

SCHÜCO

# partner

Das Kundenmagazin 03/2011

## Wachstumsfeld Sanierung

Mit ganzheitlichen Systemen von Schüco nachhaltige Gebäudehüllen schaffen.



Grüne Technologie für den Blauen Planeten  
Saubere Energie aus Solar und Fenstern

SCHÜCO



**Mit solarer Dünnschichttechnologie saubere Energie gewinnen:** Ein Beispiel dafür ist das Firmengebäude der ESU, Lindner Liegenschaften in Neu-Ulm, welches der Schüco Partner Siegfried Wölz Stahl- und Metallbau realisierte.

Weitere Informationen zum Projekt finden Sie unter [www.schueco.de/prosol-tf](http://www.schueco.de/prosol-tf)



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

## Wachstumsmarkt Gebäudesanierung

Sehr geehrte Partnerinnen, sehr geehrte Partner,

an die Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden werden zukünftig immer höhere Anforderungen gestellt. Denn auf sie entfallen in Europa rund 40 % des Primärenergiebedarfs. In Deutschland liegen die größten Einsparpotenziale in der Sanierung jener rund 70 % unseres Gebäudebestandes, die vor der ersten Wärmeschutzverordnung aus dem Jahre 1977 entstanden sind. Dies stellt auch die Energiepolitik vor dringende Aufgaben.

Die Gebäudesanierung bietet der Baubranche ein enormes Wachstumsfeld. Wichtig hierbei ist eine ganzheitliche „Philosophie“, die sinnvolle energetische Maßnahmen mit Ansprüchen an Komfort und Fassadentechnik wirtschaftlich vernetzt. Schüco ermöglicht bei Bestandsgebäuden eine Sanierung bei laufendem Betrieb sowie die Integration moderner Fassadenfunktionen bis hin zur solaren Stromgewinnung mit Schüco Dünnschichttechnologie. Gewinnen Sie saubere Energie mit ungenutzten Flächen an oder auf Ihrem Firmengebäude. Davon profitieren nicht nur Sie, sondern auch die Umwelt.

Dass sich Natur und Technik perfekt ergänzen, zeigten auch die Schüco Open 2011: Die Schüco Markenbotschafter, Golf Pros und Amateure boten 20.500 Zuschauern zwei Tage Weltklasse-Golf und erzeugten überregionale Aufmerksamkeit in den Medien.

Engagieren Sie sich mit „Grüner Technologie für den Blauen Planeten“ und nutzen Sie das Potenzial, das die Gebäudesanierung Ihnen bietet. Be a part of it!

Ihr

A handwritten signature in blue ink, which appears to read "Dirk U. Hindrichs".

## NEWS

- 05 Neue Broschüren für die Beratung;  
Jetzt zu Schüco SchüCal 11.1.0 wechseln;  
Schüco KSB-Soft und Schüco PlanSoft;  
mit Schüco Merchandising-Artikeln werben
- 06 Schüco gewinnt Deutschen Marketing-Preis 2011

## OFFICE MANAGEMENT

- 07 Schluss mit der E-Mail-Flut

## FOCUS

- 08 – 09 Vom Energieverbraucher zum dezentralen Kraftwerk  
10 – 11 Dämmen mit Schüco Systemlösungen  
12 – 13 Kontrolliert lüften und sparen  
14 – 15 Automation – Energie sparen und Komfort  
16 – 17 Solare Dünnschichttechnologie gewinnt mehrfach  
18 – 19 Energieeffizient modernisieren  
20 – 21 Mit gutem Beispiel voran: METEC GmbH Halle-Leipzig

## PRODUKTE

- 22 – 23 Die Energiewende beschleunigen mit Schüco Dünnschichttechnologie

## ENERGY<sup>3</sup> DAY

- 24 – 25 Visionen, Trends – fit für die Zukunft

## SCHÜCO GOLF

- 26 – 29 Schüco Open 2011: Golf der Extraklasse

## EVENTS

- 30 – 31 Firma Fresand investiert in neuen Schauraum in Glinde  
32 – 33 50 Jahre – das Unternehmen Schmit Franz feiert Firmenjubiläum mit einem Tag der offenen Tür

## SERVICE

- 34 – 35 Fahrzeugwerbung – Schüco startet „smart Aktion“

## TESTING

- 36 Schüco heißt Auszubildende von Partnern im Technologiezentrum in Bielefeld willkommen

## MENSCHEN

- 37 Rolf Kock aus Lengerich meldet Tür zum Patent an  
38 Schüco gratuliert seinen Jubilaren

## QUIZ

- 39 Auf das Detail achten und eine Golf Collection gewinnen



08 **Focus:** Wachstumsmarkt ganzheitliche Gebäudesanierung



26 **Schüco Golf:** Schüco Open 2011 auf dem Golfplatz Hubbelrath



34 **Service:** Schüco „smart Aktion“ – jetzt einsteigen!

## SCHÜCO

### Impressum Ausgabe 03/2011

Herausgeber

**Schüco International KG**  
Marketing Tanja Brinks  
Verantwortliche Redakteurin  
Michaela Hesse

Karolinestraße 1–15  
33609 Bielefeld

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

E-Mail: [schueco-partner@schueco.com](mailto:schueco-partner@schueco.com)

Verleger: Frank Trurnit & Partner  
Verlag GmbH  
Putzbrunner Str. 38  
85521 Ottobrunn

Bildnachweis: Seite 7: topshots-fotolia

## Neue Broschüren, ab sofort online erhältlich!

Wie sich der Wert von Bestandsgebäuden erhöhen lässt, erläutert ausführlich die neue Broschüre **Schüco Modernisierungsfassade ERC 50**: Dabei steigert eine Gebäudehülle, ausgeführt mit der Modernisierungsfassade, nicht nur den Wert einer Immobilie und senkt die Betriebskosten, sie erhöht auch den Komfort und die Funktionalität, ohne den laufenden Betrieb unterbrechen zu müssen.



### Der Schüco Brand- und Rauchschutzprospekt

ist ebenfalls neu. Schüco zeigt hier komplett geprüfte Aluminium-Systemlösungen für Fassaden, Fenster, Türen sowie Trennwände, mit denen sich unterschiedliche Brand- und Rauchschutzanforderungen erfüllen lassen. Dank der Systemkompatibilität können dabei fließende Übergänge zwischen Brandschutz- und Standardbereichen realisiert werden.



Ab sofort sind die Prospekte im Online Shop Prospekte erhältlich. Download und Bestellung unter: [www.schueco.de/prospekte](http://www.schueco.de/prospekte)

## Kunststoffelemente leichter planen und kalkulieren mit neuer Software

Mit der neuen Schüco KSB-Soft unterstützt Schüco die individuelle Arbeitsvorbereitung für besonders anspruchsvolle Elemente. Von der Planung über Zuschnittlisten bis hin zur Kalkulation und Optimierung werden Sonderbauvorhaben zum Kinderspiel. Mehr über die Software finden Sie im Internet unter: [www.schueco.de/ksb-soft](http://www.schueco.de/ksb-soft)

Die SchücoPlan Soft bietet Partnern verschiedene Berech-

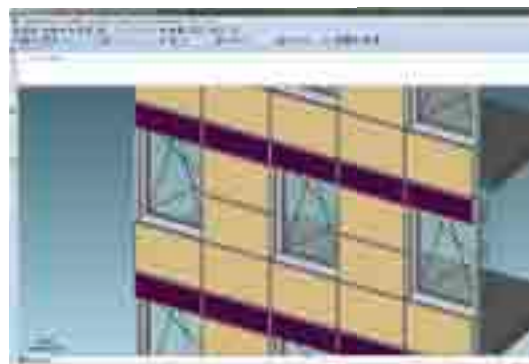
nungs- und Darstellungsmöglichkeiten für die Planung und Ausschreibung von Kunststofffenstern und -türen, etwa aller Typen von Schüco CT 70 HS. Basierend auf den aktuellen Normen und Vorschriften ist Schüco PlanSoft das perfekte Werkzeug, um die tägliche Arbeit zu vereinfachen und zu ergänzen. Die Software für den Sonderbau können Sie aus dem Internet laden unter: [www.schueco.de/plansoft-partner](http://www.schueco.de/plansoft-partner)



Übersichtlich: die neue Schüco KSB-Soft. Bei Fragen zu Software rufen Sie einfach die Technische Hotline KS an unter: 03443 342-180.

## Jetzt zu SchüCal 11.1.0 wechseln!

Sind Arbeitsunterlagen veraltet oder entsprechen nicht den Vorgaben, kann es in der Planung und Kalkulation zu hohen Aufwänden kommen. Schüco aktualisiert daher konsequent seine Software und bringt das Update SchüCal 11.1.0 auf den Markt. Die Version wurde nicht nur um innovative Systeme wie Schüco ADS 90.SI, ADS 65.NI, die Modernisierungs-, Kaltfassade und das Fenster- und Fassadenmodul ProSol TF ergänzt, auch neue Möglichkeiten zur statischen Vordimensionierung, Optimierungsfunktionen und ein Modul zur Fertigungszeitenermittlung stehen

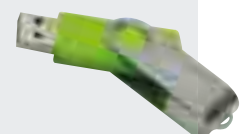


Mit SchüCal 11.1.0 jetzt auch die Modernisierungsfassade Schüco ERC 50 einfach und schnell kalkulieren

zur Verfügung. Online steht allen Anwendern ein detailliertes Hilfe-Tool zur Verfügung. Fragen beantworten außerdem die Mitarbeiter vom Service-Desk unter der Telefonnummer **0521 783-100** oder per E-Mail: [ServiceDesk@schueco.com](mailto:ServiceDesk@schueco.com)

### Mit Schüco werben

Wer die eigenen Büroräume geschickt für Werbung nutzt, erzeugt für seine Produktwelt schnell Aufmerksamkeit und kann Handlungsimpulse geben: So lassen sich etwa die Unternehmenspräsentation oder Details zu Bauvorhaben bequem mit dem Schüco USB-Stick präsentieren. Für einen Tag der offenen Tür oder bei einer Hausmesse bietet sich die Tragetasche als ideales Werbegeschenk an, ebenso sind Fruchtgummis beliebt: Die bunte Mischung ohne künstliche Farbstoffe schmeckt großen und kleinen Besuchern. Mit Schüco Werbegeschenken zeigen Sie, wer Ihr Partner ist, für welche Qualität und für welches nachhaltige Ziel Ihre Arbeit steht: Nutzen Sie die Möglichkeiten! Weitere Produkte, mehr Informationen und Bestellmöglichkeiten gibt es unter: [www.schueco.de/merchandising](http://www.schueco.de/merchandising)



# Hohe Ehre für Schüco

Schüco wird der **Deutsche Marketing-Preis 2011** verliehen: Herausragende Leistungen und das ganzheitliche, marktorientierte Konzept des Unternehmens beeindrucken die Jury.



Der Deutsche Marketing-Preis 2011 geht an die Schüco International KG.

**Nun ist es offiziell: Der Deutsche Marketing-Preis 2011 geht an Schüco.** Damit wird dem Unternehmen die höchste Auszeichnung verliehen, die in Deutschland im Marketing zu vergeben ist. Schüco erhält den Preis insbesondere für die Marketingstrategie unter dem Leitbild Energy<sup>3</sup> – Energie sparen, gewinnen und vernetzen. In der Begründung des Juryvorsitzenden Karl Georg Musiol, Präsident des Marketing-Verbandes, heißt es: „Wir sind zutiefst beeindruckt, wie Schüco als technikgetriebenes Unternehmen sämtliche Prozesse konsequent auf seinen Markt, die Partner und Kunden ausgerichtet hat. Marketing ist im Kern der Unternehmensstrategie verankert und steuert die Entwicklung von innovativen Produktlösungen für eine saubere Umwelt. In geradezu vorbildlicher Weise setzt Schüco aus gesellschaftlicher Verantwortung heraus seine Technologieführerschaft um in einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg.“

## Klimawandel als Chance für nachhaltiges Wachstum



*„Die Bildung einer Marke ist essenzieller Bestandteil der Unternehmensstrategie. So gelingt es Schüco, die Herausforderung des Klimawandels als Chance für nachhaltiges Wachstum zu nutzen. Wir freuen uns sehr über die Verleihung des Deutschen Marketing-Preises.“* Dirk U. Hindrichs, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter der Schüco International KG

**Der Deutsche Marketing-Verband** vertritt die Interessen von über 13.500 Führungskräften und marketingorientierten Unternehmen in Deutschland sowie Österreich und vergibt diesen Preis seit 1973. In der Liste der Gewinner stehen renommierte Unternehmen wie Porsche, Tchibo, Lufthansa, Schwarzkopf und zuletzt die Deutsche Telekom. Die diesjährige Preisverleihung findet Anfang Dezember bei einer festlichen Gala im Museum für Kommunikation in Berlin statt.

## Die Marke ins Bewusstsein der Öffentlichkeit bringen



*„Schüco erhält den Preis insbesondere für die konsequent umgesetzte Marketingstrategie unter dem Leitbild Energy<sup>3</sup> – Energie sparen, gewinnen und vernetzen. Mit unserem neuen Markenauftritt kommunizieren wir mit allen Zielgruppen, die sich für das Thema saubere Energie und autarke Energieversorgung interessieren. Auf diesem Weg ist es uns gelungen, die Marke Schüco aus einem Low-Interest-Bereich heraus in das Bewusstsein der breiten Öffentlichkeit zu bringen. Der Deutsche Marketing-Preis ist zugleich Ansporn für die Zukunft, in der wir täglich das Thema Marke und Marketing bei Schüco bewegen.“*

Tanja Brinks, Direktorin Marketing und Mitglied der Geschäftsführung der Schüco International KG

**Die hohe Aufmerksamkeit,** die Schüco durch die Auszeichnung sowie das Marketing erfährt, steigert die Bekanntheit des Systemanbieters noch weiter. Davon profitieren auch die Schüco Partner. Darüber hinaus unterstützt Schüco seine Partnerunternehmen bei eigenen Verkaufsaktivitäten: etwa durch individuelle Beratung und Schulung sowie durch Schauraumausstattung, Fahrzeugwerbung und Broschüren. Damit lassen sich der eigene Unternehmensname und Schücos Systemlösungen für eine saubere Umwelt fest verknüpfen. Nutzen Sie die Möglichkeiten! Sprechen Sie Ihren Außendienst an oder nutzen Sie die Werbe- und Merchandising services.



Stress mittels E-Mail-Management vermeiden: So muss man beispielsweise nicht sofort auf eine Nachricht reagieren, nur weil sie in Sekundenschnelle übertragen wird.

## E-Mails leichter managen

- Nutzen Sie Filter und konfigurieren Sie Ihr Mail-Programm so, dass Spam-Nachrichten direkt im Müll landen.
- Legen Sie bestimmte Zeiten für das Lesen und Beantworten von Post fest – möglichst außerhalb Ihrer produktivsten Zeiten.
- Stellen Sie das akustische Signal der E-Mail-Benachrichtigung ab und checken Sie Ihre elektronische Post im eigenen Rhythmus.
- Antwort-Button oder Anruf? Überbringen Sie unangenehme Nachrichten persönlich. Mit Mimik und Gestik mildern Sie deren Wirkung. Wenn Sie sofort eine Auskunft benötigen, rufen Sie am besten direkt an.
- Keine Zeit zu antworten? Benachrichtigen Sie den Absender kurz, bis wann er mit der gewünschten Information rechnen kann.
- Legen Sie lokale Ordner an, in denen Sie die zu einem Bauvorhaben gehörigen Mails bündeln – so behalten Sie die Übersicht.
- Löschen? Was erledigt ist und keinen wichtigen Sachverhalt belegt, kann weg. Dabei auch den E-Mail-Ausgang beachten!

# Schluss mit der E-Mail-Flut

E-Mails checken, lesen und beantworten: Das kann viel Zeit in Anspruch nehmen, von den eigentlichen Aufgaben **ablenken und Stress verursachen** – aber nur, wenn Sie es zulassen.

