

SCHÜCO

partner

Das Kundenmagazin 03/2012



Den Erfolg steigern

Schüco bietet Partnern mit dem neuen Marketing Service nun noch mehr Unterstützung für verkaufsfördernde Maßnahmen und Werbung.



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

SCHÜCO

Firmensitz des Unternehmens INFORM, Aachen

Das Aachener Systemhaus für Softwarelösungen setzt mit dem Neubau deutliche Akzente. Die in Grün- und Grautönen gehaltene Fassade mit Großlamellen der Serie Schüco ALB active sowie die hochwärmegedämmten Fenster sind Teil des nachhaltigen Energiekonzeptes. Verantwortlich für die Ausführung war die Firma Polartherm Flachglas GmbH aus Netphen. Mehr zum Objekt gibt es in Band 1 „Büro und Business“ der neuen Schüco Buchreihe „Gebäudehüllen für das 21. Jahrhundert“.

Weitere Informationen zu der Buchreihe unter:

www.schueco.de/fassadenbuecher



Andreas Engelhardt, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Schüco International KG

Metallbau im Fokus

Sehr geehrte Partnerinnen,
sehr geehrte Partner,

nach 25 Jahren Führungsverantwortung, unter anderem in der Baubranche, freue ich mich auf die neue Herausforderung bei Schüco. In den ersten Wochen konnte ich bereits zahlreiche Gespräche führen und fand mich immer wieder in meiner Entscheidung bestätigt: Schüco zeichnet sich durch ein kompetentes Partnernetzwerk sowie sehr engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus, sodass wir für unsere künftigen Aufgaben mit optimaler Unterstützung rechnen können.

Zu diesen Aufgaben gehört es in erster Linie, unsere Kernkompetenzen zu stärken und weiterzuentwickeln sowie unsere erfolgreichen Sparten an den Anforderungen der Zukunft auszurichten. Unser Fokus liegt weiterhin auf dem Engagement für Klima und Umwelt. Lassen Sie uns gemeinsam den Einsatz energieeffizienter Systeme vorantreiben.

Ich lade Sie herzlich ein, uns im Januar auf der BAU 2013 in München zu besuchen und die Schüco Innovationskraft live zu erleben! Ich freue mich sehr darauf!

Ihnen und Ihren Familien wünsche ich ein schönes Weihnachtsfest und einen erfolgreichen Start ins neue Jahr.

Ihr

ONLINE KOMPAKT

- 06 Übersichtlicher und komfortabler: die neue Schüco Homepage;
Schüco Haustürenkonfigurator: Online-Tool erzeugt positives Feedback von privaten Bauherren

OFFICE MANAGEMENT

- 07 Mitarbeiterführung: Mehr Anerkennung zeigen!

FOCUS

- 08 – 11 Professionell werben – besser verkaufen:
Der neue Schüco Marketing Service stellt sich vor

BAU 2013

- 12 – 15 Trendthemen in der Architektur:
Parametric, Adaptivität, Modernisierung und optimierte Systeme

REFERENZ

- 16 – 17 Fenster Recycling: Schüco Partner Anders Metallbau GmbH aus Fritzlar erneuert Fenster in Frankfurt-Nieder-rath und führt alte Elemente dem Wertstoffkreislauf zu

PRODUKTE

- 18 – 19 Passivhauszertifiziertes Aluminiumsystem:
das Schüco Fenster AWS 112.IC
20 Multifunktionales leicht montieren: Dafür steht das Schüco Brandschutzsystem ADS 80 FR 30

TESTING

- 21 Ideen im Test: die Schüco Versuchswerkstatt

SCHAURAUUM

- 22 – 24 Willkommen in Weißenfels: Schüco präsentiert das neue Schauraum-Konzept
25 Wie die Firma GLASS CENTER aus Luxemburg das Schaurraum-Konzept für seinen Erfolg nutzt

SERVICE

- 26 Schüco Videokonferenzsystem:
Auf allen Kanälen kommunizieren
27 Training: Weiterbildungsangebot für Schüco Partner

SCHÜCO GOLF

- 28 – 29 Abschlag für den Klimaschutz: Neues Golfsportzentrum nahe Köln mit Schüco AWS 75.SI ausgestattet;
Regionales Schüco Golfturnier in Landau

MENSCHEN

- 30 Gratulation: Schüco beglückwünscht seine Jubilare und freut sich über Familienzuwachs

QUIZ

- 31 Auf das Detail achten und gewinnen!



12 **BAU 2013:** Lösungen für Planung, Fertigung und Montage



16 **Referenz:** Fenster Recycling nach A/U/F Kriterien



22 **Schauraum:** Herzlich willkommen in Weißenfels

SCHÜCO

Impressum Ausgabe 03/2012

Herausgeber

Tel. 0521 783-0

Fax 0521 783-451

www.schueco.de

E-Mail: schueco-partner@schueco.com

Schüco International KG
Marketing Michael Kehm

Verantwortliche

Redakteurinnen

Michaela Hesse

Stefanie Ruff

Karolinenstraße 1–15

33609 Bielefeld

Verleger: Frank Trurnit & Partner

Verlag GmbH

Balanstraße 73/Haus 10

81541 München

Bild Seite 12 © europhotos/fotolia; Seite 27: © iStockphoto/Thinkstock

Druck: BluePrint AG; Lindberghstraße 17; 80939 München



Sicher mit Schüco unterwegs

„Mich können Sie überholen, unsere grüne Technologie nicht.“ So lautet nur eine der Botschaften, auf den neu ausgestatteten Schüco Lkw: Sie sind sympathisch und durch helle Farben besonders verkehrssicher gestaltet. Damit transportieren die neuen Motive die gesamte Bandbreite der Schüco Technologien für den Privat- und Objektbau auf den Planen der Trucks. Die attraktiven Fahrzeuge gibt es auch im Mini-Format als Give-away für Kunden oder für den eigenen Schreibtisch. Einfach zu bestellen im Merchandising Shop von Schüco: www.schueco.de/merchandising

Umweltfreundlich zu Schüco Schulungen reisen

Mit dem Kooperationsangebot von Schüco und der Deutschen Bahn können Partner bundesweit zu einem einheitlichen Festpreis umweltschonend zu allen Schüco Schulungen reisen: Die An- und Abreise mit dem Veranstaltungsticket ist komplett CO₂-frei, denn die für die Reise benötigte Energie wird ausschließlich aus deutschen erneuerbaren Energiequellen bezogen.

Der Preis für ein Hin- und Rückfahrtticket beträgt in der 2. Klasse 99 € und in der 1. Klasse 159 €. Buchen Sie Ihre Reise einfach telefonisch unter **Telefon 01805 31 11 53** unter dem Stichwort „Schüco“ und halten Sie Ihre Kreditkarte bereit (14 Ct./Min. aus dem dt. Festnetz; maximal 42 Ct./Min. aus dem Mobilfunk).

Mehr zum Schüco Trainingsangebot erfahren Sie auf Seite 27 oder unter www.schueco.de/training

Gespür für großes Potenzial



Mehrfach ausgezeichnet: der Messeauftritt von Schüco

Über den Gewinn des ADAM Award hatten wir bereits berichtet. Neu ist, dass der Messestand zur BAU 2011 nun auch noch beim German Design Award 2013 in einer neu geschaffenen Kategorie „Special Mention“ ausgezeichnet wurde. Damit honoriert die Jury des German Design Award das Engagement von Designern und Unternehmen unter anderem für besonders gelungene Lösungen. Ausrichter des Wettbewerbs ist der Rat für Formgebung.

Ob der Schüco Messestand zur BAU 2013 auch wieder so viel Aufmerksamkeit er-

fährt? Am besten, Sie merken sich schon mal einen Termin für einen Besuch im Zeitraum vom 14. bis 19. Januar vor. Mehr Infos zum German Design Award gibt es unter: www.designpreis.de

Schüco legt erste CO₂-Bilanz vor

Gemeinsam mit seinen Partnern leistet Schüco mit grüner Technologie einen Beitrag, das Klima zu schützen. Doch wie sieht es mit dem Energieverbrauch im eigenen Unternehmen aus? Um das herauszufinden, hat Schüco seine Standorte in Deutschland vom TÜV Süd unter die Lupe nehmen lassen: Im Focus standen der Energieverbrauch für die Produktion, Beheizung, Kühlung und Beleuchtung der Gebäude, Transportlogistik, Dienstreisen, für den Weg zur Arbeit, Papier- sowie Druckerzeugnisse.

Umgerechnet in CO₂-Äquivalente, entsprach der Verbrauch für 2011 knapp 74.300 Tonnen CO₂. Ein gutes Ergebnis, aber für Schüco nicht gut genug: Die Bilanz ist für Schüco die Grundlage, die eigenen Emissionen nachhaltig weiter zu verringern. Denn das Unternehmen hat sich ein ehrgeiziges Ziel gesetzt. 2012 sollen sich die strombezogenen Emissionen bereits auf 15 % des bisherigen Wertes reduziert haben. Welche Maßnahmen Schüco ergriffen hat und plant sowie Details zur Klimabilanz gibt es unter:

www.schueco.de/presse

Machen Sie mit! Auch Schüco Partner können mittels Klimabilanz eine Übersicht über ihren CO₂-Fußabdruck erhalten, mit Energie sparenden Maßnahmen Kosten senken und nachhaltig handeln. Infos erhalten Sie etwa bei der kostenlosen Service-Hotline vom TÜV Süd unter: **Telefon 0800 888 44 44**



Als Gewinner vom Platz gehen

Die Trikot-Aktion von Schüco war ein voller Erfolg. Ob für das Werkstattteam oder für die lokale Vereinsmannschaft, Partner nutzten das günstige Schüco Angebot und versahen Trikots und Shirts mit eigenem Logo. Übrigens: Im Merchandising Shop hält Schüco zahlreiche weitere Angebote für Sie bereit: www.schueco.de/merchandising

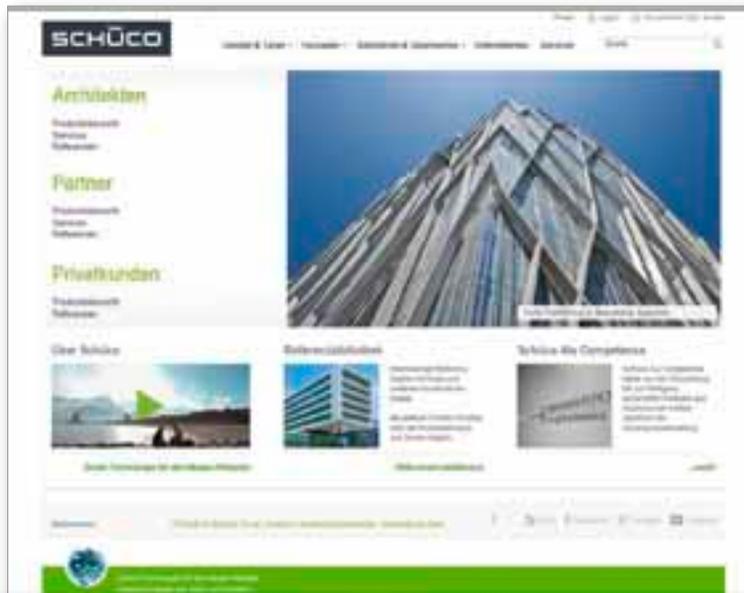


Zeigen, dass man ein Team ist: Die Firma Metallbau Weinert aus Rödermark stattete ihre Mitarbeiter mit Poloshirts aus der Aktion aus.



Schüco Partner G. Schneider GmbH aus Wenden-Gerlingen nutzte das Trikot-Angebot und sponserte die D-Jugend-Mannschaft des FC Möllmücke ein neues Outfit.

