

SCHÜCO

partner | 03

2014

Das Kundenmagazin

Schulbau in Glauchau

Nachhaltiges Bauen und Sanieren stand im Mittelpunkt der drei Schulbauprojekte in Glauchau. Seite 08

Stabübergabe

Fit für die Zukunft sind Partnerunternehmen dann, wenn auch die Nachfolge optimal geregelt ist. Seite 24



Ein starkes Team

Die Firma Fenn Stahl- und Metallbau aus Bergheinfeld bei Schweinfurt und Schüco sind seit fast 50 Jahren Partner. Mit Julia Fenn ist nun bald die fünfte Generation in der Unternehmensführung vertreten, zu der auch ihre Mutter Doris gehört (mehr zur Unternehmensnachfolge auf Seite 25). 2014 hat das Traditionsunternehmen investiert: Um Systeme noch besser präsentieren und verkaufen zu können, stattete die Firma Fenn ihren Schauraum neu aus. Mehr Infos zum Unternehmen: www.fenn-metallbau.de



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

Im Dialog für den gemeinsamen Erfolg

Sehr geehrte Partnerinnen, sehr geehrte Partner,

auf Schüco Veranstaltungen und bei Verarbeitern vor Ort habe ich viele Gelegenheiten, mit Partnern zu sprechen. Dieser Dialog ist mir besonders wichtig. Denn unsere Partner entscheiden nicht nur darüber, ob unsere Systeme auf dem Markt ankommen. Sie geben auch Hinweise auf Entwicklungspotenzial. Empfehlungen, die Schüco berücksichtigt: Unsere Ingenieure arbeiten mit Hochdruck an Lösungen, die dem Metallbauer und Kunststoffverarbeiter die Arbeit erleichtern und für mehr Effizienz unter Einhaltung hoher Qualitätsstandards stehen. Darüber hinaus entwickeln wir Systeme, die so innovativ sind, dass sie unseren Partnern einen deutlichen Wettbewerbsvorsprung bieten und neue Geschäftsfelder eröffnen. Ein Beispiel für neue Chancen ist die Gebäudeautomation: Sie ermöglicht nachhaltige Konzepte für Neubauten ebenso wie für Sanierungsvorhaben. Wie solche Lösungen aussehen können, erfahren Sie in dieser Ausgabe am Beispiel der Stadt Glauchau.

Den Blick nach vorn richten wir auch mit unseren Services. Mit diesen unterstützen wir Partner umfassend von Software über Trainings bis hin zu Netzwerk-Veranstaltungen für die nachfolgende Generation von Metallbauern. Ein Ziel ist hier ebenfalls der Erfahrungsaustausch – untereinander und mit uns.

Schüco setzt auf den Dialog: Denn nur gemeinsam sind wir erfolgreich.

Ihr

Inhalt

Schüco Partner Magazin Ausgabe

03'14



08 Bauen mit Weitblick

Die Stadt Glauchau investiert in Schulen



20 Gemeinsam erfolgreich

Schüco unterstützt Partner mit umfassendem Service



26 Zu Hause bei Freunden

Tolle Resonanz auf Metallbau-Fachtage in Wertingen

Online Kompakt

06 – 07 Die Schüco Website im neuen Design

Fokus

08 – 17 **Glauchauer Schulgebäude im Fokus**

10 Das Georgius-Agricola-Gymnasium

12 Die Sachsenallee Grundschule

14 Die Grundschule Am Rosarium

16 Wachstumsmarkt Gebäudeautomation

17 Interview Heike Joppe, Fachbereich Planen und Bauen der Stadt Glauchau

Produkte

18 Weiterentwickelt: Schüco FW 50+

19 Schüco Alu Inside: Training und neue Werbemedien

Service

20 – 25 Netzwerken für eine erfolgreiche Zukunft

21 Seminarreihe gehobener Wohnungsbau

22 Umsteigerworkshop SchüCal 2014

23 Das neue Werkstatt-Terminal bietet Arbeitserleichterung

24 Neue Eventreihe Schüco Business Network

25 Wie Partner die Unternehmensnachfolge meistern

Event

26 – 27 Rückblick Metallbau-Fachtage in Wertingen

Partner Aktion

28 – 29 Jetzt bei Prospekt- und Aufsteller-Aktion mitmachen!

Recht

30 – 31 Wer zahlt bei verzögertem Bauablauf?

Schauraum

32 – 33 Firma FensterART aus Werneuchen bei Berlin eröffnet neue Ausstellungsfläche

Porträt

34 – 35 Hochsicherheitslösungen von Thiem Security Solutions aus Schkeuditz

Wettbewerb

36 Metallbau Süd unterstützt Berliner Studenten der TU und UdK beim Wettbewerb Solar Decathlon 2014

Testing

37 – 38 Der Bereich Prüfmittelüberwachung stellt sich vor

Quiz

38 Richtig antworten und mit Glück gewinnen!

Jubilare & mehr

39 Schüco gratuliert seinen Partnern

SCHÜCO Impressum

Herausgeber | Schüco International KG | Marketing Michael Kehm, Michaela Hesse | **Verantwortliche Redakteurin** Stefanie Ruff
• Karolinenstraße 1–15 • 33609 Bielefeld • Tel. 0521 783-0 • Fax 0521 783-451 • www.schueco.de • E-Mail: schueco-partner@schueco.com
Verleger | Frank Trurnit & Partner Verlag GmbH • Balanstraße 73/Haus 10 • 81541 München

Bildnachweise: Seite 7: rangizz/shutterstock; Seite 8: Falcon Crest, 2010; Seite 24: soo hee kim/shutterstock; Seite 29: takayuki/shutterstock; Seite 30: stocksnapper/shutterstock; Seite 36: Team Rooftop

WM 2014 – Gewinner feiern Grillparty

Unvergessen der Jubel, als es entschieden war: Deutschland ist Fußball-Weltmeister 2014! Weitere Freude kam auf, als klar war, wer im Schüco Online-WM-Tippspiel gewonnen hatte: Der erste Preis, eine Grillparty im Wert von 1.000 Euro, ging an Michael Gasper von Schüco Partner Origer aus Schieren in Luxemburg. Gefeiert wurde im gemütlichen Biergarten des Pfarrhauses in Auw an der Kyll (Eifel).



„Architektur aus der Vogelperspektive“

Innenstadtnah in der ehemals zollfreien Zone des Hamburger Freihafens gelegen, ist die Hamburger HafenCity aktuell das flächengrößte Stadtentwicklungsprojekt der Hansestadt. Am Tor zur Welt sind mittlerweile nahezu alle Baulücken geschlossen, sodass sich ein näherer Blick auf die stilistisch vielfältigen Büro-, Wohn- und Multifunktionsgebäude renommierter nationaler und internationaler Architekturbüros lohnt.

Schüco präsentiert mit einem 360°-Panoramaflug einen Online-

Überblick über die gesamte Hafen-City. Die Animation bietet individuelle Blickwinkel und zahlreiche frei wählbare Perspektiven über Dreh-, Kipp- und Zoom-Funktionen. Speziell für Architekten und Verarbeiter wurden rund 40 ausgewählte Objekte mit Detailinformationen hinterlegt, sie enthalten auch Angaben über die am und im Gebäude eingesetzte Schüco Systemtechnik.

i Wer seinen Rundflug starten will, findet die Animation zur HafenCity unter www.schueco.de/hafencity



Kaum irgendwo in Deutschland lassen sich die Facetten zeitgenössischer Architektur so gut studieren, wie in Hamburgs HafenCity. Die 360°-Animation von Schüco zeigt das beeindruckende Ensemble aus einer Perspektive, die sogar dem Besucher vor Ort verschlossen bleibt.

Das ideale Geschenk

Ohne Kalender kommt heutzutage kaum noch jemand aus – sie bieten Orientierung. Aber nicht nur das: Ausgestattet mit ansprechenden Motiven, schmücken Kalender zum Beispiel das Büro oder den Besprechungsraum. Der Schüco Wohnbalkalender ist daher das ideale Geschenk für Architekten, Bauherren, Planer oder andere Interessierte. Mit ihm haben Kunden direkt vor Augen, welche schöne Lösungen mit Schüco Systemen möglich sind. Bestellen Sie jetzt Ihre Exemplare des Wohnbalkalenders 2015. Mehr Infos: www.schueco.de/prospekte



Verkaufen leicht gemacht

Schüco arbeitet beständig daran, Partnern topaktuelle Unterlagen für das Verkaufsgespräch zur Verfügung zu stellen. Aktuell erschienen sind der Pocketfolder „Aluminium Türsysteme ADS“ und „Gebäudeautomation“ sowie die Prospekte „BIPV in Schüco Fenster- und Fassadensystemen“ und „Griffe und Drücker“. Neu ist auch der Türen-Prospekt „Die neue Dimension des Wohnens mit Aluminium-Haustüren“, speziell für private Bauherren. Außerdem ist jetzt aus dem Bereich Kunststoff der Prospekt zur fensterintegrierten Lüftung mit Wärmerückgewinnung erhältlich: Schüco VentoTherm. Diese und weitere Verkaufsunterlagen können Partner bequem im Online-Shop „Prospekte“ ansehen, bestellen und mit dem Firmeneindruck personalisieren lassen. Mehr unter:

www.schueco.de/prospekte

Und: Wer Interesse an einem automatischen Update der Prospekte hat, findet weitere Infos dazu ab Seite 28.



Neu erschienen: der Pocketfolder zum Schüco Türsystem ADS und der Prospekt zur fensterintegrierten Lüftung Schüco VentoTherm

Informativ und persönlich: die neue Schüco Website

Aktuelle und vor allem leicht und schnell zugängliche Informationen sind das A und O für eine effiziente Arbeitsweise. Dem trägt **die neue Schüco Website** in ganz besonderer Weise Rechnung, etwa mit dem neuen Produktfinder und dem persönlichen Arbeitsplatz.

Sie wollen ein bestimmtes Schüco System einsetzen und benötigen die entsprechenden Fertigungsdetails? Sie haben vor Kurzem nach einem Schüco Profil gesucht und wollen schnell wieder auf diese Informationen zugreifen? Sie möchten über alle technischen Neuerungen auf dem aktuellen Stand gehalten werden? Dann gehen Sie jetzt einfach in den Bereich „Mein Arbeitsplatz“ auf der neuen Schüco Website. Der persönliche Arbeitsbereich ist eine der zentralen Neuerungen auf **schueco.de**, die übrigens auch unter Berücksichtigung der Wünsche und Ideen von Schüco Partnern, die an einem Usertest teilgenommen haben, entwickelt wurden. Das Ergebnis kann sich sehen lassen.

Die neue Website ist nicht nur optisch ansprechend gestaltet. Sie entspricht nun den Anforderungen der User, die das Internetangebot auch mobil nutzen wollen. Mit dem neuen responsive Design lässt sich **schueco.de** uneingeschränkt auf dem Smartphone oder dem Tablet aufrufen. Die Website passt ihre Größe und die Anordnung der Themen je nach Gerät an, sodass die Informationen jederzeit einfach und komfortabel abrufbar sind.

Der persönliche Arbeitsplatz enthält zahlreiche Informationen, die für einen reibungslosen Arbeitsablauf von Vorteil sind. Häufig genutzte Systeme können über eine Merkliste gespeichert werden

und stehen beim nächsten Besuch ohne erneute Suche sofort wieder zur Verfügung. Der News-Bereich liefert regelmäßige Updates zu allen Neuerungen aus dem Bereich Technik. Dazu gehören Innovationen ebenso wie geänderte Normen und Vorschriften. Eine Kalenderfunktion mit allen Schüco Veranstaltungen ergänzt das Angebot. Ebenfalls auf einen Blick zu erfassen sind die Kontaktdaten des jeweiligen Schüco Ansprechpartners.

Für mehr Effizienz sorgt außerdem die Produkt-Schnellwahl, über die man zügig zu umfassendem und detailliertem Wissen zu einem System gelangt. Ein weiterer Vorteil: Services wie die Technische Dokumentation oder CAD-Daten werden personalisiert nach Werkstoffen zur Verfügung gestellt. Außerdem erfährt man auf „Mein Arbeitsplatz“, welche Trainings und Schulungen Schüco anbietet, findet Links zum Maschinen-Service und vieles mehr.

Eine weitere Neuerung ist der Produktfinder. Auch seine Funktionalität ist neu. Der Produktfinder sortiert nun die Schüco Systeme nach Eigenschaften. Ein Beispiel: Gesucht wird ein Aluminiumprofil, das dem Passivhausstandard entspricht. Mit einem Klick im Produktfinder filtert das System alle Profile heraus, die diesem Wärmedämmstandard entsprechen. Auf diese Weise lässt sich die Suche immer weiter eingrenzen,

bis der Schüco Partner die passende Lösung gefunden hat.

Nicht zuletzt überzeugt die Website durch das neue Design. Ansprechende und ausdrucksstarke Bilder inspirieren und zeigen, wie vielseitig einsetzbar Schüco Systeme sind und wie sie dazu beitragen, moderner, zeitgemäßer Architektur ein Gesicht zu geben.

