

SCHÜCO

partner | 03

2015

Das Kundenmagazin



Wegweisend einfach

Schüco bringt mit ADS SimplySmart eine neue Türenplattform mit 5-Kammer-Profil auf den Markt

Seite 14

In die Zukunft investiert

Firma Breidenbach erwirbt eine neue Ausklinksäge für innovatives Bauvorhaben mit Schüco LightSkin

Seite 26

Bürogebäude der Bauprojekta GmbH

Ein echter Hingucker und Ausdruck des eigenen Anspruchs: der moderne Neubau der Firma Bauprojekta in Geislingen-Binsdorf. Das Unternehmen Bauprojekta ist als Bauträger tätig und hat die Planung des Neubaus selbst übernommen. Im Gebäude finden Besucher eine Ausstellungsfläche, in der Projekte erlebbar werden. Schüco Partner Oswald Bauelemente KG aus Schömberg verbaute hier die Systeme Schüco LightSkin, das Door Control System (DCS) mit Türkommunikation und Zutrittskontrolle sowie das Schüco Fassadensystem AOC 60 TI.SI.

Mehr Infos: www.schueco.de/referenzen



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

Global vernetzt – vor Ort aktiv

Sehr geehrte Partnerinnen, sehr geehrte Partner,

Grenzen trennen, Grenzen verbinden aber auch. Das gilt besonders im Geschäftsleben, das noch nie so international war wie heute. Schüco pflegt mit seinen Partnern ein weltweites Netzwerk und ist in mehr als 80 Ländern aktiv. Auf allen Kontinenten werden Gebäude mit Schüco Systemen realisiert. Vor welchen Herausforderungen internationale Partner dabei in ihren lokalen Märkten stehen und wie sie von einer starken Marke profitieren, erfahren Sie in dieser Ausgabe – werfen Sie mit uns einen Blick über Ländergrenzen hinweg.

Ebenfalls über Ländergrenzen hinweg profitieren Partner von innovativen Schüco Lösungen wie SimplySmart. Die neuartige Technologie steht für Einfachheit, Flexibilität und Kostensicherheit in der Planung, Fertigung und Montage. Dieses Prinzip findet sich auch in der neuen Türenplattform Schüco ADS SimplySmart wieder. Mit ihm setzt Schüco einen neuen Branchenstandard für Aluminiumtüren. Denn: Die universelle Plattform erreicht in Bezug auf die Energieeffizienz, Statik, Gleichteileverwendung sowie Verarbeitung enorme Verbesserungen.

Großen Einfluss auf die Qualität eines Produkts hat außerdem der Fertigungsprozess. Auch hier ist Schüco immer einen Schritt voraus und bietet ein breites Spektrum an Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten – für junge Unternehmerinnen und Unternehmer, die neue Aufgaben in einem Betrieb übernehmen, ebenso wie für Monteure, Techniker und Ingenieure, die in der Werkstatt oder auf der Baustelle vollen Einsatz zeigen.

Ihr

Inhalt

Schüco Partner Magazin Ausgabe

03'15



08 Schüco international

Gemeinsam mit Partnern stark in einem globalen Markt



14 Einfach besser – Schüco Türenplattform ADS SimplySmart

Für mehr Sicherheit bei Planung, Fertigung und Montage



26 In die Zukunft investiert

Breidenbach setzt neue Säge für Schüco LightSkin Elemente ein

Online Kompakt

06 Jetzt für die eigene Website den neuen Schüco Haustürkonfigurator nutzen

Fokus

- 08** Schüco und Partner – global vernetzt
- 10** Intensive Zusammenarbeit: Wuxi Wangxing Curtain Wall Co. Ltd. aus Wuxi in China
- 11** Erfolg in Litauen und den skandinavischen Ländern: UAB KG Constructions aus Vilnius in Litauen
- 12** Geschäft in China aufgebaut: Neumayr HighTech Fassaden GmbH, Eggenfelden
- 13** Schüco weicht neue Showrooms ein: Delhi und New York

Produkte

- 14 – 17** Revolutionäre Türenplattform ist auf dem Markt: Schüco ADS SimplySmart
- 18** Machen Schiebesysteme sicherer und komfortabler: Schüco SmartStop und SmartClose

Event

- 19** Herzlich willkommen in Bielefeld oder Wertingen: Schüco stellt Innovationen in der Praxis vor.

Service

- 20** Fahrzeuge setzen Werbung in Bewegung.

Recht

- 22** Die Schlussrechnung erfolgreich durchsetzen.

Interview

- 24** Medicke aus Glauchau verarbeitet Fassaden der Superlative.

Reportage

- 26** Neue Maschine bei Breidenbach in Peinting im Einsatz.

Referenz

- 29** Lanfer Metallbau setzt Sonderlösung in Münster um.

Training

- 30** Neues Test- und Trainingscenter in Weißenfels eröffnet.
- 32** Schüco vernetzt Partnerinnen.

Nachhaltigkeit

- 34** 360° nachhaltig – darauf setzt Schüco.
- 36** Neue Studie – Aluminium beweist günstigen Lebenszyklus.

Quiz & Jubilare

- 38** Die richtige Lösung wissen und mit Glück gewinnen. Schüco gratuliert seinen Partnern.

SCHÜCO Impressum

Herausgeber | Schüco International KG | Marketing Michael Kehm, Michaela Hesse

• Karolinenstraße 1–15 • 33609 Bielefeld • Tel. 0521 783-0 • Fax 0521 783-451 • www.schueco.de • E-Mail: schueco-partner@schueco.com

Verleger | Frank Trurnit & Partner Verlag GmbH • Balanstraße 73/Haus 10 • 81541 München

Bildnachweise: S. 2: Daniel Wieser; S. 3, 17, 28-29: Frank Peterschroeder; S. 8-13: Jochen Helle, Daniel Domenicali, Leonardo Finotti, Stefan Falke; S. 19: Falk Heller; S. 6, 20-21, 32-33:

Shutterstock; S. 24-27: Ekkehard Winkler; S. 30: Picasa; S. 36: Trond Joelson; S. 37: Holger Hill; S. 39: Dirk Mathesius, Markus Hibbeler

Gemeinsam vorwärts

Die Ausstattung von Fassaden mit elektronischen Bauteilen wie Automations- oder Sicherheitsfunktionen nimmt zu. Folglich sind vermehrt auch elektrotechnische Kenntnisse gefragt. Grundlagen und praktisches Know-how vermittelt der Lehrgang „Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten“. Er richtet sich unter anderem an Metallbauer, Projekt- und Bauleiter. Mehr Infos unter www.schueco.de/training



Die Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe und Schüco richten gemeinsam den Lehrgang „Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten“ aus.

Die rollende Produktpräsentation

Jetzt ganz neu mit den Innovationen der BAU 2015 ausgestattet, ist der Schüco Demo Truck wieder unterwegs. Das rund 18 Meter lange Ausstellungsfahrzeug erzeugt Aufmerksamkeit und bietet Gästen im Inneren eine perfekte Produktshow: Ob Fenster-, Tür-, oder Fassaden, die hochwertigen Exponate geben einen guten Überblick über die Systemneuheiten von Schüco. Getreu

dem Slogan „Die Zukunft der Gebäude ist da. Treten Sie ein.“ lässt sich der Truck bei einem eigenen Tag der offenen Tür ebenso einsetzen, wie auf einer regionalen Messe. Ob der Demo Truck zu Ihrem Event noch als Highlight zur Verfügung steht? Reservieren Sie den Truck am besten frühzeitig.

Mehr Infos gibt es unter www.schueco.de/demotruck



Ein echter Hingucker, der Besuchern ein besonderes Erlebnis bietet: der Schüco Demo Truck.

Ein Minister bei Firma Klaus Damm



Außergewöhnlichen Besuch erhielt Schüco Partner Frank Hoffmann, Geschäftsführer der Firma Klaus Damm Stahl- und Metallbau in Barkelsby, Schleswig-Holstein. Im Rahmen einer Rundreise besichtigte Schleswig-Holsteins Minister für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Technologie Reinhard Meyer mit Vertretern der Handwerkskammer Flensburg den mittelständischen Betrieb.

Neuer Wohnbaukalender

Kunden, Mitarbeitern und anderen Interessierten einige der besten Bauvorhaben – und damit auch Möglichkeiten der Schüco Technologie – direkt vor Augen führen? Nutzen und verschenken Sie den Wohnbaukalender 2016. Auf diese Weise behalten die Betrachter auch Ihr Unternehmen im Blick! Der Wohnbaukalender erscheint im Format DIN-A4 und bietet so die Möglichkeit, ihn versandoptimiert an Kunden zu senden. Passende Versandhüllen können auch im Shop geordert werden. Dazu einfach in den Bereich „Marketing Collection“, Rubrik „Kalender“ gehen und bestellen unter: www.schueco.de/prospekte



Geschenk gesucht?

Im Schüco Merchandising Shop finden Partner für jede Veranstaltung, auch passend zur jeweiligen Jahreszeit, das richtige Give-away. Ganz neu und bestens für heiße Sommertage geeignet ist die zusammenfaltbare Kühltasche mit Hauptfach und Fronttasche. Für einen bequemen Transport lassen sich die Schulterriemen einstellen. Und ist die Kühltasche geleert, lässt sie sich mit dem Klettverschluss an der Fronttasche ganz leicht flach falten und wieder mitnehmen. Am besten, Sie sehen sich gleich mal im Shop um unter:



www.schueco.de/merchandising

Die Zukunft sehen

Der Schüco Showroom in Bielefeld präsentiert auf 800 m² nun auch die neuesten Lösungen von der BAU 2015. Verarbeiter, ihre Teams und Kunden sind herzlich eingeladen, die Ausstellung zu besuchen. Öffnungszeiten und ein Anmeldeformular gibt es unter:

www.schueco.de/showroom-bielefeld

Türen online gestalten – Jetzt au

Das Online-Tool Haustürkonfigurator unterstützt Bauherren schnell und unkompliziert bei der Gestaltung ihres Eingangsbereichs. Diese besondere Serviceleistung können Partner nun als **exklusives Tool** auf ihrer eigenen Homepage anbieten.

Das Internet hat zu einem Wandel im Kaufverhalten geführt. Wer das gesuchte Objekt nicht im lokalen Handel erhält, bestellt es schnell online. Daraus entsteht die Erwartungshaltung, dass Informationen und Waren jederzeit verfügbar sein müssen – das überträgt sich auch auf den Hausbau. Für Schüco Partner ist es daher wichtig, diesen veränderten Ansprüchen gerecht zu werden, um neue Kunden anzusprechen und Aufträge zu generieren.

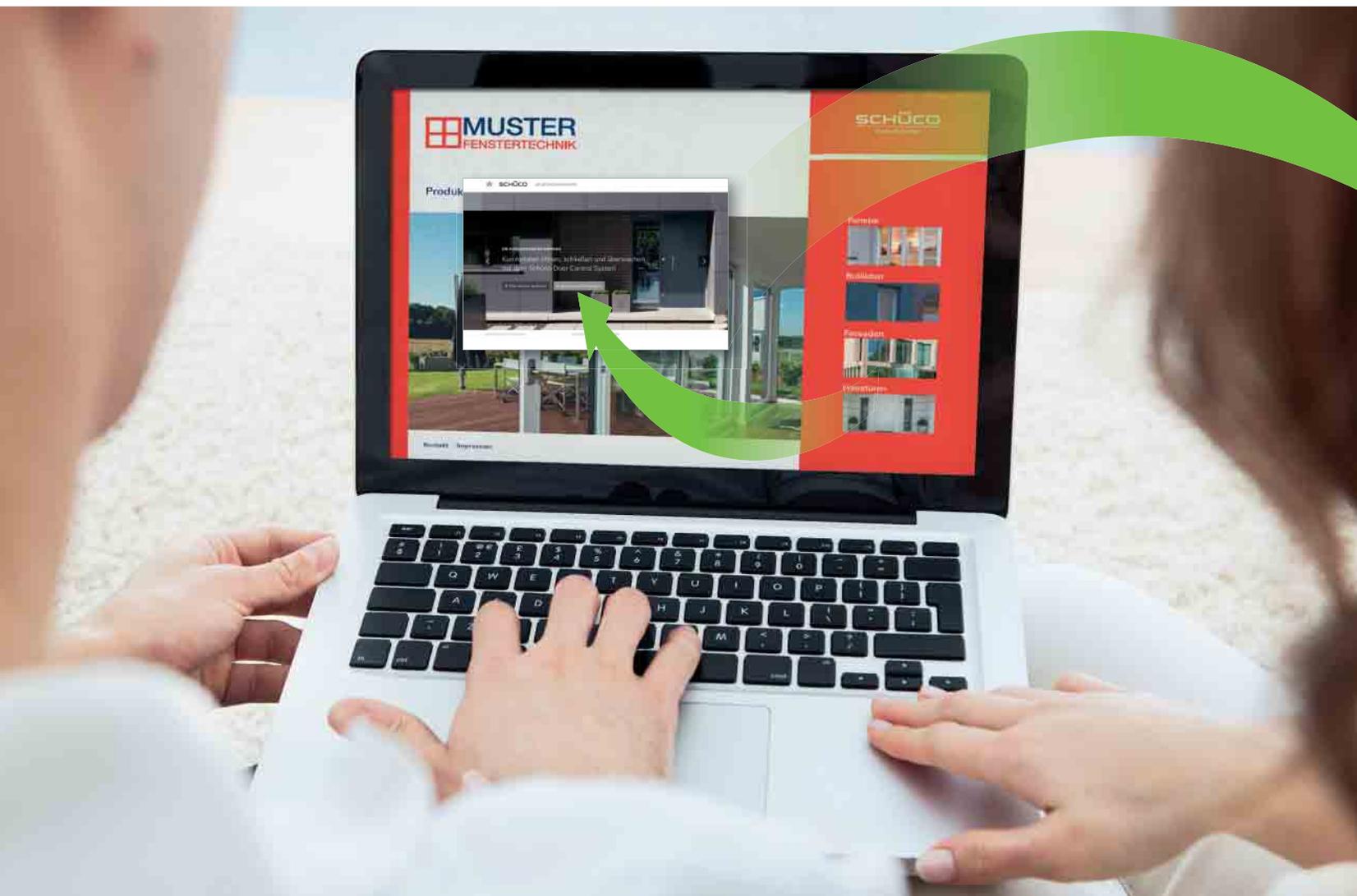
Neukunden online gewinnen

Ein guter Weg ist, einen Bauherren – der sich nur schnell online die ersten Informationen beschaffen möchte – durch interaktive Tools neugierig und auf das eigene Angebot aufmerksam zu machen. Das funktioniert beispielsweise mit dem Haustürkonfigurator unter www.schueco.de/wunschtuere

Bereits 2014 hatte Schüco das Tool inhaltlich und funktional komplett überarbeitet. Jetzt wurden die neue Türenplattform ADS SimplySmart und das Schüco Door Control System (DCS) ergänzt. Und: Der Haustürkonfigurator lässt sich nun auch auf die eigene Website einbinden. Auf diese Weise können Verarbeiter direkt von dem inhaltlichen Update profitieren: Das heißt zum Beispiel, dass auch die Darstellung einer Tür mit DCS Steele entsprechend der gewählten Module aktualisiert wird. Mit der Foto-Upload-Funktion ist schließlich eine vollständige Visualisierung der gewünschten Haustür in Kombination mit dem eigenen Gebäude möglich. Die eigene Homepage wird also durch ein attraktives Feature aufgewertet, ohne dass großer Zeit- oder Kostenaufwand entsteht.

Individueller Link sorgt für Exklusivität

Möchte ein Partner das Tool für seine Homepage nutzen,



ch auf der eigenen Homepage

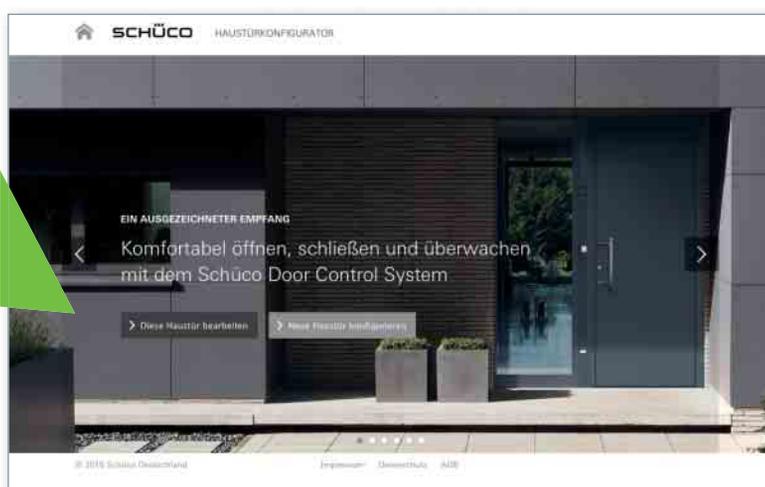
lässt er sich einen individuellen Link von Schüco erstellen. Die Nutzung dieses Links stellt sicher, dass der Endkunde bei Anfragen ausschließlich die Kontaktdaten des jeweiligen Partners erhält. Umgekehrt kann nur der Partner auf die Daten des Bauherren zugreifen.