Auf www.schueco.de jetzt schneller zum Ziel



Einfach direkt auf der Startseite den eigenen Interessensbereich wählen und schnell an die gewünschte Information gelangen. Das ist jetzt auf www.schueco.de noch leichter möglich: Denn Schüco hat seine Homepage überarbeitet.

Mit einem Klick gelangen Partner, Architekten und Privatkunden auf ihre zielgruppenspezifischen Seiten. Dort findet jeder in seinem Bereich einen umfassenden Überblick über alle Schüco Produkte inklusive der nötigen Detail-Informationen. Kataloge, Bestell- und Fertigungsunterlagen stehen im Service-Bereich ebenso zur Verfügung wie Software, Tools oder Marketing Service. Neu ist, dass die Themen aus dem Partner Magazin in einer eigenen Rubrik präsentiert werden. Einen weiteren Service bietet die ausführliche Referenzbibliothek. Sie umfasst spannende Architektur aus den Bereichen Büro und Business, Bildung und Kultur oder auch Gesundheit und Wohnen, die weltweit mit Schüco Systemen realisiert wurden. Klicken Sie mal rein!



Über die neue Startseite (oben) der Schüco Homepage unter www.schueco.de gelangen Partner über einen Klick direkt in den gewünschten Infobereich: in die Produktübersicht, zum Service oder zu den Referenzen.

Haustürenkonfigurator auf Partner-Website integrieren

Der Schüco Haustürenkonfigurator ist ein Online-Tool, das sich leicht auf der Firmen-Homepage integrieren lässt. Mit dem Tool bieten Partner ihren Kunden die Möglichkeit, sich ganz in Ruhe Komponenten für eine Haustür

auszusuchen – ohne Zeitdruck. Dadurch hat sich der Kunde schon intensiv mit der Materie befasst und die Beratung sowie Kaufentscheidung fallen leichter. Weiterer Vorteil: Das interaktive Online-Tool wertet die eigene

Website auf und zeigt, wie professionell und serviceorientiert Verarbeiter auf ihre Kunden zugehen. Weitere Infos zum Tool, für das man einfach einen Link anfordert, gibt es unter: www.schueco.de/partner-htk



Die Firmengruppe Höchst und Dewald hat auf ihrer Website www.stahlexperten.com den Schüco Haustürenkonfigurator bereits installiert – Partner, die ebenfalls Interesse an dem Tool haben, fordern bei Schüco einfach einen individuellen Link an.

Kunden sind begeistert!



„Bei Euch kann ich mir meine Haustür selbst zusammenstellen, klasse Website!, so lautete eine Reaktion auf unsere Homepage, auf der wir den Schüco Haustürenkonfigurator installiert haben. Wir wollen unseren Kunden mit dem Tool mehr Service bieten – und das kommt offenbar sehr gut an.“ Björn Christian Höchst von der Firmengruppe Höchst und Dewald, Butzbach-Ebersgöns

Mehr Anerkennung zeigen!

Nicht geschimpft ist genug gelobt? Für manchen bezeichnet dieser Spruch eine Grundhaltung. Wer seine Mitarbeiter jedoch nach diesem Prinzip führt, lässt manches **Potenzial zur Motivation** ungenutzt.

Laut Duden bezeichnet „Motivation“ Beweggründe, die das Handeln eines Menschen bestimmen. Sie gilt als innere Triebfeder und lässt sich nicht erzwingen. Daher lässt sich Motivation nicht anordnen. Um jemanden zu motivieren, bedarf es etwa eines positiven Betriebsklimas und auch Herausforderungen, die dem Arbeitnehmer Spaß machen. Welches Motiv dabei wen anspricht und letztendlich zu Leistung anspornt, kann von Typ zu Typ unterschiedlich sein. So begeistern den einen technische Aufga-

ben, der andere liebt organisatorische Herausforderungen, während wieder ein anderer Bestätigung in der sozialen Bedeutung seiner Arbeit findet. Was allen gemein ist: Lob, Respekt und Anerkennung treiben Menschen an.

Klug loben

Wer knifflige Details löst, Bauabläufe optimiert oder eine hohe Einsatzbereitschaft zeigt und nie dafür gelobt wird, der verliert die Lust an den Aufgaben. Das hat Folgen: Die Arbeitsqualität lässt nach oder der Arbeitnehmer sieht sich nach neuen Aufgaben um. Gute Leistungen wollen gesehen werden. Aber keine Angst: Das bedeutet nicht, dass es täglich wortreiche Wertschätzungen geben muss. Ein Schulterklopfen kann von Zeit zu Zeit schon ausreichen, um die Leistungsbereitschaft zu erhalten.

Auf Augenhöhe

Sich gegenseitig mit Respekt behandeln, ist ebenfalls ein Aspekt in Sachen Motivation. Gerade in Handwerksbe-

trieben gibt es Aufgaben, die einen sehr unterschiedlichen Ausbildungsgrad erfordern. Hier sollte man sich unbedingt auf Augenhöhe begegnen. Es gilt zu sehen, dass jeder einzelne Mitarbeiter einen Beitrag zum Gesamtunternehmen leistet. Ob hoch qualifizierter Ingenieur oder gut ausgebildeter Handwerker – auf der Baustelle geht es nur voran, wenn alle Hand in Hand arbeiten.

Positiver Kreislauf

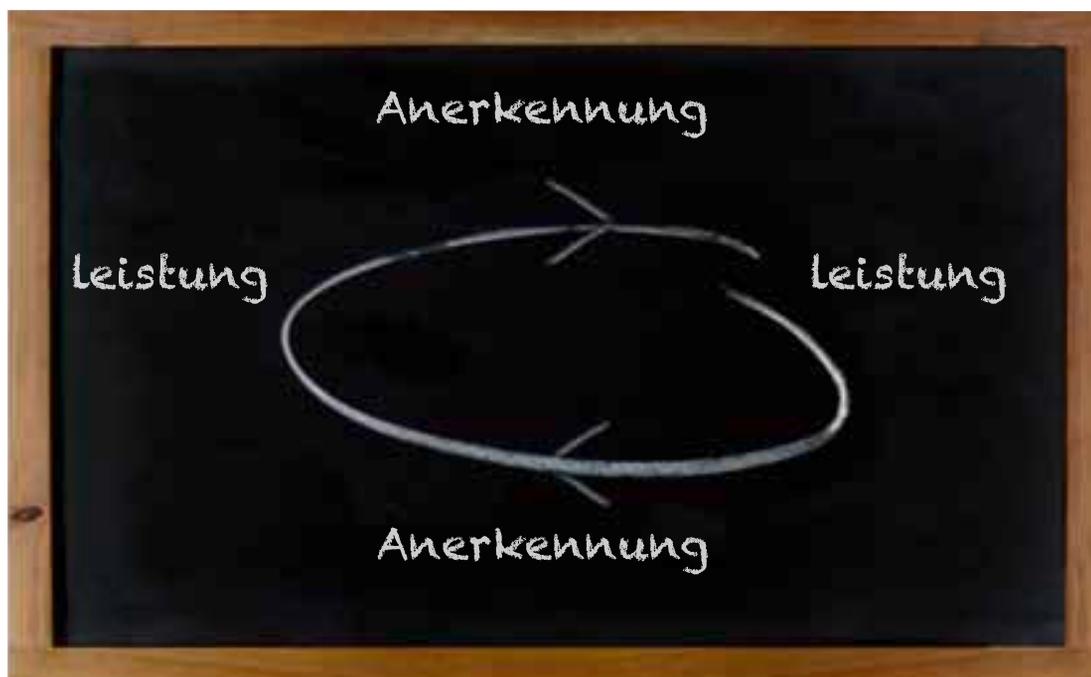
Erhalten Mitarbeiter eine Anerkennung, spornt sie das an. Das muss nicht immer ein Geldbetrag sein: Mal einen halben Tag Überstunden abfeiern, eine Fortbildung oder den Firmentransporter übers Wochenende ausleihen – auch das drückt Wertschätzung aus. Anerkennung, Respekt und Lob: Damit kann sich nicht nur die Motivation, sondern auch das Selbstbewusstsein vergrößern. Das setzt Potenzial für weitere Herausforderungen frei. Ein positiver Kreislauf kommt in Gang: Denn Anerkennung befördert Leistung!

Weitverbreitete Irrtümer



„Viele Führungskräfte nehmen Leistungen wahr, sprechen ihre Anerkennung aber nicht aus. Ein Teil der Chefs glaubt: ‚Meine Mitarbeiter merken, dass ich ihre Arbeit wertschätze‘. Andere befürchten, Begehrlichkeiten etwa im Hinblick auf

die Vergütung zu provozieren. Zu Unrecht: Die meisten Mitarbeiter wünschen sich, dass gute Leistungen gewürdigt werden und nutzen dies nur sehr selten aus.“ Andreas Koch, Senior Expert Schüco Personalentwicklung



Ein positiver Kreislauf: Wird ein Arbeitsergebnis anerkannt, spornt das Feedback zu weiteren Leistungen an.

„30 Minuten für mehr Motivation“

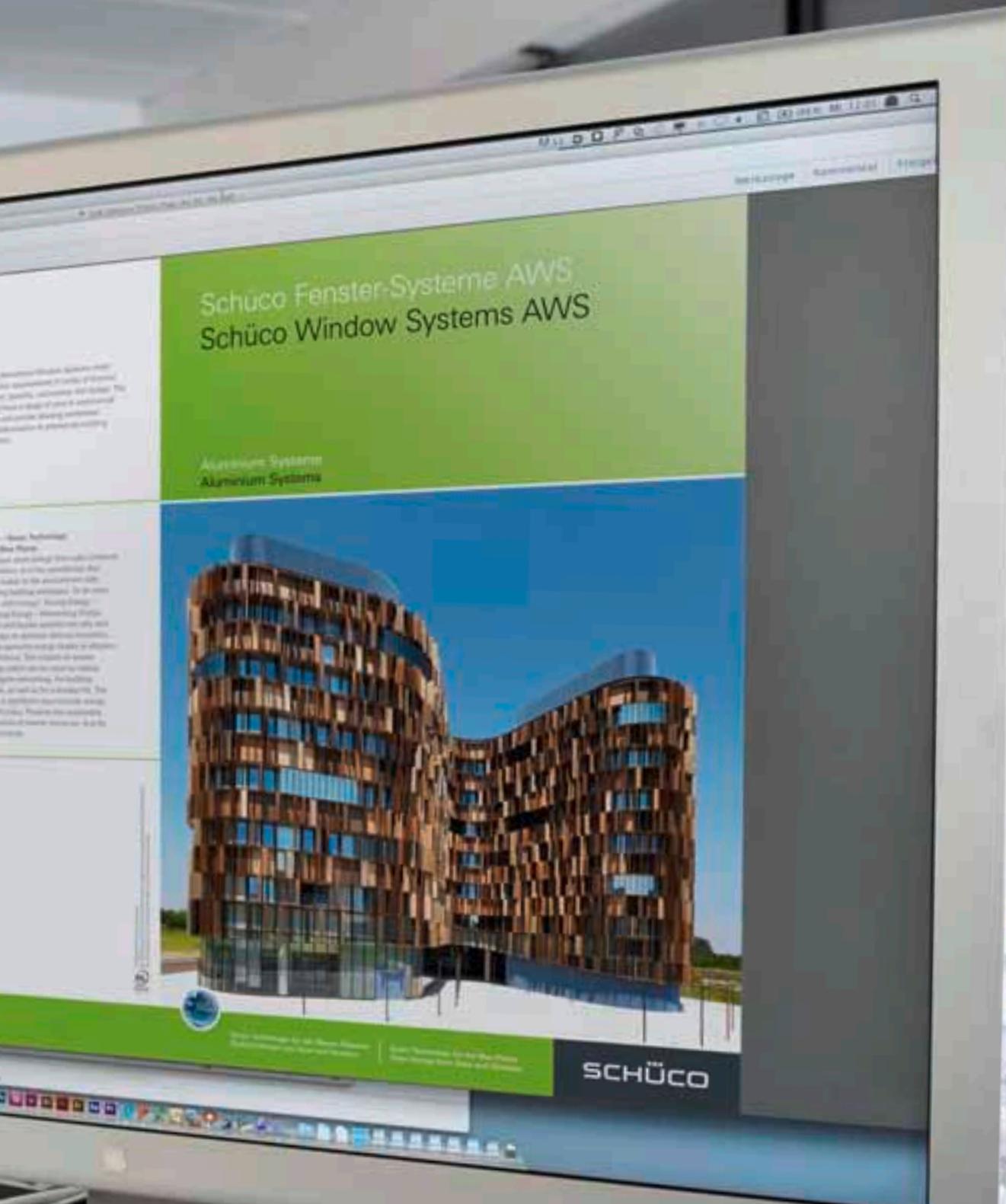
Buchtipp: Reinhard Sprenger ist der bekannteste Motivationsexperte im deutschsprachigen Raum. In seinem Buch stellt er viele verbreitete Motivationstheorien infrage und zeigt Führungskräften neue Wege auf, wie sie zu einer hohen Motivation beitragen können.