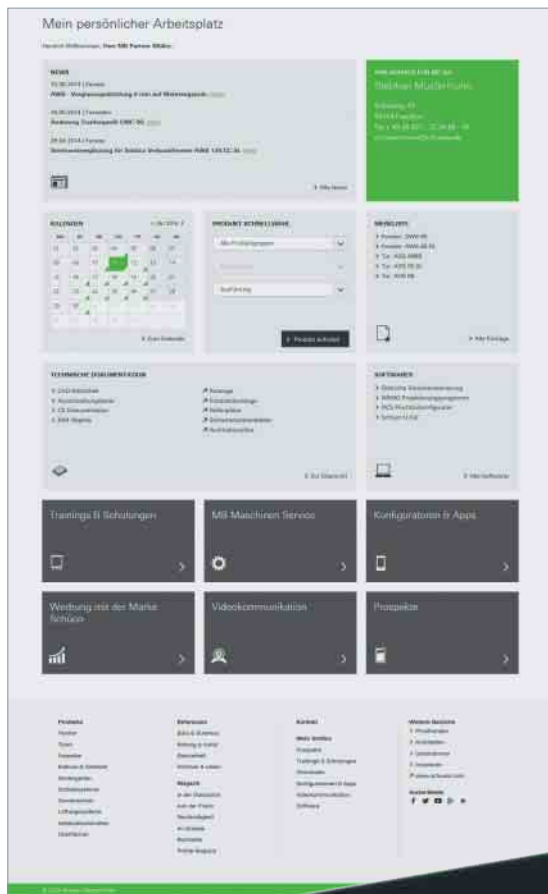


Die neue Schüco Website

Lernen Sie jetzt Ihren persönlichen Arbeitsplatz kennen:
www.schueco.de

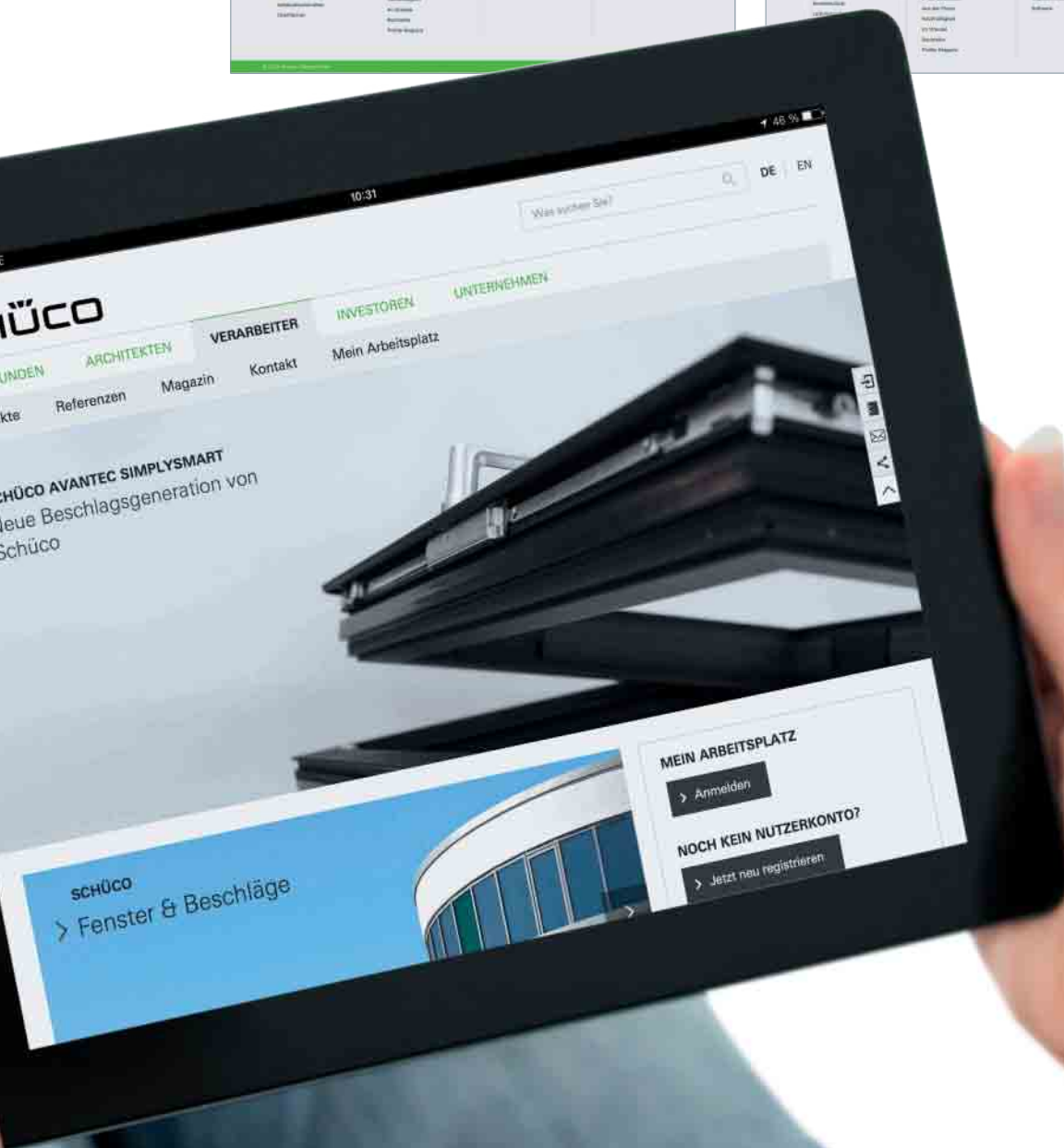
Inspirierend: Große, ausdrucksstarke Bilder von Referenzen und Systemen prägen den neuen Web-Auftritt.

„Ob Smartphone, Tablet oder PC: Wir haben unsere Website auf die Bedürfnisse der Nutzer abgestimmt und auf ein Design gesetzt, das sich anpasst. Außerdem hat jetzt jeder Nutzer seinen persönlichen Arbeitsplatz.“ Jeannette Brix, Leiterin Team Internet



Komfortabel:
Die klar strukturierte
Produktdetail-Seite
liefert umfassende
Informationen zu dem
ausgewählten
System.

Informativ und
übersichtlich:
der persönliche,
virtuelle
Arbeitsplatz





Bauen mit Weitblick

Eingebettet in das Erzgebirgische Becken liegt die Stadt Glauchau mit ihren rund 23.500 Einwohnern. Eine Stadt im Grünen mit zahlreichen Parkanlagen, die wie viele andere Kommunen einen großen und vielfältigen Gebäudebestand zu betreuen hat.

Neben der Infrastruktur sind es insbesondere die öffentlichen Gebäude, die in den Städten und Gemeinden schon lange zum Bestand gehören und daher einen entsprechend großen Instandhaltungsbedarf aufweisen. Gerade mit Blick auf die Energieeinsparverordnung und damit auch auf die Unterhaltskosten entsprechen viele kommunale Immobilien noch nicht dem aktuellen Standard. Hier stellt sich die Frage, neu bauen oder sanieren, ebenso wie die Frage, mit welchem System und mit

welcher Technik man die Anforderungen an die Energieeffizienz am besten und nachhaltigsten umsetzt? Eine Problematik, der sich auch die Stadt Glauchau gestellt hat, die in den letzten Jahren drei Schulgebäude mit Fördermitteln des Bundes und des Landes saniert hat. Welche Antworten im Fachbereich Planen und Bauen gefunden wurden, welche Schüco Systeme zum Einsatz kamen und welche Verarbeiter die baulichen Herausforderungen gemeistert haben, lesen Sie auf den folgenden Seiten. >>



Georgius-Agricola-Gymnasium – der Tradition verpflichtet

Der Altbau des Georgius-Agricola-Gymnasiums stammt aus dem Jahr 1902 und ist seitdem fester Bestandteil des Glauchauer Stadtbilds. Allein die Räumlichkeiten und die Anforderungen an die Energieeffizienz entsprachen nicht heutigen Standards. Sanierung und Anbau sind jetzt fertiggestellt. Schall-, Brand- sowie Wärmeschutz und nicht zuletzt der zusätzliche Flächenbedarf machte bauliche Maßnahmen am Georgius-Agricola-Gymnasium in Glauchau unumgänglich. Da das Gebäude unter Denkmalschutz steht und die Stadt mit einer nachhaltigen Nutzung ihrer Ressourcen plant, fiel die Entscheidung auf die Sanierung des Altbaus. Dazu kam eine Umnutzung der ebenfalls denkmalgeschützten Sporthalle und ein Erweiterungsbau.

„Neben der Anpassung des Flächenbedarfs ging es vor allem um die Verbesserung der energetischen Standards, des Brandschutzes sowie um die Optimierung des Raumklimas“, erläutert Veit Schindler von der PGG Planungsgesellschaft in Glauchau, verantwortlich für Planung und Ausführung des Projekts. In allen Fällen griffen die Bauherren auf Schüco Systeme zurück. Im Altbau kamen zum Beispiel Schüco ADS 80 FR 30 sowie als Rauchabschluss Schüco T30/F30 zum Einsatz. Aufgrund der Lage an einer relativ viel befahrenen Straße entschied man sich an dieser Front für eine Lüftungsanlage. Der Neubau mit der hochwertigen Keramikfassade schließt sich an die Rückseite

des bestehenden Gebäudes an. Hier wurden die Anforderungen an den Rauch- und Wärmeabzug mit einer Nachtauskühlung auf Basis von Schüco TipTronic kombiniert. „Um ein akzeptables Raumklima zu schaffen, ist die Nachtauskühlung weniger kosten- und wartungsintensiv als eine Lüftungsanlage. Die Planung verlangt allerdings große Sorgfalt, damit in so einem System am Ende alle Rädchen sinnvoll ineinander greifen.“ Das bestätigt auch Uwe Koschkar, der mit seiner Firma ERS Systeme als Schüco Stützpunktpartner die Umsetzung der Automation begleitet hat.

Optimale Parameter

„Für die Gebäudeautomation ist es unabdingbar, dass Planer und Ausführende eng zusammenarbeiten. Das gilt natürlich auch für ein komplexes System wie Schüco TipTronic“, so Koschkar. „Hier kommt es darauf an, die optimalen Parameter für die elektronischen Bauteile zu finden, um den Nutzeranforderungen zu entsprechen.“

Die Motoren der TipTronic-Flügel sind verdeckt angeordnet und von außen nicht zu sehen „Hier sehen wir einen weiteren Vorteil der Schüco Systeme. Damit konnten wir unsere gestalterischen Vorstellungen ohne Brüche umsetzen“, so Veit Schindler. Die Ausführung übernahm WS Metallbau aus Heinsdorfergrund bei Reichenbach im Vogtland. >>



Die verdeckt liegenden Motoren der TipTronic-Flügel erlauben auch optisch ansprechende Lösungen.

Im Übergang vom Altbau zum Neubau entstand das neue Haupttreppenhaus.





Schöne funktionale Optik

„Mit der Kombination des Schüco Pfosten-Riegel-Fassadensystems und TipTronic werden Rauch- und Wärmeabzug sowie die Nachtauskühlung realisiert. Insgesamt ist dabei eine sehr funktionale und schöne Optik entstanden.“ Herwig Kampe, WS Metallbau, Heinsdorfergrund

Die Straßenfront wurde als hinterlüftete Keramikfassade ausgebildet mit Schüco FW 50+.HI inklusive Nachtauskühlung über Schüco TipTronic. Der Treppenaufgang markiert den Übergang vom Bestand zum Neubau.

Der Erweiterungsbau ist als Kubus mit traditioneller Putzfassade und Schüco FW 50+.HI ausgeführt.



Grundschule Sachsenallee – bewährtes System

Die Sachsenallee in Glauchau ist das größte Wohngebiet der Stadt. Es wurde in den 1980er-Jahren in Plattenbauweise errichtet. Hier findet sich auch die Sachsenallee Grundschule mit etwas mehr als 200 Schülern. Das Gebäude bot, was Grundkonstruktion und Raumplan anging, keinen Anlass zum Handeln. Allerdings war die Bausubstanz sanierungsbedürftig. Deshalb entschied die Stadt Glauchau, die Schule entsprechend zu modernisieren. Die Fassade wurde wärme gedämmt und mit neuen Fenstern ausgestattet. Aufgrund der guten Erfahrungen mit dem Georgius-Agricola-Gymnasium entschieden sich die Bauherren bei der Klimatisierung der Räume auch hier für eine Nachtauskühlung auf Basis des Systems Schüco TipTronic. Ausführende Firma war die kopol-Baugesellschaft, Glauchau. Ein Unternehmen, das bereits Erfahrungen mit Schüco TipTronic sammeln konnte.

Bestens aufgestellt

„Wir sind sowohl was die technische Ausstattung unseres CNC-Maschinenparks angeht als auch personell bestens aufgestellt für technisch anspruchsvolle Aufgaben wie diese“, erläutert Frank-Rüdiger Kokott, Senior-Chef der kopol-Baugesellschaft. Die Glauchauer Metallbau-Firma ist seit fünf Jahren Schüco Partner, weil, so der Firmenchef, die wichtigsten Innovationen in der Fenster- und Türen-Branche aus dem Hause Schüco stammen: „Das bedeutet für uns, wir werden gefordert und gefördert.“ So haben die Mitarbeiter von kopol nicht nur die TipTronic Schulungen besucht, die Schüco anbietet. Auch Schüco Techniker waren in Glauchau vor Ort, um den Metallbauer für das System fit zu machen. Die charakteristischen Fensterbänder der Ostfassade des vierstöckigen Gebäudes stattete das kopol-Team mit dem System Schüco AWS 75 aus. Die TipTronic Flügel befinden sich in den Oberlichtern und sorgen über die Nachtauskühlung für ein angenehmes Raumklima – ohne den technischen Aufwand für eine Klimaanlage. Im Flur und im Treppenhaus sind die TipTronic Flügel zusätzlich mit den Rauchmeldern verbunden und dienen auch als Rauch- und Wärme-Abzug. Da die Sanierung bei laufendem Betrieb durchgeführt wurde, verlegte die kopol-Baugesellschaft die geräuschintensiven Arbeiten nach

Möglichkeit in die unterrichtsfreie Zeit am Nachmittag.

Teamwork ist gefragt

Vollfunktionsfähige TipTronic Flügel herzustellen, ist eine Sache. Das komplexe System auch in die gesamte Gebäudeautomation einzubinden, eine andere. Hier arbeitete die kopol-Baugesellschaft eng mit den Fassadenplanern von Schüco und der Firma ERS Systeme zusammen. „Wir haben uns bereits im

Vorfeld eng mit dem Team um Uwe Koschkar abgestimmt, das für die Elektroplanung im Gebäude mit verantwortlich war. Die enge Zusammenarbeit ist aus unserer Sicht unerlässlich, damit an der Schnittstelle von Metallverarbeiter und Elektroplaner keine Reibungsverluste entstehen“, so Frank-Rüdiger Kokott. Dennoch muss man bei einem derart komplexen System auch Zeit einplanen, um die einzelnen Parameter an die lokalen Verhältnisse anzupassen. >>





Die ideale Lösung

„Gerade für öffentliche Gebäude, die nachts in der Regel nicht genutzt werden, bietet sich die Nachtauskühlung zur Klimatisierung an. Das System Schüco TipTronic ist dafür aus unserer Sicht ideal geeignet.“

Frank-Rüdiger Kokott, kopol Baugesellschaft, Glauchau



Von Nutzern sehr geschätzt: Die Nachtauskühlung bietet Komfort auf hohem Niveau.

In der Ansicht nicht zu sehen: Die Motoren für das System TipTronic werden verdeckt im Flügel eingebaut.

Optisch ansprechend und energetisch überzeugend: die Südostfassade zum Schulhof, ausgestattet mit Schüco AWS 75 und TipTronic für die Oberlichter.