Elf Minuten – so lange beschäftigt sich ein Büromitarbeiter ohne Unterbrechung mit einer Aufgabe, so eine Studie der University of California. Dann klingelt das Telefon, ein Kollege guckt „kurz mal“ vorbei oder es macht: „pling“ – und eine E-Mail geht ein. Nach dieser Unterbrechung dauert es einige Zeit, bis sich der Mitarbeiter wieder seinem ursprünglichen Thema zuwendet: Plötzlich erscheinen andere Aufgaben dringlich und kommen erst an die Reihe. So vergehen einige Minuten, bis man sich erneut auf die eigentliche Aufgabe konzentriert. Ist man dann so richtig schön bei der Sache, macht es wieder „pling“.

**Unterbrechungen sind Zeitkiller.** Sie können nicht nur einem Unternehmen teuer zu stehen kommen, sie verursachen auch Stress. Viele Beschäftigte

haben zunehmend Schwierigkeiten, der wachsenden Zahl von Mails Herr zu werden und empfinden sie daher als Belastung.

„Ihr Postfach hat die maximal zulässige Größe überschritten“ – diese oder ähnliche Warnmeldungen kennt fast jeder: Die Datenmenge hat überhandgenommen. Ursache dafür sind nicht nur Spam-Mails. Auch riesige Verteiler und ein unbedachtes Kommunikationsverhalten tragen zur Datenschwemme bei. Wer nach dem alten Bundeswehr-Motto „Melden macht frei ...“ Kollegen oder Chefs in CC oder BCC setzt, sollte auch den zweiten Teil des Spruchs beachten: „... und belastet den Vorgesetzten.“ Ist es wirklich nötig, andere sofort zu informieren? Oder reicht es vielleicht aus, in einer Besprechung eine

Zusammenfassung des bisherigen Projektablaufs zu liefern? Wer sich diszipliniert und bewusst Fragen dieser Art stellt – also vor dem Schreiben entscheidet, welches der günstigste Kommunikationsweg ist – vermeidet überflüssige Korrespondenz sowie Stress und hilft, Kosten zu sparen.

**Und was in Sachen Postausgang** hinsichtlich der Disziplin gilt, trifft auch für den Posteingang zu: Wer nach der erwähnten Warnmail nicht aufräumt, muss damit rechnen, keine neuen Nachrichten mehr senden oder empfangen zu können. Also gilt es, Daten regelmäßig in lokale, persönliche Ordner zu verschieben oder einfach zu löschen. Und nicht vergessen: Auch der Ordner „Gelöschte Objekte“ will geleert werden. Weitere Tipps finden Sie oben im Kasten.

# Vom Energieverbraucher zum dez



Ein Vorzeigeprojekt für nachhaltige Gebäudehüllen realisierte die Kilimann Metallbau GmbH aus Braunschweig.



# entralen Kraftwerk



Die Sanierung bietet ein enormes Wachstumsfeld. Dabei gilt es, Maßnahmen nicht einzeln, sondern in der Gesamtheit zu betrachten – nur so entstehen **nachhaltige Gebäudehüllen**. Schüco bietet hierfür ganzheitliche Systeme aus einer Hand.

Noch benötigen wir einen Großteil unserer Energie für unsere Gebäude. Doch die Entwicklung zeigt schon in eine andere Richtung. Selbst das Null-Energie-Haus ist als Stand der Technik bereits überholt. Mit Schüco Systemen lassen sich bereits heute Gebäude mit einer positiven Energiebilanz realisieren: Diese produzieren ihre Energie mit Schüco Dünnschichtmodulen selbst und können sie künftig dank intelligenter Speicherung sowie Steuerung auch selbst nutzen. Das Thema Energiemanagement stellt einen großen Entwicklungs- und Wachstumsmarkt dar.

**Voraussetzung für** eine positive Gebäudeenergiebilanz sind zunächst eine optimale Wärmedämmung, eine kontrollierte Lüftung und Fassadenmodule, die Energie erzeugen können. Für all diese Anforderungen hat Schüco Lösungen entwickelt, die Energie sparen, gewinnen und zukünftig auch vernetzen. Sie setzen ein Optimum an Energieeffizienz um und erfüllen – beziehungsweise übertreffen – gültige Normen. Mit den Systemen lassen sich energieautarke und intelligent vernetzte Gebäude realisieren, die als dezentrale Energieerzeuger fungieren. Dabei sind Schüco Systeme modular aufgebaut. So eignen sie sich nicht nur für alle baulichen Gegebenheiten im Neubau wie im Bestandsbereich, sie berücksichtigen auch die unterschiedlichen Klimazonen und ermöglichen so maßgeschneiderte Lösungen in allen Ländern der Welt.

Auf den folgenden Seiten lesen Sie, wie man Bestandsgebäude nachhaltig saniert.



## Im Focus: Bilanz verbessern

### Energie sparen durch

Dämmen, Lüften und Automatisieren  
inklusive Sonnenschutz

### + Energie gewinnen mit

Schüco Dünnschichttechnologie

### + Energie speichern und steuern

### = positive Gebäudeenergiebilanz:

Immobilienbesitzer erzeugen und verbrauchen Energie direkt vor Ort oder speisen sie ins öffentliche Netz ein.

# Optimal dämmen mit Schüco Fe



Die Wärmedämmstandards der nächsten Generation erfüllt Schüco schon heute: Dafür stehen **Schüco AWS 90.SI<sup>+</sup>, ADS 90.SI, der Modernisierungsblendrahmen** sowie **Schüco ERC 50, Schüco Corona SI 82, Corona SI 82<sup>+</sup>** und **Schüco FW 50<sup>+</sup>.SI** sowie **FW 60<sup>+</sup>.SI**. Die Systeme reizen Energieeinsparpotenziale umfassend aus und bieten weitere Vorteile.

Null-Energie- beziehungsweise Plus-Energiehäuser sind entscheidende Elemente einer nachhaltigen Gestaltung des Wohn- und Arbeitsumfelds. Eine Komponente der Nachhaltigkeit besteht in der konsequenten und technisch kompetenten Ausschöpfung von Energiesparpotenzialen. Sie finden sich unter anderem bei Maßnahmen zum Dämmen. Hochwärmegeämmte Schüco Fassaden, Fenster und Türen sparen Energie und schützen dabei nicht nur das Klima vor unnötigen CO<sub>2</sub>-Emissionen: Systeme aus einer Hand generieren bei Fertigung und Montage ökonomische Vorteile und eröffnen neue Gestaltungsmöglichkeiten für Sanierungsobjekte.

**Ein wirtschaftliches System**, das für eine hohe Wärmedämmung bei schmalen Ansichtsbreiten steht, ist Schüco Corona SI 82. Die Kunststofffenster und -türen dieser Serie erreichen mittels Sechs-Kammer-Technologie und drei Dichtungsebenen einen U<sub>F</sub>-Wert von 1,0 bis 1,1 W/(m<sup>2</sup>K). Zusätzlich reduziert ein Flügelüberschlag von 8 mm Wärmeverluste. Noch bessere Werte erreicht das Schüco Fensterprofilssystem Corona SI 82<sup>+</sup>: Seine Profile sind mit acht parallel laufenden Kammern ausgestattet und sorgen bei

einer Rahmenbautiefe von nur 82 mm für höchste thermische Isolation: Der U<sub>F</sub>-Wert beträgt nur 0,75 bis 0,98 W/(m<sup>2</sup>K). Bauherren bietet das System viele Designoptionen. So lassen sich die passivhausgeeigneten Fenster auch mit der patentierten Aluminium-Verbundtechnologie ausstatten.

**Beste Leistungswerte**, die im Bereich der Wärmedämmung bisher Kunststoff- und Holzfenstern vorbehalten waren, erreicht das neue Aluminiumfenster Schüco AWS 90.SI<sup>+</sup>. Sein U<sub>F</sub>-Wert liegt bei nur 1,0 W/(m<sup>2</sup>K). Damit verbindet es die Vorteile des Werkstoffes Aluminium mit Wärmedämmung auf Passivhausniveau bei nur 90 mm Bautiefe. Analog zum Fenster AWS 90.SI<sup>+</sup> bietet Schüco mit ADS 90.SI nun auch für Aluminiumtüren einen neuen Niedrigenergie- und Systemstandard, der sich leicht nachrüsten lässt. Erweiterte Isolierzonen, eine umlaufende Mitteldichtung und eine spezielle Glasfalzdämmung ermöglichen dabei U<sub>F</sub>-Werte von 1,4 W/(m<sup>2</sup>K).

**Auch der Modernisierungsblendrahmen**, der sich durch moderne Aluminiumsysteme für die Sanierung von Holz-, Kunststoff- und Aluminiumfenstern eignet, bietet mehrere



Die neue Schüco Türserie ADS 90.SI lässt sich bestens nachrüsten und orientiert sich an zukünftigen Energieeffizienzstandards für Wohngebäude und andere Objekte.



Vereint die Vorteile des Werkstoffes Aluminium mit hoher Wärmedämmung: Schüco Fenster AWS 90.SI<sup>+</sup>. Es erreicht Passivhausstandard – etwa durch Schaumverbundisolerstege, die in der Dämmzone liegen.

# nster-, Tür- und Fassadensystemen

Vorzüge: Mit ihm entfällt die aufwendige Demontage des alten Rahmens – dadurch wird eine zügige Sanierung bei laufendem Betrieb möglich. In der Ausführung als Verbundfenster Schüco AWS 105 CC.HI können Bauherren durch neue Isolierstege bei einer Bautiefe von nur 105 mm einen  $U_f$ -Wert von  $1,6 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$  erreichen.

**In die nächste Generation** der Pfosten-Riegel-Fassaden führen Schüco FW 50+.SI und Schüco FW 60+.SI (Super Insulation). Sie punkten mit  $U_f$ -Werten von  $0,7 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ , die eine innovative Isolatortechnologie ermöglicht. Das System erhält den gewohnten Komfort in Fertigung sowie Montage und erregte in Fachkreisen bereits Aufmerksamkeit: So zeichnete Dr. Wolfgang Feist, Gründer des Passivhaus Instituts in Darmstadt, die SI-Lösung als Passivhaus geeignete Komponente aus.

**Ebenfalls für den Bestand bestens geeignet** und konsequent auf Wirtschaftlichkeit ausgelegt: die Modernisierungsfassade Schüco ERC 50. Sie erlaubt Wärmedämmwerte nach modernsten Standards, ohne bei den Sanierungsarbeiten den laufenden Betrieb lange unterbrechen zu müssen. Im Markt zielt sie auf 30 bis 40 Jahre alte Bauten mit den typischen Lochfenstern und Fensterbändern ab.



Mit neuen Fenstern der Serie Schüco Corona SI 82+ lassen sich bis zu 21 % Energie einsparen.



Bei den gut gedämmten Elementen der Serie Schüco Corona SI 82 sorgen innovative Dichtungsgeometrien für eine hohe Fugendichtigkeit.

Ausführliche Informationen und technische Details zu den Produkten unter [www.schueco.de](http://www.schueco.de)



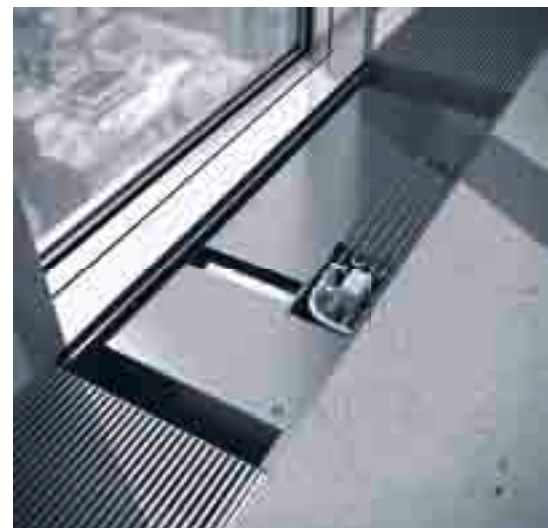
Die innovative Isolatortechnologie in der Fassade Schüco FW 50+.SI ist leicht zu integrieren und sorgt für optimale Wärmedämmwerte.



Die Modernisierungsfassade Schüco ERC 50 wird zum größten Teil von außen montiert, sodass der Betrieb im Inneren fast ungestört weiterlaufen kann.

## Dämmen mit Schüco Systemen im Überblick

Aluminiumfenster	Aluminiumblendrahmen	Aluminiumtür	Modernisierungsfassade	Pfosten-Riegel-Fassade	Kunststofffenster und -tür	Kunststofffenster
Schüco AWS 90.SI+	Modernisierungsblendrahmen	Schüco ADS 90.SI	Schüco ERC 50	Schüco FW 50+.SI und FW 60+.SI	Schüco Corona SI 82	Schüco Corona SI 82+
Bei nur 90 mm Bautiefe erfüllt das Aluminiumfenster vielfältige Entwurfsanforderungen von Architekten und erreicht zudem höchste Wärmedämmwerte auf Passivhausniveau.	Der Rahmen erlaubt eine Zeitersparnis von bis zu 37 % bei der Montage und erreicht im Fenster Schüco AWS 105 CC.HI dank neuer Isolierstege einen $U_f$ -Wert von $1,6 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ .	Erweiterte Isolierzonen, eine umlaufende Mitteldichtung und eine spezielle Glasfalzdämmung ermöglichen $U_f$ -Werte von $1,4 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ sowie eine Schlagregendichtigkeit von 300 Pa.	Mit der Modernisierungsfassade ist eine Sanierung auch von Bauten der 1960er- und 1970er-Jahre bis hin zum Passivhausstandard möglich, ohne die Gebäudenutzung lange zu unterbrechen.	Die SI-Lösung führt mit $U_f$ -Werten von $0,7 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ – inklusive Schraubeneinfluss – in die nächste Generation der hochwärmedämmten Fassadensysteme.	Dieses System erfüllt hohe Wärmedämmwerte bei schmalen Ansichtsbreiten und höchste statische Anforderungen mit optimal dimensionierten Armierungskammern.	Passivhausgeeignet bietet das Fenster mit drei Dichtungsebenen Schutz gegen Wind, Regen und Schall. Weit innen liegende Beschlagteile erhöhen zudem die Einbruchhemmung.



Schüco Lüftungskonzepte: Schüco VentoTherm lässt sich einfach und ohne großen Verkabelungsaufwand integrieren (links) – zum Beispiel in die Modernisierungsfassade Schüco ERC 50 (Mitte) oder in die Schüco E<sup>2</sup> Fassade (rechts): Hier liegen die Module Heizung und Kühlung kompakt und nicht sichtbar vor der Geschosstrenndecke.

# Kontrolliert lüften und sparen

Individuell und kontrolliert belüftete Räume in Kombination mit geringem Energieverbrauch – so sehen die Anforderungen an eine moderne Gebäudeausrüstung aus. Wie man diese in Sanierungsobjekten umsetzt, zeigt Schüco mit **dezentralen Lüftungskonzepten**.

» Mit der steigenden Dichtheit von Büro- und Wohngebäuden steigen auch die Ansprüche an Lüftungssysteme: Eine Lüftung hat nicht nur die Aufgabe, für ein optimales Raumklima zu sorgen, das Bauschäden und Wärmeverluste vermeidet. Sie soll auch zur Behaglichkeit und damit zur Leistungsfähigkeit von Gebäudenutzern beitragen.

**Eine besonders attraktive und einfache Lösung** für Sanierungsobjekte steht Planern mit dem kontrollierten, dezentralen Lüftungssystem Schüco VentoTherm zur Verfügung. Es lässt sich ohne großen Aufwand für die Verkabelung im Innenbereich einbauen: Das Lüftungsgerät wird einfach in das neue Fenster integriert und bietet dank seiner geringen Einbauhöhe zahlreiche Einsatzmöglichkeiten. Dabei arbeitet der fensterintegrierte Lüfter mit einem Wärmebereitstellungsgrad von 45 %. Ein Wirkungsgrad, der für optimalen Energieverbrauch, ein angenehmes Raumklima und für gute Luftqualität steht. Außerdem bietet das System einen Frischluftzug mit F7 Filter, welches der DIN EN 779 sowie der EU-Feinstaubverordnung entspricht. Dadurch kann mit Schüco VentoTherm auch an stark befahrenen Straßen gelüftet werden, ohne dass Immobiliennutzer durch Schmutzpartikel, Pollen oder Lärm belästigt werden. Kombiniert man Schüco VentoTherm mit Schüco Wireless Control und mechatronischen Beschlägen wie Schüco TipTronic, entsteht ein hybrides Lüftungssystem. Dieses ermöglicht im Sommer mit der Nachtauskühlung weitere Energiesparpotenziale.