Erfolgreich verk

Sie möchten neue Aufträge akquirieren und wollen sich deutlicher von Mitbewerbern abheben – doch aufwendigen Werbekampagnen stehen Sie skeptisch gegenüber? Dann sind Sie beim **Schüco Marketing Service** genau richtig.



Schüco Fenster-Systeme AWS Schüco Window Systems AWS

Aluminium-Systeme
Aluminium Systems



SCHÜCO

aufen

Ihre Ansprechpartner beim Schüco Marketing Service



Stefan Baier, Kundenberatung, Prozesse und Eskalationsmanagement



Lana Nugent, Account Manager/Kundenberatung



Verena Schrade, Kundenberatung/Service Hotline

es mit einem Flyer oder mit einer konzentrierten E-Mail-Aktion möglich ist.“ Das sagt Michaela Hesse, Teamleiterin Marketing Metallbau Deutschland.

Partner unterstützen

„Gemeinsam mit Schüco arbeiten wir daran, die Marketing-Abläufe weiter zu professionalisieren. Bei uns hat der Verarbeiter ein Team aus festen Ansprechpartnern, die für alle Fragen und Aktionen zur Verfügung stehen“ sagt Kundenberater Stefan Baier. Das ist aber nicht alles. Das Credo des Schüco Marketing Services lautet: „Kreativer als jeder Technik-Dienstleister und lösungsorientierter als jede Kreativagentur.“ Es steht für eine effiziente Vorgehensweise, die dem Verarbeiter ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis garantiert. Zudem betreut der Marketing Service den Online-Shop Print, über den Prospekte und technische Dokumentationen bestellt werden können.

Effizient zum Erfolg

Was die Arbeitsweise des neuen Dienstleistungsunternehmens aus München ausmacht, beschreibt Stefan Baier so: „Der Schüco Marketing Service bietet viele Vorlagen, die durch Integration des Partner-Logos zum persönlichen Werbemittel wer-

» Wer Umsatz machen will, muss für seine Produkte werben, seine Leistungsfähigkeit sowie das Angebot bekannt machen. Das gilt auch für das Handwerk. Um seine Partner bei Marketing- und Vertriebsaktivitäten zu unterstützen, bietet Schüco ab sofort einen neuen Marketing Service mit einem Team aus erfahrenen und kreativen Profis „Wir haben uns bewusst für eine Agentur entschieden, die fundierte Erfahrung mit besten Referenzen vorweist und Lösungen für jede Firmengröße und jedes Budget zugeschnitten erstellt“, so Dirk Posch-

kamp, Leiter der Schüco Marketing Produktion. Der neue Service entwickelt Maßnahmen, die helfen, den Umsatz des Partners in seiner Region zu fördern. Zwar erhalten Handwerker laut einer Studie etwa die Hälfte der Aufträge durch Weiterempfehlung, doch kann man sich heutzutage darauf beschränken? „Sicher, die beste Empfehlung ist immer die persönliche. Aber deren Reichweite hat irgendwann mal ein Ende: Mund-zu-Mund-Propaganda bietet einfach nicht die Möglichkeit, Botschaften so weit zu verbreiten, wie



Alle Services auf einen Blick: Jetzt den Flyer downloaden unter: www.schueco.de/marketingservice



Bei Licht betrachtet – das Produkt kommt beim Kunden gut an.

den. Aber auch die Entwicklung eines individuellen Layouts gehört zum Leistungsportfolio. Effizienz ist dabei der Schlüssel für unser günstiges Preis-Leistungs-Verhältnis.“ Seit Oktober hält der neue Dienstleister sein Know-how für Schüco und seine Partner bereit. „Je besser wir das Unternehmen kennen, desto besser können wir seine Leistungen vermarkten.“ Übrigens: Ein ausführliches Interview mit Stefan Baier gibt es im Internet unter www.schueco.de/marketingservice



Besuchen Sie den neuen Marketing Service: www.schueco.de/marketingservice

i Bei Fragen und Wünschen erreichen Sie das Marketing Service Team Montag bis Freitag von 8 bis 17 h unter Telefon 0180 555664-66 (14 Ct./Min. aus dem dt. Festnetz; maximal 42 Ct./Min. aus dem Mobilfunk).

Die Leistungen im Überblick

Der Schüco Marketing Services bietet nicht nur wertvolle Informationen zu Schüco Systemen. Er liefert auch verschiedene Dienstleistungen zu Werbemaßnahmen und gibt

Marketing-Tipps. Zudem finden Verarbeiter in übersichtlich gestalteten Shops einfach und schnell das gewünschte Produkt.



Professioneller Firmenauftritt

- Geschäftsausstattung
- Außenwerbung
- Fahrzeugwerbung
- Schauraum
- Internet
- Merchandising



Den Verkauf steigern

- Händleraktionen
- Direktmarketing
- Hörfunk
- Produktanzeigen
- Produktwerbung
- Demotrucks



Image-Werbung

- Presseservice
- Kampagnenwerbung



Kunden binden

- Kundenevents
- Werbegeschenke

Der Marketing-Tipp – in nur vier Schritten zur eigenen Anzeige!

Schritt 1: Wählen Sie die Zeitungen oder Fachzeitschriften aus, die ihre potenziellen Kunden lesen. Eine Auflistung von regionalen Tages- und Wochenendzeitungen finden Sie unter www.zeitungen.de

Schritt 2: Suchen Sie sich das passende Anzeigenmotiv beim Schüco Marketing Service aus und laden es kostenfrei herunter.

Schritt 3: Jetzt gilt es, den Preis zu kalkulieren, das Anzeigenformat zu wählen und zu buchen. Zur Kalkulation des Anzeigenpreises einfach die Höhe der Anzeige mit dem mm-Preis multiplizieren und mit der Anzahl der Spalten duplizieren. Dann mit dem jeweiligen Ansprechpartner bei der Zeitung Kontakt aufnehmen, Druckunterlagenschluss erfragen und die Anzeige schriftlich buchen.

Schritt 4: Einfach das PDF der Anzeige und das eigene Firmenlogo per Mail oder CD an den Zeitungsverlag senden. Dabei unbedingt den Einsendetermin für die Druckunterlagen einhalten!

Ausführliche Infos zu diesem Thema finden Sie unter Marketing Tipp des Monats: www.schueco.de/marketingservice

Lösungen für komplexe

Parametrische Freiheitsgrade

Die parametrische Planung hat vielleicht das größte Potenzial im Bauwesen der Zukunft. Es kombiniert ein hohes Maß an Gestaltungsfreiheit mit umfassender Planungssicherheit. Vorausgesetzt, es umfasst alle Schritte vom Entwurf bis zur Ausführung. Schüco entwickelt hierfür ein umfassendes Konzept von der Planung bis zur Systemlösung.



Energetische Modernisierung

Modernisierung ist ein Gebot unserer Zeit. Noch immer entfallen rund 40 Prozent unseres Energieverbrauchs auf die Gebäude. Hier energieeffizient nachzurüsten, ohne die Nutzung während der Bauphase zu beeinträchtigen, ist ein wichtiges Ziel, für das Schüco schon Lösungen bietet.



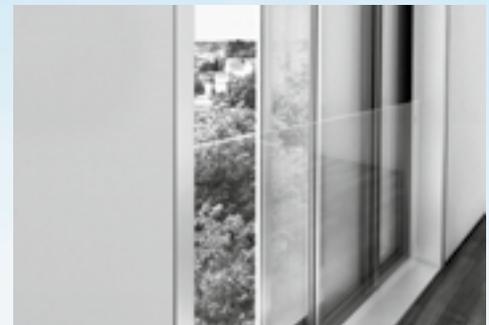
Aufgaben

Parametrisches Planen, adaptives Bauen, verbesserte Systemtechnik und optimierte Modernisierung von Bestandsgebäuden. So unterschiedlich die Themen klingen, sie haben doch eines gemeinsam: Sie suchen alle nach einfachen Lösungen für die komplexe Aufgabe, Flächen im städtischen sowie ländlichen Raum zu bebauen oder zu sanieren. Wie Schüco diese Ansätze unterstützt, werden Partner und Architekten auf der BAU 2013 sehen.



Intelligente Funktionalität

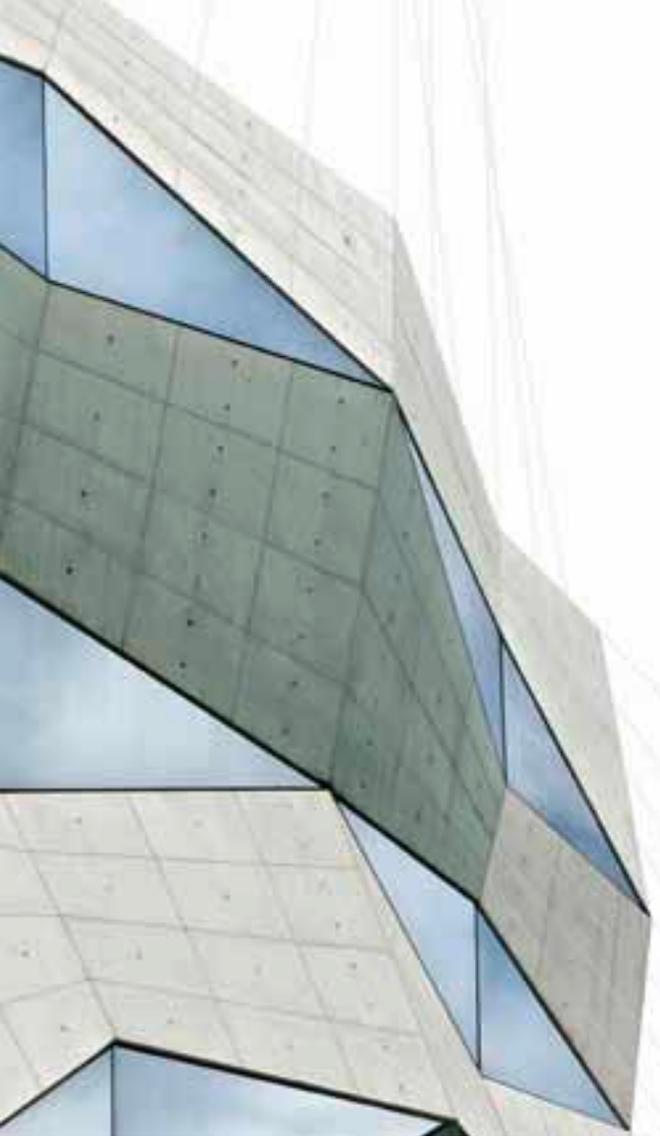
Adaptiv bauen heißt auf wechselnde Anforderungen flexible Lösungen zu finden. Warum soll eine Fassade nicht reagieren wie ein Mensch, der seine Kleidung in Abhängigkeit von der Witterung wählt? Fassadenelemente mit integrierten Funktionen und unterschiedlichen Eigenschaften lassen sich intelligent steuern.



