiter auf einem Schüco ProSol Thin Film Dünnschichtmodul und brachen symbolisch in ein neues Zeitalter solarer Architektur auf. „Denn“, so Dirk U. Hindrichs, „nur gemeinsam können wir daran arbeiten, den Energieverbrauch von Gebäuden zu reduzieren und intelligent zu managen.“

#### Tour durch die Schüco World

Wer seinen Partner und die Schüco Vision Energy<sup>2</sup> noch besser kennenlernen will, findet die Schüco World mit Fotogalerie, Film und O-Tönen der Gäste unter [www.schueco.de/schueco-world](http://www.schueco.de/schueco-world)

Schüco Partner und deren Mitarbeiter sind auch in Bielefeld willkommen: Kontaktieren Sie Ihren Schüco Außendienstmitarbeiter und besuchen Sie die Schüco World.

### Dem Wettbewerb weit voraus



„Ich stimme mit dem Blick von Schüco in allen Punkten überein und glaube, dass Schüco dem Wettbewerb weit voraus ist. Ich bin froh, so einen Partner zu haben. Meine Kunden fragen nach Möglichkeiten, mit Gebäuden Energie zu gewinnen.“ Manuel Alonso, Levitt-Bosch Aymerich, S.A. Edificio Eurocentro, Madrid



„Die ganze Schüco World nimmt Bezug auf die Zukunft. Im Hinblick auf Energiesparen und Energieerzeugung ist das Energy<sup>2</sup>-Paket genau richtig. Wir verwenden flexible Schüco Technologie und bieten Kunden somit technisch und wirtschaftlich optimierte Lösungen.“ Ignacio Ybarra Osborne, Architekt, Sevilla

### Schüco bietet optimierte Lösungen

reichen: 1. Historie: 1951 bis heute



2. Das Unternehmen: Produkte, Nutzenwerte, Marke, Unternehmenswerte



4. Vision: Energiemanagement von Gebäuden



Schüco Partner und Mitarbeiter signierten bei der Premiere u. a. ein Dünnschichtmodul – als Symbol für den Start in das Zeitalter solarer Architektur.





## Weltklasse auf dem Grün

Am 28. Juni 2010 fanden unter dem Motto „**Abschlag für den Klimaschutz**“ die Schüco Open im Golfclub Teutoburger Wald in Halle/Westfalen statt. Die 2. Auflage des Turniers ging zu Ende mit einem Zuschauerrekord, begeisterten Gästen und einem strahlenden Sieger: Colin Montgomerie.

Über 7.000 Zuschauer erlebten bei den Schüco Open 2010 Golfsport der Weltklasse. Dabei absolvierte der 47-jährige Brite Colin Montgomerie den 6.371 Meter langen Kurs mit 67 Schlägen, stellte damit einen neuen Platzrekord auf und holte sich den gläsernen Winner's Cup. Der derzeit amtierende Ryder Cup Kapitän gehört zum Team der internationalen Schüco Markenbotschafter, ebenso wie Martin Kaymer, Bernhard Langer, Grégory Havret, Geoff Ogilvy und Miguel Ángel Jiménez. Auch sie ließen es sich nicht nehmen, nach Halle zu kommen, um gemeinsam mit Schüco unter dem Unternehmensleitbild „Energy<sup>2</sup> – Energie sparen und Energie gewinnen“ ein Zeichen für den Klimaschutz und nachhaltigen Umgang mit natürlichen Ressourcen zu setzen. Ganz neu im Team der Schüco Markenbotschafter ist Henrik Stenson.