Die Grundschule Am Rosarium mit dem neu angebauten Aufzugturm und der modernisierten Fassade



Grundschule Am Rosarium – ein Ort zum Lernen

Vom Raumkonzept her war die Grundschule Am Rosarium – ein klassischer Stahlbeton-Skelettbau aus DDR-Zeiten – noch immer uneingeschränkt nutzbar. Nur der Zustand des Gebäudes ließ zu wünschen übrig, insbesondere die Energieeffizienz und Teile der Innenausstattung. Deshalb beschloss die Stadt Glauchau 2006, die Sanierung in Angriff zu nehmen. Um auch Schülern mit Handicap gerecht zu werden, sollte zunächst ein Aufzug eingebaut werden. In einem weiteren Bauabschnitt tauschten Monteure die Fenster aus und brachten einen Vollwärmeschutz auf – alles bei laufendem Betrieb. Nur für die Arbeiten im Inneren musste der Schulbetrieb ausgelagert werden. Hier wurden

leichte Veränderungen am Grundriss umgesetzt, wie die Einrichtung von eigenen Garderoben-Räumen, die aus Brandschutz-Gründen erforderlich war. Bei den Fenstern fiel die Wahl auf das System Schüco AWS 70.HI. „Wenn ich Aluminiumfenster plane, arbeite ich gerne mit Schüco zusammen“, erläutert Klaus Zimmermann, Architekt aus Glauchau, der die Sanierung geplant und begleitet hat. „Durch die technische Beratung des Außendienstes habe ich schon viele nützliche Anregungen bekommen.“

Von Vorteilen überzeugt

Die Überlegung, eine Klimaanlage einzubauen, wurde verworfen. Nicht nur aus Kostengründen, sondern auch we-

gen des Wartungsaufwands, der damit einhergeht. Stattdessen setzte Klaus Zimmermann auf die Nachtauskühlung, die in der Grundschule über das Schüco System TipTronic realisiert wurde. „Als ich das Prinzip den Verantwortlichen der Stadtverwaltung vorstellte, waren sie schnell überzeugt. Früher wäre es Aufgabe des Hausmeisters gewesen, für die erforderliche Lüftung zu sorgen. Wenn das Wetter umschlug, hieß das unter Umständen, mitten in der Nacht die Fenster wieder zu schließen.“ Das ist mit dem modernen System nun nicht mehr nötig. Die Montage der Schüco Fenster in Kombination mit TipTronic führte MF Fassadentechnik aus Bautzen durch. Seit 2008 ist das Unternehmen im Bereich Metallbau



Nachhaltig und wirtschaftlich

„In der Nachtauskühlung mittels Schüco TipTronic sehe ich eine sehr nachhaltige und moderne Lösung. Im Vergleich zur Nutzung eines herkömmlichen Klimasystems verbraucht man damit zum Beispiel viel weniger Strom. Klimageräte arbeiten zudem häufig noch mit Gasen, die nicht sehr klimaverträglich sind“, so Manuel Molter von der MF Fassadentechnik GmbH aus Bautzen. Das Unternehmen führte übrigens auch am Neubau des Schulhorts der Grundschule Am Rosarium die Schüco Fenster- und Fassadensysteme FW 50+.HI und AWS 75 BS.HI inklusive Schüco TipTronic und Hochleistungs Sonnenschutz CTB aus.



Komfort per Knopfdruck: Gibt es tagsüber Lüftungsbedarf, lässt sich das System Schüco TipTronic auch manuell bedienen.



Farbige Fensterflügel unterstreichen das Farbkonzept der modernisierten Fassade.

Schüco Partner, seit 2011 auch in der Kunststoff-Sparte.

„Für uns ist es immer eine große Hilfe, wenn wir, ebenso wie der Fachberater Fassadenplanung, der Metallbauer und der Elektroplaner frühzeitig zu einem solchen Projekt einbezogen werden. Damit kann man schon im Vorfeld mögliche Fehlerquellen identifizieren und ausschalten“, sagt Uwe Koschkar, ERS Systeme, der das System programmiert hat. Ähnlich sieht das auch Manuel Molter von MF Fassadentechnik: „Wenn es bei einem Bauvorhaben viele Schnittstellen gibt, ist es wichtig, die Aufgaben schon in der Ausschreibungsphase genau zu definieren und sich dann in den Projektphasen gut abzustimmen.“



Schüco RWA mit TipTronic lässt sich zusätzlich auch für die tägliche Be- und Entlüftung sowie für die Nachtauskühlung einsetzen.

Wachstumsmarkt Gebäudeautomation



Uwe Koschkar, ERS Systeme, Weißwasser, Schüco Stützpunktpartner

Außer im Einfamilienhausbereich gibt es heute kaum noch Fenster und Türen, die keine elektronischen Bauteile enthalten. Angefangen bei Sensoren für die Alarmanlage bis zu komplexen Systemen wie

Schüco TipTronic. Gerade vor dem Hintergrund der Energieeinsparung bieten Automatisierungsfunktionen enormes Potenzial, auch für Verarbeiter. „Werden Funktionen im Gebäude zunehmend automatisiert, verändern sich auch die Anforderungen an die Verarbeiter“, sagt Uwe Koschkar aus Weißwasser, der mit seiner Firma ERS Systeme seit 2007 Schüco Stützpunktpartner ist. „Neben dem klassischen Handwerk sind hier zunehmend Kenntnisse im Bereich Elektrotechnik gefragt. Das gilt ja nicht nur beim Bau dieser Fenstersysteme, sondern insbesondere,

wenn es dann um die Verkabelung und die Einbindung in die Gebäudeautomation geht.“ Aus diesem Grund stellt Schüco Verarbeitern umfangreiche Informationen zur Verfügung, die passenden Ausschreibungstexte ebenso wie Fertigungsinformationen sowie klar definierte Schnittstellenlösungen zum Elektrogewerk. Außerdem stehen die Schüco Fachberater Partnern zum Thema Gebäudeautomation schon zu Planungsbeginn zur Seite. „Schüco TipTronic ist aus unserer Sicht ein System mit einem riesigen Potenzial, beginnend bei der Rauch- und Wärmeableitung bis zu den Möglichkeiten der Klimatisierung über eine intelligent gesteuerte Nachtauskühlung. Dieses Potenzial lässt sich am besten umsetzen, wenn sich alle Beteiligten frühzeitig zusammensetzen und während der gesamten Bauphase in engem Kontakt bleiben. Wenn in der Kette Beratung, Herstellung, Einbau und Verkabelung bis zur Einweisung des Endkunden keine Lücken entstehen, ist auch ein optimales Produkt gewährleistet.“

Großes Potenzial

Neben TipTronic bietet Schüco noch zahlreiche weitere Systeme zur Gebäudeautomation: von Einzellösungen für Fenster und Türen bis zur Automatisierung der gesamten Gebäudehülle. Etwa das Schüco Door Control System (DCS): Mit den Funktionen Zutrittskontrolle und Fluchttürsicherung lässt sich die Begehbarkeit von Türen flexibel so steuern, dass trotzdem Anforderungen an die Einbruchsicherheit, Barrierefreiheit oder an Flucht- und Rettungswege entsprochen wird. Bauherren und Architekten, die mittels Licht gezielt Akzente setzen wollen, bietet Schüco mit der LED-Fassadenbeleuchtung Schüco LightSkin powered by Zumtobel eine optimale Lösung. Der Vorteil: Alle Systeme sind miteinander kompatibel.



Mehr Infos?

Ausführliches zu Schüco Systemen zur Gebäudeautomation finden Sie unter: www.schuco.de/gebäudeautomation

„Nicht alles, was machbar ist, ist auch sinnvoll.“

Städte und Gemeinden können in der Regel nicht aus dem Vollen schöpfen. Um so wichtiger ist das Augenmaß und die Nachhaltigkeit bei der Sanierung öffentlicher Gebäude. Darüber sprachen wir mit Heike Joppe vom Bereich Planen und Bauen der Stadt Glauchau.

Frau Joppe, Glauchau mit den zahlreichen Parkanlagen ist eine Stadt im Grünen. Liegt hier der Grund, warum sich die Stadt dem nachhaltigen Bauen verpflichtet fühlt?

Als Kommune sind wir für knapp 120 Gebäude zuständig, für Schulen, Kindergärten ebenso wie für Wohnungen oder die Feuerwehrgebäude. Dabei legen wir großen Wert auf einen nachhaltigen Umgang mit dem Bestand, insbesondere mit Blick auf unsere Ressourcen. Die Frage lautet: Wie können wir mit dem vorhandenen Budget das Optimum herausholen? Und das gilt ja nicht nur für Neubau oder Sanierung, sondern auch für den Unterhalt.

Wie sieht das konkret aus?

Nehmen wir als Beispiel die Schulen, die wir zuletzt saniert beziehungsweise durch

Neubau erweitert haben. Sicher ist hier vieles technisch machbar, aber ist es auch sinnvoll? Daher haben wir abgewogen, zu welchen Kosten man mit welchen Maßnahmen welche Ergebnisse erzielen kann. Da Schulen nicht permanent genutzt werden – denken Sie nur an die Ferien und die Wochenenden – haben wir nach Lösungen gesucht, bei denen der technische Aufwand in angemessenem Verhältnis zur Nutzung dieser Gebäude steht.

Zu welchen Antworten sind Sie gekommen?

Auf Basis dieser besonderen Nutzungsverhältnisse haben wir gemeinsam mit den Planern verschiedene Möglichkeiten durchgesprochen. Im Ergebnis haben wir uns gegen eine Vollklimatisierung entschieden und setzen auf Nachtauskühlung. Denn die müssen wir nicht permanent betreiben, das senkt die Kosten und ist zugleich einfacher in der Handhabung. Der Nutzer muss das System ja auch annehmen.

Wie wurde das umgesetzt?

Letztlich verbaut wurde das TipTronic System von Schüco. Hier entscheiden

Sensoren abhängig von den Innen- und Außentemperaturen, ob das Fenster geöffnet oder geschlossen wird. Damit lässt sich das Raumklima sehr gut steuern. Bei starkem Wind oder Regen schließen die Fenster automatisch. Und, was uns für die Schulen besonders wichtig ist: Die Fenster lassen sich trotzdem manuell bedienen. Die Rückmeldung aus der ersten Schule bestätigte unsere Entscheidung. Daher setzen wir das System auch in den anderen Objekten ein.

Warum wurde saniert und nicht neu gebaut?

Das muss man natürlich von Fall zu Fall entscheiden. Unsere Schulen aus den 1970er-Jahren sind konstruktiv und was die Raumaufteilung angeht völlig in Ordnung. Die Bausubstanz ließ allerdings zu wünschen übrig. Gerade unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten war die Sanierung der richtige Weg, insbesondere da wir in Bauabschnitten arbeiten und einen großen Teil der Maßnahmen bei laufendem Betrieb abwickeln konnten. Mal abgesehen davon, dass man für einen Neubau auch einen Baugrund benötigt.

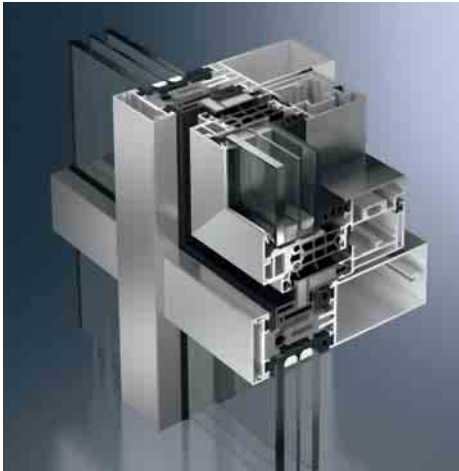
Das gilt wohl auch für historische Gebäude wie das Georgius-Agricola-Gymnasium?

Genau. Das Gebäude steht unter Denkmalschutz und ist damit Teil unseres Stadtbilds. Durch die Sanierung in Kombination mit dem Erweiterungsneubau konnten wir das im Bestand halten und damit einen städtebaulichen Verlust vermeiden. Dabei war für uns wichtig – wie schon oben angedeutet –, dass der Einsatz von technischen Möglichkeiten der Automation in einem gesunden Verhältnis steht zum Aufwand und den Unterhaltungskosten. Ich denke, mit der Lösung für unsere Schulen haben wir dabei einen guten und vor allem nachhaltigen Mittelweg gefunden. ■

i Weitere Informationen zur Stadt Glauchau unter www.glauchau.de



Als stellvertretende Fachbereichsleiterin im Fachbereich Planen und Bauen der Stadt Glauchau war Heike Joppe mitverantwortlich für die Sanierung der Schulen.



Kleine Veränderungen – große Wirkung: Für das System FW 50+ hat Schüco drei neue Detailpunkte entwickelt.

Feinschliff für Schüco FW 50+

Auch ein seit Jahren bewährtes System wie das **Fassadensystem FW 50+** lässt sich noch optimieren. Das Ergebnis verbreitert die Einsatzmöglichkeiten und unterstützt die Verarbeiter.

Schüco steht immer im engen Dialog mit seinen Partnern. „Das ist für uns eine entscheidende Voraussetzung, um unsere Systeme immer wieder an die neuesten technischen und architektonischen Anforderungen anzupassen“, so Matthias Grote, Produktmanager Fassadensysteme bei Schüco. Vonseiten der Partner kamen auch einige Anregungen, wie das Fassadensystem Schüco FW 50+ zu optimieren sei. Um die Innenansichten zu harmo-

niemand verletzen kann. Um dem gerecht zu werden, hat Schüco zwei Abdeckprofile entwickelt, die auf den im Lieferprogramm vorhandenen Elektronik-Pfosten und Riegel angebracht werden können.

Für den Dachbereich gibt es ebenfalls Neuerungen: das Riegelenddichtstück und das Dachbelüftungsstück. Letzteres ist patentiert und bringt zahlreiche Vorteile am Dach. Über den Ka-

der Riegeldeckschalen und die mittige Entwässerung des Riegels. So lassen sich Niederschläge auch von flach geneigten Dächern zuverlässig ableiten.

Ein Baukörperanschluss auf Fußbodenniveau wird von vielen Architekten gewünscht. Das stellt natürlich entsprechende Anforderungen an die Dichtheit und die Entwässerung des Bauteils. Diese Aufgabe übernimmt das neue Falzdichtstück, das sich am Fußpunkt einsetzen lässt. Als Alternative zu den bisherigen Folienanschlüssen mit geschlitzten Pfostenprofilen im System FW 50+ gewährleistet die neue Lösung die untere Abdichtung des Pfostenfalzgrunds und ermöglicht die Be- und Entlüftung der Fassade über den untersten Riegel. Dadurch sind geringe Aufbauhöhen im Fußpunkt möglich.

Das Fazit des Produktmanagers zur Optimierung von Schüco FW 50+:

„Unterm Strich haben wir damit für unsere Partner weitere technische Optionen geschaffen, um den wachsenden Anforderungen vonseiten des Marktes und der Planer gerecht zu werden und dabei die Verarbeitung so einfach wie möglich zu halten“, so Matthias Grote.

Weitere Informationen
Zwei informative Animations-Videos zum Thema finden Sie unter www.schueco.de/fw50-plus

Manchmal sind es kleine Veränderungen, die ein System ein großes Stück voranbringen. Die Neuerungen an dem Fassadensystem FW 50+ sind dafür ein gutes Beispiel.

nisieren und die statischen Möglichkeiten zu erweitern, hat Schüco für die Riegel drei neue Profile entwickelt, die in der Bautiefe identisch mit dem Pfosten sind. Statt des Versatzes zwischen Pfosten und Riegel, der sich bei manchen Kombinationen ergeben hat, ergibt sich nun eine homogene Innenansicht. Auch um Unfallverhütungsvorschriften zu genügen, wurde das System Schüco FW 50+ weiterentwickelt. So verlangt die Gesetzliche Unfallversicherung für Schulen und Kindergärten an Profilen im Innenbereich einen Kantenradius von größer als zwei Millimeter, damit sich

mineffekt sorgt es beispielsweise für den Druckausgleich im Glasfalz und somit für eine optimale Belüftung im System. Außerdem liegt das Dachbelüftungsstück sehr flach auf dem Profilsystem auf. Auf diese Weise ergibt das System eine optisch anspruchsvolle Lösung, die sich in allen RAL-Farben lackieren lässt. Die Lüftungshülse ist zudem über eine Rastfunktion höhenverstellbar für Glasstärken von 28 bis 56 Millimeter.

Die zweite Innovation ist das Riegelenddichtstück. Es übernimmt zwei Funktionen: die seitliche Abdichtung

Schüco Alu Inside – bestens ausgestattet

Um Kunden die Alleinstellungsmerkmale von Schüco Alu Inside verkaufsfördernd zu präsentieren, bietet Schüco zahlreiche **neue Werbemittel**. Außerdem gibt es Presseinfos, Mailings und Anzeigenvorlagen zur Unterstützung im regionalen Wettbewerb.