Einfach weiterdenken

Es gibt fast nichts, was man nicht noch besser machen könnte. Unter diesem Motto hat Schüco wichtige Systeme betrachtet und sie gemeinsam mit Entwicklern und Verarbeitern optimiert.





Parametrische Freiheitsgrade

Parametrisches Planen basiert auf einem einfachen Grundgedanken: Alle geometrischen Figuren lassen sich durch einzelne Parameter beschreiben. Beim Parallelogramm genügt es etwa die Längen a und b anzugeben sowie einen Winkel. Sind diese definiert, lässt sich die Form zeichnen. Das Gleiche gilt natürlich auch, wenn die Figuren komplexer werden oder sogar die dritte Dimension umfassen. Egal, ob der Architekt lieber zunächst mit der Hand skizziert oder direkt am digitalen Zeichenbrett arbeitet. Sobald die Parameter hinterlegt sind, kann man am Computer Gestaltungsoptionen durchspielen. Durch die Verknüpfung der Grundgeometrien sieht der Planer, wie sich Gebäudeform, Fassade, Tragwerk und Details verändern, modifiziert er die Parameter. Umgekehrt genauso. Ändert er die Gebäudeform, passen sich auch die Parameter entsprechend an. Richtig spannend wird das natürlich dann, wenn die Entwürfe nicht auf einem gleichförmigen Raster basieren, sondern wenn es um räumlich komplexe Strukturen geht. Ein Beispiel für die Möglichkeiten mit

dieser Technik ist der Kreuzfahrt-schiffsterminal mit Cafés, Büros und anderen öffentlichen Einrichtungen des Shanghai Port International Cruise Terminal Developments (siehe www.schueco.de/galerie-shanghai-port). Selbst wenn es bei diesen Bauformen kaum noch Regeldetails gibt: Der Verarbeiter profitiert von dieser Art zu planen, auch wenn er jedes Fassadenelement individuell fertigt. Hier kann Schüco mit der Entwicklung eines integrativen Konzeptes von der Planung bis zur Systemlösung punkten. Zukünftig lassen sich so alle konstruktiven Details vom Computer in die Fertigung übermitteln. Das zahlt sich für alle Beteiligten besonders aus, wenn es während der Bauphase Änderungen gibt. Wie der integrative Ansatz aussehen könnte, zeigt Schüco auf der BAU 2013. Schüco unterstützt den gesamten Ablauf – inklusive passender Software bis zur Fertigung und Montage. Damit können komplexe Konstruktionen effizient abgewickelt werden, die über den bisher gewohnten Standard hinausgehen – bei gleichzeitiger Kosten- und Planungssicherheit.

»Bei der Entwicklung von Architektur sollte über eine verbesserte Anpassungsfähigkeit durch eine Art Stoffwechsel im Jahresablauf wie im Lebenszyklus nachgedacht werden.«

Martin Haas, Freier Architekt BDA und Mitbegründer des Architekturbüros haascookzemmrich STUDIO2050, Stuttgart

Intelligente Funktionalität

Nur die Besten überleben: So lautet – kurz gefasst – das Prinzip der Evolution. Doch was hat das mit dem Bauen zu tun? Ein Beispiel: Dach und Gebäudehülle müssen in unseren Breiten auf die stärkste Beanspruchung ausgelegt sein: Schnee und Kälte im Winter. Das heißt aber auch: Mehr als die Hälfte des Jahres sind sie überdimensioniert. Das adaptive Bauen geht einen anderen Weg.

Angelehnt an die Anpassungsfähigkeit der Evolution konstruieren Planer die Fassade so, dass sie sich den wechselnden klimatischen Verhältnissen anpassen kann. Je nachdem, ob die Wärme der Sonne genutzt oder ausgeblendet werden soll, reagiert die Fassade: Entsprechende Sensoren steuern die Jalousien und öffnen oder schließen sie. Zusätzliche Klima- und Komfortfunktionen lassen sich zudem auch in bestehende Fenster- und Fassadensysteme integrieren: Mit LEDs kann man etwa die Gebäudehülle akzentuieren. Eine dezentrale Brüstungslüftung mit Wärmerückgewinnung realisiert zudem eine bedarfsgerechte Lüftung. Und wenn die Gebäudehülle im Winter besonders gut gedämmt sein muss, sorgen thermoaktive Paneele für dynamische U-Werte. Mit derart flexiblen Gebäudelösungen lassen sich erhebliche Mengen an Energie einsparen.





Energetische Modernisierung

Rund 80 Prozent der Gebäude in Deutschland sind bereits älter als 25 Jahre und damit auch nicht auf dem aktuellen Stand der Energieeffizienz. Das kann und das soll nicht so bleiben. Deshalb sind auch bei der Modernisierung einfache Lösungen gefragt, die sich auch für komplexe Bauvorhaben bewähren. Während Modernisierung bis vor einigen Jahren noch häufig bedeutet hat, dass das Gebäude während der Bauphase nur eingeschränkt nutzbar war, geht der Trend heute zu Modernisierungsfassaden, die einfach vor die bestehende Gebäudehülle gehängt werden. Das ermöglicht nicht nur einen schnelleren und störungsfreien Bauablauf. Es beinhaltet auch zusätzliche Möglichkeiten, die Gestaltung der Fassade zu optimieren. Schüco hat bereits gezeigt, dass sich mit dieser Technik sogar Passivhausstandard erreichen lässt – bei laufendem Betrieb.

Jetzt Termin vormerken!

Die BAU in München gilt als Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme. Natürlich ist auch Schüco 2013 vertreten: Der Messeauftritt in Halle B1, Stand 502, steht unter dem Motto „Mensch, Natur, Technik“. Gäste erwartet hier vom **14. bis 19. Januar** auf über 2.300 m² ein neues Standkonzept. Am besten, Sie merken sich den Termin schon mal vor.



BAU 2013



BAU 2013

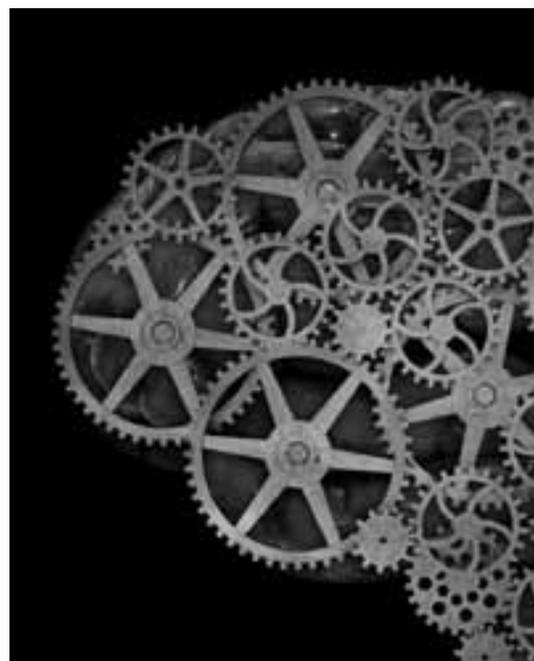
Mehr Infos zu Schüco auf der Messe finden Sie unter www.schueco.de/bau2013 und Weiteres zur BAU 2013 gibt es unter www.bau-muenchen.de



Einfach weiterdenken

Schüco liefert Systeme aus einer Hand – man kann sie nicht nur einfach fertigen und montieren, sie zeichnen sich auch durch klar definierte Schnittstellen aus. Davon profitieren Partner schon seit vielen Jahren. Nun geht das Unternehmen noch einen Schritt weiter und stellt sich der Herausforderung, die bewährten Systeme unter dem Aspekt „smart+“ weiterzudenken und zu verbessern. Das Ziel: Schüco Lösungen vereinen die Ansprüche an die Architektur, den Kundennutzen, an die Serviceleistungen sowie an die Planung, Fertigung und Montage noch besser. Bedenkt man den Fachkräftemangel im Handwerk, sind Vereinfachungen bei der Fertigung und Montage sogar besonders essenziell: Einfach bessere und montagefreundlichere Systeme sind weniger fehleranfällig, optimieren die Abläufe in der Werkstatt und auf der Baustelle. So greift ein Rad ins andere. Wie die konkreten Lösungen

aussehen, die Schüco zur Planung, Fertigung und Montage entwickelt hat, erfahren Sie auf der BAU 2013.





Alt (untere Reihen) und neu (obere Reihe): Geschossweise werden die Fenster getauscht.



Das neue Fenster wird in den alten Blendrahmen montiert.



Der Außenaufzug transportiert die Elemente.



Abtransport: Die alten Profile werden gesammelt ...



... und gehen gemeinsam zum Recycling.



Im Gespräch: Franziska Anders und Dirk Schirmer



Bauvorhaben in Frankfurt-Niederrad: Schüco Partner Anders Metallbau demonitierte im neunstöckigen Büroriegel rund 463 Fenster und setzte das hochwärmegeämmte System Schüco AWS 75.SI ein. Die alten Fensterprofile wurden nach der Demontage recycelt und zu neuen Produkten verarbeitet.

Nachhaltig: Fenster Recycling

Im Rahmen einer energetischen Sanierung tauschte die Firma Anders Metallbau in einem Bürogebäude 463 alte Aluminium-Fenster aus. Sind die Altfenster nun reif für die Tonne? Keineswegs. Aus dem Alu-Schrott entstehen neue Fensterprofile – mit Hilfe der **Recycling-Initiative A/U/F**.

In dem neunstöckigen Büroriegel in Frankfurt-Niederrad herrschte eifriges Treiben: Wo sonst Anzugträger arbeiten und über Flure gehen, tauschten nun Handwerker Fenster aus. Der Grund: Der Bürogebäude aus dem Jahr 1984 wurde energetisch saniert und hat neue Fenster bekommen. Insgesamt 463 Fenster mit einer Gesamtfläche von mehr als 2.000 Quadratmetern wurden dazu in knapp drei Monaten ausgetauscht. Für jedes Geschoss hatten die Monteure gerade mal fünf Tage Zeit.

Der Bauherr vertraute die Aufgabe einem mit Sanierungen in dieser Größenordnung erfahrenen Fenster- und Fassadenbauunternehmen an: Schüco

Nachhaltig agieren



„Nachhaltigkeit passt zu unserer Unternehmensphilosophie. Wir halten es für äußerst wichtig, dass Rohstoffe wieder

dem Wertstoffkreislauf zugeführt werden. A/U/F ist für uns ein Baustein des nachhaltigen Agierens. Schon jetzt werden 85 Prozent des Aluminiums im Baubereich wiederverwertet.“ Franziska Anders, Anders Metallbau, Fritzlar

Mehr Komfort



„Wir haben uns für das Aluminium-Fenstersystem AWS 75.SI entschieden. Durch den Austausch verbessert sich der U-Wert der

Fenster um mehr als das Doppelte, die Energieeffizienz steigt. Und natürlich verbessert sich auch der Komfort für die Nutzer.“ Dirk Schirmer, Objektleiter Anders Metallbau, Fritzlar

Partner Anders Metallbau aus Fritzlar. Das 140-Mitarbeiter starke Unternehmen realisiert weltweit anspruchsvolle Metallbau-Projekte mit Auftragsgrößen von bis zu 15 Millionen Euro. Das Leistungsspektrum reicht von Fenstern und Türen über Fassaden, Lichtdächer, Sonder- und Brandschutzkonstruktionen, Wintergärten, Vordächer und Balkone bis zur Solar- und Gebäudeleittechnik. Doch zurück zum Bauvorhaben.

