

SCHÜCO

partner | 04

2015

Das Kundenmagazin



Innovationen in der Praxis

Im Herbst stellte Schüco seinen Partnern Neuheiten vor, die jetzt auf den Markt gekommen sind. Seite 08

Optimales Werkzeug

Gebäude werden zunehmend mit zentralen Modellen geplant. Schüco bietet Verarbeitern Tools für die digitalen Prozesse. Seite 22



Campus Handwerk in Bielefeld setzt Zeichen

Im Oktober eröffnete die Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld den Campus Handwerk. Der Neubau bündelt ein Kompetenzzentrum für Aus- und Weiterbildung, intelligente Gebäudetechnologie und die Verwaltung. Schüco Partner NR Metallbau aus Straelen und Radeburger Fensterbau aus Radeburg führten die Schüco Systeme FW 50+, AWS 75 BS.HI sowie ADS 75 HD.HI aus. Weiteres Bildmaterial zu dem Objekt finden Sie online unter: www.schueco.de/referenz-handwerkskammer



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

Konstruktiver Dialog

Sehr geehrte Partnerinnen, sehr geehrte Partner,

im Herbst haben wir weitere Systeme auf den Markt gebracht, die wir auf der BAU präsentiert hatten. Auch bei diesen neuen Lösungen fokussieren wir uns darauf, die Wettbewerbsfähigkeit unserer Partner weiter zu verbessern. Etwa mit Systemen, die hohe Anforderungen an die Gestaltungsfreiheit sowie Energieeffizienz erfüllen und die einfacher und wirtschaftlicher zu verarbeiten sind – eben SimplySmart. Schüco Lösungen bieten zudem Alleinstellungsmerkmale im Markt: etwa mit dem intuitiv zu bedienenden Schüco DCS Touch Display, dem zum Patent angemeldeten Hybridverbund von ADS SimplySmart und mit der filigranen Optik der FWS 35 PD. Das ist aber noch nicht alles: Neue Services bei SchüCal sowie das Schüco Fabrication Data Center unterstützen Partner mit digitalen Prozessen – wie sie etwa bei der Arbeit mit einem zentralen Gebäudemodell oder für eine rationellere Fertigung erforderlich sind.

Um weiterhin führender Anbieter für innovative Systemtechnik zu sein, ist der Austausch mit unseren Partnern von enormer Bedeutung. Gelegenheit zum Dialog gab es auf den Veranstaltungen „Innovationen in der Praxis“ in Bielefeld und Wertingen. Der rege Austausch mit Ihnen hat uns gezeigt, dass wir mit unseren Innovationen und der Konzentration auf unsere Kernkompetenzen auf dem richtigen Weg sind. Außerdem stärkt Schüco seine Präsenz bei privaten Bauherren. Mit einer deutschlandweit angelegten Kampagne über sämtliche Medienkanäle spricht Schüco das Grundbedürfnis nach Sicherheit an. Die Schüco Sicherheitskampagne klärt auf, wie wichtig sichere Fenster, Haustüren und Schiebetüren sind, um das Risiko von Einbrüchen zu minimieren. Als Partner profitieren Sie von der hohen Medienpräsenz der Marke Schüco und steigenden Anfrage nach Schüco Lösungen für ein sicheres Zuhause.

Ich bedanke mich bei allen Verarbeitern für ihre Partnerschaft, wünsche eine friedliche Weihnachtszeit und einen guten Start ins neue Jahr. Ich freue mich darauf, weiterhin eng und erfolgreich mit Ihnen zusammenzuarbeiten.

Ihr

Inhalt

Schüco Partner Magazin Ausgabe

04'15



08 „Innovationen in der Praxis“ vorgestellt

Verarbeiter und Schüco tauschen sich über neue Systeme aus



20 Partner und ihre Kunden können den Schauraum nutzen

Architekten, Bauherren und Investoren mit Neuem begeistern



Sicherheits- hinweis:

Schüco Fenster und
Haustüren können
zu Langeweile bei
Wachhunden führen.