Serviceleistungen stärken das Image

Der Haustürkonfigurator unterstützt Partner aber nicht nur im Online-Kontakt mit Neukunden. Er ist gleichzeitig ein Image-Gewinn im Umgang mit bestehenden Kunden, die professionellen Service zu schätzen wissen. Zusätzlich kann das Tool im persönlichen Beratungsgespräch genutzt werden. Das erübrigt den Einsatz von Katalogen und Broschüren – der Partner präsentiert sich modern und innovativ. Dabei spart er in den meisten Fällen sogar wertvolle Arbeitszeit, da sich viele Kunden vorab online informieren und im Gespräch schon



Mit der Foto-Overlay-Funktion kann der Nutzer gleich sehen, wie sich die neue Tür in die Architektur des Hauses einfügt.



Ist der Haustürkonfigurator auf der eigenen Website installiert, öffnet sich beim Anklicken das Pop-up-Fenster und die Haustürkonfiguration kann starten.

konkrete Details klären möchten. Um den Haustürkonfigurator optimal zu nutzen, platziert man ihn am besten prominent auf der eigenen Website. So kann man Besuchern die Vorteile des Tools direkt vor Augen führen, etwa in Stichworten:

- neue Haustüren ohne Vorkenntnisse planen und gestalten
- schnelle und intuitive Bedienung
- Inspiration durch Beispiele (vorkonfigurierte Türen)
- Foto-Upload ermöglicht Darstellung der Tür mit dem eigenen Haus
- Auswahl kann per PDF gesichert und später verwendet werden

Um den Schüco Service direkt für das eigene Unternehmen einsetzen zu können, werden Sie am besten gleich aktiv. Wie, erfahren Sie rechts.

In vier Schritten zu allen Vorteilen

1. Sprechen Sie einfach Ihren Schüco Außendienstmitarbeiter an oder mailen Sie die eigenen Kontaktdaten (inklusive Kundennummer): tueren_partner@schueco.com
2. Schüco erstellt einen individualisierten Link und sendet ihn an Sie. Der Link kann direkt auf der Homepage eingebunden werden und ist ausschließlich für die Nutzung auf Ihrer Website zugelassen. Das gewährleistet, dass die entsprechenden Anfragen nur an Ihr Unternehmen weitergeleitet werden.
3. Außerdem sendet Schüco Bildmaterial sowie Textvorlagen zur Einbindung des Haustürkonfigurators in Ihre Website.
4. Weiterer Vorteil: Schüco aktualisiert das Tool automatisch.

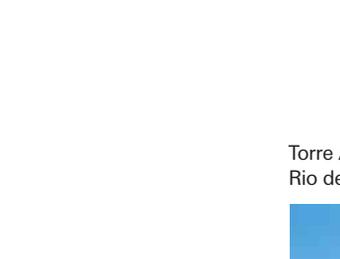
Schüco global vernetzt

Der Ausstoß von Treibhausgasen soll bis 2050 im Vergleich zu 2010 um bis zu 70 Prozent reduziert werden, so lautet ein Ergebnis des G7-Gipfels, der im bayerischen Elmau stattfand. Bei der Klimakonferenz in Paris wollen die G7-Länder über Verpflichtungen für eigene Klimabeiträge sprechen. Die Karte mit ausgewählten Referenzen zeigt: Weltweit realisiert Schüco bereits mit einem Netzwerk aus Partnern, Architekten, Planern und Investoren nachhaltige Gebäudehüllen, die durch eine energieeffiziente Bauweise CO₂-Emissionen reduzieren. Mit rund 4.800 Mitarbeitern und 12.000 Partnerunternehmen ist Schüco in mehr als 80 Ländern aktiv. **Die starke Marke unterstützt Partner** also nicht nur im deutschsprachigen Raum bei ihrem Geschäftserfolg – auch international punkten Unternehmen mit der Qualität „made in Germany“. Wie Verarbeiter ihre Aktivitäten ins Ausland verlagert haben, Partner in unterschiedlichen Märkten agieren und Schüco seine internationale Präsenz steigert, erfahren Sie auf den folgenden Seiten.

Central Library
Halifax, Kanada



Yale Sculpture Building
New Haven, USA



Torre Almirante
Rio de Janeiro, Brasilien



Infinity Tower
São Paulo, Brasilien



Schüco ist in
mehr als **80**
Ländern aktiv

Vodafone
Porto, Portugal





Criminal Courts Complex
Dublin, Irland



Palace of Watersports
Kazan, Russland



Parlament,
Kutaisi, Georgien



Flame Towers
Baku, Aserbaidshan

Litauen,
siehe
Seite 11

Eggenfelden,
siehe
Seite 12

Shanghai,
siehe
Seite 10



Istanbul Bloom
Istanbul, Türkei



Edificio U15 Assago
Mailand, Italien



Rose Tower
Dubai, Vereinigte
Arabische Emirate



Shanghai Port
International Cruise
Terminal Gallery
Schanghai, China

Torre
Telefonica
Barcelona,
Spanien



Privates Wohnhaus
Kapstadt, Südafrika

Shanghai Tobacco Group (re.): Hochwertige Fassaden liegen in China im Trend – bei Bürogebäuden ebenso wie bei Privathäusern.

1



China setzt auf Nachhaltigkeit

Sonnenschutz, Wärmepuffer, Lüftung, Energiespeicher: Die doppelschalige Glasfassade des Science & Education Center der Shanghai Tobacco Group übernimmt vielfältige Funktionen. Nicht zuletzt verknüpft sie Atrien und Büros mit einer künstlich angelegten Landschaft aus Bäumen, Grünflächen und Seen und schafft so in einer heterogenen Stadtumgebung offene, lichte, großzügige Räume. Der würfelförmige Neubau mit seiner innovativen Glasfassade wurde mehrfach ausgezeichnet – unter anderem mit dem prestigeträchtigen chinesischen Ingenieurpreis, dem „Lu Ban Award“. Die innovative Klimahülle ist das Ergebnis der Kooperation von Schüco mit dem Fassadenhersteller Wuxi Wangxing Curtain Wall Co. Ltd. Seit dem Jahr 2000 arbeiten beide Unternehmen zusammen. Neben dem Shanghai Tobacco Building entwickelten sie auch eine 40 Meter hohe, schräg gekippte Glasfassade des Shanghai High Court. Große Teile der markanten Glashaut wurden mit einer Schüco FW 60+ Fassade realisiert. Beide Unternehmen profitieren vom gegenseitigen

Wissenstransfer. Der Austausch ist wichtiger denn je. Denn die chinesische Baubranche befindet sich im Wandel: Eine steigende Zahl kleiner und mittlerer Unternehmen sowie eine wachsende, wohlhabende Mittelschicht speisen den größten Baumarkt der Welt. Bauqualität und Nachhaltigkeit gewinnen dabei zunehmend an Bedeutung. China ist ein großer Produzent, aber auch großer Verbraucher von Fassaden. Das spürt auch Wang Jianfeng: „Unser Kerngeschäft ist derzeit die Montage von Premium-Fassadensystemen für große Gewerbetbauten. Allerdings hat sich Chinas Wirtschaftswachstum verlangsamt, die Menge an Großprojekten geht

schrittweise zurück.“ Trotzdem ist er optimistisch: „Gleichzeitig steigt das Einkommen und Privatvermögen der Verbraucher. Damit wächst der Bedarf an hochwertigen Fenstern und Türen für den privaten Wohnungsbau.“ Für Chinesen sei ihr Zuhause elementar, so Wang Jianfeng: „Türen und Fenster sind das Gesicht eines Gebäudes. Deshalb sind die Menschen bereit, in innovative Fenster- und Türsysteme zu investieren.“

Auf der BAU 2015 informierten sich Wang Jianfeng und sein Team daher nicht nur über die neuesten Fassadensysteme von Schüco, sondern auch über Trends im gehobenen Wohnungsbau. Was bedeutet Exklusivität für Endkunden? Wie lassen sich Design, Komfort und hochwertige Materialien zu einem schlüssigen Ganzen verknüpfen? Fragen, die die Experten beider Unternehmen bewegen. Man darf gespannt sein auf die Antworten.



Innovative Konzepte

„Wir schätzen an Schüco besonders die innovativen, zukunftsweisenden Konzepte. Seit Beginn unserer Zusammenarbeit ist Schüco bei Fenster- und Türsystemen, intelligenten Gebäudehüllen und 3D-Fassaden immer trendbestimmend.“ Wang Jianfeng, Vorstandsvorsitzender der Wuxi Wangxing Curtain Wall Co., Ltd., Wuxi/China



Mehr Infos zum Partner

Wuxi Wangxing Curtain Wall gibt es unter: wxmq.en.alibaba.com/



Schüco Partner UAB KG Constructions in Litauen ist auf Element- und Sonderfassaden spezialisiert. Eine Referenz ist das Gebäude Orgelpipan in Stockholm, Schweden.

Erfolgsstory in Litauen

Eine Vision, Mut, Konsequenz und den richtigen Partner – so könnte man die Erfolgsrezeptur der UAB KG Constructions zusammenfassen. Das Metallbau-Unternehmen mit Sitz in der litauischen Hauptstadt Vilnius wurde vor nur acht Jahren gegründet. „Wir haben in einer Garage angefangen. Inzwischen gehören wir zu den größten Metallbauern in Nordeuropa“, freut sich einer der drei Gründer Linas Karžinauskas. Der General Manager hat zunächst mehrere Jahre im Außendienst der Schüco Niederlassung Litauen gearbeitet, dann entschloss er sich, das Start-up zu gründen. UAB KG Constructions hat von Anfang an auf Aluminiumfassaden für Großprojekte gesetzt und ist mittlerweile ein gefragter Experte, wenn es um komplizierte Sonderkonstruktionen geht. „Elementfassaden haben den großen Vorteil, dass wir alle Prozesse der Fertigung kontrollieren können. Das garantiert uns Qualität. Zudem ermöglicht der hohe Vorfertigungsgrad, die Montagekosten auf der Baustelle niedrig zu halten“, erklärt Karžinauskas. Das Unternehmen mit knapp über 400 Mitarbeitern beliefert neben Litauen vorwie-



Europaweit bekannt

„2007 sind wir gestartet und sind heute eines der größten Metallbau-Unternehmen Nordeuropas. Dass wir von Anfang an mit Schüco kooperiert haben, hat uns erfolgreich gemacht. Denn jeder in Europa weiß, dass die Marke für Qualität steht.“
Linas Karžinauskas, General Manager bei UAB KG Constructions in Vilnius, Litauen

gend die benachbarten skandinavischen Länder. Weitere Aufträge kommen aus Lettland, Belarus und Russland. Nicht ohne Grund kommt UAB KG Constructions in Skandinavien so gut an: Denn die Dänen, Norweger, Schweden und Isländer gelten weltweit als Vorreiter, wenn es um die Themen Energie sparen und alternative Energiequellen geht. Daher stellen sie höchste Anforderungen an die Energieeffizienz von Fassaden und Fenstern. SI und HI Produkte sowie doppelschalige Fassaden sind in Skandinavien besonders gefragt – und hier ist Schüco der führende Anbieter. Von Anfang an sind die Litauer Partner des Systemlieferanten. „Schüco hat mehr als 60 Jahre Erfahrung im Metallbau. Das

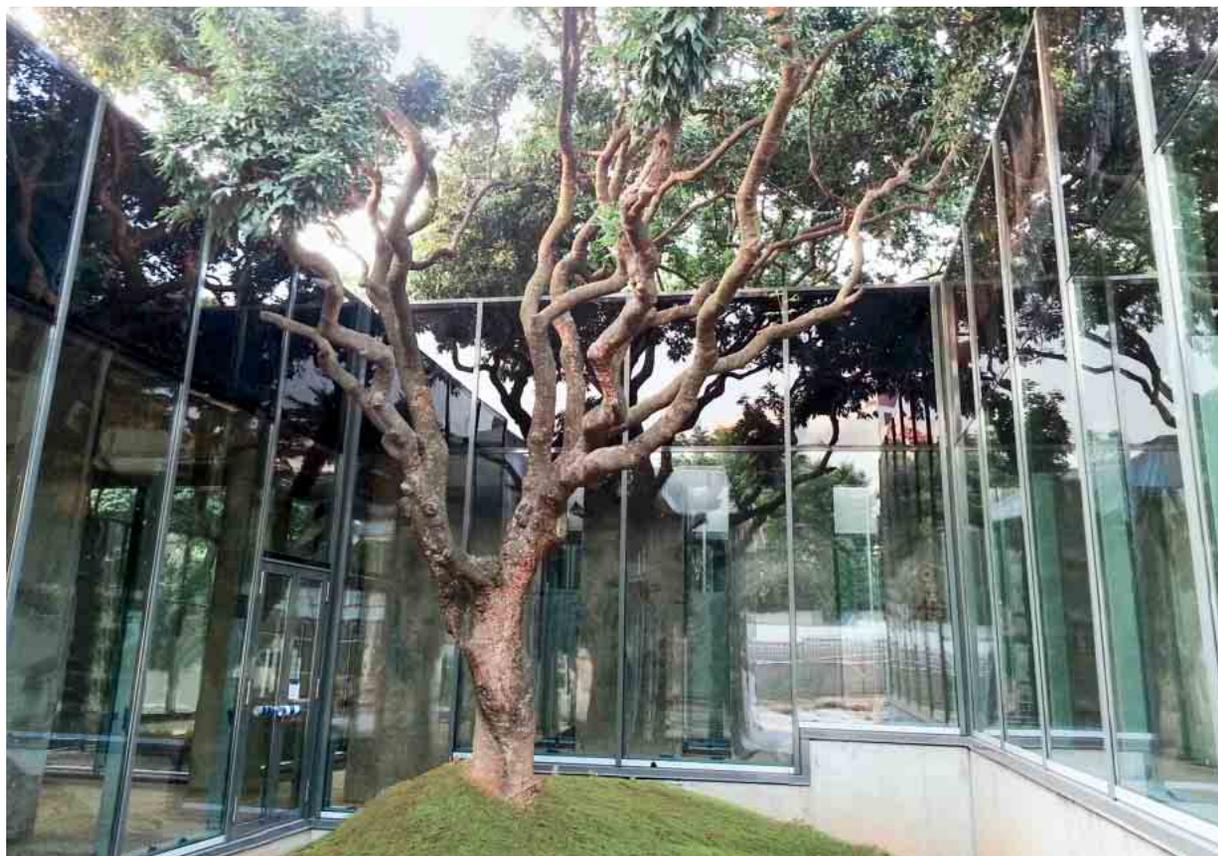
bewährt sich vor allem bei komplizierten architektonischen Entwürfen, die unser Spezialgebiet sind. Denn wenn ich heute eine Skizze für eine Konstruktion maile, erhalte ich schon morgen von Schüco eine Lösung für die Fassade“, erläutert der Manager. Und er verrät seine weiteren Erfolgsgeheimnisse: Neben der intensiven Marktbearbeitung setzt UAB KG Constructions auf konsequente Investitionen in die Mitarbeiter und daneben in die Fertigungsmaschinen von Schüco.



Mehr Infos

zum Schüco Partner in Litauen UAB KG Constructions finden Sie im Internet unter www.kgc.lt

Schüco kooperiert weltweit mit **12.000** Partnern



Die Firma Neumayr aus Eggenfelden setzt in China Fassadenelemente im gehobenen Wohnbau um. Im Bild zu sehen: ein Objekt in Guangzhou, im Süden der Volksrepublik.