Gut ausgerüstet für das Kundengespräch, mit der Schüco Alu Inside Bandmusterbox

Mit dem System Schüco Alu Inside genießen Verarbeiter einen echten Wettbewerbsvorteil: Die stahlfreie und energieoptimierte Profilkonstruktion mit 82 mm Bautiefe ist die Weiterentwicklung des ersten stahlfreien Profilsystems. Energiesparfenster, die mit dieser einzigartigen und patentierten Aluminium-Verbundtechnologie ausgestattet sind, überzeugen durch beste Wärmedämmwerte, hervorragenden Lärmschutz, geringeres Gewicht und Einbruchhemmung bis zur Widerstandsklasse RC 2. Um diese Argumente Kunden wie Bauherren, Planern und Architekten näherzubringen, bietet Schüco jetzt neue Werbemedien zur Verkaufsunterstützung. Schließlich ist eine aussagekräftige Präsentation entscheidend für den Erfolg. Wirkungsvoll lässt sich etwa die Schüco Alu Inside Bandmusterbox nutzen: Mit ihr können Verarbeiter technische Details und den damit verbundenen Kundennutzen direkt zeigen. Außerdem neu: die

hochwertige Tischkonsole. Sie ist nicht nur ein Hingucker auf dem Verkaufstisch. Die Tischkonsole dient dazu, die ausgeklügelte Technologie von Schüco Alu Inside sichtbar zu machen und deren Vorteile einem herkömmlichen Profil gegenüberzustellen. Um Besprechungs- oder Schauräume auszustatten, können außerdem Musterecken, Prospekte, Roll-ups, Deckenhänger, Poster und Aufkleber mit Informationen zu Schüco Alu Inside genutzt werden. Und für die Öffentlichkeitsarbeit gibt es Vorlagen für Anzeigen, Mailings sowie eine Pressemitteilung. Nutzen Sie die Möglichkeiten, setzen Sie Schüco Alu Inside perfekt in Szene und stärken Sie damit Ihre Position im regionalen Wettbewerb! Mehr System-Infos: www.schueco.de/alu-inside

i Für weitere Infos zu den Werbemedien und zu der Seminarreihe wenden Sie sich bitte an Ihren zuständigen Gebietsmanager oder direkt an das Kunststoff-Marketing, Frau Tina Uhlig: TUhlig@schueco.com

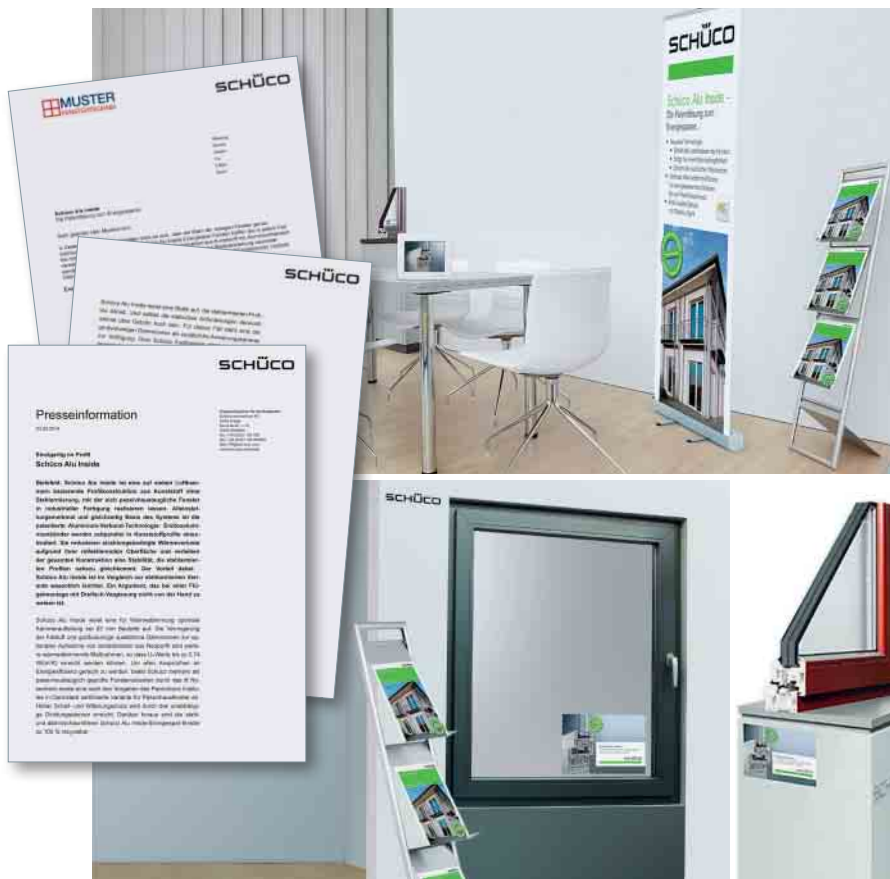
Erfolgreicher verkaufen

Warum Schubladen-Denker erfolgreicher verkaufen? Eine Antwort auf diese Frage bietet das neue Verkaufstraining mit dem Produktschwerpunkt Schüco Alu Inside. Hier lernen die Teilnehmer mehr über ihre eigene Rolle im Beratungsgespräch, wie sie ihr kommunikatives Potenzial entfalten und ihr Gegenüber besser verstehen, um zielgerichtet Verkaufsargumente einsetzen zu können. Außerdem beschäftigt sich das Training mit der Einwandbehandlung und wie sich diese als Chance für den erfolgreichen Geschäftsabschluss nutzen lässt. Der Vorteil: Partner können das Erlernte natürlich auch in Gesprächen anwenden, in denen es um alternative Schüco Produkte geht.

Der Seminarinhalt in der Übersicht:

- Erfolgreich kommunizieren mit KAI, dem Kunden-Analyse-Instrument
- Merkmale von Kundentypen
- Verkaufsargumentation nach KAI am Beispiel von Schüco Alu Inside
- Phasen des Beratungs- und Verkaufsgesprächs
- Einwandbehandlung: Argumente aufnehmen und erfolgreich nutzen

Die nächsten Termine finden in Frankfurt am 18.11.2014 und in Berlin am 21.11.2014 statt. Individuelle Kursangebote als Inhouse-Seminare sind ebenfalls auf Anfrage möglich.



Mit den neuen Werbemedien können Partner die Alleinstellungsmerkmale von Schüco Alu Inside gewinnbringend und anschaulich demonstrieren.

Netzwerken für die Zukunft

Schüco bietet nicht nur Systemtechnik, die höchste Ansprüche erfüllt, sondern unterstützt seine Partner auch mit umfassenden Services wie Seminaren, individuellen Trainings, Arbeitserleichterungen für die Werkstatt und mit Software. Warum? Nur gemeinsam sind die Partner und Schüco **stark und erfolgreich**.

Fachliches Know-how und hochwertige Bauausführungen – das ist für viele Handwerker selbstverständlich. Auch für schwierige Projekte finden sie passende Lösungen. Heutzutage geht es um mehr, will man echte Erfolgsstorys schreiben. Dazu Robert Mencin, von der Schüco Trainingsabteilung: „Exzellente Dienstleister verkaufen nicht nur ein Produkt, sondern eine Gesamtleistung.“ Und dazu gehört neben einer einwandfreien Bauausführung eine vertrauensvolle Kundenbeziehung auf Augenhöhe – eine anspruchsvolle Aufgabe. So sind Vorstellungen von Kunden nicht immer sinnvoll und technisch ausführbar. Doch wie lehnt man Wünsche von Bauherren so ab, dass sie die Argumentation verstehen, die offene Kommunikation wertschätzen und als Vorteil begreifen? Viele Kunden – etwa im gehobenen Wohnungsbau – stellen hier besonders hohe Ansprüche. Daher bietet Schüco Partnern Unterstützung mit individuellen Schwerpunkten.

Ideen für das Tagesgeschäft

„Viele unserer Kunden sind gute Verkäufer, aber sie wissen nicht immer genau, warum ihre Kommunikation funktioniert“, so Robert Mencin. „Doch fundierte theoretische Kenntnisse können einem Verkaufsgespräch einen richtigen Schub geben.“ Klassische Trainings in diesem Bereich konzentrieren sich häufig auf das Verkaufen an sich. Bei Schüco beziehen sich die Schulungen auf die Systeme, mit denen die Partner arbeiten:

„Das heißt, bei uns gehen die Teilnehmer mit Argumenten und Ideen nach Hause, die sie sofort auf reale Situationen in ihrem eigenen Unternehmen anwenden können.“

Offener Austausch

Während der Seminare entsteht häufig ein professioneller und offener Austausch. „Die Teilnehmer bereichern sich mit Fakten aus dem Alltag und lernen unterschiedliche Firmenphilosophien kennen.“ Nicht selten ergibt sich aus dem Kontakt im Seminar eine weitergehende Zusammenarbeit. So entsteht in vielen Trainings ein Dialog, der in früheren Zeiten so nicht denkbar gewesen wäre – schließlich ließ man sich nur ungern in die Karten sehen. „Heute sprechen die Partner mehr miteinander. Besonders die junge Generation ist aufgeschlossen und hat eine neue Denke – dazu hat sicher auch das Internet beigetragen.“ Zu sehen, wie es andere machen, das eigene Umfeld reflektieren, Softskills verbessern und neues Wissen erwerben, darum geht es bei Schüco nicht nur in den Fachtrainings zur Kommunikation. Auch bei anderen Seminaren (einige Beispiele finden Sie im Folgenden), beim neuen Werkstatt-Terminal, dem Business Network oder bei der Unternehmensübergabe profitieren Partner vom Erfahrungsaustausch und Know-how.

Um welches Thema es auf den folgenden Seiten geht, erkennen Sie übrigens auch an den Icons.



Überzeugend argumentieren

Kunden sind in der Regel anspruchsvoll. Das bezieht sich in erster Linie auf die Qualität der Arbeit. Aber auch die Kundenbeziehung spielt eine wichtige Rolle – gerade im **gehobenen Wohnungsbau**. Hier unterstützt Schüco mit einem besonderen Training.

Die fachliche Seite im Kundenkontakt abzudecken, ist die leichtere Übung. Obwohl auch hier schon häufig Übersetzungsleistungen gefragt sind, wenn es darum geht, technische Zusammenhänge für Privatkunden verständlich auszudrücken. Eine tragfähige Kundenbeziehung verlangt aber häufig noch mehr. Fairness, Integrität, Verlässlichkeit und Vertrauen spielen hier eine mindestens ebenso große Rolle wie der Preis und die Termintreue. Kunden, insbesondere wenn sie nicht vom Fach sind, erwarten eine Kommunikation auf Augenhöhe. Sie wollen sehen, dass sich ihr Ansprechpartner mit Kompetenz und Leidenschaft für ihre Anliegen interessiert. Welche Punkte dabei zu beachten sind und wie man lernt, die eigene Persönlichkeit mit ihren Stärken in eine vertrauensvolle Kundenbeziehung einzubringen, das erfahren Schüco Partner beim Fachtraining Kommunikation mit Schwerpunkt gehobener Wohnungsbau. Dabei geht es um Fragen wie: Welche Rolle spielen persönliche Faktoren für den Vertriebs Erfolg? Wie sieht eine wertschätzende Kommunikation aus? Oder auch: Welchen Einfluss hat die innere Einstellung für eine erfolgreiche Kommunikation? Das Seminar dauert einen Tag und richtet sich an Teilnehmer, die im Marktsegment des gehobenen Wohnungsbaus erfolgreich agieren möchten. Bei Interesse schreiben Sie einfach Uwe Vögler per Mail an: uvoegler@schueco.com

Übung macht den Meister

Effizienz ist und bleibt im Baubereich das Megathema der Zukunft. Daher stehen im diesjährigen Schüco Trainingsprogramm Effizienzverbesserungen im Fokus – von der Angebotserstellung über die Auftragsabwicklung bis zur Abnahme. Um Projekte wirtschaftlich abwickeln zu können, ist unter anderem eine Software erforderlich, die sich stets an die sich wandelnden Alltagsanforderungen anpasst. Mit SchüCal 2014 hat Schüco eine Software-Version auf den Markt gebracht, die Planer auf ideale Weise unterstützt. Welche Möglichkeiten die neue Version bietet, können Partner in Umsteiger-Workshops erfahren (mehr auf Seite 22).

Schüco bietet zudem zahlreiche Seminare, in denen technische Kenntnisse ebenso wie Softskills trainiert werden. Und auf Kundenwunsch können Seminarinhalte auch individuell angepasst werden. Existiert in einem Unternehmen ein spezieller Schulungsbedarf und gibt es genügend Teilnehmer, konzipiert Schüco nach Kundenwünschen ein bedarfsorientiertes Training.



i **Weitere Informationen** und die aktuelle Trainingsbroschüre zum Download gibt es unter www.schueco.de/training



Vorteile SchüCal 2014:

- Übersichtliche Programmoberfläche
- Intuitive Bedienbarkeit
- Preis und U-Wert immer im Blick
- Schneller Wechsel der Bautiefen
- Kompatibel mit Windows 7 und 8



Mit nur vier Klicks zum neuen Fenster

SchüCal 2014 bietet eine neue Bedienoberfläche und Funktionen, die den Arbeitsalltag erleichtern. Damit Partner maximal von der neuen Software profitieren, hat Schüco zahlreiche Workshops veranstaltet.

Viele Verarbeiter kennen SchüCal als verlässliches, digitales Handwerkszeug. Deshalb hat Schüco die Software konsequent weiterentwickelt und immer wieder an die Wünsche der Anwender angepasst. Gerade liegt ein neues Update vor. Damit Partnern der Versionswechsel so leicht wie möglich fällt und sie das Potenzial der neuen Software voll ausnutzen können, hat Schüco 120 Workshops in Skandinavien, Deutschland, der Schweiz und in den Benelux-Ländern veranstaltet. Viele der rund 2.000 Teilnehmer waren von der Version so überzeugt, dass sie direkt am folgenden Tag mit SchüCal 2014 zu arbeiten begonnen haben. Was besonders gut ankam: die intuitive Bedienbarkeit durch die Anlehnung an die Microsoft-

Oberfläche. Mit wenigen Klicks hat man ein komplettes Fenster, inklusive Profile, Beschlag und Glas. U-Wert und Preis laufen dabei immer mit. Der schnelle Wechsel zwischen den verschiedenen System-Bautiefen ist ebenfalls möglich. Das macht das System so effizient. Wer Interesse an einem Workshop hat, wendet sich einfach an den Schüco Außendienst oder informiert sich in der aktuellen Schüco Trainingsbroschüre.



Infos zur Software SchüCal 2014

Sie nutzen noch die alte Version von SchüCal und wollen upgraden? Mehr Infos zu SchüCal 2014 und einen Film zur mobilen Version finden Sie unter www.schueco.de/schuecal

„Was das Arbeiten mit dem neuen SchüCal 2014 ausmacht? Mit nur wenigen Klicks kommt der Anwender schneller zu Ergebnissen und kann Projekte einfacher und technisch korrekt abwickeln.“

Uwe Stebner, Leiter Support Schüco Service



Aus der Praxis für die Praxis

Ob die Fertigung in der Werkstatt effizient funktioniert, hängt auch von optimalen Arbeitsprozessen ab. Das neue **Schüco Werkstatt-Terminal** unterstützt diese mit einfachem Zugriff auf alle notwendigen Informationen.