32 Für den Wachhund könnte Langeweile aufkommen ... Schüco Sicherheitskampagne erregt Aufmerksamkeit

Online Kompakt

06 – 07 Ob Haustürenkonfigurator, virtuelles Touch Display oder Mein Arbeitsplatz: Diese und noch mehr Online-Services bietet Schüco seinen Partnern.

Fokus

- 08** Schüco stellt Produktlaunches vor unter dem Motto „Innovationen in der Praxis“.
- 10** Optische Sensation: Schüco Fassade FWS 35 PD und Schüco FWS 60 CV
- 12** Einfach optimal: Schüco ADS 90 SimplySmart und Schüco ADS 90.SI SimplySmart
- 14** Leise wie nie: Schüco TipTronic SimplySmart
- 15** Wie ein Smartphone in der Tür: Schüco DCS Touch Display

Produkte

- 16 – 18** User testen das neue Schüco DCS Touch Display
- 19** Das elektronisch tönbare Glas Sageglass® schützt vor Sonne.

Service

- 20** Herzlich willkommen im neu ausgestatteten Showroom
- 22 – 25** Neue Werkzeuge: Mit SchüCal und dem Fabrication Data Center schließt Schüco Lücken in der digitalen Prozesskette.

Referenz

- 26** Firma Berger aus Kamp-Lintfort meistert Denkmalschutzvorgaben beim Hochschul-Campus Düsseldorf-Derendorf.
- 28** Heka Herzog aus Graben-Neudorf sorgt für gute Aussicht und frische Luft in der Residenz Bensberg.

Recht

- 30** Vorsicht bei selbstständiger Planung!

Kampagne

- 32** Schüco startet große Kampagne zum Thema Sicherheit. Davon profitieren auch Partner.

Porträt

- 35** Metallbau Lohse feiert sein 50. Firmenjubiläum.

Events

- 34** Partnerschaftlich: die Kombination aus SimplySmart Produktwissen und Frühstück, der Besuch bei Schüco, das Kart-Rennen oder das Jungunternehmer-Seminar

Jubilare & Quiz

- 38** Schüco gratuliert seinen Partnern, und wer die richtige Lösung weiß, kann mit Glück gewinnen.

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. 26–27: Tobias Vollmer, Hochschule Düsseldorf, Nickl & Partner Architekten AG, Bau- und Liegenschaftsbetrieb NRW; S. 35: ZGO Schulze; S. 33, 39: Nilz Boehme



Ausgezeichnet

Aktuell vom Rat für Formgebung mit dem German Design Award prämiert: der **Schüco Messestand zur BAU 2015** sowie die **LED-Lichtlösung Schüco LightSkin**. Das Ziel der Jury: einzigartige Gestaltungstrends zu entdecken, zu präsentieren und auszuzeichnen. Außerdem hat Schüco bereits im Vorfeld der Pariser Messe Batimat 2015 im Bereich „JOINERY & FENESTRATION“ den Innovationspreis in Bronze für das **Parametric System** erhalten.

Mit Schüco AutomotiveFinish glänzen

Schüco AutomotiveFinish, das steht für exklusives Metallicdesign für Kunststoff-Fenster und -Türen. Mit der neuen Oberflächentechnologie lassen sich