Firma Neumayr baut Geschäft in China auf

China baut und ist damit auch als Markt für deutsche Metallbauer, die international agieren, attraktiv. Einer, der den Einstieg versucht hat, ist Walter Gürtner, seit 1999 Inhaber und Geschäftsführer von Neumayr und seither auch Schüco Partner. „Wir machen alles, was nicht gerade ist. Schwierige Fassaden vor allem in Stahl und Aluminium.“ Der Metallbauer aus Eggenfelden mit knapp 100 Mitarbeitern baut in Deutschland vorwiegend Fassaden mit hohem technischen Aufwand für Bürogebäude, Schulen oder Krankenhäuser. Über eines dieser Projekte sind auch chinesische Investoren auf den Metallbaubetrieb aufmerksam geworden. Es folgte eine erste Einladung nach China, die aber noch nicht in einem konkreten Projekt mündete. „Für Unternehmen aus Europa ist der Einstieg in China nicht ganz leicht“, sagt Walter Gürtner, der einen chinesischen Muttersprachler zu seinen Mitarbeitern zählt. „Die Aufträge laufen im Netzwerk ab. Der Chinese ist außerordentlich familienorientiert und treu. So verlaufen auch die Aufträge: erst die Familie, dann die Freunde. Als Fremder muss man versuchen, mit Qualität zu überzeugen.“ Walter Gürtner war bisher rund 20 Wochen in China und konnte dabei ein kleines Netzwerk aufbauen. Aus diesen persönlichen Kontakten re-

sultierten auch die ersten Aufträge im gehobenen Wohnbau. Die Fassadenteile wurden alle in Deutschland gefertigt und dann nach China verschifft. „Die Logistik ist keine große Hürde. Das übernehmen Spezialfirmen, die sich um alle Zollformalitäten und sonstigen Einfuhrbestimmungen kümmern und die Systeme bis zur Baustelle liefern.“ Zur Montage und Inbetriebnahme schickt Walter Gürtner, der auch Kontakte zu chinesischen Subunternehmen unterhält und eine Mitarbeiterin vor Ort hat, gern eigene Monteure nach China. „Und das wissen unsere chinesischen Bauherren, die sich für Schüco Systeme entscheiden, auch zu schätzen.“ Außergewöhnliche Maße sind bei dieser Klientel durchaus gefragt. Neumayr hat in China schon Klappfenster mit 4,5 auf 4,5 Meter und einem Scheibengewicht von 1,2 Tonnen verbaut oder auch das Schüco Schiebesystem ASS 77 PD mit einer Abmessung von 8,4 Metern Breite und einer Höhe von 4,2 Metern. „Also alles, was bei Schüco top ist“, sagt Walter Gürtner, der an Schüco die Qualität und die Innovation schätzt. „Damit unterstützt Schüco uns Metallbauer ganz enorm im internationalen Wettbewerb. Ich denke, das ist eine gute Basis für weiteres gemeinsames Wachstum – nicht nur, aber auch auf dem chinesischen Markt.“



Wir wurden gefunden

„Wir sind nicht einfach nach China gegangen, wir wurden gefunden: Als wir in Mainz eine elektrifizierte Fassade umgesetzt haben, ist eine chinesische Gruppe auf uns aufmerksam geworden. Daraufhin erhielt ich von einem Firmenkonsortium eine Einladung zu einer Firmengründung nach Peking. Da ich China schon immer auf dem Schirm hatte, habe ich zugesagt. Mittlerweile habe ich eine kleine Basis an Ansprechpartnern, die mir hilft, neue Projekte zu finden.“
Walter Gürtner, Neumayr High-Tech Fassaden GmbH, Eggenfelden



Mehr Infos
zur Firma Neumayr
www.neumayr.de

Schüco – jetzt auch von New York und Delhi aus in die ganze Welt

Ob London, Hongkong oder Singapur – Schüco ist weltweit mit Stützpunkten für Architekten, Planer, Investoren und Verarbeiter vertreten. Neu eröffnet wurden im Frühjahr exklusive Showrooms im Norden von Indien – in Delhi – und in New York. In beiden Städten werden zahlreiche neue Bauvorhaben geplant. So entstehen zum Beispiel in New York viele nordamerikanische und internationale Projekte. Mit den Räumlichkeiten hat Schüco also zwei weitere, wichtige Schritte zu mehr Präsenz in den USA, Indien und weltweit getan. Die Botschaft: Schüco ist da, um zu bleiben.

Ebenfalls neu und nur zweieinhalb Autostunden von New York entfernt, ist das Trainingszentrum mit Musterwerkstatt in Newington. Auch hier können sich Verarbeiter informieren und wertvolle Tipps für die Praxis erhalten.

Eine weitere Möglichkeit, Präsenz und Lösungen für zukunftsweisende Gebäudehüllen zu zeigen, sind natürlich internationale Messen. Erfolgreiche Auftritte in München auf der BAU, in Brüssel auf der Batibouw, in Mailand auf der Made Expo und der Turkeybuild, Istanbul, hat Schüco bereits absolviert. Große Events wie die

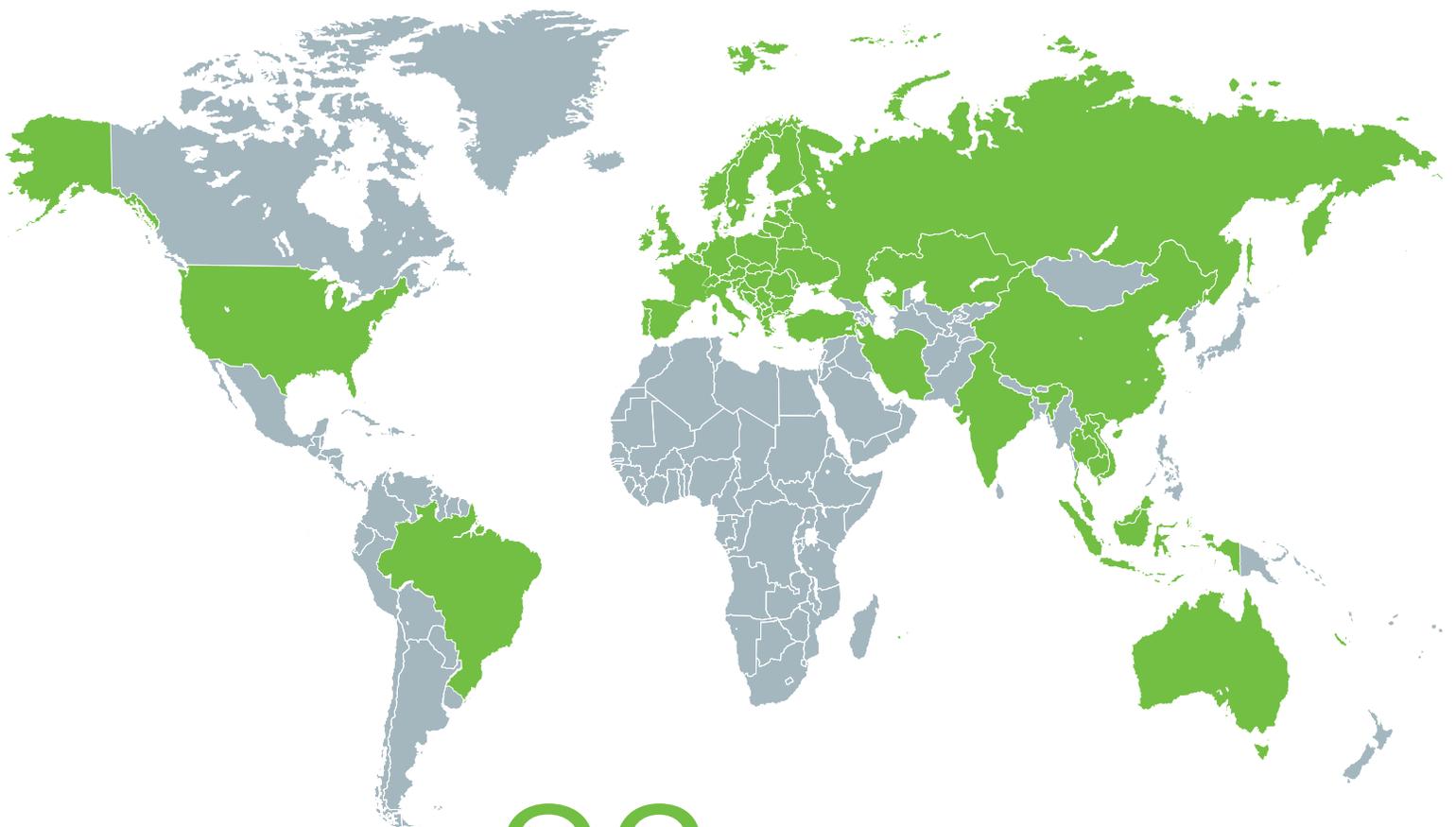
Batimat, Paris, Fenestration, Schanghai, und die Big 5, Dubai, stehen noch an. Für Schüco sind diese Veranstaltungen die Gelegenheit, das internationale Netzwerk mit Partnern auszubauen und die Marke Schüco weiterhin weltweit auf Erfolgskurs zu führen. Mehr Infos zu Messen: www.schueco.de/messen



Zahlreiche Gäste waren zur Neueröffnung des Showrooms in New York gekommen, u. a. Vertreter von Firmen wie Richard Meier, SOM und KPF.



Sich live über Schüco Systeme informieren, das geht etwa auch auf internationalen Messen wie der Batibouw in Brüssel.



Schüco ist weltweit mit **32** Standorten vertreten

Mehr als eine Evolution!

Mit der neuen Aluminium Türenplattform **Schüco ADS SimplySmart** ist ein ganz neues Konstruktionsprinzip auf den Markt gekommen. Das System erlaubt ausgezeichnete Wärmedämmwerte bei hoher Stabilität und vereinfachter Fertigung.

Für Schüco bedeutet SimplySmart: Einfach vor-denken – und Partnern Innovationen für eine effiziente Planung, Fertigung und Montage bieten! Systeme, die mit dieser Technologie ausgestattet sind, punkten durch eine reduzierte Komplexität, lassen sich rationeller verarbeiten und lasten zudem das Sortiment besser aus. Die positiven Eigenschaften, die Verarbeiter von den SimplySmart Produkten erwarten, hat Schüco nun konsequent für die neue Türenplattform ADS SimplySmart weiterentwickelt: Sie ist „Designed for Excellence“. Das heißt, dieses System punktet mit hervorragenden Eigenschaften. So vereint ADS SimplySmart designorientierte Lösungen für den Wohnbau mit objekt-spezifischen Anforderungen. Erstmals wurde Schüco ADS SimplySmart auf der BAU 2015 präsentiert. Im Juli kam die 75er Bautiefe auf den Markt, ab Herbst ist die 90er Bautiefe verfügbar. „Das System ist mehr als eine Evolution“, so Tobias Lutzenberger, Leiter Produktmanagement Schüco Aluminium Türsysteme. Die wichtigsten Neuerungen beruhen dabei auf der Konstruktion des 5-Kammer-Profils. Mit ihm hat Schüco zukunftsweisende und vereinfachende Ideen in nachfolgenden sechs Bereichen realisiert.

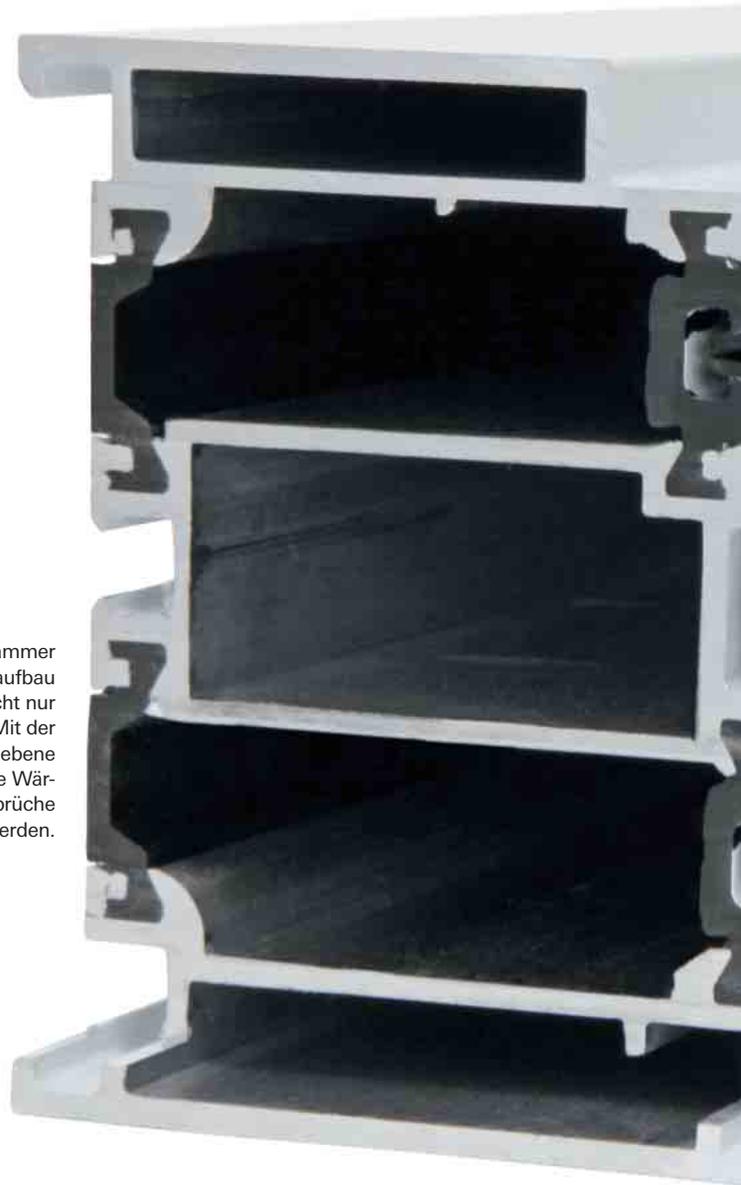
Vereinfachung

Ob Energieeffizienz, Automation, Sicherheit oder Design – die Ansprüche an die Gebäudehülle steigen. Damit werden auch die Lösungen immer komplexer. Mit Schüco ADS SimplySmart steht Verarbeitern nun ein deutlich vereinfachtes Türsystem zur Verfügung. Ein bautiefenübergreifendes, identisches Konstruktionsprinzip erleichtert nicht nur die Planung, Fertigung und Montage von Türen, sondern es reduziert die Teilevielfalt im Lager erheblich. So unterscheidet sich das Profil zum Beispiel in den Ausführungen ADS und ADS HD (Heavy Duty) nicht. Auch unterschiedliche Isolierstegvarianten und -kombinationen reduzieren das System auf ein Minimum.

Stabilität

„Gerade im Objektbereich werden hohe Anforderungen an die Dauerhaftigkeit gestellt und große Formate gefordert, da ist die Stabilität ein wichtiger Punkt“, erläutert Tobias Lutzenberger. „Um diese zu erhöhen, hat Schüco den Aluminium-Anteil im Profil vergrößert und nutzt einen Doppelsteg-Profilverbund.“ Standardmäßig las-

Der 5-Kammer Aluminium Profilaufbau verbessert nicht nur die Statik: Mit der doppelten Dämmebene können höchste Wärmedämmansprüche realisiert werden.



sen sich mit der Plattform Flügelhöhen bis drei Meter realisieren. Geprüft ist das System natürlich auch: „Die Lösung steht für eine lange Lebensdauer. Das neue Aluminium-Rollentürband haben wir mit einer Million Zyklen getestet.“ Als zentrales Merkmal der Systemneuheit gilt der Hybridverbund im Flügel, der zum Patent angemeldet ist. Für diesen Verbund konstruierten die Techniker das 5-Kammer-Profil so, dass eine schubfeste Verbindung zwischen Innen- und Mittelschale sowie ein schubloser Verbund zwischen Isoliersteg und Aluminium-Außenschale besteht. „Dadurch kann sich die Außenschale



„Insbesondere die Stabilität, Wärmedämmung und die Fertigungsprozesse sind mit Schüco ADS SimplySmart deutlich verbessert worden. Damit bieten wir jetzt auch für Passivhäuser noch einfachere Lösungen und ein zukunftsweisendes System.“

Tobias Lutzenberger, Leiter Produktmanagement Schüco Aluminium Türsysteme



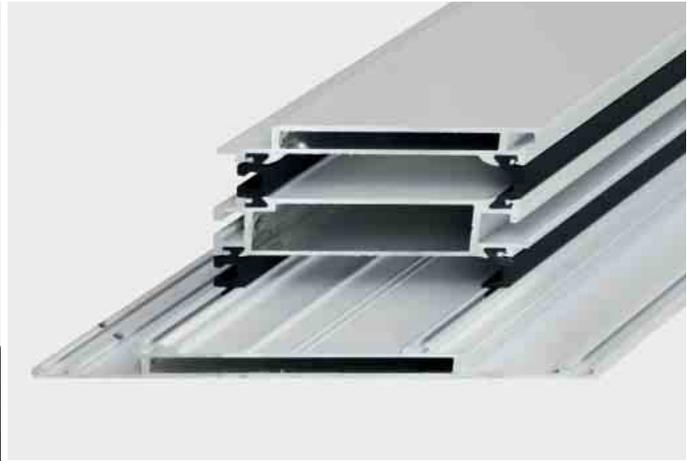
Vorteil Gleichteileverwendung: Der identische Profilaufbau der Innen- und Außenschale erlaubt den Einsatz gleicher Eckverbinder.



Passend für das 75er und 90er System: Viele Systembestandteile wie z. B. Aluminium-Halbschalen und Mitteldichtungskomponenten lassen sich in beiden Bautiefen einsetzen.



Zeitsparend: T-Verbinder ersetzen Schrauben bei der Befestigung vom Blendrahmen mit der durchlaufenden Schwelle.



Zum Patent angemeldet: Der neuartige Hybridverbund steht für eine verbesserte Stabilität und reduziert den Bimetalleffekt.