**Bauherren und Architekten**, die sich für eine komplette Sanierung der Gebäudehülle entschieden haben, bietet Schüco mit der Modernisierungsfassade ERC 50 und dem dezentralen Lüftungssystem ein wirtschaftliches und zugleich umweltschonendes System. Fenster- oder fassadenintegriert sorgt es für sehr gute Werte hinsichtlich des Energieverbrauchs und der Luftqualität. Ausgestattet mit CO<sub>2</sub>-Sensoren regelt die Lüftung den Frischluftwechsel und verringert Lüftungswärmeverluste mittels Wärmerückgewinnung (WRG). Für Schüco ERC 50 gibt es die dezentrale Lüftung mit 45 % sowie 85 % Wärmerückgewinnung.

**Ein weiteres dezentrales Lüftungssystem** findet sich in der Schüco E<sup>2</sup> Fassade: Schüco IVF. Je nach Gebäude- und Nutzeranforderungen lässt es sich individuell auch für Sanierungsobjekte und Neubauprojekte konzipieren – mit und ohne Wärmerückgewinnung, und Funktionen wie Heizen und Kühlen der Zuluft werden dabei unsichtbar in das Technikmodul vor der Geschosstrenndecke integriert. Das Modul kann man einfach in die Decke oder den Boden einbauen. Dadurch können Technikflächen eingespart werden und Architekten haben mehr Gestaltungsspielräume.

**Raum für Kreativität und hohe Energieeinsparpotenziale** bietet außerdem das Schüco 2° System, das sich mit den Sonnenschutz- und Dämm Layern an äußere Gegebenheiten anpasst. Seine Besonderheit hinsichtlich Lüftung und Klimatisierung ist das thermoaktive Wandelement. Es gilt, neben dem adaptiven Layersystem, als zweiter



Schüco 2° System: Die thermoaktive Wand kann Funktionen wie hybride Kühlung mit Wärmerückgewinnung und Nachtauskühlung sowie passive Kühlung mittels Phase Change Material übernehmen.

energetischer Baustein: Zum einen kann das Wandelement mit einem integrierten Lüftungsgerät sowie Wärmerückgewinner Funktionen wie die hybride Kühlung sowie die Nachtauskühlung übernehmen. Zum anderen kann es Räume mittels Phase Change Material (PCM) passiv kühlen: Am Tag entzieht PCM der Luft über einen Phasenwechsel die Wärme, während es in der Nacht eine niedrige Temperatur annimmt und regeneriert. Auf diese Weise werden Temperaturspitzen deutlich abgemildert und Bauherren können auf eine zusätzliche Klimatisierung

verzichten. Neben der Multifunktionalität, die auf den Standort und die Gebäudenutzung ausgelegt wird, besticht das Schüco 2° System außerdem mit einem Design, das sich für hochwertige Sanierungsobjekte anbietet.



**Weitere Informationen**

zu den Systemen Schüco VentoTherm, der Modernisierungsfassade Schüco ERC, der E<sup>2</sup> Fassade und zum Schüco 2° System finden Sie unter [www.schueco.de](http://www.schueco.de)

**Lüften mit Schüco Systemen im Überblick**

Fassadenlüftung und -kühlung	Fassadenlüftung	Fassadenlüftung	Fensterlüftung
Thermoaktive Wand im Schüco 2° System	Dezentrale Lüftung mit der Schüco E <sup>2</sup> Fassade	Lüftungskomponente in der Schüco ERC 50	Schüco VentoTherm
Die thermoaktive Wand – ausgestattet mit Phase Change Material, dezentralem Lüfter und Wärmerückgewinnung von 85 % – spart mit hybrider Lüftung und Wärmespeicherung enorm viel Energie.	Die dezentrale Lüftung Schüco IVF liegt verdeckt in der Fassade vor den Geschosdecken und lässt sich raumweise regeln. Das Heizen und Kühlen der Zuluft sowie Wärmerückgewinnung sind möglich.	Die Lüftungskomponente in der Modernisierungsfassade Schüco ERC 50 wertet Gebäude rationell bis hin zu Passivhausqualität auf und steigert die Behaglichkeit über dezentrale Lüftungsgeräte mit Wärmerückgewinnung.	Dezentraler, fensterintegrierter Lüfter mit Wärmerückgewinnung, geringer Einbauhöhe sowie wenig Verkabelungsarbeiten. Förderfähige Standards erreicht Schüco VentoTherm leicht – auch bei Sanierungen.

# Automation – Energie sparen und

Bei Sanierungsobjekten spielt eine optimale Vernetzung von Funktionen mittels Automation eine wichtige Rolle, um Energie zu sparen und Komfort zu gewähren. Anforderungen, denen Partner mit Systemen wie **Schüco TipTronic**, **Schüco Door Control** und **Schüco Wireless Control** mehr als gerecht werden.



Der mechatronische Beschlag Schüco TipTronic lässt sich manuell bedienen und automatisch ansteuern.

Vernetztes Wohnen ist die Zukunft, diese These stellen zahlreiche Vertreter der Wohnungswirtschaft auf. In Objekt- und Wohnbauten geht es daher zunehmend darum, leistungsfähige, miteinander verbundene Systeme zu installieren, die das Leben erleichtern. Insbesondere unter den Aspekten des demografischen Wandels und des Energiesparens bietet der technische Fortschritt zahlreiche Möglichkeiten. So lässt sich etwa bei der Gebäudesanierung durch die optimale Vernetzung und Nutzung von Synergieeffekten automatisierter Fenster-, Türen- und Fassadenmodule Energie sparen und das Wohnen angenehmer gestalten.

Mit **Schüco TipTronic** wurde bereits vor einiger Zeit ein Bereich der Gebäudeautomation neu definiert: Der mechatronische Beschlag lässt sich kom-

fortabel manuell über den Griff oder den Anschluss an die Bustechnologie bedienen – per Raumtaster, PC, Smartphone oder iPad. Die automatische Ansteuerung der Öffnungselemente erlaubt es, Fenster bequem zu öffnen und zu schließen. Außerdem kann man mit dem System natürlich lüften und die Nachtauskühlung nutzen. Das entlastet Klimaanlage deutlich und reduziert damit den Energieverbrauch.

Bei den Türsystemen setzt Schüco mit Door Control neue Maßstäbe. Modular aufgebaut, komplett und flächenbündig in das Profil integriert, kombiniert es anspruchsvolles Design mit neuester Technologie. Einheitliche Modulmaße und variable Längen im Bereich der Füllelemente eröffnen Planern und Architekten einen großen Gestaltungsspielraum, in dem die Systeme Zutrittskontrolle und Flucht-



Energieeffizient lüften und kühlen – das wird mit Schüco Wireless Control möglich.



Bestechendes Design und integrierte, flächenbündige Komponenten: Das Türmanagementsystem Schüco Door Control wurde mit dem iF product design award 2012 ausgezeichnet.

# Komfort im Einklang

türsicherung vereint werden können. Individuell lässt sich das modulare Türmanagementsystem mit neuester Technik wie dem Fingerprintleser ausstatten. Schüco Partner profitieren auch hier von einem vereinfachten Montagekonzept und aufeinander abgestimmten Komponenten.

**Schüco Wireless Control** – mit diesem System steht Partnern ein weiteres Tool zur Automation zur Verfügung. Es verknüpft Einheiten wie Schüco TipTronic, Schüco VentoTherm und den Sonnenschutz Schüco CTB auf ideale Weise: In dem aufeinander abgestimmten Zusammenspiel von Lüftungs- und Beschattungseinheiten mit der Innenbeleuchtung, Heizungs- und Klimaanlage liegt ein enormes Energiesparpotenzial.

Seinen Einsatz findet das System vor allem in der Renovierung. Weiterer Vorteil: Das funkbasierte und zum Teil energieautarke Schüco Wireless Control erlaubt selbst in denkmalgeschützten Räumen maßgeschneiderte Lösungen und lässt sich ohne großen Verkabelungsaufwand nachrüsten. Die Einführung als Tasterlösung für komfortable Bedienung per Funk erfolgt zum Jahreswechsel. Zukünftig wird es das Schüco Wireless Control System auch als Raumlösung geben.

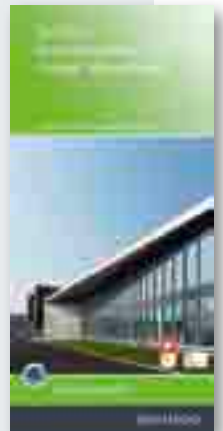
**Weitere Informationen** zu den verschiedenen Systemen der Gebäudeautomation gibt es im Internet unter [www.schueco.de](http://www.schueco.de)



## Jetzt Vorteile mit Schüco CTB nutzen!

Der mit dem „iF product design award 2010“ ausgezeichnete Sonnenschutz Schüco CTB ist nicht nur in gestalterischer Hinsicht ein echtes Highlight: Der außen liegende Hochleistungs-Sonnenschutz, der elektronisch aufgerollt werden kann, ist selbst bei orkanartigen Winden der Stärke elf noch voll funktionsfähig. Die Lamellen sind dabei so gestaltet, dass sie Sonnenschutz und gleichzeitig Transparenz für den Blick nach draußen gewähren. Im Zusammenspiel mit der Lüftung sowie anderen ansteuerbaren Fassaden- und Haustechnikkomponenten trägt der Sonnenschutz zu einer Gebäudeenergiebilanz bei, die sich sehen lassen kann.

In einer Sonderaktion bietet Schüco Partnern innerhalb Deutschlands bis zum **31.12.2011** derzeit auf viele Artikel zum Schüco CTB einen Sonderrabatt in Höhe von 20 %. Mehr dazu erfahren Sie unter [www.schueco.de/ctb-aktionspaket](http://www.schueco.de/ctb-aktionspaket)



## Automation mit Schüco Systemen im Überblick

Fensterautomation	Türautomation	Funktechnik
Schüco TipTronic	Schüco Door Control	Schüco Wireless Control
Der elektrische Beschlag liegt komplett verdeckt im Profil. Mit ihm lässt sich die Nachtauskühlung zur Reduzierung des Energieverbrauchs nutzen.	Mit Schüco Door Control steht Planern ein Türmanagementsystem zur Verfügung, das sich leicht in die Gebäudeautomation integrieren lässt.	Ohne aufwendige Verkabelung lassen sich per Funk Synergieeffekte vernetzter Fenster-, Tür- und Fassadenmodule zur Energieeinsparung nutzen.



Schüco Wireless Control (WCS) funktioniert per Funk und bietet sich daher im Bereich der Sanierung an: Mit WCS lassen sich Gebäudefunktionen für mehr Energieeffizienz vernetzen.

# Mit solarer Dünnschichttechnologie

Photovoltaik für jedes Gebäude und jede Fläche – mit dem Dünnschichtmodul **Schüco ProSol TF** werden Neubau- und Sanierungsobjekte zu solaren Kraftwerken. Hochentwickelt und vielfältig einsetzbar vereint die grüne Technologie dabei gleichermaßen ökologische und ökonomische Aspekte.

» Früher waren Photovoltaikmodule, Solarthermiekollektoren und die zugehörige Technik noch sehr teuer und das Bewusstsein in der Bevölkerung für den Stellenwert solarer Energiegewinnung noch nicht ausgeprägt. Diese Zeiten sind vorbei. Heute gewinnt hochentwickelte Technologie

renditestark Strom. Dabei achtet Schüco schon bei der Herstellung auf Umweltverträglichkeit: Schüco Dünnschichtmodule zeichnen sich etwa durch einen geringen Rohstoffverbrauch, den Verzicht auf Cadmium sowie Blei aus. Bauherren sowie Architekten eröffnen die umwelt-

freundlichen Systeme Gestaltungsspielräume, denn sie lassen sich auf vielfältige Weise in Fassaden integrieren. Dabei bietet Schüco ProSol TF auch Verarbeitern neue Möglichkeiten: Die verschiedenen Anwendungsbereiche erschließen neue Umsatzchancen.



Energiegewinn und Design pur: Wer heute in die Gebäudesanierung investiert und dabei auf Schüco Dünnschichtmodule setzt, profitiert gleich mehrfach.

## Schüco Systeme zum Energie gewinnen im Überblick

Warmfassade mit Schüco ProSol TF	Kaltfassade mit Schüco ProSol TF	Anlehnfassade mit Schüco ProSol TF	Sonnenschutz mit Schüco ProSol TF
Integration von ProSol TF in eine Vielzahl von Schüco Fassaden und Fenstern	Schüco SCC 50 und SCC 60	Schüco FSE 3800	Schüco ALB 650
Das Schüco Fassadenmodul kann viele Funktionen konventioneller Fenster sowie Fassadenelemente übernehmen und gewinnt zudem Energie.	Mit der Kaltfassade steht Bauherren eine kostengünstige und innovative Lösung zur Verfügung, mit der sich renditestark solarer Strom erzeugen lässt.	Neue Flächen und damit Umsatzpotenziale erschließen: Mit dem Angebot Schüco FSE 3800 verhandeln, planen und montieren Schüco Partner schnell und sicher.	Mit Schüco ALB 650 und Photovoltaik-Dünnschichtmodulen lassen sich alte und neue Fassaden hochwertig gestalten und man kann Energie gewinnen.



# gie mehrfach gewinnen

**Wird Schüco ProSol TF** in Fenster und Warmfassaden als Isolierglas integriert, übernimmt das Modul zentrale Funktionen der Gebäudehülle wie Energieeinsparung und -gewinnung. Die Gläser können mit einem variablen Transparenzgrad von bis zu 30 % realisiert werden. In semitransparenter Ausführung gelangt durch die Fassadenmodule und Fenster etwa Tageslicht ins Innere der Räume. Damit erlauben sie einen Bezug von innen nach außen, während sie gleichzeitig Sichtschutz bieten. In der Größe 2,2 m x 2,6 m lassen sich die Module auch als opake Verglasung im Brüstungsbereich einsetzen. Sind erweiterte Maße gewünscht, kann man mehrere Lamine koppelnd.

**Ebenfalls in opaker Ausführung** lässt sich Schüco ProSol TF auch als Verbundglas in Kaltfassaden einsetzen. Das erhöht die Rendite und das Image eines Gebäudes: Mit vergleichsweise geringem Materialeinsatz verwandeln die Module großflächig Büro- oder öffentliche Gebäude für Verwaltung, Lehre, Fertigungsstätten sowie Lagerhallen in optisch ansprechende, solare Kraftwerke. Lässt der Bauherr das Gebäude zusätzlich dämmen, kann er zudem Energiewerte auf Passivhausniveau erreichen und Förderungen nutzen. Einsetzen lässt sich das Modul in die Fassaden Schüco SCC 50 und SCC 60 in einer Einbauhöhe bis zu 40 m. Möglich sind dabei maximale Rasterbreiten von 2.600 mm und -höhen bis zu 2.200 mm. Der Vorteil für Verarbeiter: Aufeinander abgestimmte Schnittstellen zwischen

Fassade und Modulen beschleunigen Planung, Fertigung sowie die Montage.

**Die Anlehnfassade** bietet ebenfalls enormes Entwicklungspotenzial von Flächen, die bisher für die Nutzung von Photovoltaik ungeeignet schienen. Fast ohne in die Gebäudestruktur eingreifen zu müssen, lassen sich die Elemente in einem Winkel von 80° an Hallenfassaden anstellen. Lediglich vier Anschlusspunkte an der Wand tragen die Last der großformatigen Module ab. Das Montagegestell selbst besteht aus langlebigen Stahlträgern, Drahtseilen und Haltern. Einfach wird es für Partner in der Planung mit Schüco FSE 3800: Neben der Unterkonstruktion beinhaltet das System die Solartechnik und zehn PV-Module mit einer Gesamtfläche von 11,2 m x 5,2 m.