„Bisher endete die digitale Arbeitsweise meist in der Arbeitsvorbereitung. Dann wurden die Infos auf Papier ausgedruckt und in die Werkstatt mitgenommen“, beschreibt Christian Neider, Produktmanager bei Schüco Service, den herkömmlichen Fertigungsprozess. „Gab es Rückfragen, musste der Mitarbeiter aus der Fertigung erst in die Planungsabteilung gehen, bevor er weiterarbeiten konnte.“ Das neue Schüco Terminal stellt Projektinfos nun digital in der Werkstatt zur Verfügung. Dabei ist die Software – eine spezielle Version von SchüCal 2014 – so auf die Prozesse in der Fertigung angepasst, dass der Anwender per Touchscreen leicht an die gesuchten Daten gelangt.

Im Fokus der Entwicklung des neuen Tools stand vor allem die Optimierung für die Praxis. Daher hat Schüco mit Partnern gemeinsam an dem System gearbeitet. Immer wieder wurde überlegt: Was wäre praktisch für die Werkstatt? Herausgekommen ist ein „Werkzeug“, mit dem Mitarbeiter der Fertigung sehr eigenständig arbeiten können. So ist es nun zum Beispiel mit dem Einscannen des Säge-Barcodes möglich, den Stab im SchüCal-Element anzuzeigen und direkt in 3-D im Bearbeitungsmodus anzusehen. Außerdem kann man sich anzeigen lassen, welche Artikel für das Element noch verwendet werden sollen. Neben projektbezogenen Daten stellt das Werkstatt-Terminal zudem die Suche über Artikelnummern sowie die Volltextsuche im Katalog zur

Verfügung. Weitere Vorteile: Stehen Katalog-Updates an, entfällt die aufwendige Aktualisierung mittels Austauschsets. Damit ist nicht nur die Handhabung einfacher, sondern das System spart auch viel Papier ein.

Das Werkstatt-Terminal, bestehend aus Hardware, einer Spezialversion von SchüCal und den Katalogen kann mittels Halterung an der Wand oder am Arbeitstisch befestigt werden. Das Werkstatt-Terminal inklusive SchüCal-Lizenz können Partner von Schüco Service mieten.

i **Wer Interesse oder Fragen hat,** nimmt einfach Kontakt mit seinem Schüco Außendienst oder Schüco Service auf unter der Telefonnummer 0521 783-100 oder per Mail an servicedesk@schueco.com



Nur gute Erfahrungen

„Wir arbeiten etwa seit einem halben Jahr mit zwei Werkstatt-Terminals für verschiedene Bereiche und haben bisher nur positive Erfahrungen gemacht: Mit den Terminals sparen wir Zeit und viel Papier. Außerdem sind die neuen Arbeitsplätze problemlos angenommen worden – auch von Kollegen ohne Erfahrung mit Computern.“

Jörn Kunrath, Kunrath Fensterbau GmbH, Tholey



Werkstatt-Terminal:

- Kataloge: Partner Informationen + Technische Dokumentationen
- SchüCal Werkstatt Edition
- Barcodescanner für Staberkenennung
- Optional: Etikettendrucker für CE-Kennzeichnung





Support zur Stabübergabe

Durch das neu initiierte **Schüco Business Network Generation – Metallbau** haben junge Partner Gelegenheit, Erfahrungen mit einer Betriebsübergabe auszutauschen und neues Wissen zu erwerben. Die erste Veranstaltung fand statt unter dem Motto: „Raus aus der Komfortzone.“



Die Komfortzone verlassen

„Von der ersten Veranstaltung habe ich mitgenommen, dass es wichtig ist, Ziele zu setzen. Ab und zu muss man seine Komfortzone verlassen, um sich weiterzuentwickeln. Und das wurde auf dem Event sehr gut und praxisnah vermittelt.“ Achim Weyer, Weyer Fensterbau GmbH, Schwabach

Generationenwechsel in Handwerksbetrieben – das ist für viele Unternehmen eine echte Herausforderung. Schließlich ist die Betriebsübergabe ein komplexer Vorgang, bei dem es nicht nur um persönliche Entscheidungen geht. So begleiten beispielsweise Externe

wie Rechtsanwalts- oder Steuerkanzleien den Wechsel. Übernahmen sind zudem häufig verbunden mit der Veränderung der internen Abläufe. Und diese sind meist bei laufendem Betrieb zu managen.

Um Partner auch in diesem Prozess zu unterstützen, hat Schüco das „Business Network Generation – Metallbau“ initiiert. Das Ziel: „Wir wollen eine Plattform für Juniorchefs schaffen, die sich auf die Übergabe vorbereiten“, so Ewald Zucker, Schüco Vertriebsleiter Groß Rohrheim. „Manchmal lassen Senioren noch nicht los, obwohl die Junioren bereits am Start sind. So eine Übergabe bringt viel mit sich.“ „Daher bieten wir diesen Partnern nun eine Möglichkeit, sich zu vernetzen und Erfahrungen auszutauschen“, ergänzt Hans Seel, Schüco Vertriebsleiter

Bayern. „Außerdem referieren unsere Experten über sehr interessante Aspekte des Generationenwechsels. Die nächste Veranstaltung ist übrigens für Oktober geplant.“

Bei Interesse nehmen Sie bitte einfach per Mail Kontakt auf mit Ewald Zucker oder Hans Seel:

HSeel@schueco.com oder
EZucker@schueco.com



Herausforderung meistern

„Im Grunde geht es uns allen ähnlich. Die Probleme, die eine Nachfolge mit sich bringt, haben die meisten Unternehmen. Dabei befindet man sich in unterschiedlichen Phasen und die Erfahrungen, die andere bereits gemacht haben, können einem selbst gut weiterhelfen.“ Alexander Korsche, Metallbau Korsche GmbH & Co.KG, Weiden



Die Nachfolge meistern

Eine Unternehmensnachfolge bedeutet für viele Firmen eine große Herausforderung. Steht sie an, steht Schüco auch hier **partnerschaftlich zur Seite** – als Ansprechpartner und mit individuellem Support.



Julia Fenn tritt Anfang kommenden Jahres in die Geschäftsführung des Unternehmens Fenn ein, in der auch Mutter Doris Fenn aktiv ist.



Stimmen sich im Übergabeprozess gut ab: Mathias Krause-Haskamp und Schwiegervater Heinz Haskamp

Ein weitreichender Schritt

Mit Beginn des nächsten Jahres steigt Julia Fenn ins elterliche Unternehmen ein: Fenn Metallbau, Bergheinfeld bei Schweinfurt. Seit fast 50 Jahren ist das Unternehmen Schüco Partner. Mit Julia Fenn ist die fünfte Generation in der Führung der Firma vertreten, zu der auch ihre Mutter Doris gehört. Die Voraussetzungen für diesen Schritt legte Julia Fenn schon mit ihrer Entscheidung für ein duales Studium als Wirtschaftsingenieurin fest. Dass sie auch handwerklich das Zeug dazu haben muss, ein Fenster zu bauen, hält sie für selbstverständlich: „Wie sonst könnte ich Sätze wie ‚Das haben wir schon immer so gemacht‘ widerlegen, wenn ich etwas Neues einführen will“, sagt sie. Während und nach dem Studium konnte sie bereits erste Berufserfahrungen sammeln, zuletzt als Junior Produktmanagerin bei einem Zulieferer der Baubranche. Auch ein Auslandsaufenthalt in Skandinavien gehörte dazu.

Den letzten Schliff holt sie sich gerade im technischen Innendienst bei Schüco in Wertingen. „Für mich ist das eine Riesengelegenheit vor dem Schritt ins eigene Unternehmen, mein technisches Wissen zu komplettieren als auch die Abläufe bei Schüco noch besser kennenzulernen.“ Wenig Sorge bereitet ihr, sich als Frau in einer Männerbranche zu behaupten. „Mit fachlicher Kompetenz kann man letztlich fast immer überzeugen.“ Deshalb freut sie sich auch über die Erfahrungen, von denen sie bei Schüco in Wertingen profitieren kann.

Vorteil fließender Übergang

Die Firma Haskamp aus Edewecht beschäftigt in zwei Unternehmen rund 230 Mitarbeiter und ist seit über 25 Jahren Schüco Partner. Auch hier steht ein Generationenwechsel an. „Auf eine Unternehmensnachfolge sollte man sich in jedem Fall frühzeitig vorbereiten“, rät Mathias Krause-Haskamp, der bereits länger der Geschäftsleitung und seit zwei Jahren der Haskamp Geschäftsführung angehört. „Für den Übergabeprozess haben wir einen konkreten Plan erarbeitet, der etwa auf fünf Jahre angelegt ist.“ In dem fließenden Übergang sieht er viele Vorteile: „Es ist ja nicht nur wichtig, Aufgaben und Verantwortung zu erkennen. Es gilt, in die Prozesse und Verantwortung hineinzuwachsen.“ Die Zusammenarbeit mit Schüco empfindet Mathias Krause-Haskamp im Alltag als angenehm – er fühlt sich von Anfang an in der Nachfolge ernst genommen.

Der gelernte Industriekaufmann sammelte schon vor dem dualen Studiengang zum Diplom-Bauingenieur Erfahrungen in der Fertigung und Montage. Und in der ersten Praxisphase des Studiums lernte er Schüco mit Praktika in Trittau und Bielefeld besser kennen. Ab 2005 – also nach Studienende – arbeitete Mathias Krause-Haskamp dann im Vertrieb und in der Kalkulation von Haskamp, baute die Vertriebsstrukturen und Marketingstrategie aus. Damit erweiterte er das Geschäftsfeld – heute bemüht sich Haskamp auch um Objekte in München, Wien oder Brüssel. „Wir nutzen jetzt mehr Möglichkeiten, sind flexibel und wagen mehr. Schließlich verschärft sich der Wettbewerb.“



Zu Hause bei Freunden

Mit einem absoluten Besucherrekord können die **Metallbau-Fachtage in Wertingen** glänzen: Bei sommerlichen Temperaturen kamen an zwei Tagen etwa 1.000 Gäste in die südliche Schüco Niederlassung, erwarben Know-how und tauschten Erfahrungen aus.

„Das Feedback, das wir dieses Jahr auf die Veranstaltung erhalten haben, ist enorm“, so Hans Seel, Schüco Vertriebsleiter Metallbau Bayern. „Die hohe Zahl der Gäste hat uns gezeigt, dass wir mit unserem Konzept den Nerv der Zeit getroffen haben.“ Das Besondere an den Metallbau-Fachtagen: Das Event spricht nicht nur die Geschäftsführung der Partnerunternehmen an, sondern wendet sich auch an die Mitarbeiter. So hatten Planer, Kalkulatoren oder Monteure ebenso wie Führungskräfte die Gelegenheit, zwischen mehr als 20 sehr praxisorientierten Workshops zu wählen.

Besuchen konnte man ganz verschiedene Vorträge oder Praxisseminare, etwa zu Schüco SimplySmart,

Baukörperanschlüssen oder zum Thema Recht. Bei Vorführungen in der Musterwerkstatt zeigte ein Schüco Referent beispielsweise, wie bei SchüCal Anforderungen aus der Praxis in die aktuelle Software übernommen werden und wie man damit Maschinen ansteuert. Außerdem informierte Schüco über optimierte Fertigungsmöglichkeiten. Neben viel neuem Know-how erhielten die Partner zudem zahlreiche, praktische Tipps für die tägliche Arbeit: Sei es, dass man den Monteuren zur Fenstermontage eine Systemübersicht aus dem Katalog oder am Bildschirm zur Verfügung stellt oder wie man die vielfältigen Angebote des Marketing Services für eigene Verkaufsfördermaßnahmen nutzen kann.

Der Dialog kam auf dem Event selbstverständlich auch nicht zu kurz. „Networking ist für uns ein zentrales Thema“, hebt Stefan Siegert hervor, Schüco Vertriebsleiter Metallbau Baden-Württemberg: „Für uns ist es ganz wichtig, dass sich die Leute kennenlernen und miteinander sprechen. Denn der Dialog unter Partnerbetrieben und mit Schüco nutzt uns allen in der täglichen Arbeit.“ Gelegenheiten zum Erfahrungsaustausch gab es viele: etwa in den Pausen und selbstverständlich bei der Abendveranstaltung. In schöner Biergartenatmosphäre kamen hier Gäste und Schüco Mitarbeiter zusammen. Letztere trugen, passend zum Anlass, T-Shirts mit Aufschriften wie „Erst die Arbeit – dann das Vergnügen“ oder: „Zu Hause bei

Die Metallbau-Fachtage boten viel Gelegenheit zum Dialog.



Was es Neues zu Schüco SimplySmart gibt? Peter Schneider präsentierte aktuelle Entwicklungen.

Im Fokus der Metallbau-Fachtage in Wertingen: Innovationen für effiziente Planung, Fertigung und Montage





Mit Maschinen doppelt profitieren

„Neue Techniken sind immer wichtig. Investiert man in eine neue Maschine wie die Schüco AF 300, liegt der Vorteil zum einen in der Fertigungsgenauigkeit und zum anderen darin, dass man Mitarbeiter flexibler einsetzen kann.“ Jürgen Lutz, Lutz Stahl- und Metallbau GmbH, Ellwangen

Freunden.“ In diesem Sinne feierten Teilnehmer und Veranstalter ein fröhliches Fest, das die Band „the cuber – men at work“ stellenweise durch Dr. Winfried Heusler und Wolfgang Schneider schwungvoll begleitete.

Wie das Event und die Schüco Neuheiten bei Partnern ankamen, zeigen die Zitate auf dieser Seite. Und wer einen Eindruck von der Veranstaltung gewinnen möchte, schaut sich den Impressionenfilm im Internet an.



Impressionen

Den aktuellen Film zu den Metallbau-Fachtagen in Wertingen: www.schueco.de/mb-fachtage



Dialog sehr wichtig

„Der Austausch mit Kollegen zu Erfahrungen aus der Praxis ist mir auf so einer Veranstaltung besonders wichtig. Außerdem geht es mir natürlich darum, einen Überblick über die Innovationen von Schüco zu bekommen.“ Steffen Weinschenk, Starz Metallbau GmbH & Co. KG, Aalen-Ebnat



Einfach günstiger anbieten

„Das System SimplySmart überzeugt: Es ist sehr einfach zu verarbeiten – damit können wir günstiger anbieten. Schüco denkt weiter, das finde ich super. Auf solchen Veranstaltungen sind mir auch die Begegnung und das Gespräch mit Kollegen wichtig – und hier hat man genügend Zeit zum Erfahrungsaustausch.“ Joachim Peter, PETER Metallbau GmbH, Epfenbach



Neuerungen beeindrucken

„Ich bin beeindruckt von den Neuerungen, die die Referenten hier zur Software SchüCal vorgestellt haben. Die Veränderungen und neuen Anwendungsmöglichkeiten finde ich sehr gut, das bringt sicher auch uns einige, neue Perspektiven.“ Frank Beilmann, Beilmann Metallbau GmbH, Gutenberg



Zufriedene Kunden

„Hinsichtlich der Genauigkeit und Zeiteinsparung zeigen uns die Maschinen die Zukunft: Mit ihnen kann man Kunden sicher zufriedenstellen. Ich denke, wenn man mit einer so großen Maschine wie der AF 300 arbeitet, kann man etwa 70 Prozent der Arbeitszeit einsparen.“ Werner Weng, Lutz Stahl- und Metallbau GmbH, Heidenheim



Know-how weitertragen

„Ich bin hier, um die neuen Technologien kennenzulernen – um mich weiterzubilden. Darin sehe ich den großen Nutzen dieser Veranstaltung“, so Torsten Kantyba von Kantyba Stahl + Metallbau GmbH aus Schöneck. Und Kollege Uwe Belzer ergänzt: „Klar interessieren mich als Metallbauer die hier vorgestellten Themen. Wir nehmen das neue Wissen mit und geben es im Unternehmen weiter.“

Sonderaktion
für Metallbau Partner
bis zum 31.12.2014
Prospektständer oder Tischaufsteller
zum Aktionspreis bestellen!