Rund 90 Minuten dauerte der Austausch eines Fensterelements: Zunächst wurden die alten Flügel entfernt und die Pfosten herausgetrennt, dann das neue Element in den noch vorhandenen Blendrahmen des Bestandsfensters eingesetzt. Um einen einwandfreien Anschluss zu gewährleisten, entwickelten Schüco und Anders Metallbau gemeinsam zwei Sonderdichtungen. Die Bestandsblendrahmen bleiben dabei erhalten. „Bei einem Kompletttausch hätten auch der Naturstein, die Leibungsverkleidungen, die Fensterbänke und der Sonnenschutz demontiert werden müssen“, erklärt Objektleiter Dirk Schirmer. „So aber haben wir einen optimalen Kosten-Nutzen-Effekt.“ Zum Einsatz kommt das hochwärmegeämmte Aluminium-Fenstersystem Schüco AWS 75.SI. Damit lassen sich die geforderten Dämmwerte mühelos erreichen: Hatten die alten Fenster einen U-Wert von 3,2 W/m²K, erreichen die neuen einen Wert von 1,2 W/m²K. Dadurch verbessert sich die Energieeffizienz des Gebäudes erheblich. Dank der schmalen Profile wird die Fassade zudem optisch aufgewertet. „Außerdem sind eine rationelle Verarbeitung und eine wirtschaftliche Montage in den noch vorhandenen Bestandsblendrahmen möglich“, weiß Dirk Schirmer.

Eine besondere Rolle bei der Sanierung spielt das Thema Nachhaltigkeit. Schüco und Anders Metallbau GmbH sind Mitglieder der Recycling-Initiative A/U/F, die alte Aluminium-Fenster-, Türen- und Fassadenprofile wiederver-

wertet. „Wir demontieren die Fenster, anschließend werden sie recycelt und zu neuen Produkten verarbeitet“, sagt Franziska Anders von Anders Metallbau. So schließt sich der Wertstoffkreislauf, die Umwelt wird geschont und wertvolle Ressourcen werden gespart.



Ein Web-TV-Interview

zum Bauvorhaben finden Sie unter www.youtube.de/schueco
Mehr Infos zu Anders Metallbau GmbH gibt es unter www.anders.de



Jetzt mitmachen!

A/U/F steht für „Aluminium und Umwelt im Fenster- und Fassadenbau“. Die Initiative hat sich zum Ziel gesetzt, alte Aluminium-Fenster-, Türen- und Fassadenprofile wirtschaftlich und produktspezifisch zu recyceln und so den Anteil an wiederverwertetem Baumaterial weiter zu erhöhen. Aluminium hat höchstes Recyclingpotenzial, über viele Lebenszyklen. A/U/F garantiert Recycling auf gleichbleibend hohem Qualitätsniveau. Das bedeutet: Aus Produktionsresten und Altfenstern entstehen wieder neue Profile.

Anders Metallbau ist das hundertste Mitglied der Recyclinginitiative. Aktuell beteiligen sich bereits über 125 Mitglieder und es sollen noch viele dazukommen: „Auch in der Bauwirtschaft wird hochwertiges Recycling mit Rückführung in einen geschlossenen Wertstoffkreislauf immer wichtiger“, sagt Thomas Lauritzen, Leiter der Schüco Unternehmenskommunikation. „Wir wollen möglichst viele Metallbauer, Systemhäuser und auch Schrotthändler mit ins Boot holen.“

Werden Sie jetzt Mitglied! Dazu einfach per Mail an info@a-u-f.com einen Aufnahmeantrag anfordern.



Investoren und Architekten fragen zunehmend Passivhauslösungen an. Schüco bietet dazu als weltweit erstes Systemhaus mit Schüco AWS 112.IC und ADS 112.IC entsprechende Konstruktionen in Aluminium.

Zertifizierte Passivhauslösung

Für Passivhäuser können nur Holz- oder Kunststofffenster eingesetzt werden? Weit gefehlt: Das **Schüco Aluminium-Fenster-System AWS 112.IC** erfüllt weltweit als erstes die strengen Zertifizierungskriterien des Passivhausinstituts Darmstadt und bietet eine flexible Lösung für nachhaltige Architektur.

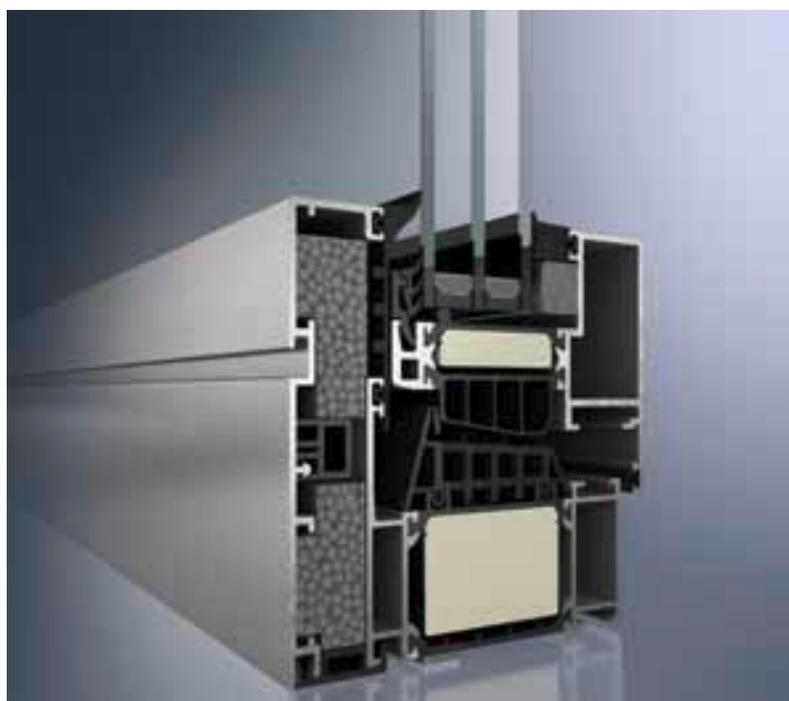
Vor dem Hintergrund der Energie- wende gewinnt insbesondere die Energieeffizienz von Gebäuden an Gewicht. Immer häufiger werden daher Passivhäuser nachgefragt, die einen maximalen Restwärmebedarf von ca. 15 kW/h pro m² jährlich haben. Ein Wert, der sich im Fensterbereich in der Vergangenheit in Abhängigkeit der Fenstergrößen meist nur mit den Materialien Holz oder Kunststoff realisieren ließ. Hier haben die Entwickler von Schüco jetzt neue Maßstäbe gesetzt. Mit dem System AWS 112.IC (Insulation Cover) hat Schüco das weltweit erste Aluminiumfenster auf den Markt gebracht, das den strengen Zertifizierungskriterien des Passivhausinstituts in Darmstadt entspricht. Die Lösung vereint die Vorteile von Aluminiumfenstern wie Stabilität, Gestaltungsfreiheit und Langlebigkeit mit einer einzigartigen Wärmedämmung. Große Vorteile birgt dies insbesondere für den Nicht-

Wohnbau. Das neue System kombiniert den immer häufiger geforderten Passivhaus-Standard mit den hohen statischen Anforderungen, der wartungsfreien Dauergebrauchtauglichkeit und hohen Glasgewichten in diesem Bereich. Bei einer Ansichtsbreite von 120 mm erreicht das Fenster einen U_w-Wert von kleiner gleich 0,8 W/(m²K) bei einer Dreifachverglasung von U_g gleich 0,7.

Für eine ganzheitliche Passivhauszertifizierung der Gebäudehülle muss jedoch nicht zwingend jedes Element der Gebäudehülle passivhauszertifiziert sein. Überdurchschnittlich gedämmte Außenwände oder Fenstergläser mit enorm geringer Wärmedurchlässigkeit, z. B. U_g kleiner gleich 0,6, können andere Bestandteile kompensieren. Daher ist nicht nur das neue Fenstersystem Schüco AWS 112.IC geeignet, um Passivhäuser zu realisieren. Auch die Fensterkonstruktion Schüco

AWS 90.SI⁺ eignet sich für die im Passivhausbereich sehr effiziente Bauweise und bietet damit eine wirtschaftliche Alternative zu AWS 112.IC. Damit bietet Schüco die komfortable Möglichkeit, zwischen zwei Systemen zu wählen: zwischen Schüco AWS 90.SI⁺ als passivhausgeeignetes System und der bauteilzertifizierten Lösung Schüco AWS 112.IC.

Ideal kombinieren lässt sich das neue Fenster Schüco AWS 112.IC mit dem Tür-System ADS 112.IC. Beide lassen sich harmonisch in die passivhausgeeignete Gebäudehülle integrieren. Denn auch das Aluminium-Tür-System liefert eine exzellente Wärmedämmung gemäß Passivhausstandard von U_d kleiner gleich 0,80 W/(m²K).



Das Schüco Fenster AWS 112.IC bietet unter anderem optimale Werte durch eine isolierte Vorsatzschale mit wärmebrückenfreier Befestigung.



Auf der Schüco Homepage finden Sie alle Informationen zum System:
www.schueco.de/aws-112ic



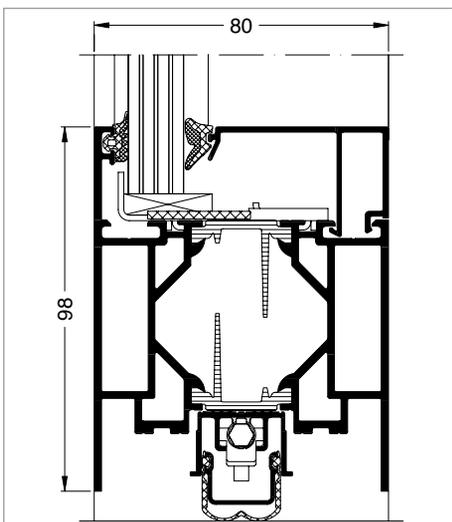
Schüco nimmt mit der Passivhauszertifizierung eine Vorreiterrolle ein.

Punkten mit Schüco ADS 80 FR 30

- Rationell fertigen durch Türvarianten ohne Brandschutz-Isolatoren
- Beschläge lassen sich schnell mittels Multifunktionsnut befestigen
- Multifunktionstür vereint Rauchschutz, Einbruchhemmung, Zutrittskontrolle und Schallschutz
- Optional: Schüco Fluchttürsicherung und Schüco Fingerprint
- Neue Verglasungsvarianten mit Winkelglasleisten bzw. mittiger Verglasung
- In der Außenanwendung bauaufsichtliche „Zustimmung im Einzelfall“ möglich



Bereits mit Schüco ADS 80 FR 30 ausgeführt: die e-plus⁺ Unternehmenszentrale in Düsseldorf



Das Brandschutzsystem Schüco ADS 80 FR 30 (Fire Resistant) besitzt eine Bautiefe von 80 mm und basiert auf Hohlkammerprofilen.



Erfahren Sie im Video mehr über Schüco ADS 80 FR 30 und die einfache sowie schnelle Montage unter www.schueco.de/ads-80-fr-30

Schneller fertigen

Das Brandschutztürsystem **Schüco ADS 80 FR 30** unterstützt Verarbeiter nicht nur bei Ausführung von Multifunktionsanwendungen. Es bietet Partnern auch erheblichen Mehrwert durch die verkürzten Fertigungszeiten.

Ein Brandschutzsystem, das technisch innovativ, ästhetisch und kostensparend zu fertigen ist? Das Aluminium Brandschutzsystem Schüco ADS 80 FR 30 zeigt, wie so etwas geht und wie Verarbeiter davon profitieren. Kurz zusammenfassen lassen sich die Vorteile durch die Begriffe Flexibilität, Einfachheit und reduzierte Fertigungszeiten.