Rationelle Befestigung des innovativen Aluminium-Rollen-türbands durch die hier gezeigte Klemmankertechnik.

frei bewegen, um dem Bimetalleffekt entgegenzuwirken. Die zusätzliche Mittelschale verbessert außerdem die Statik.“

Energie

Mit dem neuen 5-Kammer-Profil erhöht Schüco jedoch nicht nur die Stabilität, auch höchste Wärmedämmwerte werden erzielt. Dazu der Produktmanager: „Die neue Konstruktion führt weg von einer Dämmebene hin zu zwei kleineren Dämmzonen. Mit dieser doppelten Dämmebene werden ohne Iso-Schaum vergleichbare Werte zu Serien mit Schaum erreicht.“ Zudem wirkt sich das neue Mitteldichtungskonzept sehr positiv auf die Schlagregen- sowie Luftdichtigkeit aus. In der Bautiefe 75 arbeitet Schüco nun erstmals standardmäßig mit einer Mitteldichtung – ohne zusätzlichen Dämmschaum – und erreicht damit einen U_f -Wert von bis zu $1,6 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$. Die 90er Systeme integrieren zwei Mitteldichtungen und kommen auf einen U_f -Wert von bis zu $1,3 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ beziehungsweise $1,0$ mit zusätzlichem Dämmschaum in der SI (Super Insulation)-Variante. „Mit der SI-Ausführung bieten wir für Passivhäuser eine einfache Systemlösung an – ohne Mehraufwand in der Fertigung“, so Lutzenberger.

Fertigung und Wirtschaftlichkeit

Im Fokus für Partner steht natürlich, ein System möglichst einfach und wirtschaftlich verarbeiten zu können. Auf diesen Aspekt zahlen gleich mehrere Neuerungen ein: So gibt es identische Aluminium-Halbschalen für unterschiedliche Ausführungen – die Höhe der Isolierstege regelt die Bautiefe. Auch Eckverbinder sind universell einsetzbar – innen wie außen. Außerdem gibt es nur noch ein Aluminium-Rollen-türband, das sich für alle Anwendungen eignet. Die Mittelkammer integriert zudem eine Beschlags- und Kabelnut. Damit können Monteure leichter Beschläge, Systemkomponenten und etwa Kabel für das Schüco Door Control System (DCS) verlegen. Ebenfalls positiv: Durchlaufende Türschwellen befestigen Monteure jetzt über T-Verbinder, ohne spezielle Adapter-Stücke. Die Dichtungsecken sind vorkonfektioniert und bieten

Schüco ADS SimplySmart – die Vorteile im Überblick

- Hohe Stabilität durch den 5-Kammer Profilaufbau
- Reduzierter Bimetalleffekt mittels Hybridverbund
- Erhöhte Leistungseigenschaften (z. B. Dichtigkeit) und geringere Wärmedurchgangswerte
- Prozesssichere Türfertigung mit deutlicher Zeitersparnis
- Bautiefenübergreifende, neue Profil-Konstruktion
- Vermeidung unterschiedlicher Stegvarianten und -Kombinationen
- Beschlags- und Kabelnut zur rationelleren Fertigung
- Ein Rollentürband für verschiedene Anwendungen
- Hohe Gleichteileverwendung und damit reduzierte Lagerhaltung
- Türflügel mit einseitig- und beidseitig flügelüberdeckender Füllung

dadurch eine sichere Lösung. Ein weiterer Vorteil: „Mit der neuen Plattform lassen sich sehr unterschiedliche Anforderungen erfüllen und Monteure müssen nicht mehr auf verschiedene Systeme geschult werden.“

Design

Viele Architekten und Bauherren fordern eine einheitliche Optik und ein Höchstmaß an Komfort für individuelle Ansprüche. Das neue Türsystem bietet eine große Gestaltungs- und Anwendungsmöglichkeit bei hoher Systemsicherheit und einfacher Fertigung. Zum Beispiel lassen sich Türen problemlos durch ein Adapterprofil in Schüco Fassaden integrieren. Barrierefreie Ausführungen sowie die Integration von Komponenten zur Automatisierung wie Schüco DCS stehen ebenso zur Verfügung. Für den Wohnbau lassen sich zudem ein- und beidseitig flügelüberdeckende Füllungen nutzen. „Für höchste Designansprüche gibt es außerdem neue Leisten, die Beschlags- und Stegnuten für eine durchgängige schwarze Innenansicht abdecken“, hebt der Produktmanager hervor. Mit ADS SimplySmart steht Verarbeitern also ein designorientiertes Türsystem für verschiedenste Anwendungen zur Verfügung – mit zukunftsweisenden Eigenschaften in puncto Wärmedämmung, Dichtheit und Statik.

Know-how für die Praxis

Das System Schüco ADS SimplySmart besitzt ganz neue Konstruktionsmerkmale und eine neue Glasleistentechnik. Wer diese besser kennenlernen und Tipps für die Verarbeitung erhalten möchte, wendet sich einfach an seinen jeweiligen Schüco Außendienstmitarbeiter oder meldet sich zur Veranstaltungsreihe „Innovationen in der Praxis“ in Bielefeld oder Wertingen an. Mehr dazu auf Seite 19.

Und übrigens: Ab sofort gibt es den neuen Bestell- und Fertigungskatalog Schüco Tür ADS 75 SimplySmart online zum Download im Schüco Doc Center.



Tobias Lutzenberger,
Leiter Produktmanagement
Schüco Aluminium
Türsysteme

Drei Fragen zur neuen Türenplattform

Herr Lutzenberger, Schüco hat seine Türsysteme mit ADS SimplySmart gründlich überarbeitet. Was waren die Gründe dafür?

Insbesondere in den vergangenen Jahren sind die Ansprüche an die Wärmedämmung eines Gebäudes deutlich gestiegen. Eine hohe Wärmedämmung und Stabilität – das können sehr konträre Anforderungen sein. Diese erfüllen wir nun mit dem 5-Kammer-Profil und unserer zukunftsweisenden Technik.

Wie viel Zeit hat die Entwicklung des neuen Systems in Anspruch genommen?

Vor etwa zwei Jahren haben wir mit Marktrecherchen begonnen, Befragungen in Deutschland und Europa durchgeführt: Dabei wollten wir wissen: Was wünschen die Kunden? Aus den Ergebnissen haben wir fünf Entwicklungsfelder definiert – eine bautiefenübergreifende Konstruktion, die verbesserte Stabilität und Wärmedämmung sowie eine optimierte Fertigung und ein ansprechendes Design entwickelt. Zur BAU 2015 haben wir die 75er- und 90er Serien erstmalig vorgestellt.

Welche Reaktionen gibt es seitens der Verarbeiter auf das neue System?

Wie gesagt, die Premiere der neuen Türenplattform hat dieses Jahr auf der BAU stattgefunden. Viele Schüco Partner waren begeistert und den meisten ist sofort die verbesserte Stabilität aufgefallen. Bei unseren Kundenworkshops haben wir ebenfalls durchweg positives Feedback erfahren.



Das **Webspecial** bietet weitere detaillierte Informationen zu Schüco ADS SimplySmart inklusive einem Montagevideo sowie einer Animation zur Gleichteileverwendung und zum Schüco Rollentürband SimplySmart unter: www.schueco.de/ads-simplysmart

Sicher und komfortabel

Schiebesysteme schaffen ein Maximum an Transparenz – das bedeutet oftmals auch gewichtige Flügel. Um das Bremsen der Fahrflügel und den Einzug in den Rahmen zu optimieren, hat Schüco eine neue profilintegrierte Technologie entwickelt: **Schüco SmartStop und SmartClose**.

Die Nachfrage nach großformatigen Schiebetüren mit hohem Glasanteil ist ungebremst. Für höchste Ansprüche stehen neue Lösungen zur Verfügung: Die oftmals mehrere Hundert Kilogramm schweren Flügel lassen sich nun noch sicherer bewegen und komfortabler schließen. Hinter dem Plus an Sicherheit und Komfort steht die neu entwickelte Technologie Schüco SmartStop und SmartClose.

Schüco SmartStop sorgt dafür, dass der Fahrflügel beim Schließen sanft, aber

effektiv abbremsst. Damit verhindert die neue Technik, dass der Flügel – selbst bei höherer Geschwindigkeit – unkontrolliert fährt.

Schüco SmartClose steht für mehr Schließkomfort: Die innovative Schließtechnik bremst den Flügel und zieht ihn automatisch in den Blendrahmen ein. Schüco SmartStop und SmartClose sind für die Premium-Schiebesysteme Schüco ASS 50 und ASS 70.HI erhältlich. Der Einsatz von Schüco SmartStop ist bis zu einem

Flügelgewicht von 400 kg möglich, SmartClose lässt sich bis 300 kg nutzen. Beide Innovationen sind verdeckt in das Profil integriert und überzeugen damit in puncto Optik. Auch in Bezug auf die Verarbeitung bieten die beiden Systeme überzeugende Lösungen: Problemlos können Verarbeiter sie in der Beschlagsnut montieren. Zudem lässt sich das neue System leicht warten.

i **Weitere Informationen** zu Schüco SmartStop und SmartClose gibt es unter www.schueco.de/smartstop www.schueco.de/smartclose



Die Vorteile

- Für mehr Sicherheit: Schüco SmartStop bremst sanft den Fahrflügel der Schiebetür.
- Die profilintegrierten Lösungen beeinflussen nicht die harmonische Optik.
- Schüco SmartClose bietet mehr Schließkomfort durch sanftes Abbremsen des Flügels und Einziehen in den Blendrahmen.
- Einfache Montage in der Beschlagsnut
- Schüco SmartClose ist einsetzbar in Flügeln bis 300 kg; Schüco SmartStop bis 400 kg
- Erhältlich für die Schüco Systeme ASS 50 und ASS 70.HI

Komfort und Sicherheit im Fokus: Schüco SmartClose und SmartStop optimieren das Fahren und Schließen der Schiebetüren.



Die für die Premium-Schiebesysteme erhältlichen Innovationen sind unsichtbar in das Profil integriert.



Partner sind herzlich zu dem Event „Innovationen in der Praxis“ in Bielefeld oder Wertingen eingeladen. Hier erfahren Sie mehr zu den Neuheiten, die jetzt auf den Markt kommen.

Neues in den Markt tragen

Die Lösungen, die Schüco im Herbst auf den Markt bringt, unterstreichen einmal mehr die Technologieführerschaft des Systemgebers. **Verarbeiter sind nun eingeladen, die Innovationen kennenzulernen** und ins eigene Portfolio aufzunehmen – und damit ebenfalls ganz vorn dabei zu sein.

Im Herbst kommen zahlreiche neue Schüco Lösungen auf den Markt. Damit sich Partner von Anfang an bestens damit auskennen und um die Vorteile der Technik wissen – auch für das eigene Geschäft – sind sie eingeladen, nach Wertingen oder Bielefeld zu kommen (Termine siehe unten). Auf den Veranstaltungen, die unter dem Motto „Innovationen in der Praxis“ stehen, können Verarbeiter an zwei Tagen aus zahlreichen Workshops wählen. Die Idee: Erst in Vorträgen mehr zu den neuen Fassaden, Türen und zur Gebäudeautomation erfahren, dann in der Kundenwerkstatt Know-how für die Praxis erlangen.

Vorgestellt werden etwa die Schüco FWS Plattform mit den Serien 35 PD, FWS 60 CV, FWS 50 und 60. Insbesondere das 35er System erregte auf der BAU Aufmerksamkeit: Mit ihm steht nun eine Lösung zur Verfügung, die ein sehr schlankes Fassadendesign mit einer nahezu rahmenlosen Transparenz verbindet. Zudem erfahren Verarbeiter auf den Veranstaltungen mehr über das Parametric System: Konsequenter hat Schüco die Systemfassade zu geometrisch frei gestaltbaren dreidimensionalen Gebäudehüllen weiterentwickelt und dabei die Planungssicherheit neu definiert. Außerdem für Partner besonders interessant hinsichtlich der einfachen Fertigung und des Portfolio-Ausbaus: das Türsystem Schüco ADS 90 SimplySmart, Schüco TipTronic SimplySmart sowie das Schüco DCS Touch Display.

Willkommen zu „Innovationen in der Praxis“

Partner sind eingeladen, die Neuheiten, die Schüco bereits auf der BAU 2015 präsentiert hat, noch besser kennenzulernen:

In **Bielefeld** findet das Event am **28. und 29. September 2015** statt, in **Wertingen** sind Verarbeiter am **5. und 6. Oktober 2015** herzlich eingeladen. Die Besucher erfahren mehr zu den neuen Systemkomponenten in einem theoretischen sowie einem praktischen Teil und haben Gelegenheit, sich mit Fachleuten auszutauschen. Bei Interesse sprechen Sie Ihren Schüco Außendienstmitarbeiter an oder melden Sie sich direkt an: www.schueco.de/praxistage

Neben Theorie und Praxis ist natürlich auch der Austausch der Fachleute untereinander wichtig – Gelegenheit gibt es dazu wieder während der Workshops, in den Pausen und auf den Abendveranstaltungen. Übrigens: Parallel zu den Events für die Verarbeiter finden auch Veranstaltungen für Architekten, Planer und Projektleiter statt. Auf diese Weise stärkt Schüco das Netzwerk und bringt die Baubeteiligten auf einen Wissensstand.

Wir setzen Ihre Werbung in Bewegung

Nutzen Sie Ihre Firmen-Pkws, -Lkws oder -Anhänger als attraktive Werbefläche. Machbar ist alles vom klassischen Logo mit Kontaktdaten bis hin zur kompletten Fahrzeugfolierung. So ist Ihre Werbung Tag für Tag an den unterschiedlichsten Orten präsent und Sie erzielen eine **hohe Werbewirkung zu vergleichsweise günstigen Preisen**.

Mit der perfekten Fahrzeugwerbung sind Schüco Partner präsent, wo immer sie gerade mit den Firmenautos oder -Transportern unterwegs sind. Damit rufen sie sich etwa bei Bauherren, Architekten oder Planern und deren Teams wieder in Erinnerung oder wecken bei möglichen Kunden Interesse. Mit der Fahrzeugfolierung von Schüco lassen sich Firmenwagen ganz leicht in Werbeträger verwandeln. Nutzen Sie die kostengünstige Möglichkeit der mobilen Visitenkarte und erweitern Ihre Werbemaßnahmen um diese Variante. Verarbeiter können dabei die Gestaltung der Folien optimal an das eigene Corporate Design anpassen – Elemente, Farben und Bild- oder Grafikelemente aufgreifen. Das erhöht den Wiedererkennungseffekt. Interesse? Fragen Sie unverbindlich an und senden Sie eine E-Mail an:

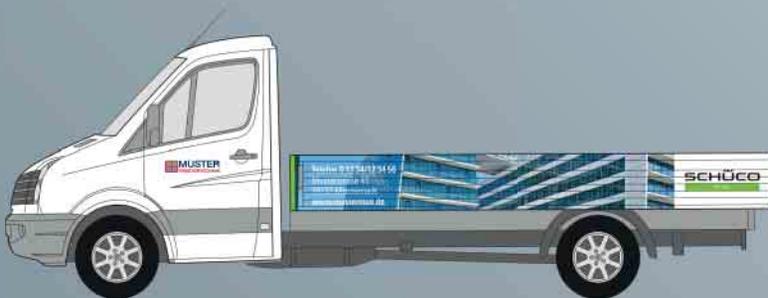
marketingservice@schueco.com

oder erfahren Sie mehr unter **www.schueco.de/marketingservice**



Kontakt vermitteln

Wer, wie, was? Wie bei einer Visitenkarte ist es wichtig, dass die Kontaktdaten klar und gut zu lesen sind.



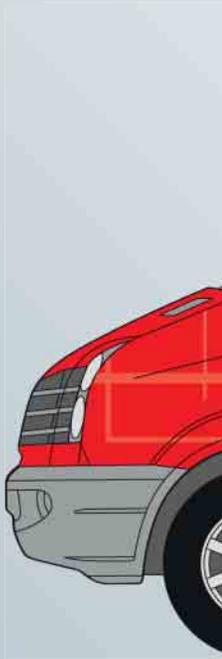
Individuell gestalten

Die Schüco Fahrzeugwerbung wird optimal an die eigene Unternehmensdarstellung angepasst und auf die verschiedenen Modelle des jeweiligen Fuhrparks abgestimmt.



Klare Botschaft senden

Das Firmenmotto oder ein Werbeslogan sollten prägnant und kurz formuliert sein – damit die Botschaft auch ankommt!



AKTION:
BIS 31.8.2015
20 % AUF
FAHRZEUGWERBUNG
INDIVIDUELLE BERATUNG
UNTER
0180 55566466*

Die Vorteile

- Hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis,
- langlebige, pflegeleichte Beklebungen und
- der Schüco Marketing Service unterstützt Sie bei der Gestaltung der Werbung!



In vier Schritten zur mobilen Werbefläche



Die Idee

Von der eigenen Fahrzeugwerbung haben Sie bereits eine Vorstellung entwickelt oder Sie hätten gern eine?



Die Gestaltung

Dann wenden Sie sich einfach an den Schüco Marketing Service, um einen Entwurf erstellen zu lassen: Ein Grafiker berät Sie.



Die Produktion

Ist der Entwurf abgestimmt, geht die Fahrzeugwerbung in die Produktion.



Das Aufbringen

Ein Fachmann klebt die Folie auf dem oder den Firmenwagen professionell auf.

*Montag bis Freitag von 8 bis 17 Uhr; 14 Cent/Min. aus dem deutschen Festnetz, maximal 42 Cent/Min. aus dem Mobilfunk

Schluss und gut?