Kompetenz perfekt präsentiert

Mit der **Prospektständer- und Prospekte-News-Aktion** werben Partner im eigenen Schauraum professionell und immer aktuell.

Wer sich selbst und seine Produkte professionell darstellt, profitiert im Kundengespräch. Um Verkaufsunterlagen im Schauraum oder im Besprechungszimmer ansprechend zu präsentieren, unterstützt Schüco seine Metallbau Partner in Deutschland mit der **Prospektständer-Aktion**.

Bis zum 31. Dezember 2014 haben Partner die Wahl zwischen einem attraktiven Prospektständer mit vier Fächern für 199 Euro oder einem Tischaufsteller mit drei Fächern für 59 Euro. Beide hochwertigen Displays sind aus Aluminium. Im Preis inklusive: die Personalisierung mit Ihrem Firmen- und dem Schüco Logo sowie die Erstbefüllung mit Prospekten für die Zielgruppe private Bauherren. Jetzt direkt online bestellen unter www.schueco.de/marketingservice

Damit Ihre neue Auslage aktuell bleibt, nutzen Sie die kostenfreie **Prospekte-News-Aktion**. Sie werden dann automatisch per E-Mail informiert, wenn neue Prospekte oder Aktualisierungen von Schüco erscheinen. Melden Sie sich dazu unter www.schueco.de/marketingservice an und wählen Sie im Online-Formular die Systeme aus, die Sie verarbeiten. Ist ein neuer Prospekt verfügbar, erhalten Sie ihn automatisch per E-Mail als PDF inklusive der Möglichkeit, gedruckte Exemplare direkt zu bestellen.

Natürlich können Sie die Prospekte auch mit Ihrem Firmeneindruck personalisieren lassen. So stellen Sie sicher, dass Sie selbst und Ihre Bauherren und Architekten immer auf dem neuesten Stand sind.

Die Anmeldung an der Prospekte-News-Aktion ist unabhängig von einer Bestellung eines Prospektständers oder eines Tischaufstellers.

i Bis zum 31.12.2014 **Aktions-Vorteile nutzen** und im eigenen Schauraum immer gut aufgestellt sein!
Details zu den beiden Aktionen sowie Bestell- und Anmeldeformulare finden Sie unter www.schueco.de/marketingservice oder sprechen Sie Ihren Schüco Außendienstmitarbeiter an.

199 €

INKLUSIVE IHREM
FIRMENLOGO UND
PROSPEKTEN

59 €

INKLUSIVE IHREM
FIRMENLOGO UND
PROSPEKTEN



„Für Macher gemacht“

Bei Kunden Aufmerksamkeit erregen und die Bekanntheit des eigenen Unternehmens steigern? Oder einfach den eigenen Marken- und Werbeauftritt auffrischen? Mit der Aktion „Für Macher gemacht“ bot Schüco Partnern Gelegenheit, sich beraten und die Werbemaßnahmen optimieren zu lassen. Zahlreiche Partner nutzten das Angebot – Werbemittel wie Anzeigen, Spanntransparente oder Roll-ups überarbeitete der Marketing Service kostenfrei und unkompliziert. Das ist aber nicht alles: Selbstverständlich können sich Schüco Partner auch unabhängig von der Aktion an den Schüco Marketing Service wenden. Er hält zahlreiche, individuelle Angebote für Partner bereit. Werben auch Sie mit Ihrem guten Namen und der starken Marke Schüco!

Mehr dazu unter www.schueco.de/marketing-service



Erfolg versprechend:
mit dem aufmerksamkeitsstarken Schüco Design und dem eigenen guten Namen werben



Zeit ist Geld

Der Bauablauf verzögert sich? Das ist fast die Regel – am Ende bleibt der Streit um Kosten und Abzüge. Manche Auftraggeber nutzen diese Gelegenheit, um sich auf Verzug zu berufen und ziehen eine Vertragsstrafe oder Schadensersatz von der Abrechnungssumme ab. Ob der Auftragnehmer am Ende zahlen muss oder vielleicht gar zusätzliches Geld erhält, kann er selbst entscheidend beeinflussen.

Zugegeben: Ein Auftragnehmer hat es nicht leicht, wenn der Vertrag einen verbindlichen Fertigstellungstermin vorsieht, der überschritten wurde. Dann trägt er zunächst die Darlegungs- und Beweislast dafür, dass die Überschreitung nicht in seinem Verantwortungsbereich liegt – so der Bundesgerichtshof. Gerichte stellen hohe Anforderungen, wenn der Auftragnehmer Schadensersatz oder eine Entschädigung gegenüber seinem Auftraggeber geltend machen will. Im Juli 2013 hat sich beispielsweise das Oberlandesgericht (OLG) Hamm im Detail damit befasst, was der Auftragnehmer dafür belegen muss.

Grundvoraussetzung ist, dass der Bauablauf gestört wurde, etwa durch eine verspätete bauseitige Vorleistung. Es reicht aber nicht aus, so das OLG, wenn der Auftragnehmer diese Störung schildert. Der Auftragnehmer muss nachweisen, ob und in welchem Umfang die Ausführung seiner Leistung behindert war. Wobei er die Behinderung auch angezeigt haben oder diese zumindest offenkundig sein muss. Welche Arbeiten in welchem

Zeitraum nicht ausgeführt werden konnten, muss der Auftragnehmer im Detail darlegen. Aber damit nicht genug: Auch mögliche Einwände muss er entkräften. Behauptet der Auftraggeber etwa bei einem größeren Bauvorhaben, die Monteure hätten – durch eine Umstellung des Arbeitsablaufs – an anderer Stelle eingesetzt werden können, ist es am Auftragnehmer, dies zu widerlegen. Die Hürde liegt hoch. Aber auch wenn der Auftragnehmer Vertragsstrafen oder Verzugsschäden abwehren muss, bleibt es ihm nicht erspart, detailliert und umfassend darzulegen, warum er die Verzögerung nicht verschuldet hat. Natürlich vorausgesetzt, die Vertragsstrafenklausel ist wirksam. Die entscheidende Frage ist nun: Wie geht man als Auftragnehmer mit dieser Situation um? Antworten finden sich im Interview mit Rechtsanwalt Thorsten Albrecht (rechts).



Mehr Wissen?

In Zusammenarbeit mit den Weiss Weiss Rechtsanwälten bietet Schüco Seminare zum Baurecht an. Mehr Infos gibt es in der Trainingsbroschüre unter www.schueco.de/training

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



Bauverzögerungen – Herausforderung und Chance zugleich

Verzögerungen auf dem Bau schmerzen Auftragnehmer wegen der Mehrkosten und einem erhöhten Aufwand ohnehin schon. Wird die Abrechnungssumme zudem seitens des Auftraggebers gekürzt, drohen weitere Umsatzeinbußen. Wie man als Auftragnehmer mit Verzögerungen am besten umgeht, lesen Sie im Interview.

Herr Albrecht, aufgrund einer Bauverzögerung soll eine Vertragsstrafe oder Schadensersatz geltend gemacht werden. Wie gehe ich als Auftragnehmer mit dieser Situation um?

Am besten sportlich. Betrachten Sie die Anforderungen der Rechtsprechung als Herausforderung und Chance, etwa wie der Trainer eines Fußballspiels: Bereits Giovanni Trapattoni* hatte erkannt, dass es problematisch ist, wenn ein Spieler „schwach wie eine Flasche leer“ ist. Nichts anderes gilt für die Position des Auftragnehmers bei einer Bauverzögerung. Gehen Sie das Thema aktiv an und stellen Sie Ihre Mannschaft gut auf. Denn am Ende eines langen, mitunter jahrelangen Bauablaufs steht die Diskussion um die Bauverzögerung und die Verantwortung dafür. Jetzt entscheidet sich, ob jemand dafür zahlt und vor allem, wer bezahlt. Dann liegen die Störungen aber oft schon Monate zurück. Mühsam muss der Ablauf rekonstruiert und der Mehraufwand ermittelt werden. Vielleicht hat der verantwortliche Projektleiter bereits das Unternehmen verlassen.

Was empfehlen Sie?

Sie tun sich wesentlich leichter, wenn von Anfang an alle Verzögerungen, ihre Ursachen und Dauer sowie der Mehraufwand dokumentiert werden. Am besten so, dass jeder Mitarbeiter die Aufzeichnungen nachvollziehen kann. Je präziser die Vorarbeit, desto geschmeidiger lässt sich später argumentieren. Das ist zunächst ein zusätzlicher Aufwand. Dieser lässt sich später aber wieder einsparen. Und er macht sich bezahlt, indem Sie Kürzungen effektiv abwehren und zusätzliche Zahlungen generieren können.

Nutzen Sie die Möglichkeiten, die sich Ihnen bieten. Verlassen Sie sich nicht auf eine Offenkundigkeit. Zeigen Sie dem Auftraggeber jede Behinderung formgerecht und zeitnah an. Melden Sie Bedenken sofort an. Und: Zeigen Sie sich durchaus kooperativ, wenn der Auftraggeber konstruktiv im Umgang ist. Verzichten Sie aber dabei nicht einfach auf Ihre Rechte, sondern wahren Sie immer die Voraussetzungen, um diese geltend zu machen. Dann steht Ihnen stets die Möglichkeit offen, sie auszuüben, wenn eine vernünftige Lösung einvernehmlich nicht zu erzielen ist. Geht der Auftraggeber auf Konfrontation, wahren Sie penibel Ihre Rechte und dokumentieren Sie jede Behinderung und alle Bedenken schriftlich.

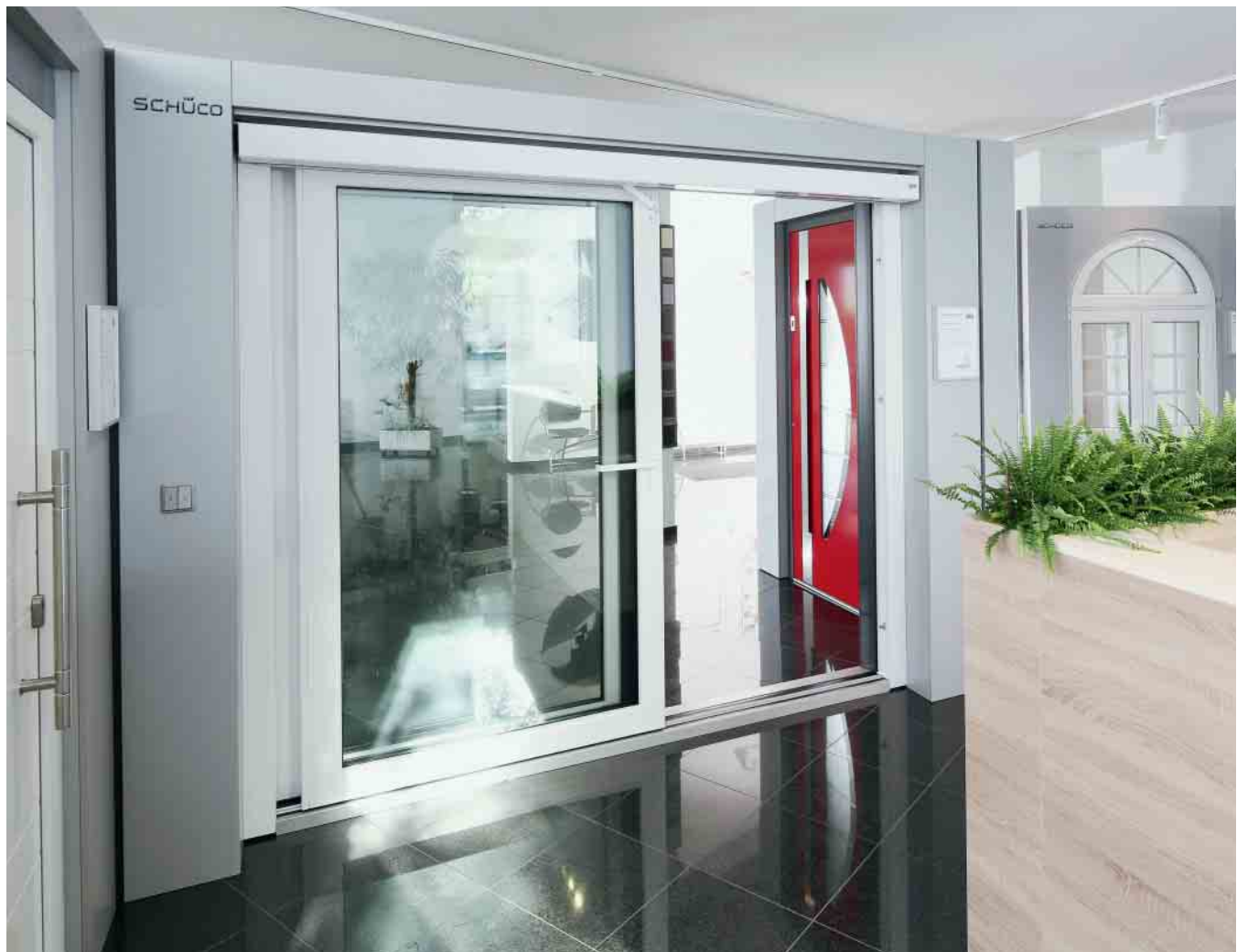
Und wenn es zu Behinderungen oder Verzögerungen kommt – wie gehe ich konkret vor?

Bei Störungen empfiehlt es sich, von Anfang an deutlich zu machen, dass Sie keine Verantwortung dafür trifft. Das zeigt dem Auftraggeber, dass er nicht widerstandslos eigene Versäumnisse auf den Auftragnehmer abwälzen kann. Das nötigt ihm Respekt vor Ihnen ab. Schreiben Sie also schon zu Beginn des Bauvorhabens Behinderungsanzeigen und Bedenkenmeldungen. Scheuen Sie nicht die Diskussion, diese wird früher oder später ohnehin stattfinden.

Ihr Fazit?

Ob der Auftragnehmer am Ende der Ausführung eine volle oder eine leere „Flasche“ hat, ob er also Kürzungen wegen Vertragsstrafen oder Verzugs hinnehmen muss oder ob er Schadensersatz oder eine Entschädigung wegen einer Bauverzögerung erhält, hat er maßgeblich selbst in der Hand. Eine saubere Dokumentation und eine konsequente wie auch formgerechte Kommunikation mit dem Auftraggeber von Anfang an sind der Schlüssel für eine erfolgreiche Behauptung des Auftragnehmers bei Bauverzögerungen – trotz der hohen Hürden, die die Gerichte setzen.