Die hochstabilen Brandschutzkonstruktionen für Tür- und Wandelemente eignen sich für den Einsatz sowohl im Innen- als auch im Außenbereich. Durch die Kombination mit optionalen Ausstattungskomponenten lassen sich maßgeschneiderte Multifunktionsüren für unterschiedlichste Anforderungen der Gebäudesicherheit und Gebäudeautomation verwirklichen. So können etwa mit der Multifunktionsnut Systembeschläge mittels Drehnutensteinen schnell im Klemmmodus befestigt werden. Oder der Verarbeiter kann eine Multifunktionsür konzipieren, bei

der Rauchschutz, Einbruchhemmung, Zutrittskontrolle und Schallschutz kombiniert sind. In der Außenanwendung lässt sich die Brandschutzür in einem solchen Fall über die baubehördliche „Zustimmung im Einzelfall“ realisieren. Als Option ist das Brandschutzsystem Schüco ADS 80 FR 30 auch mit integrierter Schüco Fluchttürsicherung und Schüco Fingerprint einsetzbar.

Das Brandschutzsystem basiert auf standfesten Hohlkammerprofilen mit einer Bautiefe von 80 mm. Es ist einschließlich der Systembeschläge komplett bauaufsichtlich zugelassen und erfüllt die Feuerwiderstandsklassen T30/F30/G30 nach DIN 4102 sowie EI30/EW30 nach EN 1364/ 1634. Und: Die bereits erwähnten reduzierten Fertigungszeiten ergeben sich vor allem daraus, dass man bei Schüco ADS 80 FR 30 weitgehend auf Brandschutz-Isolatoren verzichten und die Beschläge einfach und schnell montieren kann.

Hier entstehen Prototypen

Am Anfang steht immer eine Idee. Ob der Vorschlag für eine neue Fassadenlösung aus der Schüco Entwicklungsabteilung stammt oder von Schüco Partnern spielt für die **Versuchswerkstatt** keine Rolle. Sie setzt alles daran, um innovative Ideen erfolgreich einzuführen.



Fachbereichsleiter der Versuchswerkstatt: Frank Berkenkamp

Am liebsten sind ihm Baumuster, die auf den ersten Blick als nicht realisierbar erscheinen. Frank Berkenkamp ist Fachbereichsleiter der Schüco Versuchswerkstatt. Zusammen mit seinen zehn speziell ausgebildeten Mitarbeitern setzt er konstruktive Ideen um, die bis dahin nur auf dem Papier existieren. Dann erst kann man sehen, ob sie den strengen Qualitätsanforde-

rungen von Schüco genügen. „Dabei nutzen und testen wir neue Materialien ebenso wie neue Fertigungstechniken. Denn wir wollen immer einen Schritt weiter sein als unsere Mitbewerber“, so Frank Berkenkamp. Seine Arbeit beginnt, wenn die Ingenieure in der Entwicklungsabteilung die erste Blaupause fertig haben. „Dann besprechen wir gemeinsam, wie das Muster aussehen soll, welche besonderen Anforderungen gestellt werden und wie wir das umsetzen wollen.“

Durch die Erweiterung des Technologiezentrums, stehen der Versuchswerkstatt nicht nur mehr Mitarbeiter und mehr Platz zur Verfügung. Auch der Maschinenpark lässt keine Wünsche offen. Von CNC gesteuerten Werkzeugmaschinen über eine Großsäge Dual Cut bis zum Rapid Prototyping, einer Art 3-D-Druckverfahren, ist alles vorhanden.

Während der Musterfertigung steht die Versuchswerkstatt in ständigem

Kontakt mit den Konstrukteuren, bis das Bauteil so weit ist, dass es nach den strengen Kriterien nationaler oder internationaler Normen geprüft werden kann. „Im Technologiezentrum können wir alle Belastungen und Einflüsse testen, die möglicherweise in der Praxis auftreten. So lassen sich Fehler und Schwachstellen beseitigen, bevor ein neues Schüco System auf den Markt kommt.“

Eine der Herausforderungen der letzten Zeit war der Bau eines 3 x 4 m Flächendruckprüfstand für Solarmodule, der in der Dimension noch nie realisiert wurde. „Das war wirklich nicht einfach. Aber dann haben wir gemeinsam mit unseren Ingenieuren doch eine gute Lösung gefunden.“



Weiter Infos

www.schueco.de/technologiezentrum



Einblick in die erweiterte Versuchswerkstatt

Mit Schüco gut aufgestellt

Die Beratung spielt eine zentrale Rolle in jedem Verkaufsgespräch. Am meisten Überzeugungskraft hat immer noch das, was man selbst gesehen hat. Wer die Qualität und Funktionsweise seiner Produkte in Originalgröße demonstrieren kann, ist daher immer im Vorteil. Diese ist einer von vielen Vorzügen des **Schüco Schauraum-Konzepts**.

Wer die ganze Bandbreite der Schüco Schauraum-Produkte einmal selbst in Augenschein nehmen will, ist herzlich eingeladen, nach Weißenfels bei Leipzig zu kommen. Auch Kunden von Schüco Partnern sind dort willkommen. Am Schüco Standort Weißenfels wurde ein über 400 Quadratmeter großer Schauraum eingerichtet. Er zeigt alles, was Schüco auf diesem Gebiet anbietet. Der Vorteil für Partner: Als einziges Systemhaus hat Schüco ein modular aufgebautes Schauraum-Konzept entwickelt. Es lässt sich den Anforderungen der Partner, die ihren Kunden Fenster, Türen, Zubehör oder Mon-

tagekomponenten präsentieren wollen, optimal anpassen. Mit dem Schauraum-Konzept nutzt man das umfangreiche Design- und Marketing-Know-how für den eigenen Geschäftserfolg. Abhängig von den räumlichen Gegebenheiten und den Anforderungen des Verarbeiters reicht das Angebot von komplett ausgestatteten Exponatwänden, einzelnen Wandmodulen, Raumteilern oder Podesten bis zu Faltschleusen, Roll-ups und Bilderrahmen. Eine passende Möblierung des Besprechungsbereichs mit Tischen und Stühlen, Sideboards oder einer Garderobe ist ebenso im Konzept enthalten. Ein weiterer >>



Herzlich willkommen: In Weißenfels kann man die Welt der Schüco Systeme in der Musterausstellung live erleben.



Muster im Detail betrachten: Die Exponate zeigen neben den Farbmöglichkeiten auch die Struktur des Oberflächendekors.



Platzsparend und gut durchdacht: die Ausstellungsmodulare des Schüco Schauraum-Konzeptes.

Interview



Peter Büscher, Direktor Vertrieb und Marketing Kunststoff-Systemtechnik in Weißenfels, erläutert die Vorteile des Schüco Schauraum-Konzeptes und warum sich ein Besuch in Weißenfels lohnt.

Herr Büscher, was ist die Philosophie des Schauraum-Konzeptes von Schüco?

Schüco ist der einzige Systemgeber, der ein solch umfangreiches Programm zur Schauraumgestaltung anbietet. Da lag es nahe, unser gesamtes Konzept mit all seinen Möglichkeiten einmal da zu präsentieren, wo wir auch produzieren, und so unseren Partnern und deren Kunden die Möglichkeit zu geben, unser Schauraum- und Außenwerbungprogramm einmal live zu erleben. Das rundet unser Service-Angebot ab.

Welche Vorteile bietet das Konzept Schüco Partnern?

Der größte Vorteil ist sicher der modulare Aufbau. Damit

lässt sich das System an alle räumlichen Gegebenheiten individuell anpassen. Präsentiert werden nicht nur Schüco Fenster und Türen. Auch Zubehör und Montagesysteme gehören mit zum Programm. Die drei Wertigkeitsstufen – Exklusiv, Premium und Basic – machen das Ganze zudem extrem preisflexibel. Auf Wunsch machen wir außerdem Vorschläge für die Schauraumgestaltung, die sich ganz am Bedarf unserer Partner orientieren.

Welche Möglichkeiten werden Schüco Partnern im Schauraum Weißenfels noch geboten?

Unsere Partner sind herzlich eingeladen, nach Weißenfels zu kommen und sich mit eigenen Augen ein Bild von den Exponatwänden und ihrer Funktionstüchtigkeit zu machen. Darüber hinaus können sie bei uns auch Schauraum-Events für ihre eigenen Kunden durchführen und dabei die Systemvielfalt von Schüco demonstrieren – und somit von unserer starken Marke profitieren. Als Zusatzangebot veranstalten wir in regelmäßigen Abständen Tage der offenen Tür, die auch für unsere Partner gut geeignet sind, um Kontakte zu unseren Dienstleistern zu knüpfen.



Vorteile auf einen Blick

- Variabel und vielfach einsetzbar zeigen die Präsentationssysteme die Vielfalt der Schüco Produkte, inklusive Zubehör und Montagekomponenten.
- Repräsentativ lassen sich Fenster- und Fassadensysteme demonstrieren. Individuell und budgetorientiert sind die drei Ausstattungslinien Exklusiv, Premium und Basic.
- In puncto Funktion und Design sind die Ausstattungslinien kompatibel und bauen aufeinander auf.
- Unverwechselbar durch das integrierbare Logo des Schüco Partners
- Planung des Schauraums durch die Unterstützung von Schüco.

Sicher und staubfrei: Muster in Vitrinen gewähren Einblicke in das Innenleben der Schüco Systeme.



» Vorzug: Viele der Präsentationselemente sind transportabel. Sie lassen sich also auch auf Messen und Ausstellungen einsetzen. Insgesamt stehen drei Ausstattungslinien zur Verfügung: Exklusiv, Premium oder Basic. Selbstverständlich ist auch die Integration des eigenen Firmenlogos auf den Präsentationsflächen vorgesehen. Denn es geht nicht nur darum, ein Informationsbedürfnis optimal zu bedienen, sondern auch darum, bereits im Außenbereich das Interesse an den Schüco Systemen zu wecken. Dafür bietet Schüco Unterstützung in Form von Flaggen, Spanntransparenten, Hinweisschildern oder Leucht- und Fahrzeugwerbung an.

Schüco Planungsservice

Sie haben nicht genügend Zeit, sich um die Einrichtung oder Neugestaltung Ihres eigenen Schauraums zu kümmern? Kein Problem. Auch dafür hat Schüco ein Angebot: den Planungsservice. Sie geben einfach die Planungs Eckdaten an, senden Grundriss und Fotos der möglichen Ausstellungsfläche und nennen Schüco die Ausstellungsschwerpunkte, die Sie setzen wollen. Auf Wunsch organisieren die Schüco Spezialisten auch einen Termin direkt vor Ort. Dann plant Schüco Ihren Schauraum und präsentiert die Vorschläge als dreidimensionale Renderings. Sollte die Planung zur Umsetzung kommen ist dieser Service kostenlos. Ein unverbindliches Angebot gehört natürlich auch dazu.



Sie wünschen eine Schauraumplanung?

Der Schüco Schauraumservice steht zur Verfügung unter Telefon 0511 45089729. Wer einen Besuch in Weißenfels plant, meldet sich einfach unter Telefon 03443 3421920.



Können Kunden Türen ausprobieren und sich von der Qualität überzeugen, fällt die Kaufentscheidung leichter.



Der Schauraum in Weißenfels ist nicht nur für Schüco Partner interessant, auch Kunden der Verarbeiter sind gern gesehene Gäste.



Ein Blick in den Schauraum des GLASS CENTER zeigt, was das Konzept leisten kann.



Ob Farben oder Beschläge – die Anordnung ist übersichtlich.

Stimmiges Schauraum-Konzept

Seit Januar 2012 nutzt der Luxemburger Schüco Partner GLASS CENTER das Schauraum-Konzept. Dafür gab es **viel Lob von den Kunden**, sagt Geschäftsführer Romain Huberty.

Die Firma GLASS CENTER wurde 1955 gegründet und arbeitet seit 1990 mit Schüco zusammen. Tätig ist das Unternehmen vor allem im Großraum Luxemburg. Das Leistungsspektrum umfasst Fenster, Türen und Fassaden aus Schüco Systemen, die gefertigt und dann auch montiert werden. Darüber hinaus vertreibt das GLASS CENTER auch Ganzglastüren, Duschkabinen, Garagentore und Ganzglasgeländer.