## Wer in Sonnenschutzelementen

Dünnschicht-Photovoltaikmodule nutzt, generiert zwei Funktionen in einem System: So bietet das Schüco Großlamellensystem ALB 650 PP „Brise Soleil“ die ideale Kombination aus starkem Sonnenschutz und solarer Energiegewinnung für Neubauten und Bestandsgebäude in nur einem Element. Außerdem lässt sich ProSol TF in opaker oder transluzenter Ausführung als Gestaltungselement nutzen und wertet das Erscheinungsbild der Fassade auf. Systemkomponenten bieten Schüco Partner auch hier Montagesicherheit. >>

### Solare Energie gewinnen

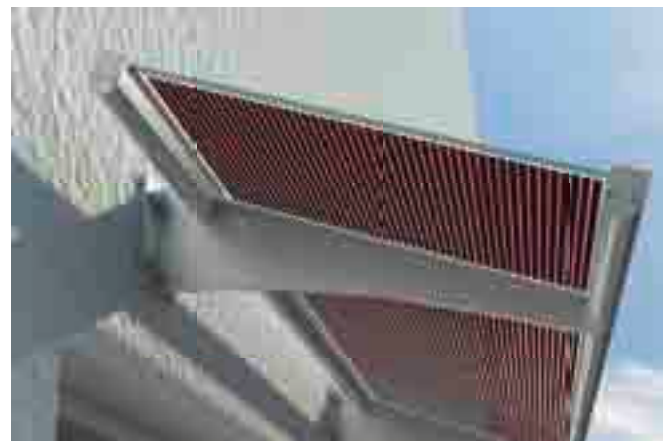
Das Special zu Schüco ProSol TF und seine Anwendungsbereiche finden Sie im Internet unter [www.schueco.de/prosol-tf](http://www.schueco.de/prosol-tf)



Schüco ProSol TF lässt sich als Verbundglas in Kaltfassaden einsetzen und verwandelt damit kostengünstig opake Flächen in Solarkraftwerke.



Aus gewöhnlichen Lager- und Industriehallenfassaden mit wenig Aufwand einen Hingucker machen: Die Anlehnfassade Schüco FSE 3800 macht es möglich.



Auch als Sonnenschutz bestens geeignet: Schüco ProSol TF integriert in die Großlamelle Schüco ALB.

# Energieeffizient modernisieren

Nachhaltig dämmen, kontrolliert lüften und Energie erzeugende Systeme vernetzen – das sind die entscheidenden Parameter für eine erfolgreiche Sanierung. Mit der **Schüco Modernisierungsfassade ERC 50** bietet Schüco eine Systemlösung, die in allen Bereichen punktet.

>> Nachhaltiges Bauen beginnt schon bei der Planung. Deshalb hat die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) ein entsprechendes Zertifizierungssystem entwickelt. Dabei hat ein von Schüco projektiertes Bürogebäude eine Vorzertifizierung in Gold erhalten, bei dem rund 60 Kriterien aus Ökologie und Ökonomie sowie gesellschaftliche und technische Aspekte eingeflossen sind. Möglich wurde dieses gute Ergebnis durch die Schüco Modernisierungsfassade ERC 50 in Passivhausqualität: Sie kombiniert Schüco Fenster AWS 75.SI mit dem Schüco Fenster- und Fassadenmodul ProSol TF, das rund 50 % des Strombedarfs deckt.

**Vorteile** der Modernisierungsfassade Schüco ERC 50:

- Durch eine neue Gebäudehülle verbessert sich die Energieeffizienz bis zum Passivhausstandard. Das senkt die Kosten und optimiert das Raumklima – ein zentraler Vorteil für die Nutzer von Wohn- und Bürogebäuden.

- Der modulare Aufbau ermöglicht die Anpassung der Fassadenkonfiguration an unterschiedliche bauliche Gegebenheiten und Energiestandards. So können Wärmedämmwerte wie sie die EnEV 2009 fordert oder sogar auf Passivhausniveau erreicht werden. Als weitere Module stehen Lösungen für die verdeckte Integration des Sonnenschutzes, zur kontrollierten Be- und Entlüftung mit Wärmerückgewinnung und Dünnschicht-Fassadenmodule Schüco ProSol TF zur solaren Energiegewinnung zur Verfügung.
- Das neue System bietet einen großen gestalterischen Spielraum. Dadurch verbessert sich die Optik – und das steigert den Wert der Immobilie und ihre Vermietbarkeit. Denn: Das Alter einer Fassade bringt nicht nur technische Mängel mit sich, die zu steigenden Kosten führen. Es beeinträchtigt auch die Außenwirkung, die bei der Vermarktung von Immobilien eine wichtige Rolle spielt.

- Das komplette Fassadensystem – inklusive Fenster, Dämmung und Elektrifizierung – lässt sich bei laufendem Betrieb montieren. Erst nach Fertigstellung der Außenseite werden die alten Fenster auf der Innenseite abgebaut. Tragfähige Brüstungen sind nicht erforderlich, denn das System wird an den Geschosdecken montiert. Dadurch reduziert sich der Aufwand an Befestigungsmitteln und Planungs- wie Kostensicherheit erhöhen sich.



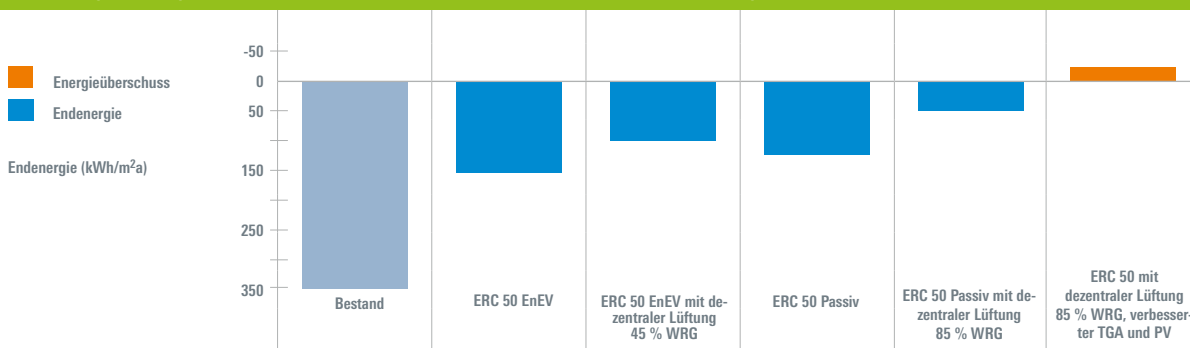
Einfach den Code mit dem Smartphone scannen und den Montageablauf der Modernisierungsfassade verfolgen.

### Weitere Infos

Einen Film zum Montageablauf der Schüco Modernisierungsfassade finden Sie unter [www.schueco.de/modernisierungsfassade](http://www.schueco.de/modernisierungsfassade)



Berechnung der Energieverbrauchswerte mit unterschiedlichen Varianten der Modernisierungsfassade ERC 50



Grundlage der Beispielrechnung ist ein fiktives Bestandsgebäude aus dem Jahr 1975, mit sechs Stockwerken und einer Bruttogeschossfläche von 650 Quadratmetern. Die Fassadenfläche umfasst 2.688 Quadratmeter inklusive Fenster, die Fensterfläche selbst beläuft sich auf 1.030 Quadratmeter. Die Grafik zeigt sehr deutlich, welche Energieeinsparungen möglich sind. Kommen vier Schüco Module zum Einsatz, ergibt sich sogar eine positive Energiebilanz, wie die Spalte ganz rechts belegt.

### Gebäudeausstattung

Fassade EnEV Standard		■	■			
Fassade Passiv Standard				■	■	■
dezentrale Lüftung 45 % WRG			■			
dezentrale Lüftung 85 % WRG					■	■
TGA verbessert						■
ProSol TF Photovoltaik (Ost/West/Süd/Dach)						■

Die Berechnung wurde für ein Beispielgebäude in Anlehnung an die DIN V 18599 durchgeführt. Für die Berechnung der Energiekosten wurden die folgenden Werte zugrunde gelegt. Heizöl: 0,085 (Euro/kWh), Strom: 0,18 (Euro/kWh)

## Montage bei laufendem Betrieb



1. Der Ausgangspunkt: Eine Stahlbeton-Konstruktion aus den 1970er-Jahren, wie sie noch häufig zu finden ist.



2. Das Tragsystem: Die Traglisenen der Modernisierungsfassade werden vertikal am Bestandsgebäude fixiert.



3. Die Fensterelemente: Während sie von außen montiert werden, bleiben die alten Fenster an Ort und Stelle.



4. Die Abdichtung: Sind die Fenster abgedichtet, werden die übrigen Gebäudeteile gedämmt.



5. Die Installation: Montage und Elektrifizierung des Sonnenschutzsystems finden von außen statt.



6. Das Modulsystem: Die Tragkonstruktion kann verschiedene Füllelemente wie Schüco ProSol TF aufnehmen.



7. Die Innenseite: Nach Fertigstellung der Fassade werden die alten Fenster von innen demontiert.



8. Das Ergebnis: Ansprechend gestaltet und optimal gedämmt präsentiert sich die neue Fassade.



Ansprechende Optik, überzeugende Energiebilanz: Mit der Schüco Modernisierungsfassade ERC 50 lassen sich Bestandsgebäude von außen sanieren, ohne den Betrieb zu beeinträchtigen. Das senkt die Kosten und die Unannehmlichkeiten für die Nutzer.



Einfach zu installieren: Schüco Dünnschichtmodule, hier an der Fassade der METEC-Werkshalle

Nutzt Dachflächen optimal aus: das Montagesystem Schüco MSE 100 Flachdach Ost/West mit Modulen der Serie Blackline

Von den Schüco Solarprodukten über METEC-Geschäftsführer Marko Faber



Die Schüco Anlehnfassade erfüllt eine doppelte Funktion: Sie senkt die Energiekosten der Firma METEC und dient als attraktiver Werbeträger für die innovative Dünnschichttechnologie.

# Mit gutem Beispiel voran

Gebäudehüllen, die Strom produzieren können, sind noch viel zu wenig bekannt. Deshalb geht die **Firma METEC GmbH Halle-Leipzig in Schkopau** mit gutem Beispiel voran und nutzt die entsprechenden Schüco Systeme – auch für den eigenen Unternehmenssitz.



Im Jahr 1990 gegründet, entwickelte sich die METEC GmbH schnell zu einem soliden mittelständischen Unternehmen mit heute gut 50 Beschäftigten. Die zentrale Lage im ehemaligen Chemiedreieck Bitterfeld, Halle, Leipzig, ebenso wie die hochqualifizierten Mitarbeiter sind eine gute Voraussetzung für den weiteren wirtschaftlichen Erfolg der Firma – kurz – ein Unternehmen mit Substanz und Potenzial. Entscheidende Gründe für Marko Faber, die METEC 2010 zu erwerben. Bis dahin war er Direktor der Deutschen Bank AG in Leipzig. Das nötige technische Know-how stammt aus beruflichen Erfahrungen, die er vor dem Einstieg in die Finanzwelt gesammelt hat.

„Grüne Energie für den Blauen Planeten – dieser Slogan hat mich fasziniert. Wer weiß denn heute schon, dass man mit Fenstern und Fassaden Strom erzeugen kann? Ich war sofort überzeugt, dass das ein Wachstumsmarkt ist“, so Marko Faber. Schon in seiner Funktion bei der Deutschen Bank, der er noch immer als Berater zur Verfügung steht, hat sich Marko Faber mit Projekten zur regenerativen Energieerzeugung beschäftigt. Jetzt hat er das erste Projekt in der eigenen Firma umgesetzt. Neben der Kaltfassade Schüco SCC 60, mit der das Fertigungsgebäude saniert wurde, installierte er auch eine Anlehnfassade Schüco FSE 3000 an einer Lagerhalle, die dafür die perfekte Exposition zur Sonne bietet. Außerdem tragen auf dem Hallendach Schüco Dünnschichtmodule der Serie Blackline dazu bei, den Energiebedarf der Firma METEC zu decken. Insgesamt hat das Unternehmen rund 115.000 Euro in die energetische Sanierung investiert. Ein Aufwand, der sich gelohnt hat: Alle Anlagen zusammen liefern rund 40.000 Kilowattstunden. Das sind fast zwei Drittel des Gesamtverbrauchs.

„Das Firmengebäude ist unser Aushängeschild. Für mich ist es eine Frage der Glaubwürdigkeit, dass ich Systeme, die ich meinen Kunden anbiete, auch selbst nutze.“ Überzeugend sind auch

#### Weitere Infos

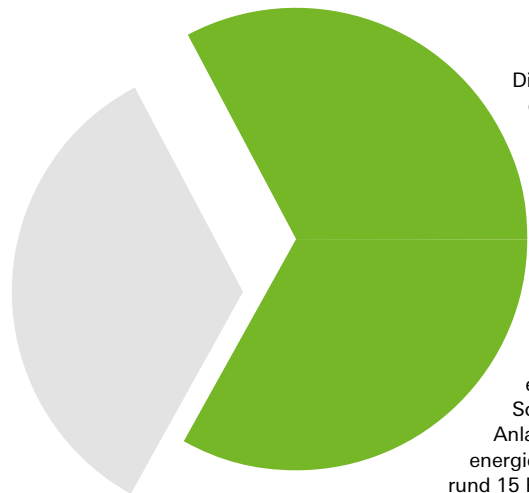
Ein Interview mit Marko Faber und weitere Bilder gibt es unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de)  
Unternehmensinfos zum Schüco Partner unter [www.metec-fenster.de](http://www.metec-fenster.de)

die Zahlen: Die dezentrale Energieerzeugung spart jährlich 24,85 Tonnen an Kohlendioxid ein. Die Brennwertheizung wird von einer Schüco Solarthermie-Anlage unterstützt. Dadurch sank der Gasverbrauch um 15 Prozent.

**Die Montage der Schüco Systeme** verlief reibungslos. „Auch wenn die Dünnschichtmodule für unsere Monteure Neuland waren, die Systeme sind bestens durchdacht und leicht zu verarbeiten. Außerdem hatten wir noch gute Unterstützung durch unsere Schüco Fachberater.“ Das erste Feedback zur Anlehnfassade kam dabei von einem Handwerkerkollegen, der bei METEC Malerarbeiten durchführte: „Könnt ihr das bei mir auch aufstellen, ich hätte eine passende Wand.“

**Für Marko Faber zeigt das deutlich**, wie wichtig es ist, die Vorteile der Dünnschicht-Photovoltaik-Module stärker bekannt zu machen. Deshalb hat er die Bilder seiner Anlagen auch beim Kundenbesuch immer auf dem iPad präsentiert. „Entscheidend wird sein, dass Schüco die derzeitige Marktführerschaft auf dem Gebiet der Energieeffizienz und der dezentralen Energiegewinnung weiter ausbaut, um den Erfolg im stärker werdenden Wettbewerb zu sichern.“

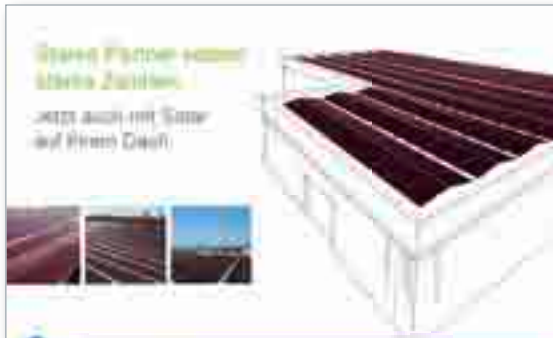
## Modernisierung spart rund 25 Tonnen CO<sub>2</sub>-Emissionen



Die PV-Anlagen erzeugen etwa 40.000 Kilowattstunden im Jahr. Damit deckt METEC zwei Drittel seines Stromverbrauchs. Zusätzlich entlastet eine Solarthermie-Anlage den Heizenergiebedarf um rund 15 Prozent.

# Die Energiewende beschleunigen

Erneuerbare Energien decken bereits rund 20 Prozent des deutschen Strombedarfs. Eine positive Entwicklung, die Partner vorantreiben können. Wer bisher ungenutzte Hallen oder Dächer mit Schüco Dünnschichttechnologie ausstattet, **profitiert von Vorzugskonditionen** und setzt ein sichtbares Zeichen für den Klimaschutz.