Kunststoff-Profile mit Metallicfarbtönen versehen, die aus der Automobilindustrie bekannt sind. Zahlreiche Werbemedien wie Prospekte, Poster, Farbfächer, Musterstele, Verkaufsdisplay (im Bild), Mailing- und Pressevorlagen stehen für Partner bereit. Mehr Infos unter:

www.schueco.de/pos

WB Brandschutz präsentiert sich erfolgreich

Wie lassen sich die Ursachen von Bränden verhindern, und was hilft, die negativen Folgen zu verkleinern? Antworten auf diese Fragen boten Fachvorträge, Diskussionsforen und Angebote auf dem Ostwestfälischen Brandschutztag Ende Oktober in Bad Salzuflen. Mit auf der Veranstaltung dabei: Schüco Partner WB Brandschutz aus Horn-Bad Meinberg. Die Watermann und Bischoff GmbH präsentierte zum ersten Mal ihren neuen Markenauftritt und stellte ihre Leistungen vor, die von baulichem und vorbeugendem Brandschutz bis zu Elektrotechnik reichen. Als Schüco Partner integriert WB außerdem Schüco Technologie in die Gebäudeautomation. Mit dem Ergebnis des Messebesuchs ist der Brandschutz-

experte äußerst zufrieden: Die WB-Mitarbeiter führten zahlreiche Fachgespräche und knüpften wertvolle Kontakte zu Messebesuchern sowie zu Ausstellern.

Verfolgen Sie auch das Ziel, Ihre Firma bekannter zu machen, neue Interessenten zu gewinnen und Geschäftskontakte auszubauen? Nutzen Sie die Gelegenheit, das eigene Unternehmen auf regionalen oder überregionalen Veranstaltungen zu präsentieren. Für eine individuelle Geschäftsausstattung, Anzeigen oder Imagebrochüre können Sie sich gern mit dem Schüco Marketingservice in Verbindung setzen. Erfahren Sie mehr unter www.schueco.de/marketingservice



Knüpfte neue Kontakte: WB Brandschutz auf dem Ostwestfälischen Brandschutztag.

Zwei Shops – eine Plattform!

Verarbeiter und Bauelementehändler, die auf der Suche sind nach Schüco Printmedien und Schauraum-Artikeln, finden nun beide Angebote komfortabel vereint auf der Plattform „POS-Shop“. Die Abkürzung POS steht für Point of Sale – also Verkaufsort – und zeigt, was Partner hier finden: etwa Prospekte, Poster, Fahnen oder Exponate für den eigenen Ausstellungsraum. Der Shop ist erreichbar auf dem bekannten Weg über „Mein Arbeitsplatz“ und „Werbung mit der Marke Schüco“ unter www.schueco.de oder über den direkten Link www.schueco.de/pos



Im neuen Point-of-Sale-Shop stehen zahlreiche verkaufsunterstützende Artikel zur Verfügung.

Online Ersatzteile bestellen

Im Dialog mit Partnern, die stark im privaten Wohnbau aktiv sind, hat Schüco eine Vielzahl von Anregungen erhalten – etwa wie Schüco sie noch besser unterstützen kann. Aus diesem Austausch ist eine neue Lösung entstanden: der Online-Shop Ersatzteile für private Bauherren. Ziel des Shops ist es, Partner von beratungs- und zeitintensiven Nachfragen nach Ersatzteilen zu entlasten und ihnen so die Möglichkeit zu geben, sich stärker auf das Kerngeschäft zu fokussieren. Bei Anfragen aus dem privaten Wohnbau können Partner ab sofort ihre Bauherren auf den Schüco Online-Shop Ersatzteile verweisen. Der Endkunde kann dort schnell und einfach das passende Aluminium- oder Kunststoff-Ersatzteil erwerben. Alternativ können Partner den Shop auch nutzen, um einzelne Ersatzteile zu bestellen.

www.schueco.de/ersatzteile

Jetzt vormerken!

Vom 16. bis 19. März findet wieder die FENSTERBAU FRONTALE in Nürnberg statt. Den Schüco Messestand finden Sie in Halle 7, Stand 403.

**FENSTERBAU
FRONTALE**

Kostenfreie Online-Services bei

Schüco bietet seinen Partnern online zahlreiche Tools, welche die tägliche Arbeit erleichtern, bei Beratungsgesprächen unterstützen und neue Möglichkeiten für die Eigenwerbung eröffnen: etwa den **Schüco Haustürkonfigurator**, das **virtuelle DCS Touch Display**, „**Mein Arbeitsplatz**“ und das **Schüco Corporate Media Center**.