Das Event kam bei Spielern, Gästen und Schüco Mitarbeitern gleichermaßen gut an. Dazu Dirk U. Hindrichs, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter der Schüco International KG: „Die Schüco Open 2010

waren ein voller Erfolg. Wir haben die Veranstaltung nach ihrer Premiere im vergangenen Jahr weiter ausgebaut und wurden mit einem fantastischen Turnier belohnt, bei dem die vielen Gäste und Zuschauer auf ihre Kosten gekommen sind. Ich freue mich, dass derart herausragende und glaubwürdige Golfprofis unser Unternehmensleitbild ‚Energy<sup>2</sup> – Energie sparen und Energie gewinnen‘ weltweit repräsentieren und als Botschafter ein Zeichen für den Erhalt unseres Blauen Planeten setzen.“

### Erstklassige Gastspieler

Im 100-köpfigen Teilnehmerfeld der Schüco Open, dem bestbesetzten Einladungsturnier Deutschlands, waren auch zahlreiche Gastspieler mit erstklassigen Namen am Start. So schlugen beispielsweise der Italiener Emanuele Canonica, der Schwede Joakim Haeggman oder die deutschen Talente Stephan Gross, Florian Fritsch und Torsten Gideon für den Klimaschutz ab. Die Zuschauer erlebten bei herrlichem Wetter faszinierende Schläge und Weltklasse-Golf zum Anfassen. >>

### Schüco in der ganzen Welt vertreten



„Dass die Golf-Profis die Marke Schüco in der ganzen Welt präsentieren, ist toll. Denn die Akzeptanz von Schüco am Markt ist für uns Projektentwickler natürlich ganz wichtig. Außerdem bürgt Schüco für Qualität, auch mit der Forschungsabteilung, das kommt bei unseren Kunden an.“  
Jörg Frühauf, F & S solar concept GmbH, Euskirchen

### Nature and Technology: Schüco und Golf



„Energie sparen und Energie gewinnen halte ich für sehr wichtig, denn gerade auch Privatkunden sind an Energieeinsparungen gebunden. Hier genießt Schüco ein sehr hohes Ansehen. Ich freue mich auf ein entspanntes und herrliches Golfwochenende und finde Nature and Technology, also Schüco und Golf, passen gut zusammen.“  
Klaus-Dieter Nowack, Gude GmbH, Bissendorf





Das Team der Schüco Markenbotschafter zusammen mit Dirk U. Hindrichs (Mitte) auf den Schüco Open: Geoff Ogilvy, Colin Montgomerie, Martin Kaymer, Bernhard Langer, Grégory Havret und Miguel Ángel Jiménez (von links).



Bernhard Langer verteilt seine begehrten Autogrammkarten an die Zuschauer.



Dirk U. Hindrichs (links) überreichte dem Markenbotschafter und Schüco Open-Gewinner Colin Montgomerie den gläsernen Winner's Cup.



Henrik Stenson, schwedischer Profigolfer

## Henrik Stenson – Schücos Markenbotschafter aus dem Norden

Neu im Team der internationalen Markenbotschafter ist Henrik Stenson. 1976 in Göteborg geboren, lebt der schwedische Spitzengolfer heute mit seiner Frau Emma und zwei Kindern in Dubai. Bereits seit 1998 ist Henrik Stenson Golfprofi, gewann 2009 THE PLAYERS Championship und erreichte 2008 den dritten Rang bei den British Open. Unter Fachleuten gilt er als potenzieller Major-Sieger. Privat hört Henrik Stenson gern Musik, sieht Filme, angelt und begeistert sich für Autos.

Mehr Informationen zu Henrik Stenson und Schüco Golf finden Sie im Internet unter [www.schueco.de/golf](http://www.schueco.de/golf) oder als App-Anwendung unter [www.schueco.de/golf-app](http://www.schueco.de/golf-app)







Zufriedene Gesichter bei Gruppe 8 der Schüco Challenge mit Carl Pinnekamp, Golfprofi Henrik Stenson, Frieder Widmann, Jürgen Lange und Hannes Buck (von links)



Nichtgolfer erhielten beim Anleitung von den Golfpro-

## Caddie für einen Tag

Sechs Gäste der Schüco Open waren besonders glücklich. Schüco erfüllte ihnen einen Lebens Traum. Im Vorfeld des Golf-Turniers bewarben sie sich bei der in Kooperation mit dem TV-Sender Sky ausgerichteten Aktion „Werde Caddie für einen Schüco Markenbotschafter“. Die Gewinner der Aktion durften den Top-Golfer ihrer Wahl als Caddie über das Green begleiten und ihm dabei über die Schulter schauen. Silja Tredup hatte Glück bei der Aktion „Werden Sie Caddie für einen Tag“, gewann und begleitete Schüco Markenbotschafter Colin Montgomerie auf den Schüco Open. Als Team waren sie mehr als fünf Stunden auf dem über sechs Kilometer langen Kurs unterwegs: „Bei meinem Tag mit Colin Montgomerie habe ich gelernt, dass es darauf ankommt, ruhig zu bleiben und das Spiel strategisch an-