Positives Feedback



„Wir nutzen das Schauraum-Konzept von Schüco, weil es optimale Möglichkeiten bietet, unsere

Produktpalette überzeugend zu präsentieren. Die Resonanz unserer Kunden zeigt, dass wir uns richtig entschieden haben.“

Romain Huberty, Geschäftsführer des GLASS CENTER, Ehlerange, Luxemburg

„Bis Anfang dieses Jahres hatten wir nur einen winzigen Ausstellungsraum, in dem wir unsere Produkte und Leistungen im Wesentlichen anhand von Prospektmaterial präsentiert haben“, erzählt GLASS CENTER Geschäftsführer Romain Huberty. „Beim Umzug in unser neues Gebäude war klar, dass wir hier etwas tun müssen, um weiterhin erfolgreich am Markt bestehen zu können. Das Schauraum-Konzept von Schüco war genau das, was wir umsetzen wollten: ein auf unsere Produkte abgestimmtes Konzept, welches uns ermöglicht, unseren Kunden auf einfache und doch sehr professionelle Art und Weise unsere Produkte schmackhaft zu machen.“ Geplant und gebaut wurde der neue Schauraum von dem Luxemburger Architekturbüro FBL in Zusammenarbeit mit der Firma Kohlhaas Messebau aus Hannover.

Positiver Imagetransfer

„Wir nutzen die gesamte Bandbreite des Schauraum-Konzepts von den Exponatwänden über die Mustersteelen bis zum Mobiliar für unseren Besprechungsbereich. So können sich

unsere Kunden mit eigenen Augen von den vielfältigen Möglichkeiten und der hohen Qualität der Schüco Produkte überzeugen. Und wir profitieren dabei von der starken Marke Schüco, die auch in Luxemburg einen ausgezeichneten Ruf genießt.“ Eine richtige Entscheidung, wie sich schon nach kurzer Zeit herausgestellt hat. Denn die Kunden sind begeistert von dem großen Ausstellungsraum, in dem sie Fenster, Türen oder Beschläge eins zu eins begutachten können.

„Unsere Kunden sind sehr qualitätsbewusst und sie wissen, dass Schüco Systeme für Qualität stehen. Deshalb kommen sie zu uns. Mit dem neuen Schauraum und den vielen Exponaten können wir sie noch besser davon überzeugen, dass sie eine gute Wahl getroffen haben und bei uns an der richtigen Adresse sind“, sagt Romain Huberty.



Weitere Informationen

finden Sie im Onlineshop Schauraum www.schueco.de/schauraum

Reaktionen visuell aufnehmen



Videokonferenzsysteme bieten sich in Zeiten globaler Märkte als umweltschonende Kommunikationstechnologie an.



Geschäftspartner persönlich erreichen



„Klar spart so ein System auch Reisekosten ein. Daneben spielt jedoch auch der Umweltaspekt eine Rolle: Reisen wir weniger, schonen wir die Ressourcen. Das System ist eine gute Sache. Ich kann schnell mit meinem Geschäftspartner Kontakt aufnehmen und ihn persönlich erreichen.“ Armin Wanka, Gretsch-Unitas GmbH, Ditzingen

Ihre Vorteile auf einen Blick

Für das Videokonferenzsystem bietet Schüco kostengünstige Dienstleistungen wie eine Bestandsaufnahme vor Ort, Beratung hinsichtlich DSL-Leitungen sowie Schulungen und Praxistraining. Bei Fragen einfach an Ralf Hauser eine E-Mail senden:

videokonferenzsystem@schueco.com

Die Vorteile:

- schneller direkter Kontakt zu Kunden, Lieferanten und Niederlassungen
- Reisezeiten und -kosten reduzieren sich
- Verbesserung der CO₂-Bilanz im Unternehmen
- Videokonferenz-Raumsysteme und Desktop-basierte Systeme sind kombinierbar
- hohe Bild- und Ton-Qualität
- benutzerfreundliche Bedienung

Schüco Videokonferenzsysteme eignen sich nicht nur für große Firmen. Gerade auch kleinen und mittelständischen Unternehmen bieten sie zahlreiche Vorteile.

Mit Geschäftspartnern verhandeln oder sich mit Fachkollegen beraten – Anlässe für Meetings gibt es viele. Und: Sie nehmen viel Zeit in Anspruch. Kommen dann noch lange Reisezeiten und hohe Kosten hinzu, verursachen sie einen erheblichen Aufwand. Natürlich lassen sich viele Dinge am Telefon oder per Mail klären. Doch um die Reaktion des Gegenübers richtig einschätzen zu können, sind Mimik und Gestik wichtige Indikatoren. Will man auf diese nicht verzichten, aber trotzdem keine Mitarbeiter auf lange Geschäftsreisen schicken, bieten sich Videokonferenzsysteme als Alternative zum persönlichen Treffen an. Das bestätigt auch Armin Wanka von der Gretsch-Unitas GmbH (G-U) aus Ditzingen. Seit etwa zwei Monaten nutzt das Unternehmen das Schüco Videokonferenzsystem: „Mit der Technik kann man schnell aktuelle Themen besprechen und betreibt eine Auge-in-Auge-Kommunikation. Gegenüber dem Schriftverkehr per Mail oder dem Telefonieren hat dies den klaren Vorteil, dass man Reaktionen des Geschäftspartners visuell aufnehmen kann – das ist etwas ganz anderes.“

Lampenfieber? „Am Anfang ist so eine Konferenz eine ungewohnte Situation, aber das Gefühl des Neuen verflicht sehr schnell. Ich habe auch beim ersten Mal kein Lampenfieber gehabt“, so Armin Wanka über seine

Erfahrungen. Gut findet er die Möglichkeit, neben dem Gesprächspartner auch sich selbst auf dem Bildschirm sehen zu können. „Das nimmt die Hemmschwelle.“ Damit keine Spiegelungen oder sonstige Außeneinflüsse die virtuellen Treffen stören, hat das Unternehmen das System in einem abgeschlossenen Raum installiert, in den kein direktes Sonnenlicht fällt.

Bedienen lässt sich das System einfach: „Es ist selbsterklärend. Mittels Menü und Fernbedienung wird man automatisch geführt.“ Neben den Gesprächen mit Kunden und Lieferanten nutzen die Mitarbeiter von G-U den virtuellen Raum auch, um mit Kollegen der weltweit 35 Niederlassungen zu kommunizieren.

Dabei eignet sich das Schüco Videokonferenzsystem nicht nur für größere Firmen. Gerade bei kleinen und mittleren Unternehmen können sich dessen Vorteile noch stärker auswirken. „Denn“, so Armin Wanka, „die Einsparung von Kapazitäten und Ressourcen macht sich hier noch deutlicher bemerkbar. Schließlich sind sie bei kleineren Firmen in bestimmten Bereichen meist noch viel knapper.“



Live erleben

kann man die Vorzüge des Schüco Videokonferenzsystems auf der BAU 2013 in München.

Mehr Infos zu Gretsch-Unitas finden Sie unter www.g-u.com

Kompetenz von Anfang an

Über Fachkräftemangel wird viel gesprochen. Schüco redet nicht, sondern handelt – zum Beispiel mit **Weiterbildungsangeboten**.

Laut einer Studie „Fachkräftemangel 2012“ der Personalberatung Manpower-Group haben 42 Prozent aller deutschen Unternehmen Schwierigkeiten bei der Suche nach geeigneten Fachkräften. Besonders kompliziert sei es, Stellen im handwerklichen Bereich und bei den Ingenieuren zu besetzen. Der massive Fachkräftemangel hat zahlreiche Gründe. Einmal liegt es sicher daran, dass Mitarbeiter in zahlungskräftigere Industriebetriebe wechseln. Viele Unternehmen haben aber auch nicht die Möglichkeit, ihre eigenen Mitarbeiter weiterzuqualifizieren, um den Fachkräftemangel auszugleichen.

Um seine Partner noch besser zu unterstützen, bietet Schüco Qualifizierungsmaßnahmen. Zum Beispiel in Wertingen. Im Januar 2013 startet hier eine Seminarreihe mit bis zu sechs Blöcken (siehe Kasten), die jeweils über fünf Tage gehen.

Der Lehrgang richtet sich an Techniker, Projekt-, Bauleiter, potenzielle Führungskräfte und Umsteiger aus verwandten Branchen, aus dem gewerblichen oder kaufmännischen Bereich. Dabei wechseln sich die Unterrichtseinheiten mit Einsätzen im eigenen Unternehmen ab. Der Vorteil: So kann der Mitarbeiter das neue Wissen gleich im Betrieb einsetzen und sich bewähren.

Damit ein intensives Arbeiten möglich ist, ist die Teilnehmerzahl auf 20 begrenzt. Beendet wird der Lehrgang mit einer Abschlussprüfung am 7. Juni 2013. Alle weiteren Termine stimmt Schüco mit den teilnehmenden Unternehmen ab. Für weitere Infos und Fragen wenden Sie sich bitte an Uwe Vögler: uvoegler@schueco.com

Übrigens: Auch für den Veranstal-

tungsort Bielefeld ist die Seminarreihe mit sechs Blöcken in Planung.



Trainingsmöglichkeiten Schüco bietet zahlreiche Angebote – fragen Sie Ihren Außendienst nach der neuen Trainingsbroschüre oder nutzen Sie den kostenfreien Download unter www.schueco.de/training



Aufbau und Inhalte der Schüco Seminarreihe

Veranstaltungsort der ersten Schulungsreihe ist Wertingen. Die sechs Blöcke gliedern sich folgendermaßen:

- ① Grundlagen Schüco Produkte und Metallbautechnik
- ② Grundlagen Bauphysik, Glas, Montage und Baukörperanschlüsse
- ③ Mechatronik, Musterfertigung Mechatronik und Fehlersuche in der Praxis
- ④ VOB/Baurecht allgemein, Projektmanagement, Bauproduktenverordnung
- ⑤ Praxismodul: Bearbeitung eines kompletten Leistungsverzeichnisses inklusive Werkplanung; Vorstellung SchüCal, SchüCad, Projektmanagementtool ERP
- ⑥ Optionaler Block mit zusätzlichen individuell vereinbarten Bausteinen aus dem Bereich Methodentraining/Kommunikation oder Betriebsbesichtigungen

Die Teilnahmegebühr beträgt 4.800 Euro (+ gesetzliche MwSt.) für die Blöcke eins bis fünf. Für Module aus dem Block sechs fallen zusätzlich 200 Euro pro Tag und Teilnehmer an.

Platzreife mit Schüco Systemen

Das Kölner Golfsportzentrum sucht in Deutschland seinesgleichen. Mit einer Breite von 122 m bietet es alles, was Golferherzen höher schlagen lässt. Auch architektonisch ist das Gebäude ein Hingucker, ausgestattet mit dem **Schüco Fenster-System AWS 75.SI**.

Nur gut acht Kilometer vom Kölner Dom entfernt und doch mitten im Kölner Grüngürtel, der noch von Oberbürgermeister Konrad Adenauer geplant wurde, liegt das Golfsportzentrum des Kölner Golfclubs, entworfen vom Architekturbüro Schönborn + Hölscher aus Velbert. Der erste Bauabschnitt der komplett neu konzipierten Anlage wurde im Sommer dieses Jahres eröffnet. Das architektonisch ansprechend gestaltete Gebäude ist 122 m lang und setzt mit seiner in warmem Erdton-Rot gehaltenen Fassade bewusst Akzente.