Haustüren selbst gestalten

Der Haustürkonfigurator von Schüco ist ein Service, der nicht nur bei Bauherren gut ankommt, sondern inzwischen auch für Partner eine wertvolle Hilfe im Beratungsgespräch darstellt. Das Online-Tool ermöglicht es Privatkunden, den Eingangsbereich ohne Vorkenntnisse selbst zu planen und zu gestalten. Schüco aktualisiert den Konfigurator zudem kontinuierlich. So wurden etwa gerade die Systeme ADS 90 SimplySmart, das Schüco DCS Touch Display und die neuen Griffe integriert. Ein besonderer Service: Mit der Foto-Upload-Funktion lässt sich die gewünschte Haustür sogar im eigenen Gebäude darstellen. Schüco Partner haben nach wie vor die Möglichkeit, den Online-Service auf der eigenen Website einzubauen. Das attraktive Tool wertet den Internetauftritt auf und macht auf die Kompetenz im Bereich Haustür aufmerksam. Für den Einbau des Konfigurators in die Homepage braucht man nur einen individuellen Link. 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. Auf Anfrage sendet Schüco den personalisierten Link per

E-Mail zu, sodass er direkt auf der Homepage eingebunden werden kann. Der Vorteil: Der Haustürkonfigurator bleibt so automatisch auf dem neuesten Stand. Am besten Sie probieren das Tool einfach mal aus: www.schueco.de/wunschtueren

Der Haustürkonfigurator gibt dem privaten Bauherren Gelegenheit, sich vor dem Gespräch mit dem Verarbeiter ein Bild von der Wünsch-tür zu machen.



i Tool gewünscht?
Um den Schüco Haustürkonfigurator für die eigene Homepage zu nutzen, sprechen Sie Ihren Schüco Außendienstmitarbeiter an oder mailen Sie einfach Ihre Kontaktdaten inklusive Kundennummer an: tueren_partner@schueco.de

DCS Touch Display virtuell testen

Das neue Schüco DCS Touch Display (Door Control System) sieht nicht nur aus wie ein Smartphone, sondern wird auch so bedient. Das flächenbündig in das Türprofil integrierbare Display vereint in nur einem Modul Klingel, Gegensprechanlage, Code-Tastatur, Videokamera und weitere Funktionen. Schüco hat die Innovation entwickelt, da die komfortable Bedienung durch Berühren und Wischen

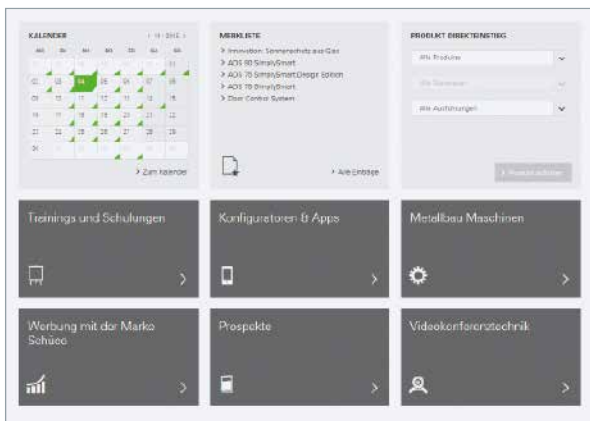
in vielen Bereichen auf dem Vormarsch ist. Wie leicht sich das System für die Türkommunikation und Zutrittskontrolle bedienen lässt, kann man jetzt mit dem virtuellen Touch Display ausprobieren: Am Bildschirm von PC, Laptop oder iPad können online per Mausclick Funktionen realitätsnah getestet werden: zum Beispiel die Klingelliste, die sich durch Scrollen einfach durchsuchen lässt. Oder die Code-Funktion für den schlüssellosen Zutritt. Auch funktionale Details wie das Foto des Hausbesitzers oder Sprech- und Türöffnersymbol sind hier originalgetreu zu sehen. So können Partner im Beratungsgespräch die Funktionsweise des Systems anschaulich vorführen. (Mehr zu der Innovation lesen Sie ab Seite 15.)