Silja Tredup, 41 Jahre, aus Renchen in Baden-Württemberg

zugehen. Ich war beeindruckt, von der Ruhe, die er ausstrahlt und von seinem perfekten Schwung. Seine Anwesenheit auf dem Platz ist so selbstverständlich. Und ich habe gesehen, dass ich als Caddie gar nicht so schlecht bin.“

## >> Gala auf der Players' Night

Bereits am Sonntag, dem Vorabend der Schüco Open, begann die große Golf-Party mit einem festlichen Gala-Dinner bei der Players' Night im Gerry Weber Event und Convention Center in Halle. Über 400 geladene Gäste begrüßte Schüco Chef Dirk U. Hindrichs. Sky-Moderator Carlo Knauss führte durch den Abend, interviewte die Markenbotschafter und stellte in gewohnt charmanter Weise die geladenen Gastspieler vor. Die Band „Sunrise“ sorgte für eine ausgelassene Stimmung und viele Gäste ließen es sich nicht nehmen, die Nacht mit einem Tanz ausklingen zu lassen.

## Schüco Challenge und Academy

Erstmalig in diesem Jahr fand das Turnier vor dem Turnier statt: Schüco Partner und Kunden aus ganz Europa trafen sich bereits am Sonntagvormittag zum geselligen Chapman-Vierer im Golfclub Teutoburger Wald. 28 Flights gingen mit den Markenbotschaftern Geoff Ogilvy und Henrik Stenson auf die Runde. Während die Golfer die Schüco Challenge spielten, konnten Nichtgolfer erste Gehversuche in der Welt des Golfsports machen. Unter fachkundiger Anleitung eines Golfprofessionals konnten sie im Rahmen der Golf Academy selbst erste Schläge machen.

### Schüco Open erneut erleben

mit Schüco Web-TV, weiteren Stimmen sowie Bildern unter [www.schueco.de/golf](http://www.schueco.de/golf) oder als App unter [www.schueco.de/golf-app](http://www.schueco.de/golf-app)





Golf Schnupperkurs fachkundige fessionals.



Weltstars des Golfsports einmal hautnah erleben. Für 450 Gäste wurde dieser Traum bei der Players' Night Wirklichkeit.



Schüco Partner auf dem roten Teppich zur Players' Night.



Die Liveband Sunrise begleitete die Players' Night – bei den Gästen herrschte ausgelassene Stimmung.



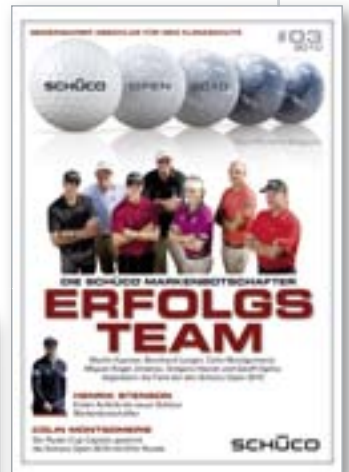
## Martin Kaymer gewinnt Major-Turnier

Martin Kaymer hat bei der PGA-Championship in Kohler/Wisconsin seinen ersten Major-Titel seiner noch jungen Karriere gewonnen. Schüco gratuliert seinem Markenbotschafter herzlich zu diesem Sieg und zur damit verbundenen Qualifikation für das diesjährige Ryder-Cup-Team.