Endlich ist es so weit – alle Leistungen zu einem Bauvorhaben sind erbracht. Damit die **Schlussrechnung** nicht nur erstellt, sondern auch durchgesetzt werden kann, gilt es einiges zu beachten. Mehr zu Fristen, Vorbehalten und Nachberechnungsmöglichkeiten erfahren Sie hier.

Bauleistungen rechnen Handwerker mit der Schlussrechnung ab. An deren Erstellung und Prüfung sind jedoch zahlreiche Rechtsfolgen geknüpft. Damit zum Projektende alles reibungslos funktioniert, ist es daher wichtig, bestimmte Aspekte zu beachten. Dazu Thorsten Albrecht, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht: „Damit der Unternehmer beim VOB/B-Vertrag Rechte aus der Schlussrechnung herleiten kann, muss sie zunächst einmal fällig sein.“ Dazu müssen drei Voraussetzungen erfüllt sein:

1. Die Leistung ist abgenommen,
 2. dem Auftraggeber liegt eine prüfbare Schlussrechnung vor und
 3. die Prüffrist ist abgelaufen.
- „Auch beim gekündigten Vertrag bedarf es einer Abnahme“, ergänzt der Rechtsanwalt von Weiss Weiss aus Hollenstedt. Die Rechnung muss zudem prüfbar sein. Nach einer Entscheidung des Oberlandesgerichts Brandenburg vom März 2014 reicht es dabei grundsätzlich aus, wenn sich der Auftraggeber mit der sachlichen und rechnerischen Richtigkeit der Schlussrechnung auseinandersetzt. Damit bringt er zum Ausdruck, dass er in der Lage ist, die Rechnung zu prüfen. Folglich kann er sich dann nicht auf den Standpunkt stellen, die Prüfbarkeit fehle – denn das wäre ein Widerspruch. Ist die Rechnung vor Ablauf der Prüffrist bereits geprüft und festgestellt, tritt die Fälligkeit entsprechend früher ein. Gilt die VOB/B 2012, wird sie

spätestens innerhalb von 30 Tagen fällig (§ 16 Abs. 3 Nr. 1 S. 1 VOB/B 2012); ausnahmsweise nach höchstens 60 Tagen.

Übersendet der Auftraggeber die geprüfte Schlussrechnung, ist das Ergebnis für ihn deshalb jedoch nicht abschließend. Weder gelten ungekürzte Positionen als zugestanden, noch gilt bei gekürzten Positionen der ungekürzte Teil als anerkannt. Der Auftraggeber hat weiterhin die Möglichkeit, Einwände zu erheben. Dies hat das Oberlandesgericht Düsseldorf im November 2014 nochmals klargestellt und entspricht der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs. Nur wenn weitere Umstände hinzutreten, kommt ein Anerkenntnis in Betracht – beispielsweise wenn die Parteien in einem Abrechnungsgespräch Einigkeit über strittige Positionen erlangen.

Vorteile für Handwerker

Bezahlt der Auftraggeber die Schlussrechnung im Übrigen vorbehaltlos, können dem Auftragnehmer nach dieser Entscheidung in zweierlei Hinsicht Vorteile erwachsen. Laut Oberlandesgericht Düsseldorf wird dem Auftraggeber zum einen die Möglichkeit eines Anspruchs auf Preisanpassung wegen

einer Mengenüberschreitung beim Einheitspreisvertrag abgeschnitten (§ 2 Abs. 3 VOB/B): Hat er den Anspruch zuvor nicht geltend gemacht, ist er ausgeschlossen.

Beinhaltet die Schlussrechnung zum anderen Nachtragspositionen, für die bisher keine Einigung über die Vergütung vorlag, kommt diese mit der Zahlung zustande: Die Schlussrechnung enthalte das Angebot des Auftragnehmers über die Höhe der Nachtragsvergütung. Dieses nimmt der Auftraggeber durch seine Prüfung und die Zahlung an, wobei nach dem Oberlandesgericht schon die Ankündigung der Zahlung dafür ausreichen soll. Im Ergebnis akzeptiert damit der Auftraggeber die Nachtragsvergütung der Höhe nach.

Positionen nachberechnen

Der Auftragnehmer ist im Übrigen nicht auf die Vergütung beschränkt, die er in seiner Schlussrechnung abgerechnet hat. Hat er Positionen vergessen, kann er diese grundsätzlich auch im Nachhinein berechnen. Die Schlussrechnung stellt kein negatives Schuldanerkennnis dar. Das bedeutet, ihr Inhalt ist nicht abschließend. Liegt die geprüfte Rechnung dem Unternehmer vor und ist er mit Kürzungen nicht einverstanden, muss er – zumindest bei Vereinbarung der VOB/B – einen Vorbehalt erklären (§ 16 Abs. 3 Nr. 2 VOB/B). Dabei muss sich der Auftragnehmer jedoch deutlich äußern. So werden an die Vorbehaltserklärung zwar keine strengen Anforderungen

gestellt. Aber eine Bitte des Auftragnehmers, den strittigen Rechnungsbetrag nochmals zu überprüfen, genügt nicht. Insbesondere nicht, wenn der Auftragnehmer das Ergebnis der Rechnungsprüfung zunächst hinnimmt. Dies entschied das Oberlandesgericht Oldenburg im Mai 2014. Vielmehr muss der Auftragnehmer klar zum Ausdruck bringen, dass er an seiner Forderung festhält, die über den seitens des Auftraggebers akzeptierten Betrag hinausgeht. Haben die Parteien die VOB/B nicht unverändert vereinbart, ist die Regelung zur Vorbehaltserklärung und -begründung nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes dagegen unwirksam. Die in § 16 Abs. 3 VOB/B vorgesehene Ausschlusswirkung verkürzt die gesetzlichen Vorschriften zur Verjährung sowie Verwirkung und benachteiligt den Auftragnehmer infolgedessen unangemessen. Es bleibt aber der sicherste Weg, den Vorbehalt in jedem Fall zu erklären und auch zu begründen.

Vorsicht Verjährung

Mit Ende des Jahres, in dem die Schlussrechnung fällig wird, beginnt die Verjährungsfrist von drei Jahren für die Vergütung des Auftragnehmers zu laufen. Ist die Rechnung nicht prüfbar, läuft die Verjährungsfrist nicht. Vorausgesetzt der Auftraggeber rügt die fehlende Prüfbarkeit innerhalb der Prüffrist. Ansonsten beginnt die Verjährungsfrist auch bei der nicht prüfbaren Rechnung. Entschieden hat dies das Oberlandesgericht Frankfurt im



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

Mai 2014. Aber Vorsicht! Selbst wenn der Auftragnehmer keine Schlussrechnung erstellt, kann die Verjährungsfrist beginnen: Ist die Leistung abgenommen und erstellt der Auftraggeber eine prüfbare Schlussrechnung, läuft die Verjährung mit Übersendung dieser Rechnung an den Auftragnehmer, entschied das Oberlandesgericht Stuttgart im März 2013.

Aus § 14 Abs. 3 VOB/B ergeben sich die Fristen, innerhalb derer der Auftragnehmer die Schlussrechnung zu erstellen hat. Die Frist zur Vorlage der Rechnung läuft jedoch bereits ab Fertigstellung der Leistung, nicht erst mit einer Abnahme. Dies entschied das Oberlandesgericht Koblenz im Dezember 2012. Erstellt der Auftragnehmer die Schlussrechnung nicht fristgerecht, kann der Auftraggeber diese nach Setzen einer angemessenen Frist auf Kosten des Auftragnehmers aufstellen (§ 14 Abs. 4 VOB/B). Mit Ende des Jahrs, in welchem die Rechnung dem Auftragnehmer zugeht, beginnt dann die Verjährungsfrist.

Fazit

„Bei der Erstellung und Durchsetzung der Schlussrechnung sind diverse Aspekte zu beachten. Auch nach Schlussrechnungsstellung und gegebenenfalls auch -zahlung können Forderungen geltend gemacht werden, selbst wenn der Auftragnehmer diese in der Rechnung vergessen hat“, fasst Thorsten Albrecht zusammen.



Weitere Informationen & Trainings

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

Erfolgsstory aus Sachsen

Schüco Partner Medicke ist mit den Kundenansprüchen gewachsen: Das Unternehmen verarbeitet heute hochmoderne Fassaden der Superlative. Im Interview mit Marcus Medicke erfahren Sie, wie es zur Expansion und Spezialisierung kam.

Herr Medicke, Sie feiern in diesem Jahr 25-jähriges Betriebsjubiläum. Eigentlich gibt es Ihre Firma schon viel länger.

Mein Großvater Bernhard gründete die Firma L. F. Medicke als Bauunternehmen im Jahre 1938. Gemeinsam mit meinem Vater Manfred baute er das Unternehmen auf, bis es 1972 von der DDR-Regierung zwangsenteignet und verstaatlicht wurde. Erst mit der Wiedervereinigung bekam unsere Familie das Unternehmen zurück. Im Nachwendebauboom gab es eine große Nachfrage nach Fenstern und Türen, das erleichterte den Neustart.

Seit 2005 sind Sie Geschäftsführer und Gesellschafter in der dritten Generation. Warum und wann sind Sie ins Familienunternehmen eingestiegen?

Als mein Vater im Alter von 61 Jahren plötzlich verstarb, musste ich über Nacht ins Unternehmen einsteigen. Von 1993 bis 2005 durchlief ich alle Abteilungen der Firma, bis ich genügend Erfahrungen hatte, die Verantwortung für das Objektgeschäft zu übernehmen. Seit 2005 bin ich geschäftsführender Gesellschafter.

Sie haben dann schnell expandiert. War damals schon eine Spezialisierung auf hochwertige Fassaden absehbar?

Weder die Expansion noch die Spezialisierung waren so abzusehen. Antrieb für alle Entwicklungen im Hause Medicke waren unsere Kunden. Wir

haben deren Wünsche mit Fleiß und Engagement umgesetzt. Schrittweise übertrugen uns die Kunden immer größere Projekte, immer neue Herausforderungen. Es ist uns gelungen, mit den Entwicklungen des Markts mitzugehen. In den letzten Jahren haben wir selbst bei einigen Projekten neue Maßstäbe gesetzt, etwa am Rheinauhafen in Köln oder am Campus@Home in München.

Was haben Sie getan, um Ihr Unternehmen auf dem Markt zu platzieren?

Persönlichkeit, Fachverstand und Solidität schaffen langfristig Alleinstellung am Markt. Komplexe Aufträge fordern menschliches Engagement, wachsendes Know-how und wirtschaftliche Kalkulation. Wenn ein Auftraggeber das Vertrauen in uns setzt, sein Fassadenprojekt umzusetzen, dann sind wir auf allen drei genannten Aufgabenfeldern gefordert. Erfüllen wir dies zur Zufriedenheit des Kunden, dann haben wir unseren Platz im Markt gesichert.

Was fasziniert Sie am Thema Fassade?

Fassaden sind das Gesicht eines Gebäudes und damit prägend für Straßenzüge, Quartiere oder das ganze Stadtbild. Das Medicke Team gestaltet Urbanität aktiv mit und das ist eine äußerst komplexe, aber sehr schöne Aufgabe. Beispielhaft dafür ist das aktuelle Projekt Sapphire von Daniel Libeskind, ein neuer Wohnkomplex in Berlin Mitte. Eine Besonderheit der Fassadenlösung



Bleibende Herausforderung

„Meine Mannschaft wird von unseren Auftraggebern ständig herausgefordert, neue Lösungen zu finden. Unsere Motivation ist es, diese Lösungen gemeinsam mit dem Kunden zu suchen und so ein ganzheitliches Fassadenkonzept zu entwickeln.“ Marcus Medicke, Geschäftsführer Medicke Gruppe

Urheber: pure rendering gmbh



Typisch für den US-amerikanischen Architekten Daniel Libeskind: das Projekt Sapphire. Hier fertigt und montiert Medicke die Schüco Systeme AWS 75.SI, ADS 70.HI, FW 50.*S sowie AWS 57.RO inklusive der Keramikfassade.

Im Profil

Die Medicke Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Glauchau und weiteren Standorten in Borna und Leipzig beschäftigt 134 Mitarbeiter, 80 im gewerblichen und 54 im kaufmännischen Bereich. Schwerpunkt ist das europaweite Objektgeschäft. Dafür entwickelt, plant, baut und montiert Medicke Fassadenlösungen für Unternehmens- und Verwaltungsgebäude, Einkaufszentren, Hotels und Wohnkomplexe. Das Leistungsspektrum reicht von Fenstern und Türen über Pfosten-Riegel-Fassaden und Sonderprofilfassaden bis zu Vorhang- und Elementfassaden. Dabei realisiert das Unternehmen alle gängigen Materialkombinationen: Aluminium, Stahl, Glas und Keramik. Der Umsatz liegt bei 30 Millionen Euro im Jahr. Weitere Informationen unter www.medicke.de



Wohn- und Geschäftshaus am Rheinauhafen Köln: Medicke plant, fertigt und montiert hier 1.200 m² Fenster, 2.800 m² Fassade, Blechfassade sowie Sonnenschutz und Automatiktüren.



ist die Beschichtung der Keramik mit Titaniumoxid. Die Oberfläche ist bioaktiv und kann sich selbst reinigen. Zudem erzeugt sie unter Sonneneinstrahlung Aktivsauerstoff, der die Luft der Umgebung reinigt. Eine Neuheit, die wir das erste Mal in Deutschland umsetzen. Ausgeführt haben wir außerdem die Schüco Systeme AWS 75.SI, ADS 70.HI, FW 50.*S sowie AWS 57.RO.

Im Bereich Fassaden hat sich in den letzten Jahren viel getan. Welche Entwicklung sehen Sie besonders positiv? Grob gesagt, hat sich die einfache Lochfensterfassade in den letzten Jahren rasant zu einer gestalterisch anspruchsvollen Individuallösung revolutioniert. Jeder Bauherr und jeder Architekt möchte eine besondere Gebäudevision verwirklichen. Fassaden haben heute eine andere Wertstellung im Gesamtgebäude als früher. Natürlich ist das gut für das Unternehmen Medicke und seine kreativen Mitarbeiter. Die Symbiose von intelligenter Fassadentechnologie und ästhetischer Emotion ist das Zukunftsfeld der Medicke Unternehmensgruppe.

In welcher technischen Neuerung sehen Sie das größte Potenzial? Hier wären zwei zu nennen. Erstens können wir immer mehr Materialien miteinander kombinieren, was unse-

re Möglichkeiten in der Gestaltung erweitert. Zweitens erlauben heute Fassadenachsen und Ausbauraster über Jahrzehnte hinweg eine flexible Gebäudenutzung im Inneren, was ein längeres Gebäudeleben garantiert. Neben der Energiebilanz, die ein Gebäude aufweist, ist dies ein wichtiger Aspekt für die Nachhaltigkeit in der Nutzung.

Sehen Sie in diesem Bereich noch neue Felder, die Erfolg versprechen?

Die großen Entwicklungstrends sind meines Erachtens für die nächsten Jahre gesetzt. Weitere Neuerungen wird es permanent bei der Umsetzung im Detail geben. Jedes neue Projekt ist eine Chance, alte Lösungsansätze zu überdenken, neue innovative Ansätze zu verwirklichen. Aber wer kann schon vorhersehen, ob und wann eine neue technische oder ästhetische Revolution in der Architektur auf uns zukommt?

Wie verlief die bisherige Zusammenarbeit mit Schüco?

Schüco ist aus meiner Sicht in der Produktentwicklung immer einen Schritt voraus. Und da wir fast ausschließlich Sonderlösungen für den Objektbau fertigen, benötigen wir einen innovativen Systemlieferanten. Daher ist Schüco ein wichtiger Lieferant. Das ist eine Partnerschaft



Fotos ©Anton Schedlbauer, München

Campus@home, Martinsried bei München: Das Boardinghaus ist 28 Meter hoch und bietet 42 Hotelzimmer.

auf Augenhöhe, denn Schüco und Medicke pflegen das gleiche unternehmerische Selbstverständnis, sowohl beim Anspruch an die Produktqualität als auch beim Anspruch an die Servicequalität. Bei unseren Aufträgen kommt es auf das intelligente Zusammenspiel von Ästhetik und Funktionalität an. Schüco überrascht uns immer wieder mit neuen Möglichkeiten, wie bei Beschlagsystemen oder schmalere Profilansichten.

Investition in die Zukunft

Metallbau Breidenbach in Peiting erhielt den Zuschlag für die modernen Erweiterungsbauten der ortsansässigen Raiffeisenbank und installiert Schüco LightSkin Elemente. Um das Bauvorhaben sowie künftige Großaufträge besser bewältigen zu können, entschied man sich unter anderem zum Kauf der neuen **Sägemaschine Schüco PAS compact 650**.

Als das Metallbau-Unternehmen Breidenbach den Großauftrag erhielt, war klar, dass er nur mit einer neuen Sägemaschine zu bewältigen war.