Wie gut das System zu bedienen ist, kann man jetzt selbst am Virtuellen Touch Display auf der Schüco Homepage ausprobieren.



i Einfach mal ausprobieren
Das virtuelle DCS Touch Display finden Sie im Webspecial unter www.schueco.de/dcs-touchdisplay Am besten Sie senden den Link auch an Ihre Interessenten.

ten Partnern Mehrwerte



Ausgesprochen praktisch: Der digitale Arbeitsplatz hält alle wichtigen Informationen für den beruflichen Alltag bereit.

Schüco Corporate Media Center



Das Schüco Corporate Media Center bietet Partnern zahlreiche Bildmotive und weitere Services.

Bilder sind Eyecatcher. Schüco stellt daher Partnern umfangreiches Bildmaterial im Schüco Media Corporate Center kostenfrei zur Verfügung – angefangen von Referenzen über Abbildungsmaterial aus Prospekten bis hin zu den neuesten Renderings. Aktuell stehen über 5.000 Abbildungen zur Auswahl. Über eine Volltextsuche oder über Kategorien und intelligente Filter lässt sich das Suchergebnis eingrenzen. Hat der Partner ein oder mehrere Motive ausgewählt und in einem Sammelkorb abgelegt, kann er sie anschließend in der benötigten Auflösung einfach downloaden. So geht man vor: Im Bereich „Mein Arbeitsplatz“ auf www.schueco.de/mein-arbeitsplatz loggt sich der Partner mit seinem Kennwort ein. Dann gelangt er unter der Rubrik „Werbung mit der Marke Schüco“ zum Corporate Media Center. Aus rechtlichen Gründen ist hier einmalig eine Akkreditierung notwendig, die einfach online erfolgt. Regelmäßig vorbeischaun lohnt sich: Denn die Bilddatenbank wächst kontinuierlich mit neuen Motiven.

Ihr persönlicher Arbeitsplatz

Sie wollen ein bestimmtes Schüco System einsetzen und benötigen die entsprechenden Fertigungsdetails? Sie haben vor Kurzem nach einem Schüco Profil gesucht und wollen schnell wieder auf diese Informationen zugreifen? Sie möchten über alle technischen Neuerungen auf dem aktuellen Stand gehalten werden? Dann gehen Sie jetzt einfach in den Bereich „Mein Arbeitsplatz“ auf der Schüco Website. Der persönliche Arbeitsplatz enthält zahlreiche Informationen, die für einen reibungslosen Arbeitsablauf von Vorteil

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



„Mein Arbeitsplatz“ finden Sie auf den Partnerseiten unter www.schueco.de/mein-arbeitsplatz



im



Wichtige Plattform für den Austausch

„Mir ist auf diesem Event ganz wichtig, mich über neue Produkte und Themen zu informieren und wieder Kontakt aufzunehmen: zu Schüco, Verarbeitern – zu Kollegen“, so Manfred Feldhaus, Feldhaus Fenster + Fassaden GmbH + Co. KG Emsdetten. Und Sohn Justus meint: „Ich bin gespannt, was heute auf mich zukommt. Dies ist meine erste Schüco Veranstaltung. Zurzeit studiere ich noch, aber in ein paar Jahren geht es dann endlich los.“



Innovationen Fokus

Im Herbst sind die **Fassaden Schüco FWS 35 PD und FWS 60 CV**, die **Türsysteme ADS 90/90.SI SimplySmart**, **TipTronic SimplySmart** und das **neue DCS Touch Display** auf den Markt gekommen. In Bielefeld und Wertingen stellte Schüco die Neuheiten vor.