* Fußballtrainer Giovanni Trapattoni in seiner Rede von 1998 bei Bayern München. Nachzulesen unter Eingabe der Suchbegriffe „Schwach wie Flasche“ unter www.dw.de



Ebenfalls Teil des Schauraums: ein Beprehungsbe-
reich für die per-
sönliche Beratung



Gute Entscheidung

*„Der neue Schauraum ist ein wert-
volles Marketinginstrument, von
dem auch der Fachhandel in beson-
derem Maße profitiert. Die Händler
erhalten hier viele wichtige Informa-
tionen und haben die Möglichkeit,
dem Endverbraucher die Produkte
direkt vorzuführen.“* Kathrin Claus,
Geschäftsführung FensterART,
Werneuchen bei Berlin

Anfassen und erleben

Produktflyer sind gut, aber ein Schauraum ist besser, denn nur hier kann man Fenster- und Türsysteme visuell und haptisch erleben. Deshalb hat die Firma **FensterART einen neuen Schauraum** eingerichtet – unterstützt von Schüco.

Seit 2004 ist FensterART Schüco Partner. Das inhabergeführte Unternehmen mit Sitz in Werneuchen bei Berlin arbeitet deutschlandweit als reiner Fachhandelspartner. Auf rund 4.000 Quadratmetern Fertigungsfläche entstehen täglich 250 bis 300 maßgefertigte Fenster- und Türelemente, vornehmlich aus Schüco Kunststoff-Profilen, aber auch aus Aluminium. Darüber hinaus gehören Rollläden und Lüftungssysteme ebenfalls zum Produktportfolio. Für die Bestellung bietet FensterART einen kostenfreien Service an, der in dem Umfang bundesweit einmalig sein dürfte. „Unser Online-Konfigurator eröffnet unseren Kunden umfangreiche Möglichkeiten, wenn sie ihre Bestellungen aufgeben“, erläutert Kathrin Claus, die gemeinsam mit ihrem Vater Roman Zaszczynski die Geschäfte leitet. Im Herbst vergangenen Jahres kam dann die Idee auf, einen ausgedienten Pausenraum zum Schauraum umzufunktionieren. „Auch wenn wir selbst nicht an Endkunden herantreten, wollten wir dem Fachhandel die Möglichkeit geben, sich umfassend bei uns zu informieren“, so Kathrin Claus. Insgesamt standen gut 60 Quadratmeter zur Verfügung „Es war also eine kleine Herausforderung, diesen Raum optimal auszunutzen. Aber da wir uns in erster Linie an Fachpublikum richten, konnten wir uns natürlich stärker auf die technische Seite fokussieren, als das bei einem Schauraum für Endverbraucher der Fall wäre.“ Entwickelt wurde das Konzept gemeinsam mit

dem Schüco Schauraum-Service. Vom ersten Entwurf bis zur Eröffnung vergingen kaum mehr als sechs Monate. „Auf Anraten von Schüco haben wir das Schauraumprogramm modular aufgebaut. Das macht die Präsentation variabel und leicht an Neuerungen anzupassen. Wir zeigen die Schüco Systeme in Originalgröße sowie Türfüllungen, Beschlagmuster und Rollladenkästen. Außerdem können sich unsere Kunden hier auch die Farbmuster ansehen und Features wie die brillante Metalloptik für Kunststoff-Systeme Schüco AutomotiveFinish.“

Positives Feedback

Die Reaktionen der FensterART-Kunden zeigen, das Konzept geht auf: „Viele unserer Kunden nutzen den Besuch im Schauraum für einen ausführlichen Informationsaustausch mit unseren Fachleuten. Einige bringen auch ihre eigenen Kunden mit, um sich anhand der Exponate ein realistisches Bild der Systeme zu machen, für die sie sich entschieden haben.“ Wenn noch Zeit ist, bietet FensterART den Besuchern des Schauraums auch die Gelegenheit, einen Blick in die Produktion zu werfen. Die Gäste können hier sehen, mit welcher Präzision die hochwertigen Fenstersysteme zusammengebaut werden. „Unterm Strich zeigt sich, dass der Schauraum für uns wie für unsere Kunden ein wertvolles Marketinginstrument ist. Die fruchtbare Kooperation mit Schüco hat sich in jedem Fall ausgezahlt.“

Gut genutzte Fläche:
Auf rund 60 m² präsentiert FensterART alle Systeme des Produktportfolios.



i Mehr Infos zum Thema Schauraum
Sie wollen Ihre Systeme optimal präsentieren? Infos und Unterstützung rund um den Schauraum gibt es unter www.schueco.de/schauraum und unter Telefon 0511 450 89 729
Mehr über FensterART unter: www.fensterart.de

FensterART mit Sitz in Werneuchen bei Berlin blickt auf eine langjährige Erfahrung im Fenster- und Türenbau.

Oberflächen werden im Schauraum ebenso haptisch erlebbar wie Griffe und Beschläge.



Hochsicherheit lautet die Mission

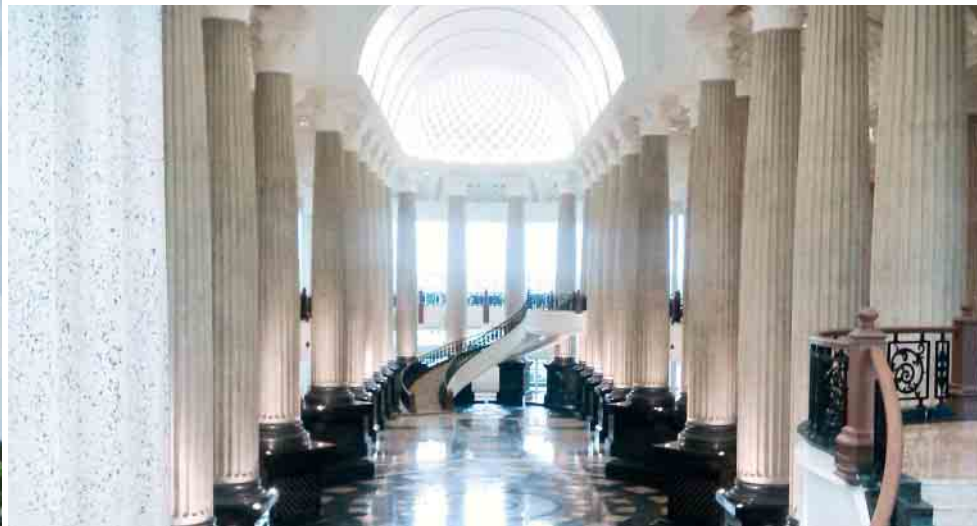
Es gibt Gebäude, bei denen die Anforderungen an die Schutzklassen über die von Schüco Sicherheitssystemen hinausgehen. Ist dies der Fall, entwickelt beispielsweise das Team von **Thiem Security Solutions GmbH** aus Schkeuditz Speziallösungen.

Seine Monteure arbeiten, wo andere Schüco Partner nicht hinkommen: Die Hotels Ritz Carlton und Adlon finden sich genauso wie das Schloss Bellevue in Berlin oder der Königspalast im Sultanat Brunei sowie andere internationale Projekte in Afghanistan, Saudi-Arabien oder Ukraine in der Referenzliste von Jürgen Thiem. Die inhabergeführte Thiem Security Solutions GmbH ist spezialisiert auf Sicherheits- und Sonderkonstruktionen.

Hochsicherheitslösungen sind in Deutschland vor allem im Justizvollzugsbereich, Maßregelvollzug, in der Forensik, aber auch im Bereich der Petrochemie sowie in staatlichen Einrichtungen wie Ministerien gefragt. Der Trend: „In den letzten Jahren sind die Anforderungen an die Widerstandsklassen in den Bereichen Einbruch, Ausbruch, Beschuss, Brand und Explosion stark angestiegen, national und international“, so der Firmenchef. „In Zukunft wird der Bedarf nach Sicherheitslösungen weltweit steigen.“ Etwa 65 Prozent der Aufträge wickelt der Schüco Partner national und 35 Prozent international ab. Wie sich die – auch internationalen – Spezialaufträge wirtschaftlich abwickeln lassen? „Diese

sind in der Regel am effizientesten“, so Jürgen Thiem. „Der Kunde muss vor der Montage 100 Prozent bezahlen und die Arbeiten vor Ort rechnen wir dann nach einem Tagessatz ab.“ Je nach Objekt sind die Mitarbeiter zur Verschwiegenheit verpflichtet. Selbstverständlich sind die Facharbeiter und Monteure auch sehr gut ausgebildet und verfolgen einen sehr hohen Qualitätsanspruch. 1990 gegründet, arbeitet Thiem nun schon etwa seit 18 Jahren auch mit Schüco zusammen. Warum? „Die Systeme von Schüco sind vielfältig und bieten uns eine gute Basis für die eigene Entwicklung von Sonderlösungen sowie deren zeitnahe Umsetzung.“

Um Entwicklungen zu testen, betreibt der Schüco Partner sogar einen eigenen Versuchsturm. Fast alle Vorprüfungen führt Thiem auf eigenen Prüfständen durch. Danach folgt die Zertifizierung der Systeme in verschiedenen Beschussämtern, Materialforschungs- und Prüfanstalten für Einbruch und Brand. Geht es um den Bereich Sprenghemmung, testen das Fraunhofer Institut beziehungsweise Prüfstellen der Bundeswehr. So bietet Thiem Speziallösungen aus einer Hand: Sein Team entwickelt, prüft und



Für die Fenster und Türen im Königspalast im Sultanat Brunei entwickelte die Thiem Solutions GmbH ein spezielles, schussicheres Profilsystem.



Der Einbau der neuen Fenster erfolgte von außen, sodass die Räume auch während der Baumaßnahme genutzt werden konnten.



fertigt; steuert die Logistik und montiert Elemente vor Ort. Ein Konzept, das Erfolg hat: Kommendes Jahr besteht das Unternehmen 25 Jahre. Die Faktoren für die positive Unternehmensgeschichte fasst Jürgen Thiem so zusammen: „Man braucht eine Vision, immer gute Ideen und eine hohe Risikobereitschaft für Neuentwicklungen. Vor allen Dingen jedoch: sehr gute, kreative sowie eigenverantwortlich handelnde Mitarbeiter.“

Für neue Aufträge Know-how vermitteln



„Werbung in eigener Sache machen wir, indem wir Behörden und Planer beraten und für einen ausgewählten Kundenkreis Sicherheitsseminare veranstalten. Außerdem profitieren wir von Empfehlungen und Schücos Vertriebsstruktur. Zudem nutzen wir unseren Internetauftritt.“

Jürgen Thiem, Thiem Security Solutions GmbH, Schkeuditz

Kurzübersicht Thiem Security Solutions GmbH

Gegründet: 1990, inhabergeführt von Jürgen Thiem
Mitarbeiter: 30

Portfolio Sicherheit: Planung und Projektierung, Einbruch und Ausbruch, Beschuss, Sprenghemmung, Brand, Sicherheitszentralen, Wachcontainer und Denkmalschutz

Mehr Infos: www.mbthiem.de



Im Bild: eine Versuchsanlage von Thiem



Das Konzept zur Nutzung oder Aufstockung von Dachgeschossen errang den 4. Platz beim Solar Decathlon Europa. Ausgestattet wurde das „Rooftop“ unter anderem mit Schüco Systemen.



Vorteilhafte Verbindung

Mit ihrem Projekt „Rooftop“ nahmen Berliner Studenten am Solar Decathlon 2014 in Versailles teil. Unterstützung beim Bau des Prototypen erhielten sie von **Metallbau Süd** aus Berlin.

Dieses Jahr wurde der Solar Decathlon Europa in Versailles/Frankreich ausgetragen. Der Wettbewerb ist ein alle zwei Jahre stattfindender Zehnkampf, in dem sich Studenten in Disziplinen wie Architektur, Energiebilanz oder Nachhaltigkeit messen. Für viele eine tolle Herausforderung – zahlreiche Teilnehmer reichten ihre Entwürfe zu Wohngebäuden ein, die sich selbst mit Energie versorgen. Im Finale wetteiferten dann 20 Teams mit ihren Prototypen darum, wer das beste Konzept entwickelt und auch aufgebaut hat. Mit dabei: Studenten der TU und UdK Berlin. Sie präsentierten ihr Projekt „Rooftop“ – ein Konzept zur Aufstockung oder Nutzung von Dachgeschossen – und errangen in der Gesamtwertung den vierten Platz.

„Die Studenten kamen aus ganz unterschiedlichen Bereichen und haben gemeinsam ein Haus entwickelt, das sich den Jahreszeiten anpasst. Im Sommer öffnet es sich, im Winter ist es geschlossen“, berichtet Geschäftsführer Lars Bauroth von Metallbau Süd aus Berlin. Das Unternehmen Metallbau Süd hat das Berliner Studententeam bei der Planung und Entwicklung von Schiebetür- und Türelementen unterstützt. „Den Auftrag erhielten wir im Rahmen einer öffentlichen Ausschreibung, sodass wir gemeinsam mit den Studenten und ihren Entwürfen die beste Konstruktion entwickeln konnten.“ Zum Einsatz kamen die Schiebesysteme Schüco ASS 70 HI und Schüco ADS 90 PL.SI. Warum? „Die Systeme stehen unter anderem für besonders gute Wärme-

dämmwerte“, so Lars Bauroth. In der Zusammenarbeit mit Forschung und Entwicklung sieht Geschäftsführerin Irina von Bonin gleich mehrere Vorteile: „Zum einen können wir auf die Messergebnisse der Projekte zurückgreifen und zum anderen ist der Kontakt zu den jungen Menschen sehr interessant und erfrischend! Wir freuen uns, besonders vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels, wenn wir bei engagierten Menschen Interesse wecken können.“

Steckbrief Metallbau Süd GmbH

- Westberliner Unternehmen aus Neukölln. 1970 gegründet und seither Schüco Partner
- 30 Mitarbeiter
- Fertigt Fenster, Türen und Fassaden in Stahl und Alu
- Geschäftsführer: Irina von Bonin und Lars Bauroth

Überzeugendes Konzept

„Das Konzept von ‚Rooftop‘ überzeugt uns: Zum einen gibt es in Berlin auf alten Mietshäusern viele Dächer, die man nutzen könnte. Zum anderen lässt sich mit ‚Rooftop‘ Altes mit Neuem so verbinden, dass eine Symbiose entsteht. Und diese beeinflusst die gesamte Gebäudeenergiebilanz positiv.“ Lars Bauroth und Irina von Bonin von Metallbau Süd aus Berlin



Mehr zum Projekt Rooftop:
www.teamrooftop.de und zu Metallbau Süd www.metallbau-sued.de

Sicher ist sicher.

Das Technologiezentrum in Bielefeld ist ein weltweit anerkanntes, nach DIN EN ISO/IEC 17025 akkreditiertes Prüflabor und steht für zuverlässige Prüfergebnisse und normkonforme Prüfungen. Damit dies so bleibt, werden die **Prüf- und Messmittel regelmäßig überwacht** und kalibriert. Wie Schüco Partner davon profitieren, lesen Sie hier.