Als das Metallbau-Unternehmen Breidenbach die Ausschreibung der Bank gewann, war klar, dass eine Investition nötig war. „Mit unserer alten Auslinksäge wären wir bei diesem Auftrag an die Grenzen gestoßen. Auch für künftige Aufträge dieser Größenordnung hätten wir früher oder später eine neue kaufen müssen. So war der Erwerb für uns auch eine Investition in die Zukunft des Unternehmens“, erklärt Mitgeschäftsführer Franz Breidenbach.

Potenzial im Flachdachbau

Das Bauprojekt der Raiffeisenbank Pfaffenwinkel war dringend erforderlich, denn die Bank benötigte mehr Raum, vor allem an einem großen Saal für Veranstaltungen, Vorträge und Schulungen fehlte es seit Jahren. Um den sechsgeschossigen 1970er-Jahre-Bau zu erweitern, bot es sich an, ein zusätzliches Stockwerk auf das Flachdach zu setzen. Das an den vorhandenen Baukörper angebaute Treppenhaus mit Aufzug wird die sieben Stockwerke erschließen. Den Zuschlag für die Ausstattung der Erweiterungsbauten der Genossenschaftsbank erhielt Metallbau Breidenbach unter anderem auch deshalb, weil sich der Bauherr entschloss, die Arbeiten an verdiente ortsansässige Unternehmen zu vergeben. Der Metallbau-Betrieb, der 34 Mitarbeiter und neun Auszubildende beschäftigt, feiert 2016 sein 70-jähriges Firmenbestehen. Angefangen als Schmiede und Schlosserei ist das Angebot der Firma heute breit gefächert und

reicht von Schmiedearbeiten und Edelstahlverarbeitung bis zu Metall- und Stahlbau sowie Glaskonstruktionen.

Moderne, kostenbewusste Architektur

Aber zurück zum Bauvorhaben: Das Treppenhaus in Glas und die gläserne Aufstockung verschaffen dem in die Jahre gekommenen Bankgebäude nicht nur ein modernes Gesicht. Die neue Ausstattung trägt auch zur optischen Aufwertung der Stadtmitte bei. Und das nicht nur tagsüber: Denn sobald es dunkel wird, kommt die profilintegrierte LED-Beleuchtung Schüco LightSkin zum Einsatz. Die innovative Illumination sorgt für einen weiteren städtebaulichen Akzent in der Nacht: Der Baukörper leuchtet bei wichtigen Abendveranstaltungen im Blau-Orange der Bank. Und dies alles bei wirtschaftlicher Umsetzung: Denn die baulichen Maßnahmen kommen ohne kostspielige Veränderungen des bestehenden Baukörpers aus. „Um die Kosten im Griff zu behalten, hat sich der Bauherr zudem entschieden, Schüco in die Planung einzubeziehen. Schüco konnte so rechtzeitig Kostentreiber identifizieren und Alternativvorschläge unterbreiten“, fügt Franz Breidenbach hinzu, der nach seinem Studium zum Fachingenieur Fassade an der Fachhochschule Augsburg in den elterlichen Betrieb einstieg.

Durchgängige Optik

Seit dem Zuschlag Ende letzten Jahres bis mindestens zum Jahresende 2015 ist das Team der Firma





Schneller Einsatz

„Das aktuelle Projekt hätten wir mit unserer alten Ausklinksäge nicht ausführen können. Auf der BAU haben wir die Schüco Sägemaschine PAS compact 650 gesehen und daher gleich bestellt. Nach drei Wochen wurde sie schon geliefert, und nach einer kurzen Einweisung war sie einsatzbereit.“ Franz Breidenbach, Breidenbach Metallbau GmbH, Peiting.



In nur drei Wochen wurde die Schüco Maschine PAS compact 650 geliefert und innerhalb von zwei Stunden aufgebaut.

Die Maschine Schüco PAS compact 650 klinkt mit zwei zueinander verstellbaren Sägeblättern Profile bis zu einer Tiefe von 300 mm aus.



Mit der neuen Schüco Maschine PAS compact 650 sind für die Firma Breidenbach auch künftig Großaufträge mit engem Zeitfenster realisierbar.

Moderne Firmenoptik und städtebaulicher Akzent: Die Raiffeisenbank Pfaffenwinkel erweitert ihr 70er-Jahre-Gebäude mit einem neuen Stockwerk und einem gläsernen Treppenhaus.



Gemeinsam genießen, gemeinsam arbeiten: Schüco und die Firma Breidenbach sind schon lange Partner.



Firma Breidenbach fertigt und liefert verschiedene Bauelemente für die Raiffeisenbank: von der Schüco Fassade über Fenster und Türen und Sonnenschutz bis hin zur LED-Beleuchtung Schüco LightSkin.

» Breidenbach nun gut beschäftigt und vielfältig gefordert: Zunächst gilt es, die 20 Meter hohe Schüco FW 60+ Fassade des Treppenhauses fertigzustellen, die aus vier Tonnen Aluminiumgerüst und 17 Tonnen Glas besteht. Im Anschluss daran ist das neue, 20 x 30 m² große Stockwerk in Holzbaukonstruktion mit Walmdach und Gauben auszustatten. Um das Stockwerk führt zudem eine Terrasse mit Glasbrüstung, die den Blick auf den idyllischen Pfaffenwinkel und seine Barockkirchen freigibt. Hier kommen neben dem Schüco Fassadensystem FW 60+ die Schiebetüren ASS 70.HI und die Schüco Fenster AWS 75.SI und Schüco

Türen ADS 75.SI zum Einsatz. Als Brandschutzsysteme entschied sich der Bauherr für Schüco FW 60+ BF, Schüco ADS 80 FR 30 und das RWA-Fenster AWS 114. Einen effektiven Sonnenschutz des verglasten Kubus' garantiert das Sonnenschutzsystem Schüco ALB. Die besondere Schwierigkeit, die der Betrieb bei diesem Projekt zu meistern hat: Auf dem 7. Stock sind Franz Breidenbach und sein Team räumlich eingeschränkt und müssen im Rhythmus des Krans agieren, sodass hier täglich nur maximal sechs Monteure arbeiten können.

Schnelle Einsatzbereitschaft

„Sehr hilfreich war es, dass die neue Sägemaschine in kürzester Zeit geliefert wurde und wir sie, da sie selbsterklärend ist, schnell einsetzen konnten“, freut sich der Geschäftsführer. Besonders angetan ist er von den zwei zueinander verstellbaren Sägeblättern mit großen Schwenk- und Neigewinkeln, mit denen nun bis 300 mm tiefe Ausklink- und Schifterschnitte möglich sind. Auf seine Schüco PAS compact 650 wartet schon neue Arbeit: Nach der Fertigstellung der Aufstockung sollen auch alle Fenster des Bankgebäudes erneuert werden.

Partner mit großem Angebot

Metallbau Breidenbach wurde 1946 als Schmiede und Schlosserei gegründet und entwickelte sich in kurzer Zeit zum Metallbau-Unternehmen. Seit Mitte der 1960er-Jahre ist der im oberbayerischen Peiting ansässige Betrieb mit mittlerweile 43 Mitarbeitern Partner von Schüco.

Die Arbeitsschwerpunkte reichen von Schmiedearbeiten, Edelstahlverarbeitung, Metall- und Stahlbau bis hin zu Glaskonstruktionen. Das Motto der Firma: „Handwerkliche Qualität gepaart mit zeitgemäßer Gestaltung“. Firma Breidenbach setzt auch auf Ausbildung: Einige Lehrlinge wurden sogar ausgezeichnet, unter anderem als Jahresbestmeister.



Weitere Informationen

zum Schüco Partner Breidenbach unter: www.breidenbach-metall.de

Gelungene Kombination

In der Stadt Münster begegnet man historischen Gebäuden und moderner Architektur – im Großen wie im Kleinen. Ein Beispiel für eine sehenswerte Kombination von Alt und Neu ist die mit Holz beplankte Stahltür in einem denkmalgeschützten Geschäftshaus, die Schüco Partner Lanfer mit **Schüco Stahlsysteme Jansen Janisol** umsetzte.

Hier entstehen attraktive Büro- und Geschäftsflächen – so einen Hinweis könnte es auch am denkmalgeschützten Geschäftshaus in der Harsewinkelgasse in Münster geben. Mit bei diesem Bauvorhaben dabei: Schüco Partner Lanfer aus Drensteinfurt. Das Unternehmen plante, fertigte und montierte eine fast vier Meter hohe Tür mit Oberlicht. „Wir haben ein regelrechtes Portal eingebaut“, so Projektleiter Norbert Fögeling. Besondere Anforderungen stellte der Denkmalschutz. „Die Holzbeplankung aus Eiche war eine Vorgabe. Ebenso der Kämpfer, der auf der Höhe der Sandsteinansätze platziert wurde“, beschreibt Norbert Fögeling Details. Ausgeführt wurde die Sonderkonstruktion mit Schüco Stahlsysteme Jansen Janisol. „Pulverbeschichtete Stahlprofile boten sich hier nicht nur aus optischen Gründen an, auch unter statischen Gesichtspunkten waren sie die richtige Lösung. Schließlich ist ein Türflügel knapp drei Meter hoch.“ Weitere Besonderheiten: Der Korbbo-

gen mit Janisol Profilen wurde seitlich hinter dem Mauerwerk platziert und die Befestigung der Beplankung ist nicht sichtbar.

Das Team von Lanfer fertigte das Objekt in zwei Teilen, Tür und Oberlicht, und baute sie dann auf der Baustelle zusammen. Zuletzt wurde der Querriegel montiert. Ausgestattet ist die Tür zudem mit einer Dreifachverriegelung. Warum? „Da geht es natürlich um Einbruchschutz“, so der Projektleiter. „Das Teppichgeschäft, das in die Räume zieht, verkauft sehr hochwertige Produkte.“ Wer also in der Harsewinkelgasse an dem Geschäft vorbeikommt, achte nicht nur auf die Auslegeware, auch die Ausführung der Tür mit den besonderen Details ist einen Blick wert.

Steckbrief Lanfer Metallbau GmbH aus Drensteinfurt: Das Unternehmen ist bereits seit 1933 tätig und seit etwa neun Jahren Schüco Partner. Heute beschäftigt es acht Mitarbeiter.



Die insgesamt fast vier Meter hohe Tür im denkmalgeschützten Gebäude in der Harsewinkelgasse in Münster ist unter anderem mit einem Bogen ausgestattet, dessen gebogene Janisol Profile nicht sichtbar sind.



Artgerecht

„Greifen bei einem Bauvorhaben Denkmalschutzvorgaben, bietet sich häufig die Verwendung von hochwärmegedämmten Stahlprofilen an. Für die Optik ist es dabei wichtig, dass die Ausführung ‚artgerecht‘ bleibt.“
Norbert Fögeling, Lanfer Metallbau GmbH, Drensteinfurt

Zusammen mit der Belegschaft eröffnete Andreas Engelhardt, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter von Schüco (2. v. re.), im Mai den Neubau. Außerdem im Bild zu sehen (v.li.): Schüco CFO Philipp Neuhaus, Jörg Trapp, Leiter Konstruktion und Entwicklung, Wallfried Herzog, Leiter Sparte Kunststoff.



Standort Weißenfels

Die Schüco Zentrale des Geschäftsbereichs Kunststoff in Weißenfels/Sachsen-Anhalt wurde erneut erweitert. Auf einem Areal von 1.600 m² entstand ein in puncto Ökologie und Ökonomie zukunftsweisendes Gebäude mit Musterbau, Prüfzentrum, Lehrwerkstatt und Betriebstechnik. Auch Schulungen und Maschinenvorfürungen für die Schüco Partnerbetriebe werden künftig hier stattfinden.

Auch in puncto Energieeffizienz auf allerneuestem Stand: das neue Schüco Test & Training Center in Weißenfels



Investition in Kunststoff

Schüco hat den Standort Weißenfels weiter ausgebaut und dabei hohe Ansprüche an die Zukunftsfähigkeit sowie die technische Ausstattung des Gebäudes gestellt: Das eben eröffnete **hochmoderne Test & Training Center** beherbergt neben dem Musterbau mit integriertem Prüfzentrum eine Lehrwerkstatt sowie die Betriebstechnik. Hier finden künftig auch Schulungen für die Partner statt.

Mit einem neuen 3-D-Drucker lassen sich realitätsgetreue Prototypen, zum Beispiel als dreidimensionale Kunststoffform, exakt nach den Vorgaben der technischen Entwicklungsabteilung herstellen. Dazu spritzt die Maschine Lage für Lage das Prototyping-Modell – entsprechend des 3-D-Entwurfs am PC. Auf diese Weise entstehen dann Erstmuster für die Schüco Konstruktionsabteilung. Dies ist jedoch nur ein Beispiel für eine von vielen Innovationen des soeben eröffneten Schüco Test & Training Centers in Weißenfels in Sachsen-Anhalt: Auf dem insgesamt 1.600 m² großen Areal der Schüco Kunststoffzentrale entstand ein auch in puncto Energieeffizienz zukunftsweisendes Gebäude. Neben einer Musterwerkstatt beherbergt es ein Prüfzentrum, eine Werkstatt für Auszubildende und die Betriebstechnik für die Wartung der Produktionsmaschinen. „Vor zwei Jahren hat Schüco bereits in den Ausbau des Standorts Weißenfels investiert. Mit dieser Neuinvestition verbessern wir nachhaltig unsere Wettbe-

werbsfähigkeit im Bereich Kunststoff – und damit auch die der Partnerbetriebe“, erklärt Andreas Engelhardt, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter von Schüco, anlässlich der Eröffnung des Neubaus.

Musterbau und Prüfbereich

Einen sehr wichtigen Bereich des Test & Training Centers stellt die Musterwerkstatt mit dem integrierten Prüfzentrum dar. Hier werden in großen Mengen Kunststoffmuster unter anderem für den Verkaufsraum, für das Akquisegespräch beim Kunden oder für Messeeinsätze produziert. Das Prüfzentrum nebenan garantiert dabei die zuverlässige Prüfung der diversen Kunststoffelemente – und das sogar bei tonnenschweren Exemplaren. Dazu wurde ein neuer Portalkran installiert, der in der Lage ist, bis zu zwei Tonnen schwere Elemente problemlos zu manövrieren. Auch die Prüfkapazitäten hat man optimiert, indem die Bereiche Bauteil- und Werkstoffprüfung und Umweltsimulationsprüfung erweitert wurden. In dem über 900 m² großen, mit einem hochmodernen Maschinenpark ausgestatteten Bereich finden künftig auch Schulungen und Maschinenvorfürungen für die Partnerbetriebe von Schüco statt.

Lehrwerkstatt und Betriebstechnik

Der Schüco Standort nahe Leipzig mit über 700 Mitarbeitern bietet zudem vielfältige Ausbildungsmöglichkeiten: vom Verfahrensmechaniker über Maschinen- und Anlagenführer bis hin zum Werkzeug- und Industriemechaniker. In dem Neubau können sowohl praktische als auch theoretische Kenntnisse vermittelt werden. Und in der angrenzenden Betriebstechnik befindet sich der Wartungs- und Instandsetzungsbereich für die am Standort vorhandenen Produktionsanlagen aus Extrusion und Kaschierung.

Bauvorhaben mit Vorbildcharakter

Auch bei diesem Bauvorhaben hat Schüco viel Wert auf energieeffiziente Lösungen gelegt. Damit gelang es, ein Gebäude mit ökologischem Vorbildcharakter zu schaffen: Das neue Technikgebäude nutzt die Abwärme von der für die Profilkaschierung benötigten Druckluftherzeugung für die Beheizung des Gebäudes. Dabei wird die Wärme in Form von heißem Öl, die bei der Erzeugung von Druckluft entsteht, konsequent für die Brauchwassererwärmung des Gebäudes genutzt. So schaltet sich der Gasbrenner mit umweltfreundlicher Brennwerttechnik nur noch in Spitzenzeiten zu.



Der hochmoderne 3-D-Drucker fertigt realitätsgetreue, dreidimensionale Prototyping-Muster.



Die Auszubildenden sind von dem ungestörten Lernen und Arbeiten in der neuen Lehrwerkstatt begeistert.

Schüco vernetzt Partnerinnen

Eine positive Entwicklung: Zunehmend machen Frauen im Metallbau Karriere. Schüco unterstützt sie seit 2007 mit eigenen Netzwerken. An zwei Terminen im Jahr können sich **Frauen aus dem Team der Unternehmensführung von Partnerbetrieben** treffen, um sich weiterzubilden und Erfahrungen auszutauschen.

Networking ist ein wichtiger Schlüssel für den beruflichen Erfolg. Das gilt insbesondere für weibliche Führungskräfte und Mitarbeiterinnen, die im meist männerdominierten Metallbau erfolgreich sind. Deshalb bietet Schüco Frauen, die in leitender Funktion in einem Schüco Partnerbetrieb tätig sind, eine spezielle, als Netzwerk konzipierte Seminarreihe an.