Die Innovationen hatte Schüco bereits auf der BAU präsentiert – nun können sie bestellt werden. Schüco stellte seinen Partnern die neuen Systeme in Bielefeld und Wertingen unter dem Motto „Innovationen in der Praxis“ vor. Bei dem Event standen theoretische Aspekte ebenso wie praktische im Fokus. An jeweils zwei Tagen konnten Verarbeiter aus Vorträgen und Workshops wählen und individuelle Schwerpunkte setzen. In der Kundenwerkstatt erlebten die Gäste beispielsweise, worauf es bei der Fertigung der neuen Türenplattform Schüco ADS SimplySmart ankommt. Fragen und Anmerkungen waren dabei zu jeder Zeit gewünscht. So entstand in den Workshops und Vorträgen ein konstruktiver Dialog, in dem es etwa um die optimale Bestelllänge von Isolierstegen, die Kompatibilität der neuen Systeme zu den bereits vorhandenen oder um Konstruktionsdetails ging. Auch in den Pausen und auf der Abendveranstaltung tauschten sich die Fachleute in entspannter Atmosphäre aus. Die enge Abstimmung mit Verarbeitern ist für Schüco enorm wichtig. Schließlich gilt es, Systeme auf den Markt auszurichten; sie noch einfacher und effizienter zu gestalten.

Wodurch sich die Neuheiten auszeichnen, erfahren Sie auf den nächsten Seiten. Außerdem gibt es eine Bildergalerie und einen Film zu den Veranstaltungen „Innovationen in der Praxis“: www.schueco.de/praxistage

Gelegenheit genutzt

„Ich hatte keine Zeit, auf die Messe nach München zu fahren. Daher bin ich gekommen, um zu sehen: Was ist neu auf dem Markt? Heute habe ich schon einige Systeme kennengelernt und mich mit Schüco Mitarbeitern ausgetauscht.“ Mathias Ramm, Ramm Fenster Türen Leichtmetallbau, Wittenberge

Hendrik Pahlsmeyer, Schüco
 Leiter Produktmanagement Fassadensysteme, ist von dem Design der 35er Serie überzeugt.



Schüco Fassade FWS 35 PD und 60 CV – eine optische Sensation

„Wir stellen die neue Plattform FWS auf die Basis unserer bestehenden Systeme FW 50+ (FW 60+)“, erklärt Hendrik Pahlsmeyer, Leiter Produktmanagement Fassadensysteme, der maßgeblich an der Entwicklung der Innovationen beteiligt war. „Wichtig waren uns eine filigrane Optik, Gestaltungsfreiheit und die optimale Integration von Funktionen.“ Ein Ergebnis aus dieser Arbeit ist die Fassade Schüco FWS 35 Panorama Design (PD). Sie punktet nicht nur durch besonders schlanke Profile. Sie erfüllt Wärmedämmwerte auf Passivhausniveau. Die andere Neuheit ist Schüco FWS 60 Concealed Vent (CV), also ein verdeckt liegender Flügel. Und auch bei den 50er und 60er Bautiefen gibt es Optimierungen. Aber der Reihe nach. „Im Vorfeld der Entwicklung haben wir

in Architekten-Workshops Fassaden gezeigt, bei denen mit sehr schlanken Profilen in Sonderlösungen gearbeitet wurde“, so Hendrik Pahlsmeyer. „Dabei hat sich gezeigt: Architekten wünschen eine einzigartige Wirkung. Wir haben daher auf jedes Detail und damit insbesondere auf reduzierte Ansichtsbreite, ein optimales Fugenbild und scharfkantige Radien geachtet.“