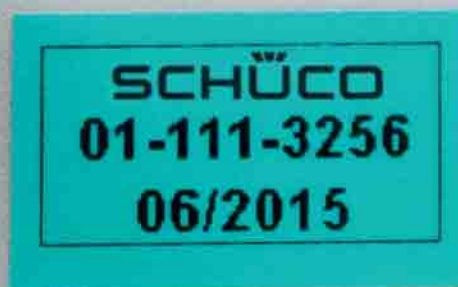
Einige Schüco Partner waren schon live am Fassadenprüfstand dabei, wenn eine Fassade starken Wassermassen oder hohem Winddruck standhalten soll. Mit Spannung werden dann die Ergebnisse erwartet: Hält das Element dicht? Auskunft geben die Messgeräte, etwa ein Laminarflow-Element, das die Luftmengen erfasst. „Damit die Prüf- und Messmittel zuverlässig funktionieren, kalibrieren und justieren wir regelmäßig mit rückführbaren Bezugsnormen – unseren Präzisionsmessmitteln – nach einschlägigen Prüfrichtlinien und Prüfnormen“, so Wolfgang Willms, Fachbereichsleiter „E-Technik und Support“ im Schüco Technologiezentrum (TZ). Gemessen an dem Umfang der Prüfmittel, lief die Überwachung vor 20 Jahren noch eher nebenbei. „Aber der Aufwand ist mit dem expandierenden Technologiezentrum und den höheren Prüfanforde-

rungen immer größer geworden. Heute beschäftigt sich mindestens ein Mitarbeiter in Vollzeit mit der Prüfmittelüberwachung.“ Waren früher ausschließlich Bewertungen der Kalibrierergebnisse in Bezug auf Toleranzangaben der Hersteller ausreichend, werden heute neben den Abweichungen auch Messunsicherheiten zur Bewertung herangezogen. Hier werden neben der Abweichung zum rückgeführten Bezugsnorm auch Abweichungen eingerechnet, die sich aus dem Prüfaufbau, den Umgebungsbedingungen, und dem Einfluss des Bedieners ergeben können.

Das TZ-Kalibrierlabor, das zum Fachbereich „E-Technik und Support“ gehört, übernimmt die Kalibrierung von etwa 2.600 Prüf- und Messmitteln für verschiedenste physikalische Größen – Schallschutz ausgenommen. „Das sind etwa 98% unserer Geräte – Messgeräte des Schüco Qualitätsmanagements, des Kundendiensts und der Konstruktionsabteilungen inklusive.“ Dabei ist es enorm wichtig, dass die Messgeräte genau arbeiten. Stellt sich ein Fehler heraus, ist zu überprüfen, ob Prüfaufgaben seit der letzten Kalibrierung des Messmittels betroffen sind. In dem Fall müssten Untersuchungsberichte zurückgezogen und Prüfergebnisse neu bewertet werden. „Wir

prüfen daher unter anderem in messgerätespezifisch festgelegten Zyklen, die maximal ein Jahr betragen. Ist die Prüfung positiv verlaufen, erhalten die Geräte ein farbiges Label, ähnlich einer TÜV-Plakette. Das Datum in der unteren Zeile zeigt den nächsten Kalibriertermin an, also bis wann ein Gerät für Prüfungen eingesetzt werden darf. Standardmäßig arbeiten Wolfgang Willms und sein Kollege Nils Husemann mit sogenannten Kalibriernormalen. Das sind auf nationale Normale rückgeführte Messmittel, mit denen die zu prüfenden Messgeräte verglichen werden. Die Kalibriernormale müssen selbst wieder überwacht werden – bei einer externen Kalibrierstelle wie einem DAkkS-Kalibrierlabor oder sogar bei der Physikalisch-Technischen-Bundesanstalt in Braunschweig.

Mit offiziellen Stellen steht Wolfgang Willms häufig in Kontakt. Vor Kurzem erhielt das Technologiezentrum die Reakkreditierung durch die „Deutsche Akkreditierungsstelle“. Zudem finden regelmäßig Vergleichsmessungen mit anderen unabhängigen Kalibrier- oder Prüflaboren statt. „Derzeit läuft ein Versuch mit dem ift Rosenheim: Beide Labore haben einen Schüco Fensterprüfstand kalibriert, um die Ergebnisse zu vergleichen und zu bewerten.“ Auch



» Wolfgang Willms und seine Kollegen müssen sich selbst Prüfungen durch externe Gutachter unterziehen. Die Überprüfung der Kenntnisse und Verfahrensweisen ist dabei Routine. „So können wir für uns und unsere Partner sicherstellen, dass die Prüf- und Messergebnisse nicht nur verlässlich und verwertbar, sondern auch juristisch



belastbar sind. Es gibt aber noch einen anderen ganz großen Vorteil: Wir lernen die Eigenheiten unserer Mess- und Prüfanlagen sehr gut kennen, liefern Ergebnisse auf höchstem Niveau und bauen immer mehr Kompetenz auf. Von all dem profitieren letztendlich unsere Partner.“ Da Bauvorhaben zunehmend mit Sonderlösungen ausgestattet oder nach internationalen Standards getestet werden, steigt die Zahl der Prüfanfragen im TZ und somit auch der Kalibrieraufwand für Wolfgang Willms Team. Wie er die Zukunft sieht? „Künftig werden wir mit Sicherheit weiter wachsen. Denkbar sind auch zusätzliche Dienstleistungen für unsere Partner – es bleibt also spannend.“ Mehr dazu lesen Sie im kommenden Magazin.

Wolfgang Willms, Fachbereichsleiter E-Technische Prüfungen

Ihre Vorteile

Das Technologiezentrum (TZ) in Bielefeld hat über 40 Jahre Prüferfahrung und wurde von der nationalen Akkreditierungsstelle der Bundesrepublik Deutschland in neun Bereichen als unabhängiges Herstellerlabor akkreditiert. Es gilt weltweit als eines der leistungsfähigsten Prüfbüros für die Gebäudehülle. Schüco Partner können die Services flexibel auch für individuelle Prüfungen und Sonderlösungen in Anspruch nehmen. Die Tests lassen sich nach nationalen und internationalen Normen und Richtlinien witterungsunabhängig das ganze Jahr über durchführen.

Mehr Infos: www.schueco.de/technologiezentrum

Quiz

Was besagt das Datum auf Seite 37?

- a) das Datum, an dem das Prüfgerät getestet wurde
- b) die Frist, bis zu dem das Prüfgerät ohne erneute Überprüfung genutzt werden darf
- c) den Zeitpunkt, zu dem das Prüfgerät erneut seine Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen muss

Diesmal ist übrigens mehr als eine Antwort richtig. Wer die richtige Lösung kennt, kann an der Verlosung teilnehmen. Mit etwas Glück und der richtigen Lösung können Schüco Partner wieder tolle Preise gewinnen. Als **1. Preis** winkt eine STELTON Isolierkanne und ein rutschfestes Edelstahl-Serviertablett. Der **2. und 3. Preis** ist ein fernsteuerbarer Mercedes Schüco Demotruck im Maßstab 1:32. Damit ist man für den Herbst – und vielleicht auch schon für die Weihnachtsgeschenkesaison – bestens gerüstet.

Partner, die beim Quiz mitmachen möchten, notieren die Adresse, die richtigen Antworten – a, b und/oder c – und senden alles zusammen per Mail an die Adresse:

schueco-partner@schueco.com

Einsendeschluss ist der

21. November 2014

Viel Glück!

Schüco gratuliert!

Die richtige Auflösung und das nötige Losglück beim Quiz der letzten Ausgabe hatte Stephan Böcker, Athleticos Aluminium GmbH, Südlohn-Oeding. Er gewann den Tischkicker im Schüco Arena-Design. Der 2. und 3. Preis, ein Jogging-Outfit, ging an Ulrike Weißenrieder, Weißenrieder GmbH & Co, Oberderdingen, sowie Karsten Heise, Heise Metallbau aus Wulften. Schüco wünscht viel Spaß mit den Preisen.



1. Preis:
eine Design-Isolierkanne
in Schwarz und ein Serviertablett
von STELTON

2. und 3. Preis:
ein fernsteuerbarer
Schüco Demotruck im
Maßstab 1:32

Teilnahmeberechtigt sind ausschließlich gewerbliche Betriebe des Fenster- und Fassadenbaus, die sich im Partnerbereich unter www.schueco.de/partner-quiz bis zum 21. November 2014 für das Gewinnspiel anmelden. Handelt es sich bei dem Teilnehmer um eine natürliche Person, muss diese das 18. Lebensjahr vollendet haben. Gehen mehr als sechs 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.

Herzlichen Glückwunsch

Ob Nachwuchs, Firmenjubiläum oder Sponsoring: Die Anlässe, Schüco Partnern zu gratulieren oder deren Engagement zu dokumentieren, sind zahlreich. Begehen Sie auch ein Jubiläum oder veranstalten ein Event? Dann schreiben Sie an schueco-partner@schueco.com



Einsatzbereit

Die Trägerin des Schüco Strampelanzugs heißt Clara, Tochter von Michael Kuhn von Förster Metallbauelemente aus der Lutherstadt Wittenberg



80

80 Jahre Fenster Grund aus Essingen: Gebietsmanager Lothar Schneider (l.) gratulierte Geschäftsführer Frank Grund zum Jubiläum und zur langjährigen Partnerschaft.

65

65 Jahre Jechnerer GmbH aus Herrieden Schüco Vertriebsleiter Hans Seel (l.) und Gebietsmanager Jürgen Feinauer (r.) freuen sich mit den Partnern Uwe Hauf sowie Helmut und Tobias Jechnerer.



50



50 Jahre Metallbau Tasler aus Erwitte 1964 von Siegfried Tasler im historischen Stadtkern von Erwitte gegründet, feiert die Schlosserei in diesem Jahr 50-jähriges Bestehen. Schüco Gebietsmanager Kai Gronostay (l.) gratuliert Wilfried Tasler und Ehefrau Michaela.



50

50-jähriges Jubiläum bei Metallbau Kull aus Bad Herrenalb Die Urkunde übergab Schüco Vertriebsleiter Stefan Siegart (l.) an Herrn Kull junior, Frau Kull sowie Herrn Kull.

50

50

Firma Berchtold Metallbau aus Neumarkt Zu Recht stolz auf die Urkunde: Inhaber Michael Berchtold (Mitte) mit Vertriebsleiter Bayern Hans Seel (l.) und Gebietsmanager Jürgen Feinauer (r.).

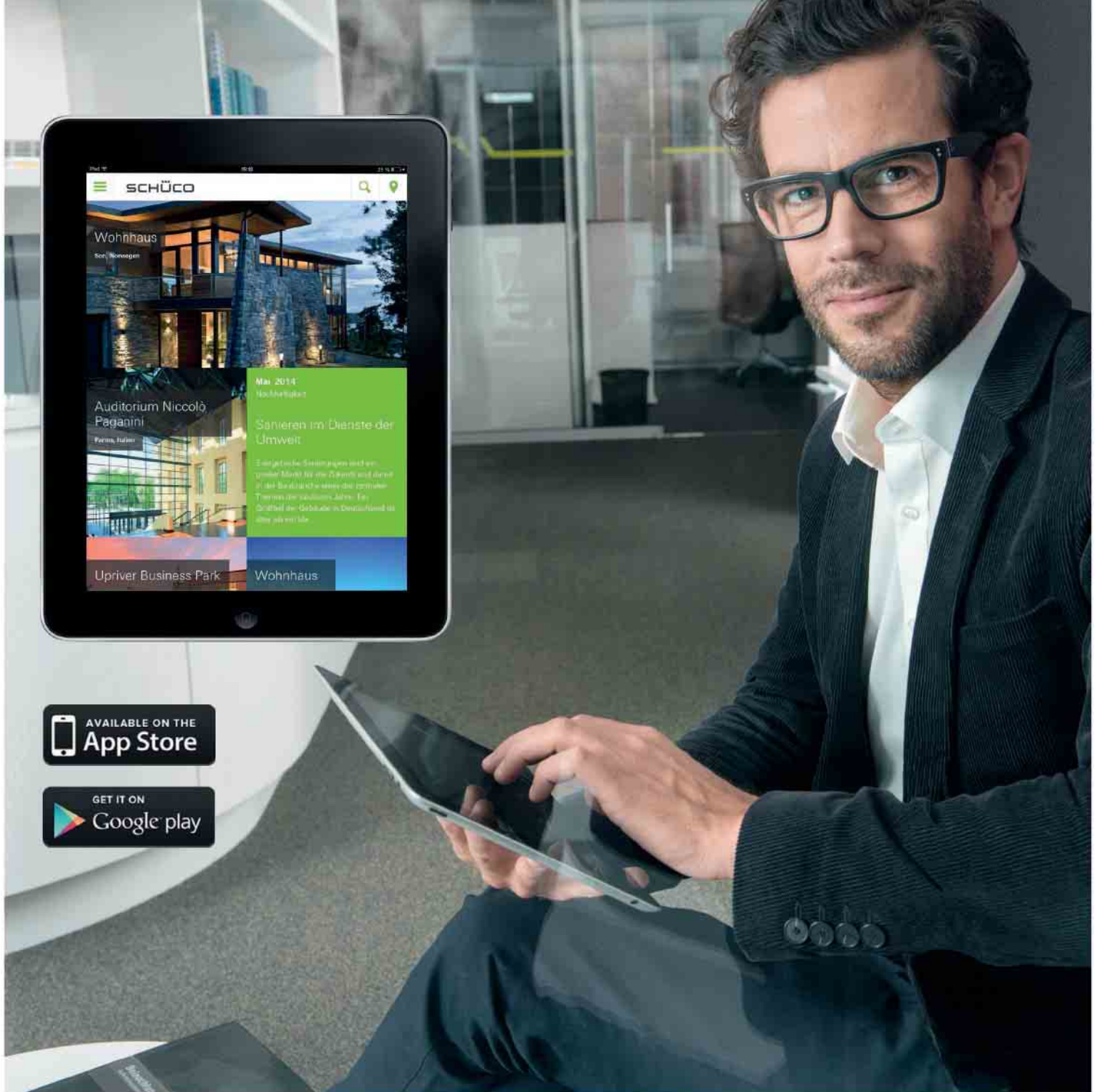


50-jähriges Firmenjubiläum Firma Harrer aus Eggenfelden Geschäftsführer Roland Pecher erhält die Urkunde von Schüco Gebietsmanager Peter Lohr.



30

30 Jahre Rickert & Schmelter aus Schmallenberg Freuen sich mit Schüco Gebietsmanager Fotios Pappas (l.) über 30 erfolgreiche Jahre: Uta Rickert, Heribert Schmelter, Dirk Schmelter und Christian Lingemann.



Häuser aus bestem Hause: Die Schüco Referenzen App.

Nachhaltige Schüco Gebäude auf der ganzen Welt gibt es jetzt hochauflösend an einem Ort: auf Ihrem Tablet oder Smartphone.

Nutzen Sie die Schüco Referenzen App für Ihre tägliche Arbeit, zum Beispiel um Projekte in Ihrer Nähe zu finden und sie Ihren Kunden direkt aus der App zu präsentieren.

Jetzt kostenlos laden: www.schueco.de/referenzen-app

Fenster. Türen. Fassaden.

SCHÜCO