Zweimal im Jahr treffen sich die Teilnehmerinnen an eineinhalb Tagen. Termin, Ort und Inhalt der Seminare werden im Vorfeld gemeinsam abgestimmt. Dazu wählen die Frauen je nach Interesse aus 18 auf das Handwerk abgestimmten Themenmodulen aus oder bringen zusätzliche eigene Themenvorschläge ein. Kombiniert werden die Trainingseinheiten mit einem Kultur- oder Rahmenprogramm sowie einem gemeinsamen Abend.

Ziel der Seminare ist neben der Vermittlung von Fachkenntnissen der Erfahrungsaustausch. „Oftmals laufen alle relevanten Informationen in einem Handwerksbetrieb bei den Unternehmerinnen zusammen, so dass gerade diese einen Einblick in nahezu alle Belange der Betriebsführung benötigen. Durch die Bildung eines Partnernetzwerks profitieren die Teilnehmerinnen optimal von dem Input der Referenten und zudem von den Erfahrungen der anderen Teilneh-

merinnen“, erläutert Schüco Trainer Robert Mencin.

Das Themenspektrum der Seminarmodule reicht von Finanzmanagement und Büroorganisation bis hin zu Konfliktmanagement sowie Kommunikation und Werbung. „Besonders gut kommen die Themen Personalführung und Zeitmanagement an, aber auch die Module Vertrags- und Arbeitsrecht, die die Teilnehmerinnen über sich ändernde Gesetze auf dem Laufenden halten“, so der Trainer.

Das neueste Modul: „Social Media“. Es thematisiert den Einsatz moderner Informationswege zur Förderung des Verkaufs. „Die Seminare werden von ausgesuchten Referenten behandelt und sind so durchgängig von hoher Qualität“, erklärt Andrea Bäurle, die Mitglied im Schüco Netzwerk Metallbau Süd ist. „Dazu kommt, dass der Austausch von Erfahrungen in der vertrauensvollen Atmosphäre besonders intensiv ist“, schließt sich Tanja Grimm an. Sie ist



Weiterbildung und Austausch: Für Frauen aus dem Team der Unternehmensführung von Partnerbetrieben gibt es drei Schüco Netzwerke, die Gelegenheit bieten, sich weiterzubilden und intensiv auszutauschen.



Praktische Unterstützung

„Wir Frauen erfüllen oft vielfältige Funktionen im Unternehmen, da sind Allround-Kenntnisse gefragt. Mein Netzwerk gibt mir hier Hilfestellung: einerseits durch die Seminare mit beruflich wichtigen Themen, andererseits durch die vielen praktischen Tipps der Teilnehmerinnen.“ Andrea Bäurle, Bäurle Tore und Elementbau GmbH in Nördlingen, Mitglied im Schüco Netzwerk Metallbau Süd



Intensiver Austausch

„Das Schüco Netzwerk ist ein einzigartiges Angebot. In der vertrauensvollen Atmosphäre, die bei den Treffen herrscht, ist der Austausch besonders intensiv. Aber auch über die Seminartermine hinaus halten wir Kontakt und telefonieren, wenn wir Fragen haben.“ Tanja Grimm, C. W. Dallwig Nachf. Grimm GmbH in Kassel, seit 2008 Mitglied im Schüco Netzwerk Mitte/Nord/Ost

Mitglied im Schüco Netzwerk Mitte/Nord/Ost. Die Treffen finden an wechselnden Orten statt, wie zuletzt in Hamburg, Potsdam und Amsterdam. Der Seminarort ist dabei immer so gewählt, dass ein interessantes Rahmenprogramm möglich ist, bei dem sich die Teilnehmerinnen besser kennenlernen können. Auch über die beiden Seminartermine hinaus nutzen die Frauen ihr Netzwerk und kontaktieren einander, wenn Fragen oder Probleme anstehen.

Drei Schüco Netzwerke haben sich so seit 2007 gebildet. „Diese Kontinuität ist wertvoll, denn mit den Jahren wird man einander immer vertrauter und man traut sich zunehmend, seine Themen anzusprechen“, erläutert Tanja Grimm, die bereits seit 2008 Netzwerk-Mitglied ist. „Auch mich freut es zu sehen, wie gut die Schüco Frauen-Netzwerke funktionieren und auf diese Weise wertvolle geschäftliche Kontakte und sogar Freundschaften entstanden sind“, fügt Robert Mencin hinzu.

Schüco Netzwerke – für Frauen

Um Frauen in Partnerbetrieben zu unterstützen, hat Schüco seit 2007 drei deutschlandweit flächendeckende Netzwerke aufgebaut. Zweimal jährlich treffen sich die Teilnehmerinnen für eineinhalb Tage an interessanten Seminarorten, um sich fachlich auf den neuesten Stand zu bringen und sich auszutauschen. Sie möchten mitmachen?

Interessentinnen wenden sich einfach an Gisela Mönkemann von der Schüco Trainingsabteilung unter Telefon **0521 783 129**.

i **Infos zum Seminarangebot**
von Schüco für Frauen im Team der Unternehmensführung finden Sie unter www.schueco.de/training



Ein attraktives Rahmenprogramm ist Teil der Veranstaltungen: Das Netzwerk Süd etwa tagte in Heidelberg.

Rundum nachhaltig: von der ersten Idee bis zum Recycling

360° Nachhaltigkeit bedeutet für Schüco, einen Gebäudezyklus ganzheitlich zu betrachten. Das heißt, eine Immobilie so zu planen und zu betreiben, dass sie unter mehreren Aspekten zukunftsfähig ist. Um Partner bei den Prozessen zur Gebäudezertifizierung noch besser zu unterstützen, bietet Schüco nun neue Services.

Energieeffizienz ist bei Schüco ebenso selbstverständlich wie die ganzheitliche Betrachtung eines Bauvorhabens – von der ersten Idee bis zum Recycling. Schüco nennt das 360° Nachhaltigkeit. Dazu bietet Schüco nicht nur Umweltproduktdeklarationen, ausführliche Informationen und Beratung. Auch für nachhaltige Lösungen, die sich leicht rückbauen und wiederverwerten lassen, setzt sich Schüco ein. Das Ziel: ökologische, ökonomische und soziokulturell zukunftsfähige Immobilien realisieren.

Labels sind ein Muss

Wie gut ein Gebäude unter ökologischen, ökonomischen und soziokulturellen Aspekten zu bewerten ist, ermittelt etwa die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen, kurz DGNB. Sie gilt neben der Leadership in Energy and Environmental Design (LEED) und Building Research Establishment Environmental Assessment Methodology (BREEAM) als Marktführer in Deutschland. Bei Gewerbeimmobilien setzen Investoren und Bauherren zunehmend auf die Zertifizierungen, die diese Gesellschaften ausstellen. Den Stellenwert, den diese Labels haben, beschreibt Rolf Brunkhorst, Leiter Nachhaltigkeit bei Schüco International so: „Vor wenigen Jahren wirkten sich Zertifikate noch wertsteigernd aus – zertifizierte

Gebäude ließen sich teurer verkaufen oder vermieten. Heute hat sich das bereits nivelliert. Der Markt fordert solche Labels, sie sind in 1-a-Lagen praktisch ein Muss.“

Fassade hat Hebelwirkung

Interessant für Schüco Partner: Wie ein Gebäude in der Gesamtbewertung abschneidet, hängt auch zum großen Teil von der Fassade ab – sie kann Hebelwirkung haben. „Bei DGNB können etwa 60 Prozent der Bewertungskriterien über die Fassade beeinflusst werden“, erläutert Rolf Brunkhorst. „Beachtet man das in der Planung, lassen sich möglicherweise mit einer hochwertigen Fassade bestimmte Prozente oder Punkte leichter als an anderer Stelle erreichen.“

Gebäude sind Rohstofflager

Für Investoren bedeuten die Zertifizierungen eine Risikominimierung, denn die Gebäude bleiben werthaltig. „Die Immobilien müssen ökologischen Forderungen standhalten. Sie sollten am Laufzeitende keinen Sondermüll produzieren, sondern sich vollständig recyceln lassen.“ Lässt sich das Material nach dem Rückbau in Form von Wertstoffen zudem wieder verkaufen, erschließt das neue Potenziale. „Schließlich wird Baumaterial in 50 Jahren wahrscheinlich noch knapper sein als heute.“ Das Gute: Laut einer von Drees & Sommer und PE International durchgeführten, unabhängigen Studie sind Aluminium und PVC ökologisch so wertvoll wie Holz. Verglichen wurden Fenster und Fassaden unterschiedlicher Materialien unter Nachhaltigkeitskriterien. Aluminium und PVC besitzen zudem gute Recyclingeigenschaften, Aluminium ist bei gleichbleibender Qualität praktisch unendlich recycelbar. Dazu ist Aluminium langlebig und steht für geringe Kosten im Gebäudebetrieb.

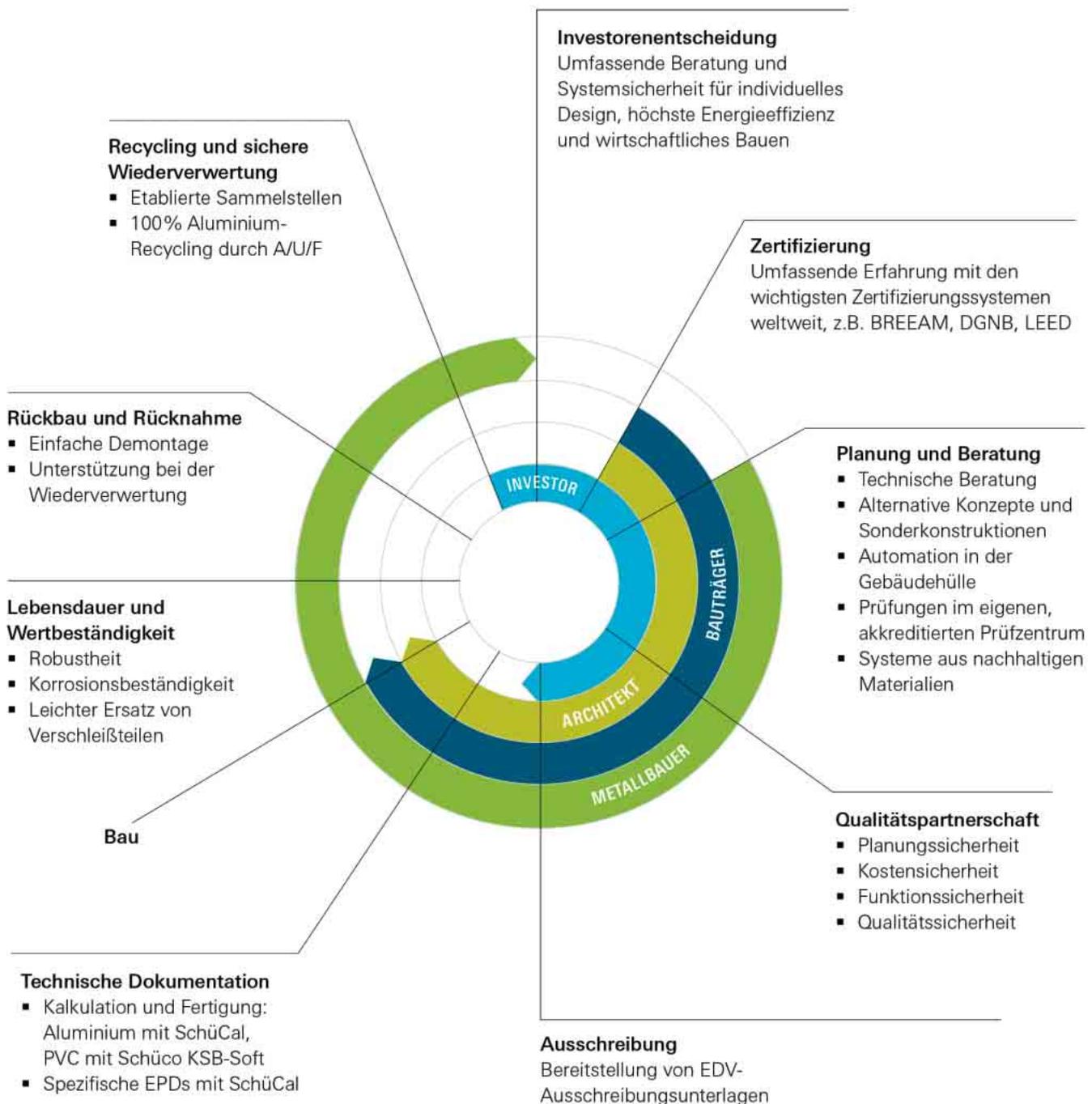
Geschlossene Kreisläufe

Nachhaltige, zertifizierte Gebäude sind also gefragt. Für Planer und Verarbeiter bedeuten die Zertifizierungsprozesse einen erhöhten Aufwand. Um Partner bei ihrer täglichen Arbeit noch besser zu unterstützen, bietet Schüco drei neue Services (siehe Kasten). Im Bereich der Gebäudezertifizierungen ist viel Wissen gefragt, denn auch Umweltphilosophien und Zertifizierungssysteme entwickeln sich weiter. So bietet etwa die Verwendung von nachwachsenden Rohstoffen langfristig Ressourcensicherheit. Dazu hatte Schüco bereits vor zwei Jahren auf der BAU Systeme präsentiert, bei denen in Isolierstegen und Dichtungen anteilig grüne Materialien

„Wir greifen innovative Umweltphilosophien auf und integrieren sie in unsere Produkte. Im Zusammenwirken mit unserer nachhaltigen Unternehmenspolitik stellen wir uns bereits heute den Herausforderungen von morgen.“

Rolf Brunkhorst, Leiter Nachhaltigkeit Schüco International KG

Der 360° Nachhaltigkeitskreislauf



verwendet werden. Und auch die neue Umweltphilosophie „Cradle to Cradle“ hat Schüco bereits in seine Produktentwicklung aufgenommen. „Hier geht es darum, Materialströme so zu planen, dass Abfall vermieden und in geschlossenen Kreisläufen recycelt wird“, so Rolf Brunkhorst. „Weitere Kriterien sind, dass Systeme schadstofffrei und mit regenerativ erzeugten Energien produziert werden.“ Indem Schüco innovative Umweltphilosophien aufgreift und sie in Systeme integriert, stellt sich das Unternehmen schon heute den Herausforderungen von morgen – davon profitieren auch Schüco Partner. Jeder Verarbeiter kann dabei sehr gut mit unterstützen und das betriebliche Materialrecycling mithilfe der Recyclinginitiativen A/U/F für Aluminium und Rewindo für PVC abwickeln. Nur dann wird sichergestellt, dass Abfallmaterialien wieder für qualitativ hochwertige Profile verwendet werden.

Gezielt informiert – drei neue Services für Partner

- **Umweltproduktdeklarationen:** EPDs direkt aus SchüCal für Aluminiumsysteme und als Muster EPDs für PVC Systeme.
- **Know-how:** Die Fact Sheets (Faktenblätter) informieren kurz und bündig zu den Gebäudezertifizierungen.
- **Nachweise:** Schüco stellt für seine Produktsysteme Verifikationen zur Verfügung, die den Nachweis einer 100-prozentigen Eignung für die Gebäudezertifizierung erbringen.
- **Leitfäden:** Sie bieten detaillierte Einsichten und Erläuterungen zu Anforderungen von Gebäudezertifikaten.

Weitere Informationen zum Thema Nachhaltigkeit:
www.schueco.de/nachhaltigkeit

Günstiger Lebenszyklus

Eine **aktuelle Studie zu Fenster- und Fassadenmaterialien** hat Aluminium, Holz und PVC unter ökologischen, wirtschaftlichen, funktionalen und sozialen Aspekten miteinander verglichen. Die Ergebnisse überraschen – lesen Sie mehr dazu im Interview mit den Experten Dr. Peter Möhle und Johannes Kreißig.

Dr. Peter Möhle, Geschäftsführer und Partner bei Drees und Sommer, und Johannes Kreißig, Vice President Building & Construction bei Thinkstep, betreuen die Untersuchung als Experten. Die Studie wurde im Auftrag der European Aluminium Association (EEA) nach streng wissenschaftlichen Kriterien und internationalen Normen durchgeführt.

Das Thema „Nachhaltige Gebäude“ ist mittlerweile fest verankert im öffentlichen Bewusstsein. Warum ist das so?

Dr. Möhle: In den 1990er-Jahren hat man angefangen, über die Energieeffizienz von Gebäuden nachzudenken. Neben klassischen Komfortthemen wie Tageslichteinfall oder Raumklima kamen jetzt Fragen rund um den Lebenszyklus und die Ökobilanz von Gebäuden hinzu. Auch das Thema „Recycling von Werkstoffen“ rückte auf die Agenda. Heute ist es längst Usus, Gebäude im Hinblick auf Nachhaltigkeitskriterien zu bauen; der Anteil sogenannter Green Buildings steigt rapide.

Und welchen Beitrag können dabei speziell Fenster- und Fassadensysteme leisten?