Erfreulich: Im August verkündete Bundesumweltminister Norbert Röttgen, dass die 20-Prozent-Marke beim Anteil der erneuerbaren Energien an der Stromversorgung in Deutschland im ersten Halbjahr 2011 überschritten worden sei. Im Zuge der Energiewende wächst das Interesse an alternativen Möglichkeiten, Energie zu gewinnen. Dabei wird die Sonne künftig einen

großen Beitrag zur dezentralen Erzeugung leisten. Sie könnte mit den heute bestehenden Techniken schon viermal mehr Energie liefern als weltweit benötigt wird. Um diese Kraft zu nutzen, hat Schüco unter anderem die Dünnschichttechnologie entwickelt, die sich in unterschiedlichen Ausführungen für alle baulichen Gegebenheiten eignet.

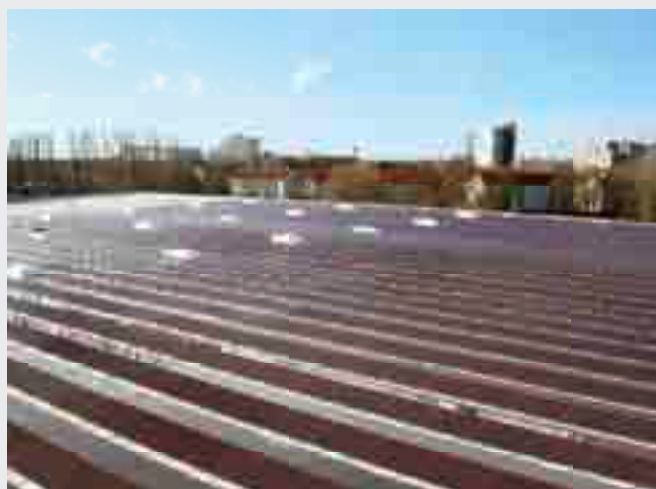
**Der hohe Wirkungsgrad** der Schüco Dünnschichttechnologie sorgt dafür, dass sich die Investition auch wirtschaftlich rechnet. Die Gestaltungsmöglichkeiten sind vielfältig, sodass Investoren die Gebäude nicht nur technisch, sondern auch optisch aufwerten können. Davon können Schüco Partner jetzt gleich in doppelter Hinsicht profitieren und Vorreiter der Energiewende werden. Mit den Schüco Dünnschicht-Aktionspaketen können sie bisher brachliegende Flächen auf dem Dach oder an der Fassade zur Energiegewinnung nutzen. Das macht sie nicht nur unabhängiger von den großen Versorgern, sie setzen damit auch ein sichtbares Zeichen ihres Engagements.



Das Exposé zeigt, wie eine Schüco Ost-/West-Flachdachanlage auf der eigenen Halle aussieht und liefert gleich den Richtpreis sowie die Ertragsrechnung mit.

## Schüco Flachdach Ost/West

Mit dem leichten Montagesystem Schüco MSE 100 Flachdach Ost/West, das die Dachhaut nicht durchdringt, kann man nahezu die komplette Dachfläche zur Energiegewinnung nutzen: Bis zu 90 Prozent der Fläche lassen sich mit dem Montagesystem mit Schüco Dünnschichtmodulen belegen. Damit sind optimale Erträge garantiert. Zusatzkomponenten erlauben den Einsatz des Systems auch in Gebieten mit hohen Schneelasten bis zu 2.85 kN/m<sup>2</sup>.



**Erzeugt Ihr Firmendach auch schon Energie? Jetzt Ertragsberechnung anfordern: [mein-dach@schueco.com](mailto:mein-dach@schueco.com)**

## Schüco Anlehnfassade FSE 3800 inklusive Energy Display

Mit der Anlehnfassade lassen sich fensterlose Flächen für die Energiegewinnung nutzen. Dazu ist meist weder ein Fundament noch sonst ein statischer Eingriff erforderlich. Das Paket beinhaltet zehn Dünnschichtmodule mit einer Fläche von je 5,72 m<sup>2</sup>. Sie können schnell und problemlos installiert werden und erzeugen eine Leistung von 3,7 kW. Das Komplettpaket (Montagesatz und Modulpaket) kostet 10.000 Euro netto. Ein Energy Display, das die Anlagenleistung und die CO<sub>2</sub>-Ersparnis anzeigt, ist ebenso wie Sunalyzer Web PR und Datenkabel im Paket enthalten\*.

gements und ihrer Kompetenz für den Klimaschutz. Insgesamt stehen mehrere Systeme zur Auswahl, die Schüco seinen Partnern zum Vorzugspreis anbietet. Eines davon ist die Anlehnfassade FSE 3800 inklusive Display, das Energieströme und CO<sub>2</sub>-Einsparung anzeigt. Außerdem gibt es die Kaltfassaden SCC 50 HD und 60 HD, die auf Passivhausniveau ausgeführt werden können sowie das Montagesystem Schüco Flachdach Ost/West. Mit diesem lassen sich Dachflächen optimal nutzen. Mit welchen Vorzügen die Pakete noch punkten, erfahren Sie unten.

**Wer die Aktionspakete** nutzt, macht das eigene Firmengebäude zum Multiplikator für solare Dünnschichttechnologie. Im Verkaufsgespräch lässt sich mit den Solaranlagen nicht nur glaubwürdig argumentieren, man kann den Kunden auch gleich die Qualität der eigenen Arbeit demonstrieren. Noch mehr Aufmerksamkeit können Partner mit Werbung erzielen, auch dafür bietet Schüco ein aufmerksamkeitsstarkes Marketing-Package (siehe rechts). Am besten Sie werden jetzt aktiv, die Aktion läuft bis zum **31.12.2011** für den Vertriebsbereich Metallbau Deutschland.

**Weitere Infos**

zu den Aktionspaketen Schüco ProSol TF finden Sie im Web unter [www.schueco.de/prosol-tf-pakete](http://www.schueco.de/prosol-tf-pakete)

**Spielend Aufmerksamkeit erzeugen**

Passend zur Schüco Dünnschichttechnologie-Aktion gibt es auch eine Reihe von Werbemitteln, mit denen Schüco Partner ihr Unternehmen ohne großen Aufwand zum Werbeträger machen können. Ob direkt auf der Baustelle, in den Medien oder auf der Homepage, Schüco bietet folgende Möglichkeiten:

**Ein Baustellentransparent** mit Firmeneindruck weckt zum Beispiel Aufmerksamkeit und positioniert das Unternehmen als Energiepionier in der Region. Drei Motive – die Schüco Anlehnfassade, Kaltfassade und Flachdach Ost/West stehen im Paket zu günstigen Konditionen zur Verfügung: Drei Banner gibt es zum Preis von 66 Euro (statt 99 Euro).



**Um in der lokalen Presse** Präsenz zu zeigen, bietet Schüco Presetexte und Anzeigenvorlagen, die sich mit dem Partner-Logo individualisieren lassen.



**Ein Online-Banner** auf der eigenen Website sorgt für eine große Reichweite und unterstreicht die Aktualität und Kompetenz des Online-Auftritts. Eine direkte Verlinkung auf das Schüco Webspecial ist ebenfalls möglich.



**Weitere Infos** zu den Werbemitteln unter [www.schueco.de/prosol-tf-pakete](http://www.schueco.de/prosol-tf-pakete)



**Verbesserte Energiebilanz: neue Technologie zum Bestpreis**

10.000 €\*  
\*Genaue Verkaufskonditionen finden Sie unter [www.schueco.de/prosol-tf](http://www.schueco.de/prosol-tf)

**Kaltfassade SCC 50 HD und 60 HD**

Die Schüco Kaltfassaden bieten beste Solarerträge, ausgezeichnete Wärmedämmung sowie vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten. In Verbindung mit der Bestellung von Komponenten von Schüco ProSol TF, Schüco SCC 50 HD und SCC 60 HD, die eine Wärmedämmung auf Passivhausniveau erlauben, gibt es die Fassadenbefestigung zum Aktions-Nettopreis von nur zehn Euro pro Stück\*.



**Aktive Preissenkung: zum Preisniveau der EnEV-Lösung**

Fassadenbefestigung 10 €/Stück\*  
\*Genaue Verkaufskonditionen finden Sie unter [www.schueco.de/prosol-tf](http://www.schueco.de/prosol-tf)

# Visionen, Trends – fit für die Zukunft

Unter dem Motto **Gemeinsamer Abschlag für den Klimaschutz** fand in Düsseldorf das Auftakt-Event zu den Schüco Open statt. Schüco präsentierte sein Leitbild Energy<sup>3</sup> – Energie sparen, gewinnen und vernetzen, gab Einblicke in Megatrends und setzte mit Partnern ein Zeichen für die Zukunft.

„Wir sind hierher gekommen, um Spirit zu erfahren – um Visionen für die tägliche Arbeit zu bekommen“, so Albert Stuber, einer der Gäste des Energy<sup>3</sup> Days im Düsseldorfer InterContinental Hotel. Anregungen für das gemeinsame Engagement erhielten die Besucher aus 30 Nationen dabei nicht nur durch den Rückblick auf das erste Halbjahr 2011. Sie blickten vor allem nach vorne: Wie entwickeln sich die Bereiche Energie, Gesellschaft und Technologie in den kommenden zehn Jahren – was sind die Megatrends? Auf einige dieser Fragen gab Zukunftsforscher Lars Thom-

sen Antworten. Um Trends zu ermitteln, forscht er nach Tipping-Points. Ein solcher Kipppunkt sei beispielsweise im Bereich der Energie erreicht: Das Zeitalter der fossilen Energie ist zu Ende und Strom aus einer Photovoltaikanlage wird bald zum gleichen Preis wie der konventionell erzeugte Strom angeboten (Grid Parity). Dadurch, dass Solartechnik und Speichereinheiten immer günstiger werden, erlaube dies einen verstärkten Einsatz dieser Techniken – eine Megakombi. Außerdem begäbe sich das Internet nach einem Jahrzehnt der Vernetzung in eine neue Phase: das

Internet der Dinge. Wir befinden uns in einer Dekade der Smartness. Das heißt, Fenster, Waschmaschinen, DVD-Player und Telefone werden nicht nur zunehmend vernetzt, die Technik lernt durch hinterlegte Nutzerprofile „mitzudenken“. Ein Beispiel: Nach dem Motto „Kommst du heute noch oder bleibe ich kalt?“, stimmt sich die Sauna von Lars Thomsen künftig automatisch mit dem Terminkalender auf dem Smartphone ab – statt sich wie bisher automatisch jeden Freitagabend aufzuheizen. Um Hitze ging es auch beim Boiled-Frog-Effect, ein bildhafter Vergleich mit einem

## Step in die richtige Richtung



„Energie sparen haben wir gelernt. Das können wir schon seit vielen Jahren. Energie gewinnen können wir inzwischen auch. Energie sinnvoll einsetzen – Energie-

management betreiben – hier erwarte ich diesbezüglich einen sehr starken Markt.“

Dipl.-Ing. Manfred Feldhaus, Feldhaus Fenster + Fenster GmbH + Co. KG, Emsdetten

## Zeit der Dummheit ist vorbei



„Das Wissen um Trends in Beratungsgesprächen mit Kunden ist für mich sehr wichtig. Denn wenn ich selbst an etwas glaube, fällt es auch leichter, die Kunden davon

zu überzeugen. Am meisten hat mich am Vortrag von Lars Thomsen begeistert, dass durch die Vernetzung vieler Informationen die Zeit der Dummheit vorbei ist.“ Oskar Anders, Anders Metallbau GmbH, Fritzlar



Schüco hat sich von einem Systemhaus zum grünen Technologieunternehmen entwickelt. Zusammen mit Partner Unterschriftenaktion auf dem Golfball ein Zeichen dafür, sich für Energy<sup>3</sup> – Energie sparen, Energie gewin-



Frosch: Wirft man ihn in heißes Wasser, springt er sofort heraus. Setzt man ihn hingegen in angenehm temperiertes Wasser und bringt es langsam zum Kochen, verpasst er den Absprung. Ähnlich verhalte sich dies mit der Reaktion von Industrien auf Innovationen und Veränderungen in Märkten. Lars Thomsens Appell: „Lernen Sie nach vorne zu gehen. Und wenn es zu warm wird, seien Sie kein Frosch und springen Sie ab!“ Die Zuhörer waren angetan: „Der Vortrag hat mir besonders gut gefallen: Er hat mich inspiriert und mir auch gezeigt, dass Schüco der richtige Partner für die Zukunft ist“, so Dipl.-Ing. (FH) Harald Schmück.

**Wie wiederum Trends Architektur** und Stadtbilder verändern können, erläuterte Architekt Dr. Alexander Rieck unter dem Titel „The city in a post-oil-world. Green ist the new black“. Der Architekt ist Experte beim Fraunhofer Institut und Mitbegründer des Büros LAVA, das an Bauvorhaben wie dem Michael Schumacher World Champion Tower in Du-

bai und dem Stadtzentrum Masdar in Abu Dhabi beteiligt war. Nach einem Rückblick in die Geschichte sagte er Produkten und Dienstleistungen rund um die Lebensqualität unter den Schlagwörtern „Gesunder Geist, gesunder Körper und gesunde Welt“ einen unendlich großen Markt voraus. Aktuell arbeitet Dr. Rieck an einem Entwurf für etwa 400.000 Menschen in Riad. Die Idee: Um bei der Klimatisierung der Stadt Energie zu sparen, soll sie tagsüber mit einem riesigen Solardach überspannt werden. Nachts wird das Dach zur Auskühlung geöffnet. Dies sei in Arabien auch bei den Cabriolets so: Am Tag fahren sie geschlossen, während sie nachts zur Kühlung geöffnet sind. Als bezeichnend beschrieb Dr. Rieck, dass Menschen in SaudiArabien davon ausgehen, in 30 Jahren kaum noch Einkünfte aus dem Ölgeschäft zu generieren. Daher würden sie stark in Wissen und Forschung investieren.

**Gefragt sind also Lösungen**, die unabhängig von fossilen und sicherheitskri-

tischen Energien sind. Mit dem Energy<sup>3</sup> Haus und dem Energiemanager bietet Schüco solche Systeme. Ein hoher technischer Standard ist dabei Teil der Erfolgsstrategie. Dies gilt für Gebäudehüllen ebenso wie für Golf. Und so fanden sich nach einer Talkrunde mit den Schüco Markenbotschaftern und Golfprofis Ian Poulter, Bubba Watson und Liang Wenchong Gäste, Referenten und Schüco Mitarbeiter zusammen: Gemeinsam setzten sie auf einem riesigen Golfball mit ihrer Unterschrift ein Zeichen für „Grüne Technologie für den Blauen Planeten“.

Bildergalerie und Trailer unter [www.schueco.de/energyday](http://www.schueco.de/energyday)



Lars Thomsen (Mitte) sprach noch lange nach seinem Vortrag in kleinen Gruppen über die Zukunftsforschung.



nen und Markenbotschaftern setzt Schüco mit neuen und Energie vernetzen – zu engagieren.

## Zeichen für Zusammenarbeit



*„Mit der Unterschrift auf den Golfball setze ich ein Zeichen für die Zukunft und für eine freundliche Zusammenarbeit. Wir arbeiten seit 30 Jahren mit Schüco und*

*hoffen, dass wir das auch noch die nächsten 30 Jahre machen – wenn möglich zusammen mit etwas Spiel, Spaß und Golf.“* H. M. F. Boltong, ith techniek, Heerlen, Niederlande

## Kunden erwarten Know-how



*„Architekten und Hauseigentümer erwarten, dass wir uns mit innovativen Technologien auskennen. Daher halte ich mich an Hersteller, die diese anbieten. Wir sind uns*

*der Klimaerwärmung und des Ölpreisanstiegs bewusst. Daher müssen wir darüber nachdenken, wie man Energie sparen kann.“* Frank Seta, Frank Seta & Associates, LLC, New York/USA

## Energiemanager ist Zukunft



*„Das Wissen um Trends der nächsten zehn Jahre ist wichtig, um Kunden aus dem Bereich Energietechnik darzulegen, dass fossile Brennstoffe endlich sind. Ihr Ende*

*kommt schneller, als wir meinen. Der neue Schüco Energiemanager ist eine tolle Idee und wird die Zukunft für den Einfamilienhausbereich sein.“* Albert Stuber, Stuber Energie und Sonnen GmbH, Mainburg



# Schüco Open 2011: Golf der Extra

Elf Schüco Markenbotschafter und Stars des internationalen Golfsports, rund 100 internationale Journalisten, mehr als 20.500 begeisterte Besucher an zwei Tagen: Die **Schüco Open 2011** im Golf Club Hubbelrath bei Düsseldorf sorgten für neue Rekorde und herausragende Stimmung.