Das Highlight der Anlage ist die Driving Range, die über eine große Zahl überdachter wie freier Abschlagbereiche verfügt und von beiden Seiten zu bespielen ist. Die Hanglage des

Gebäudes ist für das Training optimal geeignet. Golfprofessionals der PGA (Professional Golfers Association) stehen den Golfern mit Rat und Tat zur Seite. Funktionen, die klassischerweise im Clubhaus untergebracht sind, werden hier ebenfalls vorgehalten. Außerdem gibt es ein Bistro und einen Golf-Shop, der alle gängigen Marken führt.

Bereits in der Planungsphase

wurden die strengen Kriterien des Deutschen Golf Verbandes (DGV) berücksichtigt. Das Ergebnis: Der Kölner Golfclub erhielt Silber im Umwelt-Zertifizierungsprogramm „Golf und Natur“ des DGV. „Qualität steht bei uns an erster Stelle“, so Geschäftsführer und ehemaliger Profi-Nationalspieler Guido Tillmanns. „Das gilt für die sportlichen

Bedingungen auf dem Platz und auf der Driving Range ebenso wie für unseren Service oder unsere Gebäude. Deshalb haben wir uns bei Fenstern und Türen für Schüco Profile entschieden. Und wir sind mit dem Ergebnis sehr zufrieden.“

Fertigung und Einbau der Fenster und Türen aus dem Schüco AWS 75.SI System übernahm Metallbau Krings aus Monschau. „Wir arbeiten seit über 20 Jahre mit Schüco zusammen“, so Geschäftsführer Dietmar Harth. „Hier stimmen Qualität und Service, und das ist das, was unsere Kunden verlangen.“ Insgesamt 40 Fenster und Türen hat Metallbau Krings im Golfsportzentrum verbaut. „Es ist ganz gleich, welche technischen Anforderungen ein Bau-

Reibungsloser Ablauf



„Wie immer, wenn wir mit Schüco Systemen arbeiten, liefen Planung, Bau und Montage der Fenster- und Türelemente

im Kölner Golfsportzentrum wie am Schnürchen. Kein Wunder, dass auch unsere Kunden immer nach Schüco Systemen fragen. Das hat sich auch bei diesem Projekt wieder gezeigt.“
Dietmar Harth, Geschäftsführer von Metallbau Krings in Monschau



Abschlag auf der Driving Range: Schüco und Golf haben vieles gemeinsam, denn Golf wird im Einklang mit der Natur gespielt.



Bietet optimale Bedingungen bei jedem Wetter: die Driving Range

vorhaben beinhaltet. Von Schüco bekommen wir immer die Informationen und technischen Details, die wir für eine fach- und fristgerechte Ausführung benötigen“, betont Dietmar Harth.

Übrigens: Das Spiel auf dem Platz und der Driving Range ist nicht nur Mitgliedern vorbehalten. Im Kölner Golfclub kann man ohne Platzreife, Handicap oder Mitgliedschaft einfach Golf spielen. „Wir heißen alle willkommen, die sich für unseren schönen Sport interessieren“, so Guido Tillmanns. Und noch ein Akteur profitiert von den Möglichkeiten des Golfclubs: In Kooperation mit der Deutschen Sporthochschule Köln findet das „Deutsche Ausbildungs- und Forschungszentrum für den Golfsport“ im Golfsportzentrum ein Zuhause.



Mehr Informationen

zu Krings Metallbau unter: www.metallbau-krings.de. Weitere Impressionen von der Driving Range: www.schueco.de/drivingrange-koeln Mehr zum System unter www.schueco.de/aws-75-si

Golfen und Erfahrungen austauschen

Schüco und Golf, das ist die perfekte Verbindung von Natur und Technik. Wie gut sich diese verschiedenen Bereiche vereinen lassen, zeigte auch das 3. Schüco Metallbau Golfturnier in Landau, das die Schüco Niederlassung Groß Rohrheim im September veranstaltete. Bei angenehmen Temperaturen schlugen 65 Schüco Partner und Mitarbeiter gemeinsam ab für den Klimaschutz: beim 9-Loch-Turnier, einem Kurzplatz- und einem Putt-Turnier. „Neben der sportlichen Herausforderung stand natürlich auch der Erfahrungsaustausch unter Kollegen im Fokus“, so Vertriebsleiter Ewald Zucker. „Die Gelegenheit zum Netzwerken haben die Gäste rege genutzt, etwa beim Begrüßungs-Imbiss oder beim gemeinsamen Abendessen.“

Neues zum Golf-Engagement von Schüco: www.schueco.de/golf. Hier gibt es auch die kostenfreie Golf App!



Golfen und sich mit Kollegen austauschen – dazu bot die Veranstaltung Gelegenheit.



Herzlichen Glückwunsch

Sich mit Innovation, Qualität und Durchsetzungskraft in der Bauwirtschaft behaupten oder die nächste Generation in **traditionelle Partnerschaften** einbeziehen – Schüco gratuliert seinen Partnern zu diesem Erfolg.

150

150 Jahre Trimborn: 1862 begann die Geschichte der Trimborn Metallbau GmbH in Bonn als „Kunst- und Bauschlosserei“. Heute ist das seit 1963 in Bad Honnef ansässige Unternehmen ein moderner, bundesweit tätiger, mittelständischer Betrieb. Mit einem Tag der offenen Tür beging das Unternehmen sein 150-jähriges Bestehen. Zum langjährigen Erfolg und zur Partnerschaft gratulierten Vertriebsleiter Stephan Kutsch (2.v.l.) und Gebietsmanager Christoph Müller (1.v.l.) den Trimborn Geschäftsführern Björn Müller, Wolfgang Müller und Thorsten Bögelmann (v.l.).



40

40 Jahre Fleischer & Prosch Metallbau KG aus Hannover: Inhaber Heinz-Walter Prosch nimmt die Auszeichnung von Schüco Gebietsmanager Serkan Ata (r.) entgegen.



30

30 Jahre Redinger Metallbau aus Gaimersheim: Zum Jubiläum gratulierte Schüco Gebietsmanager Jürgen Bohmann (v.l.) den Geschäftsführern Christian Redinger und Otto Redinger herzlich und überreichte ein Präsent.



25

Mildenberger Metallbau aus Spangenberg feierte 25-jähriges Betriebsjubiläum: Inhaber Manfred Mildenberger nahm von Schüco Verkaufsleiter Stephan Kutsch (M.) und Gebietsmanager Stefan Wiest (l.) die Auszeichnung entgegen.

15 Jahre Schüco Partner und 25-jähriges Firmenjubiläum feierte die Firma Fach aus Kirchhain. Schüco Gebietsmanager Fotios Pappas (l.) überreichte Gerhard Fach und Elisabeth Fach Blumen und die Urkunde.

15



Traditionelle Partnerschaft: Auch Moritz ist bereits Schüco Markenbotschafter. Er ist der Sohn von Markus Noll, Geschäftsführer der Noll GmbH aus Görgeshausen.

Haben Sie auch etwas zu feiern?

Ob Firmenjubiläum, ein Tag der offenen Tür oder ein anderer wichtiger Event, Schüco unterstützt seine Partner: etwa mit dem Marketing Service und dem Merchandising Shop oder mit dem Demotruck. Ihn kann man für Veranstaltungen buchen. Für weitere Informationen sprechen Sie einfach Ihren Schüco Außendienst-Mitarbeiter an.



Mitmachen lohnt sich!

Professionell werben – erfolgreich verkaufen. Mit dem neuen Schüco Marketing Service können Partner jetzt noch leichter verkaufsfördernde Maßnahmen und Werbeaktivitäten umsetzen. Was das mit unserem Rätsel zu tun hat? Wer genau auf die Details achtet und die richtige Lösung einsendet, kann als 1. Preis einen Gutschein im Wert von 300 € für eine Dienstleistung des neuen Schüco Marketing Service gewinnen. Und auch der 2. bis 5. Preis – jeweils ein Exemplar der neuen Schüco Fassadenbuchreihe – kann sich sehen lassen. Die Bücher der Serie zeigen exklusive Ausführungsbeispiele und sind beim kommenden

Verkaufsgespräch vielleicht genau das richtige Argument, um Ihren Bauherren oder Architekten von der Schüco Systemtechnik zu überzeugen.

So können Sie gewinnen: Finden Sie die unten abgebildeten Bildausschnitte im Partner Magazin, notieren die zugehörigen Seitenzahlen, addieren diese zusammen und senden Sie die Gesamtsumme per Mail an:
schueco-partner@schueco.com

Einsendeschluss ist der **12. Januar 2013**.
Viel Glück!



1. Preis: ein Gutschein im Wert von 300 € für eine Dienstleistung des neuen Schüco Marketing Services. Mehr dazu finden Sie auf Seite 8.

Teilnahmeberechtigt sind ausschließlich gewerbliche Betriebe des Fenster- und Fassadenbaus, die sich im Partnerbereich unter www.schueco-partner.de bis zum 12.01.2013 für das Gewinnspiel anmelden. Handelt es sich bei dem Teilnehmer um eine natürliche Person, muss diese das 18. Lebensjahr vollendet haben. Gehen mehr als drei richtige Einsendungen ein, entscheidet das Los, wer einen Preis gewinnt. Alle Gewinner werden schriftlich benachrichtigt. Die Gewinner erklären sich mit der Veröffentlichung ihres Namens mit Wohnortangabe einverstanden. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

2. bis 5. Preis – jeweils ein Exemplar der neuen Fassadenbuchreihe „Gebäudehüllen für das 21. Jahrhundert“.

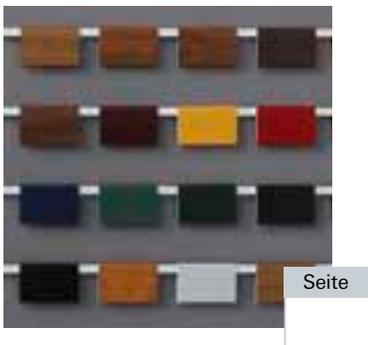


Schüco gratuliert

Im Quiz der vorherigen Magazin-Ausgabe hat Schüco ein eintägiges Seminar in Bielefeld für bis zu zehn Personen verlost. Glück hatte das Team um Schüco Partner

Klaus Schmid von Schmid & Drüppel Metallbau aus Böblingen. Jeweils einen digitalen Bilderrahmen mit zwei Gigabyte Speicherkapazität haben

gewonnen: Kerstin Nauheim von Winfried Müller GmbH aus Leuterod sowie Conni Fricke von HEISE Metallbau aus Wulften.



+



+



+



=

Gesamt

Die neue Schüco Buchreihe: Gebäudehüllen für das 21. Jahrhundert

The new series of Schüco books: Building Envelopes for the 21st Century

Die gesamte Schüco Kompetenz für energieeffiziente Gebäude in einer Buchreihe.

Menschen weltweit verbringen einen Großteil ihrer Zeit in Gebäuden. Die neue Schüco Architektur Buchreihe bietet eine Sammlung von ausgewählten internationalen Referenzgebäuden aus allen Bereichen des täglichen Arbeitens und Lebens. Auf über 300 Seiten verbinden die fünf Bücher eindrucksvolle Fotografie mit Hintergrundinformationen zu den Objekten und spannenden Autorenbeiträgen.

The full extent of Schüco expertise in energy efficient buildings across a series of books.

People worldwide spend the majority of their time inside buildings. The new series of Schüco Architecture Books is a collection of selected international reference buildings from all areas of everyday life and the world of work. On more than 300 pages, the five books combine impressive photography with background information on the projects and enthralling contributions from authors.

BÜRO UND BUSINESS
OFFICE AND BUSINESS

BILDUNG UND KULTUR
EDUCATION AND CULTURE

GESUNDHEIT
HEALTH

WOHNEN UND LEBEN
LIVING

MENSCH UND ARCHITEKTUR
PEOPLE AND ARCHITECTURE



Ab Januar 2013 für 69,90 € im Buchhandel
und unter www.schueco.de/fassadenbuecher
In Bookstores from January 2013 for 69.90 €
and at www.schueco.com/facadebooks

ISBN 978-3-920034-83-6