## Markenbekanntheit steigern

Nicht nur die Caddies, Golfprofis, Gäste und Schüco Mitarbeiter trugen die Erlebnisse rund um den „Abschlag für den Klimaschutz“ nach Hause. Zahlreiche Medien berichteten über die Schüco Open in Print- und Online-Formaten sowie im Fernsehen und Radio. Auf diese Weise gelangten Informationen zum Event in die ganze Welt – ebenso wie die Schüco Botschaft: Der professionelle Golfsport steht, wie auch die innovativen Systeme von Schüco, als Symbol für Technik im Einklang mit der Umwelt und Natur. Auch nach den Schüco Open engagieren sich Schücos Botschafter weiter für Energy<sup>2</sup> – Energie sparen und Energie gewinnen. Damit erzeugen sie eine Markenbekanntheit, von der Schüco Partner weltweit profitieren.

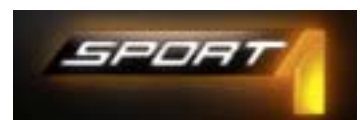
Die aktuelle Ausgabe des offiziellen Magazins mit allen Informationen zu Schüco und Golf



Schüco & Golf – Aktuelle Infos gibt es unter [www.schueco.de/golf](http://www.schueco.de/golf) oder als kostenloses App: [www.schueco.de/golf-app](http://www.schueco.de/golf-app)



Der Nachrichtensender



Präsenz auf allen Kanälen: Die Schüco Open wurden im Vorfeld prominent in vielen Medien beworben. Auch die „Großen“ der Branche, wie n-tv, Sky und Sport1, berichteten über das Highlight.





Die Salzgitter AG – einer der europäisch führenden Stahltechnologie-Konzerne – stattete sein Gästehaus „Hotel am See“ u. a. mit neuer Stahlfassade und Sonnenschutz Schüco ALB aus, geplant vom Architekturbüro grabow, Braunschweig.

### Statik und Optik vereint



*„Der Salzgitter-Konzern als Bauherr wollte filigrane Stahlprofile haben, die gleichzeitig mit einem hohen Traglastmoment ausgestattet sind und die optisch gut*

*mit dem Altbau harmonieren“, sagt Eckart Daenicke, Geschäftsführer der Daenicke Stahl-Metallbau GmbH, Isenbüttel*

### Gelungenes Zusammenspiel



*„Dank der guten Beratung durch Schüco und dem nahtlosen Zusammenspiel mit Daenicke Stahl-Metallbau ging die Montage des Sonnenschutzes an der*

*Außenfassade sehr zügig.“ Gustav-Ullrich Klauenberg, Geschäftsführer Metallbau Klauenberg GmbH, Braunschweig*



Stahlprofile ermöglichen ein filigranes Design und erfüllen hohe statische Anforderungen.



# Moderner Empfang in Stahl

Eine architektonisch gelungene Verbindung von „Alt“ und „Neu“ stellt das rundum erneuerte **Gästehaus des Salzgitter-Konzerns** dar. Dem Hotel wurde ein hochmoderner Tagungsbereich hinzugefügt. Zum Einsatz kamen dabei Fassaden, Türen und Fenster von Schüco Stahlssysteme Jansen.

Stahl war von vornherein klar als Fassaden- und Profilmaterial für den Umbau des Gästehauses „Hotel am See“ der Salzgitter AG. Schließlich gehört das Unternehmen zu den führenden Stahltechnologie-Konzernen in Europa. Das Wachstum des Konzerns machten eine Kapazitätserweiterung sowie technische Erneuerungen – unter anderem in der Klima- und Medientechnik – notwendig. Das zwischen April und Dezember 2008 ausgeführte Bauprojekt umfasste den Neubau eines modernen Konferenzbereichs mit variablem Raumkonzept und dessen Anbindung an den Altbau. Dazu wurde das bisherige Terrassencafé abgerissen und ein neuer zweigeschossiger Veranstaltungstrakt sowie ein VIP-Business-Bereich an gleicher Stelle errichtet. Für die Außenfassaden war der Schüco Partner Daenicke Stahl- und Metallbau aus dem niedersächsischen Isenbüttel verantwortlich, für Innentüren und -fenster sowie Sonnenschutz an der Außenfassade der Schüco Partner Metallbau Klauenberg aus Braunschweig.