Bei der Schüco Challenge am Samstag Morgen hatten golfbegeisterte Schüco Partner die Gelegenheit, mit den Großen des grünen Sports wie Schüco Markenbotschafter Ángel Jiménez (Mitte) zu spielen und von den Erfahrungen der Profis zu profitieren.

**Mit Weltklassegolf** begeisterten die Schüco Markenbotschafter und Golf-Profis mehr als 20.500 Zuschauer am letzten Juli-Wochenende bei den 3. Schüco Open auf dem Gelände des Golf Clubs Hubbelrath bei Düsseldorf. Ein gelungener Auftakt am 1. Turniertag war die Schüco Challenge. Rund 120 Schüco Partner aus 15 Ländern ließen es sich trotz des anfänglichen Regens nicht nehmen, gemeinsam für den Klimaschutz abzuschlagen. Hilfreiche Tipps erhielten sie von den Schüco Markenbotschaftern, die sie auf ihrer Runde begleiteten. Sieger auf dem Ostplatz wurden in der Netto-A-Wertung Duncan Grover aus England und in der Netto-B-Wertung Holger Winkenstette aus Deutschland. Auf dem Westplatz konnte Marko Rasic aus Kroatien die Trophäe erobern. Die Pokale wurden am Abend im Rahmen der Players' Night überreicht. Dieser Gala-Abend – mittlerweile eine feste Größe im Rahmen der Schüco Open – bot auch in Düsseldorf wieder eine hervorragende Möglichkeit, die



Die Schüco Markenbotschafter begeisterten beim Schüco Open 2011 die Zuschauer mit Weltklasse-Golf (v.li.): Álvaro Quirós, Liang Wenchong, Miguel Ángel Jiménez, Bubba Watson, Martin Kaymer, Ian Poulter, Edoardo Molinari, Grégory Havret, Geoff Ogilvy, Henrik Stenson und Dustin Johnson. In der Mitte: Dirk U. Hindrichs, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter der Schüco International KG

# klasse

Schüco Markenbotschafter und andere internationale Spitzengolfer abseits von Green und Fairway zu erleben.

**Rund 8.000 Zuschauer** hatten sich am Samstag Nachmittag auf dem Gelände des Golf Clubs Hubbelrath eingefunden, um die Schüco Markenbotschafter und Spitzengolfer beim Schüco Match Play zu sehen. Ian Poulter (England), herausragender Match Play-Spieler der letzten Jahre, demonstrierte in Hubbelrath einmal mehr sein Können und gewann mit seinem Partner Henrik Stenson (Schweden) mit „drei auf“ gegen das Team Ozeanien mit Geoff Ogilvy (Australien) und Liang Wenchong (China). Auf der vorletzten Bahn gingen Dustin Johnson und Bubba Watson (USA) gegen Martin Kaymer (Mettmann) und Maximilian Kieffer (St. Leon-Rot) in Führung. Die Chance zum Ausgleich auf dem Schlussloch konnte Martin Kaymer nicht nutzen. Es gelang ihm nicht, seinen Putt im Loch zu versenken. Gleichstand hieß es am Ende der dritten Partie zwischen Miguel Ángel Jiménez und Álvaro Quirós (Spanien) sowie Grégory Havret (Frankreich) und Edoardo Molinari (Italien). In einem spannenden Flight konnten die beiden Spanier einen 0:2 Rückstand aufholen und das Match teilen.

Die Golf-Fans freuten sich nicht nur über hochklassigen Sport und tolle Schläge, sondern konnten gleichzeitig erleben, dass auch Spitzenspieler richtig Spaß auf den Fairways und Greens haben können. Bubba Watson brachte es nach dem Match Play auf den Punkt: „Dieses Spielformat begeistert Spieler und Zuschauer gleichermaßen, weil es Wettkampf mit viel Spaß auf dem Platz verbindet.“

**Der Sonntag brachte den Höhepunkt** der Schüco Open: das Spiel um den Winner's Cup. Die Rekordkulisse von rund 12.500 Besuchern sah den Ryder



Dirk U. Hindrichs übergibt Ian Poulter den Siegerpokal der Schüco Open 2011.

## Die Piraten kommen

Die kleinen Besucher erlebten am Sonntag auf den Schüco Open nicht nur Stars hautnah, sondern konnten auch selbst als Nachwuchsgolfer abschlagen. Dafür sorgte die Aktion „Schüco Green Pirates“, bei der Fünf- bis Zwölfjährige die Themen Golf und Energie entdeckten. Über 200 Kinder erlebten spielerisch auf einem Energie-Pfad, wie Golf im Einklang mit der Natur stattfindet.





Bei den Schüco Open 2011 ließen sich die Besucher von den spannenden Auseinandersetzungen und den tollen Schlägen der internationalen Golf-Elite begeistern.

Cup-Gewinner und vielfachen Turniersieger Ian Poulter (England) bei einer fantastischen 67er Runde (fünf unter Par). Er trug damit ebenso wie alle internationalen Golfstars zu der tollen Atmosphäre am Finaltag der Schüco Open 2011 bei. Die Schüco Markenbotschafter boten ihren Mitspielern, Gästen und den zahlreichen Besuchern Golf von höchstem internationalem Standard und zusätzlich großartige

Unterhaltung durch Schläge, wie sie nur sehr selten zu sehen sind.

**Martin Kaymer** war mit seinem Ergebnis von 75 Schlägen (+3) weniger zufrieden, aber ebenfalls begeistert vom einzigartigen Turnierformat und dem Zuspruch der Golf-Fans aus ganz Deutschland: „Es war ein wunderschöner Tag und ich freue mich für die Veranstalter, dass so viele

Besucher gekommen sind und für einen riesigen Erfolg der gesamten Veranstaltung gesorgt haben.“

**Den Siegerpokal** überreichte Dirk U. Hindrichs, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter der Schüco International KG, an seinen Markenbotschafter Ian Poulter, der erst vor wenigen Monaten Teil des Schüco Markenbotschafter-

## Caddie-Aktion 2011: Begehrter Job

Fast 600 Golfbegeisterte hatten sich bei den Schüco Open 2011 um einen Platz als Caddie beworben. Die große Zahl an Bewerbern zeigt, wie begehrt die Aussicht ist, eine Runde am Bag eines internationalen Ausnahmsportlers zu erleben. Für viele Amateurgolfer und Golfbegeisterte ist es ein sportlicher Traum, einem Schüco Markenbotschafter beim Flight beratend zur Seite zu stehen. Schließlich haben einige Weltklasse-Golfer selbst ein-

mal als Caddie angefangen. Dieser trägt ja nicht nur die schwere Golf-tasche über den Platz, sondern hilft dem Profi vor allem beim „Grün lesen“, also bei der Bestimmung des Wegs, auf dem der Ball zum Loch rollen soll. Jeder Golfer weiß, dass Greenreading alles andere als trivial ist, dass beispielsweise die Breaks oft unterschätzt werden. Hier konnten sich also internationale Topstars und golfbegeisterte Amateure auf Augenhöhe begegnen.





Auf der Players' Night wurde mit den Gästen und Markenbotschaftern gefeiert.

teams geworden ist. Dabei bedankte er sich auch bei allen Spielern für ihre Leistungen und ihre Geduld, mit der sie die Autogrammwünsche der vielen Besucher erfüllten. „Unsere Entscheidung, nach Düsseldorf zu gehen und die Veranstaltung bereits am Samstag zu beginnen, wurde durch den neuen Besucherrekord und die hervorragende Stimmung eindeutig bestätigt“, so Dirk U. Hindrichs. Das Golfgelände in Hubbelrath bot den geeigneten Rahmen für die Schüco Open 2011, stimmt doch die Schüco Maxime „Grüne Technologie für den Blauen Planeten“ nahtlos überein mit den Werten und Aktivitäten des Golf Clubs Hubbelrath hinsichtlich eines sorgsamem Umgangs mit den Ressourcen der Natur: Im Oktober 2010 wurde der Düsseldorfer Club unter anderem wegen seiner vielfältigen Aktivitäten in Sachen Natur- und Landschaftsschutz mit der Gold-Urkunde im Rahmen des Umweltmanagementprogramms „Golf und Natur“ des Deutschen Golf Verbands (DGV) ausgezeichnet. Das Programm hat zum Ziel, optimale Bedingungen für den Golfsport mit dem größtmöglichen Schutz der Natur zu vereinen.

### Profis hautnah erleben



„Bei den Schüco Open 2011 bin ich auf meine eigene Turnier-Runde gespannt gewesen und darauf, die vielen Profis wirklich einmal hautnah zu erleben. Der Golf-

spieler Martin Kaymer ist ja im Moment nicht so gut drauf, daher habe ich Dustin Johnson als meinen Favoriten angesehen.“ Dipl.-Ing. (FH) Harald Schmück, Innotech Solar GmbH, OT Kützberg

### Die Pro's spielen sehen



„Ich habe mich darauf gefreut, die Pro's spielen zu sehen. Ihr Talent beeindruckt mich – was sie alles mit dem Golfball anstellen können! Ich bin aus den Vereinigten Staaten

und mag ‚Bubba‘ Watson – ich liebe den Underdog, verfolge seinen Aufstieg. Ich selbst habe nie auch nur eine Stunde Unterricht gehabt, genieße aber das Spiel.“ Patrick M. Orrico, AIA, Frank Seta & Associates, LLC, New York

### Partner mit gleicher Denke



„Meine Erwartungen: Spaß und Golf spielen mit den tollen Markenbotschaftern. Dustin Johnson ist für mich zurzeit einer der besten Spieler – Martin Kaymer auch. Aber letztendlich

ist es auch interessant zu sehen, wie es in Zukunft weitergeht: etwa im Bereich Energie. Und da ist es gut, mit Schüco einen starken Partner zu haben, der die gleiche Denkweise hat wie wir.“ Dipl.-Ing. Klaus Kexel, Soluwa GmbH, Schwaig bei Nürnberg

#### Weitere Infos

Erleben Sie die Highlights der Schüco Open 2011 in der großen Video- und Fotogalerie unter [www.schueco.de/golf](http://www.schueco.de/golf)

### Medienresonanz



Auch in diesem Jahr fanden die Schüco Open als bestbesetztes Einladungsturnier in Deutschland viel Interesse in den Print- und Online-Medien sowie im Fernsehen und Radio. Die Schüco Markenbotschafter sowie Schüco Chef Dirk U. Hindrichs gaben zahlreiche Interviews und ließen die Fernsehzuschauer und Radiohörer hautnah am Geschehen auf dem Golfgelände in Hubbelrath teilhaben. Die Fernsehkanäle Sky, Sport 1 und Eurosport brachten die Höhepunkte des Turniers in die Wohnzimmer. Die Sender nahmen auch nach der aktuellen Berichterstattung die Highlights der Schüco Open 2011 immer wieder in ihre Nachrichtensendungen auf.

### Mehrwert im Internet



[www.schueco.de/golf](http://www.schueco.de/golf) – unter dieser Adresse sind alle wichtigen Infos rund um den Golfsport, die Schüco Open 2011, alle Schüco Open Turniere der letzten Jahre

sowie die Turnierfolge der Markenbotschafter abrufbar. Dort finden Sie auch ein Golf-Lexikon, das die wichtigsten Begriffe des Sports



erklärt sowie Details zu den Schüco Markenbotschaftern und deren Statements zu Schüco. Für unterwegs gibt es diese Inhalte auch als kostenlose App für das iPhone beziehungsweise für das iPad.



### Die exklusive Schüco Golf Collection

Hochwertige Artikel, führende Markenhersteller und ein exklusives Schüco Branding – das zeichnet die Schüco Golf Collection aus. Für sonnige Tage empfiehlt sich die TaylorMade Golf Cap. Der offizielle Schüco Open Blouson aus Wasser abweisendem Nylon mit Thermoisolierung bringt Golferinnen und Golfer im Herbst durch Wind und Wetter.



Weitere Artikel unter [www.schueco.de/golf](http://www.schueco.de/golf)

# „Hier in Glinde passt alles“

Kunststoff, Aluminium, Holz, Holz-Aluminium – der Fenster- und Türenspezialist **Fresand aus Reddelich** bietet eine ungewöhnlich breite Palette hausgener Produkte. Mit einer neuen Ausstellung in Glinde hat das erfolgreiche Unternehmen kürzlich seine Präsenz in der Region Hamburg weiter ausgebaut.

„Schön, dass Sie da sind!“ „Toll, endlich haben Sie richtig Platz!“ Kunden, Partner und neue Nachbarn freuten sich mit der Fresand GmbH über die Einweihung ihrer neuen Niederlassung in Glinde. Freundschaftlich und familiär war die Atmosphäre unter den 130 geladenen Gästen, die Frühlingsblumen in allen Farben, Geschenke und Glückwünsche mitgebracht hatten. Im neuen Schauraum am Stadtrand von Hamburg zeigt der Fenster- und Türenhersteller aus Reddelich (Mecklenburg-Vorpom-

mern) eine Vielzahl seiner Produkte. Die Ausstellung richtet sich an Privatkunden ebenso wie an Architekten, Bauunternehmen und Wohnungsgesellschaften.

**Knapp zehn Jahre lang** war Fresand zuvor in der Hamburger Spaldingstraße zu finden, einer großen Einfallstraße in die Innenstadt. Doch der alte Standort platzte aus allen Nähten: Sechs Bauleiter mussten sich ein Büro teilen, nur ein kleiner Teil der umfangreichen Produktpalette konnte präsentiert werden.

Zudem war der Parkraum so knapp, dass manche Kunden die Anfahrt abbrachen und wieder nach Hause fuhren, erinnert sich Geschäftsführer Harald Frehse. Ungünstige Rahmenbedingungen für das Unternehmen, das 55 Prozent seines Umsatzes in Hamburg und seinem Umland erzielt. „In Glinde passt jetzt alles“, freut sich der Firmenchef.

Im Mittelpunkt der 800 Quadratmeter großen Ausstellung stehen die jüngsten Entwicklungen aus den



Wer Systeme ausprobiert, die man sonst in Katalogen, Prospekten oder im Internet sieht, kann sich von der erstklassigen Ausführungsqualität überzeugen.



Automationsfunktionen direkt am Exponat testen – vielen Kunden erleichtert diese Möglichkeit die Kaufentscheidung.



Bereichen Sicherheitstechnik, Lüftung, Automation, Wärme und Schallschutz.

„Gerade im Hamburger Raum sind Einbruchssicherheit und Schallschutz sehr gefragt“, so Harald Frehse. An einem Modell können die Besucher ausprobieren, wie Straßenlärm und das Dröhnen eines Presslufthammers hinter Dreifachglas mit Schallschutz-ausstattung verstummen. Eine andere Installation zeigt, wie Sicherheitsglas einer zwei Kilogramm schweren Stahlkugel Stand hält.

Neben der Ausstellung verfügt das Firmengebäude in Glinde über Büros für Bauleiter und Kundenberater und einen großen Konferenzraum, der auch für Seminare zu Branchenthemen genutzt wird. Eine logistische Erleichterung bedeutet zudem das neue Zwischenlager. Denn die hauseigenen Produkte werden an verschiedenen

Standorten in Mecklenburg-Vorpommern hergestellt: Kunststoff und Aluminium in Steffenshagen, Fenster und Türen aus Holz und Holz-Aluminium in Rostock. „Dass wir vier verschiedene Produktlinien anbieten, ist in der Branche schon etwas Besonderes“, sagt Harald Frehse. Mit einem Bauelemente-Handel in Bad Doberan hatte der Dipl.-Ingenieur nach der Wende die Grundlage für das Unternehmen gelegt. 1992 begann er mit der Fertigung eigener Kunststoffelemente. Innerhalb von fünf Jahren weitete Harald Frehse die Produktion auf Aluminium- und Holzelemente aus. Heute beschäftigt sein Unternehmen 155 Mitarbeiter. Ein gutes Gespür für Chancen sei einer der Bausteine des Erfolgs, so der Firmenchef, aber: „Noch wichtiger sind die Mitarbeiter. Ohne eine motivierte Mannschaft funktioniert gar nichts!“ Dazu gehören übrigens auch seine beiden Söhne Stefan und Christian.