Kreißig: Einen erheblichen, denn der Gebäudesektor ist der größte Verbraucher von CO₂-Emissionen, weltweit sind es 40 Prozent. Eine immer effizienter werdende Fassadenhülle ist der Schlüssel, um möglichst viel Energie einzusparen. Wir dürfen aber nicht vergessen, dass aufgrund von globalen Megatrends wie dem Anstieg der Weltbevölkerung und einer zunehmenden Verstärkung der Bausektor überproportional wachsen wird. Kurz: Der Verbrauch fürs Bauen selbst wird stark ansteigen – eine riesengroße Herausforderung.

Sie vergleichen Fenster- und Fassadenelemente hinsichtlich ihrer Nachhaltigkeit. Gab es vorher keine Erhebungen dazu?

Kreißig: Natürlich gab es Studien, die zum Beispiel Holz- und Aluminiumfenster in puncto Energieeffizienz miteinander verglichen haben. Aber eben nicht unter ganzheitlich nachhaltigen Gesichtspunkten. Es bestand also eine Notwendigkeit, hier anzusetzen. Wir haben einen Kriterienkatalog entwickelt, der sowohl ökologische, wirtschaftliche, funktionale und soziale Aspekte wie zum Beispiel den Komfort berücksichtigt. Diese umfassende Bewertungsmatrix auf Basis von ISO-

Normen und Zertifizierungssystemen haben wir dann auf standardisierte Referenzräume – Wohnhaus und Büro – angewendet.

Was sind die wesentlichen Ergebnisse der Studie?

Dr. Möhle: Vorweg: Man kann nicht sagen, dass das eine Material über alle Kriterien hinweg per se besser oder schlechter als das andere ist. Bei den energetischen Eigenschaften und dem Einfluss auf die globale Erwärmung, dem sogenannten ökologischen Fußabdruck, schneiden alle etwa gleich ab. In Summe haben wir aber festgestellt, dass gerade Aluminium sehr gut dasteht und oft die Nase vorn hat – das hat uns schon überrascht.

Woran liegt das?

Dr. Möhle: Aluminium hat zum Beispiel sehr gute Lebenszykluskosten. Man hat zwar ein relativ großes Investitionsvolumen, aber das holt man später aufgrund der geringen Unterhaltungskosten und der hohen Beständigkeit wieder auf. Außerdem ist das Material – erwartungsgemäß – in puncto Sicherheit, zum Beispiel beim Brandschutz, unerreicht. Zudem punktet es bei den Design-



Diese Gebäude setzen Maßstäbe für eine nachhaltige Bauweise, ausgestattet sind sie mit Schüco Aluminium Systemen (v. li.): Bürogebäude des Energieversorgers Statoil in der Nähe von Oslo, Norwegen (BREEAM zertifiziert), Bürokomplex Siemens City in Wien (LEED zertifiziert) sowie der Vodafone Campus in Düsseldorf (LEED vorzertifiziert).



Dr. Peter Mösle ist Geschäftsführer und Partner bei Drees und Sommer, einem international tätigen und führenden Beratungsunternehmen für den Bau- und Immobiliensektor.

Johannes Kreißig ist Vice President Building & Construction bei Thinkstep (früher PE International), einem weltweit erfahrenen Unternehmen für Softwarelösungen, strategischer Beratung und Services im Bereich Nachhaltigkeit.

möglichkeiten. Holz ist da wesentlich limitierter. Im Wohnungsbau ist Kunststoff bei den Fensterrahmen die günstigste Alternative in der Anschaffung und hat ebenfalls sehr geringe Lebenszykluskosten. Für uns ein wenig überraschend war, dass Holz bei den Kriterien Umweltfreundlichkeit und Recycling nicht ganz mithalten konnte.

Ist die Nachhaltigkeit von Holz nur ein Mythos?

Kreißig: So einfach ist es auch wieder nicht. Natürlich ist Holz als nachwachsender Naturrohstoff besonders emotional aufgeladen, man verbindet damit Leben und Wachstum. Wenn wir aber über die Nachhaltigkeit von Holz sprechen, müssen wir das Gesamtsystem im Blick haben. Und da zeigt sich, dass Holz in der Regel beschichtet werden muss oder in der Konstruktion zum Beispiel Vorsatzschalen angebaut werden müssen. Nicht das Holz selber ist also das Problem, sondern die Anwendung im Gesamtsystem. Das hat natürlich auch Folgen für die Recyclingfähigkeit. Holz wird oftmals nicht wiederverwendet, sondern verbrannt.

Welchen Stellenwert wird die Recyclingfähigkeit in Zukunft einnehmen?

Kreißig: Alles, was wir nicht aus dem Kreislauf ausschleusen, sondern drinhalten, müssen wir nicht zusätzlich reinbringen. Diese Kreislaufwirtschaft wird in den nächsten zehn Jahren noch enorm an Bedeutung gewinnen. Aluminium wird zum Beispiel recycelt, weil es wirtschaftlich sinnvoll ist. Im Baubereich werden fast immer die gleichen Legierungen verwendet,

so konnte sich für Aluminium ein unschlagbares Recyclingsystem etablieren – die Wiederverwertungsquote liegt bei fast 100 Prozent. Das ist kein Abfallprodukt, sondern ein Wertstoff.

Welchen Mehrwert bietet die Studie Schüco und seinen Partnern?

Dr. Mösle: Mit der Mär, Holz sei das nachhaltigste Baumaterial, hat die Studie aufgeräumt. Gerade im Bereich Kosten und Lebenszyklus hat sich gezeigt, dass Aluminiumfassaden und -fenster oft günstiger sind. Und wenn ich heute ein Gebäude baue, muss ich mir auch Gedanken darüber machen, wie wertstabil meine eingesetzten Rohstoffe sind. Hier bietet gerade Aluminium große Vorteile.

Eine kritische Frage zum Schluss: Auftraggeber der Studie war die European Aluminium Association. Wie objektiv sind die Ergebnisse?

Kreißig: Unsere Unternehmen sind per se neutral – und dieses Alleinstellungsmerkmal aufzugeben, wäre glatter Selbstmord. Zumal wir auch noch Mandanten aus anderen Branchen betreuen. Die Studie ist nach streng wissenschaftlichen Kriterien erstellt worden. Beispielsweise gibt es für die Erhebung der Ökobilanz internationale Normen, die uns ein klares Prozedere vorgeben. Außerdem gab es eine kritische Prüfung der Studie, um die Glaubwürdigkeit zu gewährleisten.



Die Studie ist auf Englisch zum Download verfügbar unter www.schueco.de/valuable-materials

Klima schützen und wirtschaftlich handeln

Wie die Wirtschaft zur CO₂-Reduzierung beiträgt und dabei Marktchancen ergreifen kann, war Thema des IHK-Umweltforums. Es fand statt im Schüco Competence Center in Bielefeld.

Nachhaltigkeit lässt sich erreichen, werden Ökologie, Ökonomie und gesellschaftliche Aspekte vereint. Klar ist, dass dabei der Klimaschutz und die Reduzierung der CO₂-Emissionen eine große Rolle spielen. Welche Chancen sich dabei für die Wirtschaft ergeben, war Thema des IHK-Umweltforums im März in Bielefeld. Vertreter von Wissenschaft, Wirtschaft und Politik diskutierten, welche Herausforderungen sich aus dem globalen Klimawandel ergeben. Einen Beitrag der Industrie beschrieb Andreas Engelhardt, persönlich haftender und geschäftsführender Gesellschafter von Schüco: „Das Sparen von Energie ist ein Weltthema jenseits aller konjunkturellen Hochs und Tiefs. Ziel von Schüco ist es, energieeffiziente Gebäude mit Fenstern, Türen und Fassaden nachhaltig so zu gestalten, dass sie den individuellen Bedürfnissen der Nutzer in allen Klimazonen gerecht werden und eine weitere Erderwärmung verhindern.“

Zum gemeinsamen Erfolg könne die Wissenschaft beitragen, „wenn sie den Entscheidungsträgern alle möglichen Handlungsoptionen zur Verfügung stellt“, lautet die Kernthese von Prof. Dr. Ottmar Edenhofer, stellvertretender Direktor und Chefökonom des Potsdam-Instituts für Klimafolgenforschung. Edenhofer vertritt die These, dass die Wissenschaft nicht alternativlose Sachzwänge aufzeigen sollte, sondern den Entscheidern in Politik und Wirtschaft detailliert untersuchte Lösungsmöglichkeiten mit Anforderungen, Folgen und Risiken an die Hand geben solle.

Mitveranstalter des Umweltforums war neben der IHK Bielefeld auch die Stiftung 2° – Deutsche Unternehmer für Klimaschutz. Ziel der Initiative ist, die Politik bei der Etablierung marktwirtschaftlicher Rahmenbedingungen für den Klimaschutz zu unterstützen und deutsche Unternehmer zu aktivieren.

Mehr Infos: www.stiftung2grad.de



Quiz

Wofür setzt sich die Stiftung 2° ein?

- a) Die Erwärmung von Deutschland auf 2° Celsius gegenüber dem Niveau vor Beginn der Industrialisierung zu begrenzen.
- b) Die durchschnittliche globale Erderwärmung auf 2° Celsius zu beschränken.

Sie haben die richtige Antwort parat? Dann können Sie die perfekte Ausstattung für die Grill- und Gartensaison gewinnen. Mit dem Bewirtungsset als **1. Preis** können Sie Ihre Gäste draußen und drinnen komfortabel versorgen: Mit dem rutschfesten Take away Servicetablett „Stelton“ transportieren Sie Ihre Getränke sicher, die edle Schüco Glaskaraffe und die sechs passenden Latte-Macchiato-Gläser setzen alle Durstlöscher stilvoll in Szene. Als **2. und 3. Preis** winken praktische Helfer zum Grillen im Set: Die 30 cm lange Edelstahl-Grillzange verleiht Ihnen die richtige Wendigkeit am Grill, das BBQ-Brandeisens und die Grillschürze gehören beim Grillen dazu. Und damit die Getränke nicht warm werden, gibt es fünf praktische Flaschenkühler dazu.

1. Preis, ein Bewirtungsset: mit Serviertablett, Glaskaraffe und sechs Latte Macchiato Gläsern



2. und 3. Preis, jeweils ein Grillset bestehend aus: einer Grillzange, Grillschürze, einem BBQ-Brandeisens und fünf Flaschenkühlern.

Mitmachen ist ganz einfach: Entscheiden Sie sich für die richtige Antwort – a oder b – und senden Sie sie mit Ihrer Anschrift per E-Mail an die Adresse: schueco-partner@schueco.com
Einsendeschluss ist der **7. September 2015** Viel Glück!

Schüco gratuliert!

In der vorherigen Ausgabe hatten wir gefragt, welche Prüfung abgebildet war. Die richtigen Antworten und eine Portion Glück hatten Céline Thomas, Metallbau KAISER GmbH, Mannheim, und Claudia Eschweiler, Schneider Metallbau GmbH & Co. KG aus Zülpich. Sie gewannen den 1. und 2. Preis, jeweils einen fernsteuerbaren Demotruck. Der 3. bis 5. Preis, jeweils ein Sprüche-Tassen-Set, ging an: Christian Glaß, Witte Stahl- und Metallbau GmbH, Otterndorf, Marius Kaiser, Hermann Sibum GmbH, Ostrhauderfehn, und Torsten Weigt, Metallbau Windeck aus Kloster Lehnin.

Teilnahmeberechtigt sind ausschließlich gewerbliche Betriebe des Fenster- und Fassadenbaus, die sich bis zum 7. September 2015 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.

Training gewünscht?

Schüco bietet zahlreiche Möglichkeiten, neue Systeme besser kennenzulernen und vermittelt Tipps und Tricks für die Praxis. Wer Interesse an einer individuellen Schulung hat, wendet sich einfach an seinen jeweiligen Schüco Außendienstmitarbeiter. Folgende Partner haben das Angebot bereits genutzt.



Für die Praxis

Firma Hueber aus Überlingen besuchte mit Gebietsmanager Oliver Koppenhagen die Musterwerkstatt in Wertingen. Dabei erfuhr das Fensterbau-Team u. a. mehr über Schüco AWS SimplySmart und andere Innovationen.



Einfach mehr erfahren

Bei einem „SimplySmart-Frühstück“ in entspannter Atmosphäre informierte Schüco Gebietsmanager Gerd Pfeiffer (re.) das Team der MBO GmbH & Co. KG aus Obersulm über die Innovation Schüco SimplySmart.



Interesse geweckt

Zu einem „SimplySmart-Frühstück“ hatte Schüco Gebietsmanager Gerd Pfeiffer die Firma Shellco aus Kirchheim geladen. Auch hier war das Interesse an der Schüco SimplySmart-Technologie groß.

Herzlichen Glückwunsch **50**

Ob Nachwuchs, Firmenjubiläum, Neubau 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



50 Jahre Partner

Mit einer Urkundenübergabe feiern die Firma Dallwig und Schüco 50 Jahre Partnerschaft (v. li.): Andreas Grimm, Geschäftsführer Dallwig, Schüco Vertriebsleiter Stephan Kutsch, Bernd Grimm, Geschäftsführer Dallwig, Schüco Gebietsmanager Volker Mettner und Produktmanager Prof. Dr. Winfried Heusler.

25



25 Jahre Metallbau Meban, Neubrandenburg

Gebietsmanager Jörg Ihloff (re.) und Vertriebsleiter Peter Dubberstein (li.) gratulieren Stefan Schewe jun. und Heinz Schewe zu 25 erfolgreichen Jahren.



25 Jahre Biegespezialist Gemini, Harth-Pöllnitz

Gebietsmanager Norman Watzek zusammen mit Geschäftsführer Rainer Papsdorf und Tochter Kristin Kaul bei der Urkundenübergabe. Herzlichen Glückwunsch!



25 Jahre Meyer Metallbau, Wardenburg

Urkundenübergabe zum Firmenjubiläum der Klaus Meyer GmbH: Inhaber Klaus Meyer mit Gebietsmanager Jochen Strellmann (li.).

Wonneproppen

Der Schüco Strampelanzug bringt ihre roten Pausbacken besonders gut zur Geltung: Tobias Poggels Tochter Lena, Metallbau Poggel, Lennestadt. Und: „The next Generation“ im Schüco Strampler präsentiert Jürgen Grube von Grube & Thielmann GbR aus Delitz am Berge stolz seine Enkelin Kiara.

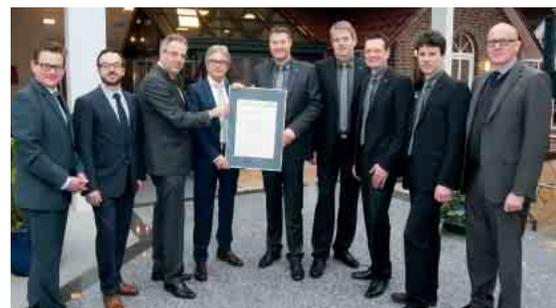


20



20 Jahre Schüco Partnerschaft

Fenstertechnik Bauer, auf dem Foto zu sehen sind v.l.n.r: Andreas Vogt, Schüco Vertriebsleiter Deutschland und Zentraleuropa Kunststoff-Systemtechnik; Sven Bauer, Geschäftsführer Fenstertechnik Bauer, Stephan Schubert, Schüco Gebietsmanager. Die Übergabe fand in Sondershausen statt.



Ausgezeichnet

Schüco und die Firma Traba verbindet eine langjährige und erfolgreiche Zusammenarbeit. Zur Neueröffnung der Fertigungshalle überreichte Schüco eine Auszeichnung und gratulierte. Im Bild (v.l.n.r.) Schüco Gebietsmanager J. Strellmann, Schüco Vertriebsleiter M. Seppmann, A. Vogt, Schüco Vertriebsleiter Kunststoff-Systemtechnik, W. Schneider, Schüco Leitung Vertrieb Metallbau Deutschland, F. Lübben, Traba Gesellschafter, D. Tjarks, Traba Gesellschafter, A. Rademacher, Traba Geschäftsführer, S. Bürgermeister, Traba Geschäftsführer und A. Kuehn, Schüco Gebietsmanager



Gut in den Tag gestartet

Schüco Gebietsmanager Jürgen Zemann hat gemeinsam mit Fachberater Fassadentechnik Michael Lacher die Firma Feuerbacher in Rohrdorf besucht. Hier luden sie zum deftigen Frühstück und stellten Schüco SimplySmart vor – wenn das kein guter Start in den Tag ist.

Mechatronik leicht gemacht

Schüco Partner Konzept aus Radolfzell besuchte mit Gebietsmanager Oliver Koppenhagen die Musterwerkstatt in Wertingen und erfuhr auf einem Seminar zu Schüco TipTronic mehr über mechatronische Aluminiumbeschläge.

Holen Sie Luft. In Ihr Gebäude.

Mit Lüftungslösungen von Schüco.

Frische Luft für durchdachte Architektur: Die dezentralen Lüftungssysteme von Schüco ermöglichen eine große Vielfalt für Architekten und sorgen für optimale Frischluftzufuhr im Innenraum – egal, wie die Bauanforderung aussieht. Die innovativen Systeme bieten hohen Komfort für optimales Wohnen und Arbeiten. Jetzt informieren: [schueco.de/lueftung](https://www.schueco.de/lueftung)

Fenster. Türen. Fassaden.

SCHÜCO