## Schräg nach außen geneigte Verglasung

Daenicke Stahl-Metallbau hatte mit Projekten wie der Stadthalle Gifhorn, dem Fan-Haus des VfL Wolfsburg oder dem VW-Technologiezentrum in Isenbüttel beste Referenzen für das Hotel am See in Salzgitter. Die Monteure des Unternehmens verbauten dort VISS TV Elemente auf insgesamt 650 m<sup>2</sup>. Die Fläche verteilt sich auf die Fassade zum Altbau, die schräg nach außen geneigte Saalfassade von 4,70 m Höhe mit 250-kg-Scheiben, die Treppenhaus-Fassade in T-Kontur, einen Eingangsbereich sowie eine Rotunde mit VIP-Konferenzraum.

Insgesamt wurden an den Außenfassaden zehn Janisol-Türen sowie 100 m<sup>2</sup> 3-teilige Fensterelemente eingesetzt. Die

Fassadenverglasung ist mit Rauch-Wärme-Abzugs- sowie Sonnenschutz-Elementen ausgestattet. Letztere wurden von der Firma Metallbau Klauenberg in Braunschweig angebracht (siehe unten). Die VIP-Rotunde ist mit einer Stahlaufsatzfassade AOS 50 versehen. Die Motorelemente beim Rauch- und Wärmeabzug (RWA) wurden von Daenicke eingebaut, die RWA-Zentrale von dem Bielefelder Rauchabzugsspezialisten Weber & Rosenhäger. Bei den Fensterelementen konnten 80 % in der Werkstatt vorgefertigt werden, bei den anderen Komponenten wurden die einzelnen Stäbe an die Baustelle angeliefert und dort montiert.

## Beratung bei der Montage

Während Daenicke für den Außenbereich zuständig war, zeichnete der Schüco Partner Metallbau Klauenberg für die Türen und Fenster im Inneren des Hotels am See sowie für den Sonnenschutz an der Außenfassade verantwortlich. Im Tagungstrakt montierte Klauenberg zwölf Stahlrahmen-Türen T30 mit Brandschutzelementen sowie Stahlausfenster Janisol. Der Vorfertigungsgrad für Türen und Fenster lag bei 100%. Abstimmungsarbeit mit der Firma Daenicke erforderten nach Angaben von Gustav-Ullrich Klauenberg die in enger Zusammenarbeit mit Daenicke in das VISS-Fassadensystem integrierten beiden Rundbogenschiebetüranlagen sowie die schon erwähnte Anbringung der Lamellenkörper für den Sonnenschutz an der Fassade. Die Sonnenschutzelemente ALB mussten an die Stahlschwerter der Fassade, die Daenicke montiert hat, angeschraubt werden. Klauenberg hat den Schüco Sonnenschutz zwar zum ersten Mal montiert, aber in Sachen Stahl macht dem Braunschweiger Familienunternehmen niemand so leicht etwas vor, vor allem auch nicht, wenn es um die Verbindung von „Alt“ und „Neu“ geht.

## Hotel- und Veranstaltungsbetrieb kombiniert

Durch den Umbau erhielt das Hotel am See in Salzgitter nicht nur Veranstaltungsräume mit modernster Technik, sondern auch eine zeitgemäße Aufteilung von traditionellem Hotelbetrieb und Veranstaltungsbetrieb. Die bisherigen Tagungsräume wurden in zusätzliche Hotelzimmer umgewandelt. Zwar sind Tagungs- und Hotelbetrieb von den Räumlichkeiten jetzt getrennt, es ist aber ein witterungs- und barrierefreier Übergang vom Hotel in den Konferenzbereich möglich.

### Weitere Informationen

zum Salzgitter-AG-Gästehaus „Hotel am See“ gibt es unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de)

Gut kombiniert: Das Gästehaus „Hotel am See“ vereint geschickt den Alt- und Neubau.



Korrosionsprüfung in Salzsprühprüfkammern (links); Künstliche Bewitterung in Xenonbogenprüfgeräten (rechts)

# Allen Wettern gewachsen

Schüco Produkte sind auch deshalb eine wirtschaftliche Lösung, weil sie langlebig sind. Um dies zu gewährleisten, werden die Materialien im Schüco Technologie Zentrum in Bielefeld aufwendigen Tests unterzogen. Hier wird u. a. geprüft, ob sie die Schüco Qualitätsstandards in puncto **Witterungsbeständigkeit** erfüllen.