Mit Schüco immer aktuell



„Unsere Fenster und Türen haben wir von Anfang an mit Profilen von Schüco ausgestattet. Es sind einfach gute Produkte! Durch das Haus Schüco haben wir außerdem die Gewissheit, immer an aktuellen Entwicklungen beteiligt zu sein. Schließlich sind im Laufe der Jahre zwischen uns und den Kollegen von Schüco persönliche Beziehungen gewachsen. Auch das ist sehr wichtig für diese Partnerschaft.“ Harald Frehse, Fresand GmbH, Reddelich

Weitere Infos und Bilder

zur Schauraumeröffnung unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de). Mehr zum Partner [www.fresand.de](http://www.fresand.de)



Im großen Konferenzraum konnten sich die Gäste beim Erfahrungsaustausch mit Getränken und kleinen Snacks stärken.



Im Gespräch: der Bürgermeister von Glinde Rainhard Zug (rechts) und Geschäftsführer Harald Frehse

Mit den neuen Räumen in Glinde hat Fresand sein Engagement im Großraum Hamburg ausgebaut.

# Ein halbes Jahrhundert Qualität

Am 1. Mai jährte sich die Firmengründung des Unternehmens **Schmitfranz in Oelde-Lette** zum 50. Mal – Grund genug, den Tag der Arbeit in einen Tag der offenen Tür zu verwandeln, Gäste willkommen zu heißen und mit ihnen gemeinsam den Erfolg zu feiern.

„Wir schätzen, dass am 1. Mai bis zu 2.000 Besucher hier waren“, berichten Sandra und Markus Schmitfranz über den Tag der offenen Tür, der anlässlich des 50. Firmenjubiläums stattfand.

„Über die vielen Besucher waren wir alle überrascht – und dabei sind sie nicht nur zufällig wegen des Feiertags vorbeigekommen: Das hat uns das große Interesse an unserem Betrieb und unserer Arbeit gezeigt.“ Gäste hatten unter anderem Gelegenheit, die Fertigung, den Schüco Demotruck und die neue Haustüren-Ausstellung zu erkunden. Für Fragen standen dabei Schmitfranz-Mitarbeiter zur Verfügung.

Die Besucher waren auch von dem Rahmenprogramm begeistert: Neben Informationen gab es Unterhaltsames und Verpflegung für Groß und Klein: In der Hüpfburg vergnügten sich die Kinder, während sich beispielsweise im Zelt die Erwachsenen zu Kaffee und Kuchen zusammenfanden.

## Konzept Familienbetrieb

„Erstaunt waren wir auch über die hohe Zahl an Gratulanten. Darunter waren etwa der Gesangsverein mit eigens getextetem Lied sowie die Ehrengarde des Spielmannzuges „Frei weg“ aus Lette,“ so Markus Schmitfranz. Die

zahlreichen Glückwünsche zeigen, dass Schmitfranz eine feste Größe in der Gemeinde ist. Kein Wunder, schließlich blickt das Familienunternehmen auf ein halbes Jahrhundert Geschichte zurück: Anton Schmitfranz gründete die Firma am 1. Mai 1961 und fertigte in Lohnarbeit Bauaufzüge. Ende der 60er-Jahre kamen Schlosserarbeiten, Tankbau und wenig später die Fertigung von Türen und Fenstern aus Aluminium dazu. 2005 übergab Vater Anton die Firma an seinen Sohn Markus. Heute beschäftigt das Unternehmen 30 Mitarbeiter, darunter drei Auszubildende. Das Erfolgsrezept: „Wir sind ein Familienbetrieb. Dabei können wir immer auf die Unterstützung unserer Eltern bauen und haben ein tolles Arbeiterteam. Außerdem befinden wir uns auf dem neuesten Stand der Technik und erweitern dementsprechend unsere Produktpalette.“

## Neue Kontakte nutzen

Auf das Event aufmerksam gemacht hat das Unternehmen im Vorfeld mit Sonderseiten in der Tageszeitung, mit



Am Tag der offenen Tür besuchten zahlreiche Gäste die Schmitfranz-Werkstatt und ließen sich – wie hier an der Schüco Maschine PDG e-Cut 600 – die moderne Technik der Metallverarbeitung erläutern.



Die neue Haustürnausstellung kam bei Familien und Senioren gleichermaßen gut an.



Berichten in Zeitschriften, Flyern, Plakaten und natürlich auch mit persönlichen Einladungen. Ein Aufwand, der sich lohnt hat.

Warum Sandra Schmitfranz außerdem anderen empfiehlt, ein solches Jubiläum entsprechend zu begehen? „So eine Veranstaltung ist eine tolle Gelegenheit, sich in der Öffentlichkeit zu präsentieren – zudem bleibt man im Gespräch.“ Und das auch nach der Veranstaltung: Denn mit den vielen neuen Kontakten, die auf dem Fest entstanden sind, setzt sich das Schmitfranz-Team derzeit in Verbindung. Mehr zum Unternehmen finden Sie unter [www.metallbau-schmitfranz.de](http://www.metallbau-schmitfranz.de)

Weitere Bilder und ein Interview mit Sandra Schmitfranz finden Sie unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de)



Der Demontruck bot zusätzliche Ausstellungsfläche und präsentierte die neuesten Schüco Systeme. Für Fragen stand ein Schüco Mitarbeiter zur Verfügung.

### Alles Gute für den Kunden



„Wir sind seit 45 Jahren Schüco Partner. Das Unternehmen bietet Systeme und das komplette

Zubehör aus einer Hand. Davon profitieren wir, denn unser Motto lautet: Alles aus einer Hand, alles Gute für den Kunden.“ Sandra und Markus Schmitfranz, Metallbau Schmitfranz GmbH aus Oelde-Lette



Nah am Schmitfranz-Firmensitz führt eine beliebte Fahrradstrecke vorbei – diese nutzten viele Gäste und radelten bei strahlendem Sonnenschein zum Fest. Das Zelt bot genügend Platz zum Feiern.



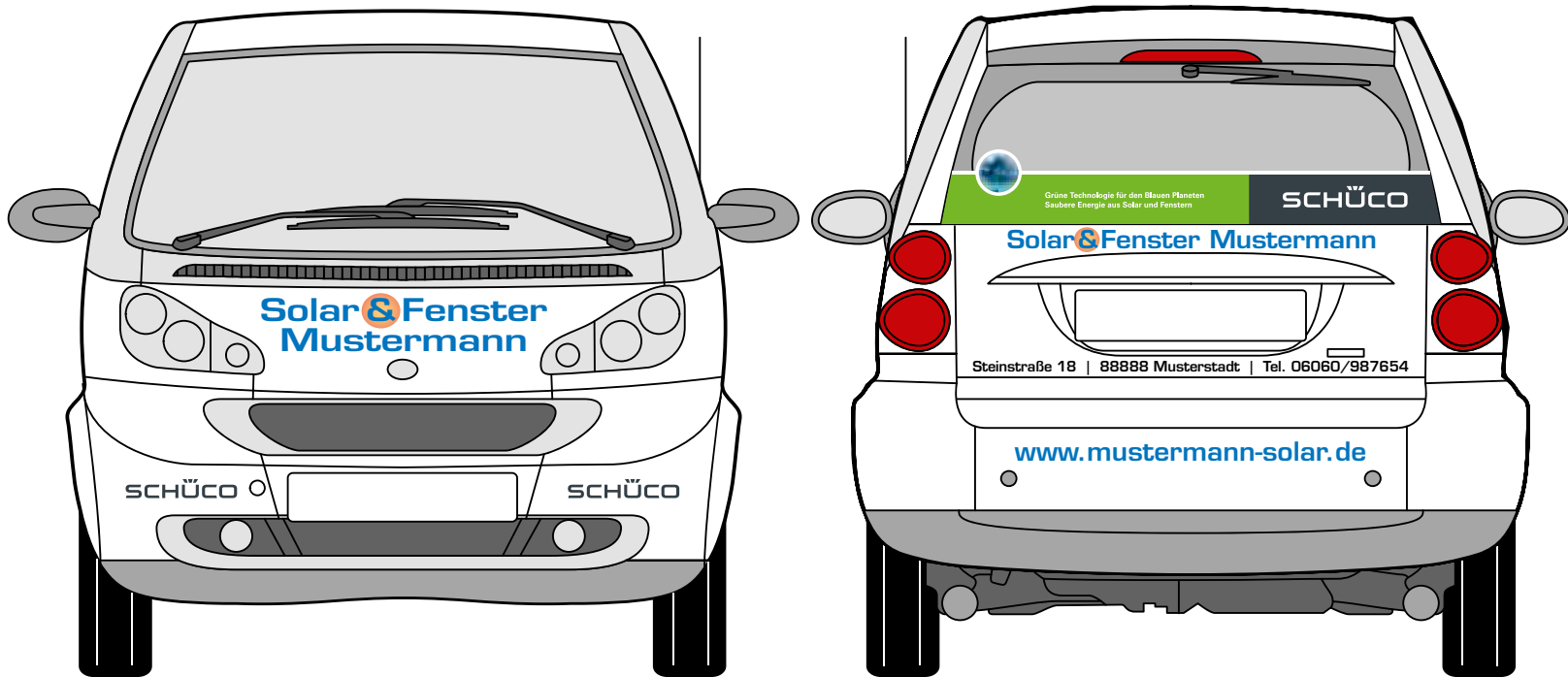
Die Ehrengarde des Spielmannzuges „Frei weg“ aus Lette spielte auf dem Tag der offenen Tür auf.



Im festlich geschmückten Zelt feierten Kunden, Mitarbeiter, Freunde und Interessierte mit Familie Schmitfranz das große Jubiläum.



Ein starkes Team: Markus und Sandra Schmitfranz, Gertrud und Anton Schmitfranz sowie Indo Chatterjea von Schüco (von links)



## Schüco startet „smart Aktion“

1997 lief der erste smart vom Band. Der kleine Flitzer, der auf eine Idee vom Chef des Schweizer Uhrenkonzerns Swatch Nicolas Hayek zurückgeht, ist auch heute noch ein Auto mit einem hohen Aufmerksamkeitswert – und damit ein idealer **Werbeträger für Schüco Partner**.

Ob auf dem Weg zum Kunden oder zur Baubesprechung – der kleine, wendige smart ist ideal für die Stadt. Ausgestattet mit einer Schüco Fahrzeugverklebung eignet sich der kleine Flitzer ideal als fahrender Werbeträger. Aus diesem Grunde hat Schüco mit der Daimler Benz AG Deutschland, vertreten durch die Mercedes-Niederlassung Bielefeld, und dem angeschlossenen smart Center eine neue Kooperationsvereinbarung abgeschlossen. Er garantiert Schüco Partnern einen Sonderpreis, wenn Sie einen „Schüco smart“ kaufen oder leasen. Dabei übernimmt Schüco nur die Rolle des Vermittlers. Den Kauf- oder Leasingvertrag schließen die Schüco Partner direkt mit dem smart Center Bielefeld.

**Der Schüco smart**, ein Benziner mit 71 PS, ist in mehreren Versionen verfügbar: in Schwarz und Weiß sowie als Coupé oder als Cabriolet. Tridion Sicherheitszelle, elektrische Fensterheber sowie Klimaanlage mit Pollenfilter, Panoramadach und Gepäckraumabdeckung gehören mit zum Angebot.

**Bestandteil der Verklebung**, die das Auto nicht vollständig bedeckt, sind Firmenname und Adresse des Schüco

Partners mit Telefon, E-Mail- und Internet-Adresse. Zur Bebilderung kann man sich aus einer Reihe von Motiven eine Variante von Schüco Objekten auswählen oder ein eigenes Referenzbild nutzen. Das Schüco Branding rundet das Standard-Paket ab. Wünsche, die über das Schüco Angebot hinausgehen – wie Farbe oder Vollverkleben – setzt das Team gern auf Anfrage um.

**Wer sich für das Angebot von Schüco interessiert**, wendet sich einfach an das smart Center Bielefeld. Etwa, um Fragen oder Details zur Ausführung zu besprechen. Als Ansprechpartnerin im smart Center steht Ihnen Vivien Pfarrherr unter der Telefonnummer **0521 302 503** oder per Mail unter [vivien.pfarrherr@daimler.com](mailto:vivien.pfarrherr@daimler.com) zur Verfügung.

### Weitere Informationen

zur smart Aktion finden Sie auch unter [www.schueco.de/smart](http://www.schueco.de/smart)

## smart fahren – clever werben

Das erste Unternehmen, das seinen Schüco smart in Bielefeld abholen konnte, war die Firma Stuber Energie und Sonnen GmbH aus Mainburg. Der Schüco Partner nutzt schon seit zwei Jahren die Attraktivität des kleinen Flitzers, um Werbung für Schüco Solartechnik sowie für das eigene Unternehmen zu machen. „Mit der Aufmerksamkeit, die das Fahrzeug und die Werbung bisher auf sich zogen, haben wir sehr gute Erfahrungen gemacht. Und da unser Leasing-Vertrag auslief, kam die Schüco smart Aktion natürlich wie gerufen“, so Christoph Kempf von Stuber Energie und Sonnen. Er ließ es sich nicht nehmen, den smart persönlich in Empfang zu

nehmen. „Wie die Beklebung aussehen soll, hatten wir im Vorfeld abgestimmt. Aber in der Realität sieht sie sogar noch besser aus.“

**Von der Bestellung** bis zur Auslieferung des Fahrzeuges muss man mit vier bis sechs Wochen rechnen. Etwas länger dauert es, bis der smart mit Elektroantrieb zu Verfügung steht. „Ab Januar nehmen wir Bestellungen für den neuen smart electric drive entgegen. Ab Sommer können dann die ersten Fahrzeuge bei uns abgeholt werden“, so Vivien Pfarrherr vom smart Center Bielefeld. „Für Schüco Partner sicher eine optimale Gelegenheit, ihr Engagement für die Sonnenenergie zu unterstreichen.“



Überzeugendes Design – zufriedene Kunden: Nach einer kurzen Einweisung von Vivien Pfarrherr vom smart Center Bielefeld konnte Christoph Kempf wieder Richtung Mainburg starten. Dort ist der Sitz der Firma Stuber Energie und Sonnen GmbH, die sich auf Solarmodule spezialisiert hat.

### Werbung auf vier Rädern



„Als mobile Werbung ist der smart ideal. Deshalb kommt es darauf an, dass er auch viel unterwegs ist. Bei uns nutzt die Assistenz der Geschäftsleitung den Wagen und natürlich ist der smart auch dabei, wenn wir uns und unsere Produkte auf Messen und Ausstellungen präsentieren.“ Christoph Kempf, Marketingleiter bei Stuber Energie und Sonnen GmbH, Mainburg

### Doppelten Vorteil nutzen



„Der neue smart ist in jeder Hinsicht gewachsen. Er bietet nun mehr Platz im Innenraum und durch Extras wie Navigation und Freisprecheinrichtung ist er das ideale Arbeitsmittel für Ihre Kundenbesuche. Mit der neuen Beklebung ist er zusätzlich ein fahrender Werbeträger mit Wiedererkennung für Schüco und seine Handelspartner. Alles in allem, ein Multitalent für Ihr Unternehmen!“ Vivien Pfarrherr, smart Center Bielefeld



### Solar mobil mit Schüco

Seit kurzer Zeit unterstützt ein neues Elektroauto die Schüco Flotte in Bielefeld: smart electric drive heißt das neue Fuhrpark-Mitglied.