Fassadenelemente sind extremen Witterungsbelastungen ausgesetzt – insbesondere Sonnenstrahlung, Temperaturen und Feuchtigkeit. Damit Schüco und seine Partner Systeme bieten, die eine besonders langlebige Qualität gewährleisten, führt das Technologie Zentrum ständig Prüfungen durch – für Neuheiten, ebenso wie für bewährte Systeme. Welche Bewitterungen das Labor u. a. nachstellt, lesen Sie hier.

**Strahlen**, die den Sonnenstrahlen – also ultraviolettem, sichtbarem und

## Qualität ständig verbessern



*„Die Bewitterungstests führen wir nicht nur für Innovationen durch. Auch unsere bewährten Produkte kontrollieren und verbessern wir immer weiter. Mit den so geprüf-*

*ten Systemen können die Verarbeiter bei ihren Kunden punkten“*, Arno Schwerdtner, Fachbereichsleiter für Bauteil- und Werkstoffprüfung sowie Umweltsimulation, Schüco Technologie Zentrum in Bielefeld

infrarotem Licht entsprechen, erzeugt beispielsweise das Bewitterungsgerät mit gefilterter Xenonbogenstrahlung. Dieser Test dient in erster Linie der Prüfung von Elastomeren, wie Dichtungen und Kunststoffwerkstoffen. Dabei werden die Prüflinge sechs Monate lang der Strahlung ausgesetzt, was einer Bewitterung im Freien von etwa fünf Jahren entspricht.

**Der QUV-Test** ist eine weitere, am Bielefelder Technologie Zentrum praktizierte künstliche Bewitterungsmethode. Hier werden die Materialien – vor allem Beschichtungen – gleich mehreren Beanspruchungen ausgesetzt: Es wird nicht nur getestet, wie gut die Oberflächen UV-Licht standhalten, sondern auch die Resistenz gegenüber Feuchtigkeit wird anhand einer Betauung der Oberflächen kontrolliert. Der mit dem QUV-Schnellbewitterungsgerät durchgeführte Test dauert nur einige hundert Stunden.

**Die Salzsprühnebel-Prüfung** verwendet man für die Bewertung des Korrosionsschutzes, insbesondere für die in Meeresnähe eingesetzten Produkte. Für die Prüfung gemäß DIN

EN ISO 9227 wird in einem Raum anhand einer versprühten Natriumchlorid-, also Kochsalzlösung, eine Atmosphäre erzeugt, bei der etwa Beschläge einem beschleunigten Korrosionsvorgang ausgesetzt sind. Bei stärker witterungsausgesetzten Oberflächen wird der Lösung Essigsäure zugegeben, um den Säuregrad zu erhöhen.

**Neben den vorgestellten** Prüfverfahren testen die Mitarbeiter des Schüco Technologie Zentrums natürlich noch mehr. Wer die Arbeit in den Laboren einmal live erleben oder sich über weitere Prüf-Möglichkeiten in Bielefeld informieren möchte, nimmt Kontakt mit dem Schüco Außendienst auf.

### Weitere Informationen

Eine Bildergalerie zu den Schüco Bewitterungstests finden Sie unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de)





Jens Rohde, Anlagen-Betreiber (rechts Solaranlage an der Zuckerfabrik) und stellvertretender Bürgermeister von Frestedt nahm auf der intersolar 2010 die Solarbundesliga-Auszeichnung entgegen (links).

# Chancen nutzen

Hatte man es früher mit Generalunternehmern, Architekten oder Hausbesitzern zu tun, entwickeln sich durch die Möglichkeiten der **solaren Energiegewinnung** neue Geschäftsmodelle – und neue Kundengruppen.

„Eigentlich bin ich Landwirt“, so Jens Rohde, einer der großen Solaranlagenbetreiber in Schleswig-Holstein, „Aber ich habe auch mein Hobby zum Beruf gemacht und gewinne nun mit Sonne und Wind Strom.“ Schon vor Jahren schaffte Jens Rohde seine Rinderzucht ab, konzentrierte sich auf den Ackerbau. 2004 investierte er unter anderem in Photovoltaik und erntet seitdem Sonnenenergie: Zu Beginn betrug der Ertrag 140 kWp. Als die Dächer seiner landwirtschaftlichen Gebäude belegt waren, pachtete er ab 2005 Flächen dazu.