Deutlich sichtbar prangt an dem grün-weißen Elektroauto „Getankt wird zu Hause“ – und zu Hause, das ist der Schüco SolarCarport in Bielefeld. Ausgestattet mit kristallinen Photovoltaikmodulen oder Dünnschichtmodulen erzeugen Schüco SolarCarports Eigenstrom. Dieser wird dann mittels Wechselrichter von Gleichstrom in Wechselstrom umgewandelt und kann direkt an der hauseigenen Zapfsäule getankt werden. Damit erübrigt sich der Weg zur Tankstelle und der Wagen fährt mit sauber erzeugtem Strom. Zusätzlich bietet der Carport Schutz für den Pkw.

Die Lithium-Ionen-Batterie des Autos kann man übrigens auch als Speichermedium für Eigenstrom nutzen. Über eine optimale Vernetzung der Speicher und Verbraucher wird die Energie an Haushaltsgeräte abgegeben oder überschüssiger Strom direkt an das öffentliche Stromnetz geliefert. Der mobile Speicher bietet damit einen wichtigen Baustein für energieautarke Gebäude, die Energie sparen, gewinnen und durch intelligente Vernetzung dort nutzen, wo diese benötigt wird. Wer also noch kein Elektroauto besitzt, kann trotzdem vom Schüco SolarCarport profitieren.

# Von Anfang an Schüco Partner

Jungen Menschen Chancen für eine **sichere berufliche Zukunft** bieten – dafür setzt sich Schüco seit mehr als 55 Jahren ein. Das aus diesem Engagement entstandene Wissen bietet Schüco nun auch seinen Partnern an und heißt externe Auszubildende im Technologiezentrum (TZ) in Bielefeld willkommen.

„Wir haben über Jahre Know-how gesammelt, das wir fachübergreifend einsetzen, und kooperieren mit sämtlichen Ausbildungsabteilungen von Schüco“, so Fachbereichsleiter TZ-Ausbildung Klaus-Peter Scholz. „Auszubildende, die in einer unserer Niederlassungen ihre Ausbildung zum Technischen Systemplaner machen, können in Bielefeld Kurse belegen und so ihre Fachkenntnisse optimieren.“ Besonders nachgefragt sind kooperative Studiengänge: In nur acht Semestern absolvieren Studenten erst ihre Ausbildung zum IHK-geprüften Elektroniker

oder Mechatroniker, danach schließen sie das Studium mit dem Bachelor ab. Schüco ermöglicht so anspruchsvolle Ausbildungen, die neben fachlichem Wissen eine gute Organisation und soziale Kompetenz erfordern. Davon können Partner nun in Form einer neuen Dienstleistung profitieren.

## Wissen vor Ort nutzen

„Künftig können Auszubildende unserer Partner Teile ihrer Ausbildung bei uns absolvieren. So erhalten Sie das Wissen, das laut Ausbildungsplan vorgesehen ist, lernen zusätzlich ein



Klaus-Peter Scholz, Fachbereichsleiter TZ-Ausbildung in Bielefeld

anderes Unternehmen sowie neue Menschen kennen.“ Zu den geforderten Inhalten vermitteln Schüco Ausbilder außerdem in internen Schulungen Kenntnisse zu den neuesten Schüco Systemen und Techniken. Auf diese Weise lassen Schüco Partner ihre Auszubildenden zu einem fachlich versierten Facharbeiter schulen, den man im Unternehmen sofort einsetzen kann – in der Planung, Fertigung oder für die Montage.

## Interesse?

Wann und welche Bereiche der Ausbildung bei Schüco absolviert werden, bespricht man am besten direkt mit Klaus-Peter Scholz, **0521 783 873** oder **kpscholz@schueco.com**.

Übrigens, Bewerbungen für Ausbildungsplätze oder kooperative Studiengänge nimmt das Team Talentmanagement gerne entgegen.

Weitere Informationen finden Sie unter **[www.schueco.de/ausbildung](http://www.schueco.de/ausbildung)**



Gemeinsam lernen für eine erfolgreiche Zukunft: Das Schüco Technologiezentrum bietet Know-how, von dem auch Schüco Partner und deren Azubis profitieren können.

## So punkten Ihre Azubis bei Schüco

Schüco bildet im Technologiezentrum in Bielefeld in den Berufen Mechatroniker und Elektroniker aus. In Absprache sind zudem Einsätze in den Schüco Niederlassungen möglich. Dabei übernimmt Schüco auch Teilbereiche der Ausbildung für die Auszubildenden von Schüco Partnern. Die Vorteile:

- Zu IHK-Inhalten lehrt Schüco spezielles mechatrisches Wissen zu Hydraulik, Pneumatik, Europäischer Installationsbus (EIB) und CNC-Technik
- Ausbildung im Bereich der Steuerungs- und Messtechnik auf den Industriestandard LabVIEW
- Vermittlung sozialer Aspekte, etwa die Grundlagen der Business-Etikette
- Azubis erhalten von den Ausbildern regelmäßig Rückmeldung bezüglich ihrer Leistungen und geben den Schüco Mitarbeitern selbst auch Feedback.

# Zum Patent angemeldet

In der Fassade nimmt die Eingangstür eine besondere Stellung ein. Auf Basis von Schüco Systemen entwickelt die **Firma Kock aus Lengerich** maßgeschneiderte Lösungen. Die „grüne Tür“ wurde jetzt als Geschmacksmuster angemeldet. Wir sprachen mit Geschäftsführer Rolf Kock.



Durch die größere, lichte Öffnung im unteren Bereich bietet die grüne Tür eine individuelle Lösung.

## Herr Kock, Ihr Unternehmen hat sich auf Rundelemente aus Aluminiumprofilen spezialisiert – warum?

Durch unsere lange Erfahrung mit Aluminium-Haustür-Füllungen und den damit verbundenen Biegearbeiten war es naheliegend, dieses Know-how auch anderweitig zu nutzen. So wurden wir Spezialist für Rundelemente aus Schüco Profilen und Lohnbiegearbeiten für Schüco Partner.

## Welchen Stellenwert messen Sie und Ihre Bauherren der Haustür bei?

Die Haustür repräsentiert den Bauherren. An ihr kann man erkennen, wer in diesem Haus wohnt, welchen Geschmack er hat und welchen Lebensstil er pflegt.

## Design ist für Ihre Kunden also sehr wichtig?

Ein Großteil unserer Haustürfüllungen wird den Wünschen der Bauherren angepasst, die meist großen Wert auf Individualität legen.

## Sie haben den Begriff „Kock“-tail geprägt. Was bedeutet das?

Wie bei „Cocktail“ steht das für unseren Anspruch, aus guten Zutaten ein gutes Produkt in Kock-Qualität zu schaffen.

## Welche Erfahrungen machen Sie mit Systemelementen von Schüco?

Für die Produktion von Rundelementen

gibt es derzeit kein anderes System, das so flexibel ist. Es ist sehr selten, dass wir bei Schüco an Grenzen stoßen.

## Wie gut lassen sich mit Schüco Systemtechnik Anforderungen an Wärmedämmung, Dichtigkeit und Komfort erfüllen?

Kurze Antwort: Sehr gut!

## Was bringt es für Sie, Komponenten aus einer Hand zu verarbeiten?

Das bringt nur Vorteile: Alle Bausteine passen sehr gut zusammen und es gibt eine systemübergreifende Fachberatung durch kompetente Mitarbeiter.

## Welche Schüco Komponenten haben Sie für Ihre grüne Tür verwendet und welche sind individuell gefertigt?

Wir haben die Tür aus dem System Schüco ADS 70.HI mit Fingerscan gefertigt. Dazu mussten wir die Verbindungselemente modifizieren, damit die automatische Verriegelung auch

im schrägen Einbau funktioniert. Die Bodenschwelle sollte unter dem Trittschutz die gleiche Farbe wie unsere Türfüllung haben.

## Was zeichnet die Tür aus?

Das Besondere ist der trapezförmige Flügel – nicht nur ein gestalterisches Novum, der schräge Pfosten steigert auch den Bedienkomfort. Die größere Öffnung im unteren Bereich macht das Betreten – gerade mit Gepäck – bequemer.

## Sie haben die grüne Tür beim Deutschen Patentamt eingereicht. Welches Ziel verfolgen Sie damit?

Ich möchte, dass meine Tür einmalig bleibt und selbst entscheiden, wo sie eingebaut wird.

### Weitere Informationen

unter [www.kock-gmbh.de](http://www.kock-gmbh.de). Das vollständige Interview finden Sie unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de)



Im Team erfolgreiche Ergebnisse erzielen: Rolf Kock, Geschäftsführer (rechts), und Rainer Kohlbrecher, Verkauf Rundelemente, bei einer Projektbesprechung

# Glückwunsch!

Schüco gratuliert und wünscht seinen Kunden alles Gute, die **135, 80, 50, 40 oder 35 Jahre** auf ihr Gründungsdatum oder eine langjährige Partnerschaft zurückblicken können. Haben Sie auch Grund zu feiern? Dann informieren Sie Ihren Schüco Außendienstmitarbeiter. Eine Bildergalerie mit Jubilaren und Babys finden Sie übrigens in der Rubrik „Menschen“ unter: [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de)



**80-jähriges Bestehen Langer Metallbau, Fallingbostal:** Dirk Hackel und Reiner Baumgartner (von Schüco) überreichten Lutz Langer, Christiane Bade und Gerhard Langer (von links) die Auszeichnung.



**80 Jahre Wessel Stahl- und Metallbau GmbH, Vechta:** Zum Betriebsjubiläum überreichte Holger Kästner (Schüco) Geschäftsführer Ludger Wessel (rechts) die Urkunde und gratulierte herzlich.



**50 Jahre Schüco Partner – SHFL-Hümmel, Kronach:** Ralph Reiwie übergab dem geschäftsführenden Gesellschafter Wolfgang Hümmel (links) zum 135. Firmenjubiläum die Auszeichnung.



**40 Jahre Harjes GmbH, Kreienzen:** Geschäftsführer und Inhaber Rüdiger Harjes (rechts) nimmt von Holger Thuneke (Schüco) die Ehrenurkunde entgegen.



**40 Jahre Schüco Partner Metallbau Müller:** Geschäftsführer Torsten Müller (Mitte) nahm die Urkunde von Stephan Kutsch (von links) und Christoph Müller (Schüco) in Mündersbach entgegen.



**35 Jahre erfolgreich in Soltau: Metallbau Ernst.** Dirk Hackel (Schüco) gratulierte Michael Bluhm, seiner Frau Mirjam und Gerhard Ernst. Michael Bluhm führt das Unternehmen seit 2009.

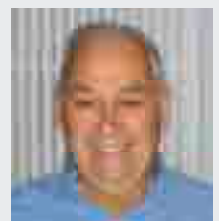


**50 Jahre Zenner Aluminiumbau GmbH und 25 Jahre Partnerschaft:** Christiane und Udo Zenner erhielten von Thomas Seifert (Schüco) die Urkunde am Tag der offenen Tür in Merzig.

## Auch nach mehr als 60 Jahren Lust auf Arbeit

„Man muss Lust auf Arbeit haben“, so lautet das Erfolgsprinzip von Gerhard Langer, der am 1. April 2011 auf 60 Jahre Berufsleben zurückblicken konnte. Gleich drei Monate später stand das nächste Jubiläum an: Das Unternehmen Langer Metallbau aus Bad Fallingbostal, das Gerhard Langer viele Jahre führte, feierte 80-jähriges Bestehen. Ein ungewöhnliches Jahr für den Schüco Partner, der mit seinem Vater einst in einer Schmiede Pferde beschlug, Hundegeschirre und Werkzeuge für die Landwirtschaft fertigte. Als Anfang der 60er-Jahre Trecker Einzug in die Landwirtschaft hielten, stieg der Hufbeschlagschmied und Schmiedemeister auf Schlosserfertigkeiten um, legte unter anderem seine

Meisterprüfung zum Metallbauermeister ab, fertigte und montierte Aluminiumfenster sowie -türen. Über all die Jahre erweiterte Gerhard Langer den Betrieb und richtete ihn stets neu aus. „Denn“, so der Jubilar, „Stillstand bedeutet Rückgang.“ Seit 1998 führt sein Sohn Lutz das Unternehmen. Für Gerhard Langer bedeutet das aber nicht das Ende seines Engagements. Noch immer steht er dem Unternehmen als Mentor zur Verfügung und bleibt seinen Prinzipien treu. So ist er morgens auch weiterhin der Erste und abends der Letzte im Betrieb. Schüco gratuliert dem Jubilar herzlich! Ein ausführliches Interview mit Gerhard Langer finden Sie unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de)



Gerhard Langer blickt auf über 60 Jahre Berufsleben zurück.



# Mitmachen lohnt sich

Wer bis ins Detail präzise agieren will, braucht auch die richtige Ausstattung. Das gilt für den Golf-Sport ebenso wie für die Fertigung. Als ersten Preis verlost Schüco daher in dieser Ausgabe eine Golf Collection. Sie besteht aus einem Damen- oder Herren-Nike-Drift-Shirt sowie Golf-Handschuhen, einem Taylor-Made-Golf-Cap in Schwarz sowie einem 12er Set Golfbälle. Auch der zweite bis fünfte Preis – jeweils ein Werkstattset – können sich in Sachen guter Ausrüstung sehen lassen: Es besteht aus zehn Meterstäben, fünf Maßbändern, zwei Wasserwaagen und zehn Handwerkerbleistiften.

**Und so können Sie gewinnen:** Einfach noch einmal durch das Magazin gehen, unten abgebildete Ausschnitte finden, die zugehörige Seitenzahl notieren und addieren. Die Gesamtsumme schreiben Sie bitte mit Ihrer T-Shirt- und Handschuh-Größe (S, M oder L) in eine Mail und senden sie an:

**schueco-partner@schueco.com**

Einsendeschluss ist der **16. Dezember 2011**.

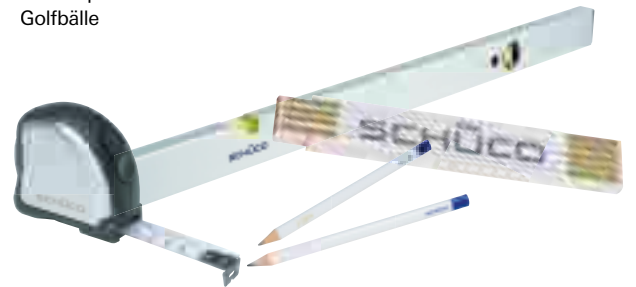
**Viel Glück!**

Wer will, kann die Golf Collection oder das Werkstattzubehör übrigens auch direkt im Online-Shop bestellen unter **www.schueco.de**

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 16.12.2011 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.

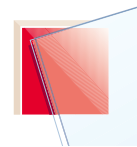


**1. Preis: eine Golf Collection** bestehend aus einem Damen- oder Herren-Nike-Drift-Shirt sowie Golf-Handschuhen, einem Taylor-Made-Golf-Cap in Schwarz sowie einem 12er Set Golfbälle

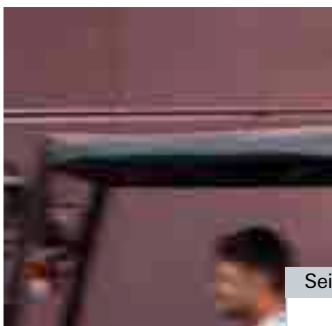


**2. bis 5. Preis: ein Werkstattset** mit zehn Meterstäben, fünf Maßbändern, zwei Wasserwaagen und zehn Handwerkerbleistiften

Planen Sie am besten jetzt schon den Besuch auf dem Schüco Messestand auf der fensterbau in Nürnberg im Zeitraum vom 21. bis 24. März ein.



**fensterbau  
frontale 2012**



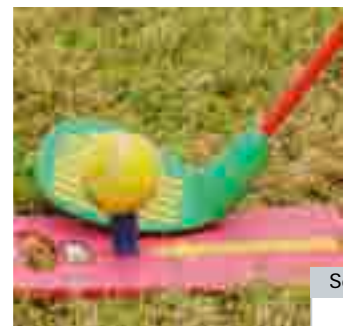
Seite

+



Seite

+



Seite



Seite

+



Seite

=

Gesamt



Grüne Technologie für den Blauen Planeten  
Saubere Energie aus Solar und Fenstern

**SCHÜCO**