**Ende 2009** ging auch die Anlage an der Zuckerfabrik in St. Michaelisdonn in Betrieb. Für die Installation und Inbetriebnahme beauftragte Jens Rohde den Schüco Partner Solar Direct aus Itzehoe. Insgesamt montierte das Team von Torsten Johnson 13.770 polykristalline PV-Module der Serien Schüco MPE 220 PS 04. Was sich gewaltig anhört, besitzt enorme Dimensionen: Die reine Modulfläche beträgt etwa 22.170 m<sup>2</sup> und besitzt eine Gesamtleistung von rund 3.030 kWp.

**Heute gewinnt** der Anlagenbetreiber insgesamt etwa 5.000 kWp und stellt

sich als stellvertretender Bürgermeister von Frestedt auch sportlichen Wettbewerben: In der deutschen Solarbundesliga erzielte Frestedt im Juni 2010 den 4. Platz – die Kommune erzeugt pro Einwohner drei Kilowatt Solarstrom. Damit gehört Frestedt zu den Gemeinden mit der höchsten Pro-Kopf-Einspeisung von Solarstrom in Deutschland. „Die Solarbundesliga bedeutet einen Imagegewinn für unsere Gemeinde und macht sie bekannt.“ Und wie wirkt sich der Solarsport auf die knapp 400 Einwohner des Dithmarscher Dorfes aus? „Unsere Gesprächsthemen haben sich geändert. Treffen wir uns auf Festen, geht es immer erst mal darum, wer mit den höchsten Solarerträgen punkten kann“, beschreibt Jens Rohde das große Interesse an solarer Energiegewinnung. Und: „Die Idee mit den Solaranlagen hat Nachbarn und andere angesteckt.“ Ein Trend, der voraussichtlich anhält und weitere Kunden generiert.

## Mehr Infos

zur Solarbundesliga finden Sie unter [www.solarbundesliga.de](http://www.solarbundesliga.de), weitere Bilder der Solaranlage Zuckerfabrik in St. Michaelisdonn unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de)

## Solares Komplettsystem

Die Solaranlage an der Zuckerfabrik in St. Michaelisdonn/Schleswig-Holstein:

- Schüco Montagesystem MSE 210 Freiland mit Schüco Zentralwechselrichtern SGI 33k
- Schüco polykristalline PV-Module MPE 220 PS 04
- Gesamtleistung: 3.029,4 kWp

## Gemeinsam profitieren

„Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt – bei mir ist es die Solarenergie. Es macht mir großen Spaß, so viel zu erreichen – etwa mit dem Zupachten von Flächen. Landwirtschaftliche Betriebe, die weiter wachsen wollen, benötigen ihr Geld an anderer Stelle und können nicht groß in Solaranlagen investieren. Sie können aber ihre Dachflächen vermieten und darüber über zwanzig Jahre weitere Einnahmen erzielen.“ Jens Rohde, Jens Rohde GbR, Frestedt



Erwirtschaftet zuverlässig hohe Erträge: Schüco Solaranlage an der Zuckerfabrik

# Herzlichen Glückwunsch!

Sich über viele Jahre in der Bauwirtschaft **mit Innovation, Qualität und Durchsetzungskraft** behaupten – Schüco gratuliert seinen Partnern zu diesem Erfolg. Wie weit in Familienunternehmen dabei die nächsten Generationen bereits in traditionelle Partnerschaften einbezogen werden, zeigen aktuelle Bilder vom Nachwuchs der Schüco Partner.



**150 Jahre Firma Semler:** Christian Frey (Schüco) gratuliert Max Semler (Senior-Chef) und Martin Semler (Junior-Chef) zum 150 jährigen Jubiläum.



**125 Jahre Firma Schröter aus Borna/Neukirchen:** Thilo Lehmann und Andreas Berger von Schüco gratulieren Vera und Bernd Schröter (v. re.).



**50 Jahre Schuler aus Übach/Palenberg:** Alfred Reinhardt, Willy Schuler, Hans Schuler, Stephan Kutsch, Günther Beginn (v.l.n.r.)



**50-jähriges Jubiläum Martin Schraitle Metallbau, Filderstadt:** Senior Friedrich Schraitle und Junior Martin Schraitle mit Gerd Pfeiffer von Schüco (li.)



**50 Jahre Drees & Westarp in Oelde:** Indro Chatterjea (Schüco, Mitte) gratuliert Werner Drees, und Dirk Westarp.



**45 Jahre Firma Lohse in Westoverledingen:** Jochen Strellmann, Walter Lohse, Frank Lohse, Wolfgang Lohse, Marius Seppmann, Gerrit Lohse, Jens Lohse (v.l.n.r.)



**Firma Schisslbauer aus Schwandorf – 40 Jahre Zusammenarbeit mit Schüco (v. li.):** Mario Leithaus (Schüco) gratuliert Joachim Schisslbauer.



**20 Jahre Busse Alu-Bau GmbH, Munster:** Reiner Baumgartner (Schüco) bei der Urkundenübergabe mit Andrea Busse, Olaf Busse, Friedel und Inge Busse



**40 Jahre Metallbautechnik Steffen, Bielefeld (v. li.):** Oliver, Bettina, Ulrike und Torsten Steffen, Reiner Baumgartner, Indro Chatterjea (Schüco) und Alfred Steffen



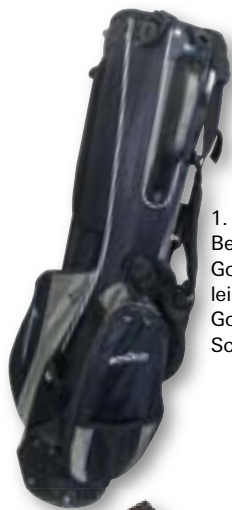
**Früh übt sich:** Gunnar Teuscher von Leichtmetallbau Richter aus Plauen im Vogtland kleidete seinen kleinen Ben schon mal für eine Schüco Partnerschaft ein.



**Mit offenen Augen und im Schüco Strampler in die Zukunft:** der „Gerling-Knirps“



# Auf das Detail achten & gewinnen!



1. Preis: idealer Begleiter auf dem Golfplatz – das leichtgewichtige Golfbag aus der Schüco Collection



2. – 10. Preis: eignet sich unter anderem für Handy und MP3-Player – das Solarladegerät mit USB-Anschluss

Leicht und handlich muss der ideale Begleiter für den Golfplatz sein. Unser erster Preis erfüllt darüber hinaus noch viele weitere Anforderungen für den anspruchsvollen Golfer. Neben Platz für einen kompletten Satz Golfschläger kann man im praktischen Golfbag aus der Schüco Collection unter anderem seine Wertgegenstände wasserdicht unterbringen. Mit nur 1,6 kg lässt sich das Bag problemlos den ganzen Tag auf dem Platz herumtragen. Einem entspannten Tag auf dem Grün steht demnach nichts mehr im Wege.  
2. bis 10. Preis: je ein Solarladegerät mit USB-Anschluss.

Übrigens: Teilnehmer, die bei der Verlosung kein Glück haben, können die Preise auch über den Webshop bestellen:  
**www.schueco.de/webshop**

### So machen Sie mit

Um am Quiz teilzunehmen, suchen Sie die unten stehenden Bildausschnitte im Heft, notieren die Seitenzahl in den Kästen und addieren sie. Die Summe in eine E-Mail schreiben und senden an **schueco-partner@schueco.com** Einsendeschluss ist der **29.10.2010**. Viel Glück!

Teilnahmeberechtigt sind ausschließlich gewerbliche Betriebe des Fenster- und Fassadenbaus, die sich im Partnerbereich unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de) bis zum 29.10.2010 für das Gewinnspiel anmelden. Handelt es sich bei dem Teilnehmer um eine natürliche Person, muss diese das 18. Lebensjahr vollendet haben. Gehen mehr als zehn 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.



Seite



Seite



Seite



Seite



Seite



Gesamt