Schüco FWS 35 PD überzeugt jedoch nicht nur hinsichtlich der Optik. Mit einer neuen Isolatorentchnik lässt sich ein U_f -Wert von $0,90 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ realisieren. Ein vorkonfektioniertes Andruckprofil inklusive Dichtung und Dämmfolie sorgt für eine wirtschaftliche Montage. Auch die neuartigen Profile, die den Glasfalz verkleinern und sich clipsen lassen, stehen für eine sichere und saubere Verarbei-

tung. Dazu der Produktmanager: „Das System ist simpel aufgebaut. Mit vorkonfektionierten Modulen nehmen wir Geschwindigkeit in der Verarbeitung auf.“

Eine neue Lösung für Lichtbänder bietet FWS 60 CV. Dieses System zeichnet sich ebenfalls durch hohe Wärmedämmwerte, Funktionalität und große Transparenz aus. Das Besondere: Flügel und Tragwerk verschmelzen. Ein zusätzlicher Einsetzblendrahmen entfällt. „Wir sind mit der Statik nicht in die Breite, sondern in die Tiefe gegangen.“ Von außen lassen sich dadurch Festfelder und Öffnungselemente nicht mehr unterscheiden. Innen erkennt man die Öffnungselemente an einer Schattenfuge von wenigen Millimetern und am Fenstergriff. Die neue SimplySmart Komfort-



Architektenwünsche erfüllt

„Das Profil mit einer Ansicht von nur 35 mm sticht ins Auge. So etwas wünschen Architekten seit Jahren. Die Konstruktion Schüco FWS 60 CV hat den Vorteil, dass ich einen von außen unsichtbaren Flügel bis 2,80 m Höhe einbringen kann.“

Eduard Schlöffel, Hupfeld & Schlöffel Metallbau GmbH, Berkatal



Gutes Design ist gefragt

„Die Nachfrage nach dem 60 CV System wird seitens der Architekten sicher groß sein. Ein Architekt möchte meist eine einheitliche Optik, ohne Versprünge und einen großen Glasanteil.“

Sascha von Nethen, Barhorn GmbH & Co. KG, Brake

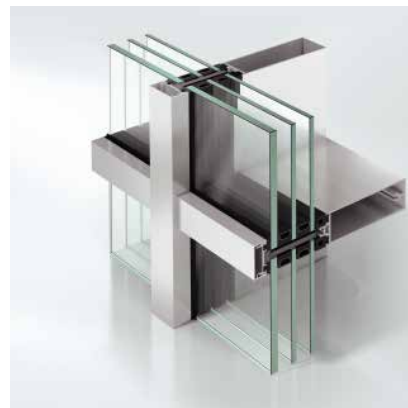


Schüco FWS 60 CV: Flügel und Tragwerk verschmelzen, Festfelder und Öffnungselemente sind von außen nicht zu erkennen.

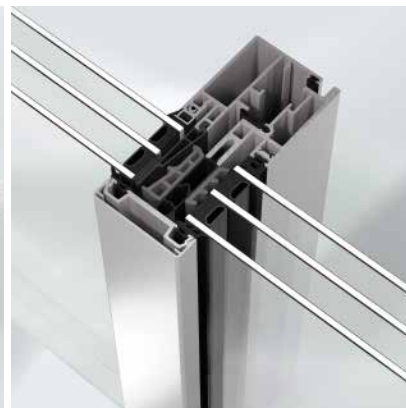


schließhilfe sorgt für eine leichte Bedienung – selbst bei geschosshohen, schweren Elementen.

Auch für die 50er und 60er Bautiefen hat Schüco Neues zu bieten. Dazu Hendrik Pahlsmeier: „Um schneller und einfacher fertigen zu können, setzen wir auf einen hohen Vorfertigungsgrad.“ Neu ist zum Beispiel eine selbstklebende und selbstabdichtende Manschette, um Kabel sicher durchzuführen. Zunehmend sind elektrotechnische Komponenten in Fassaden gefragt, einen Kabelkanal und die -durchführung hatte Schüco bereits zur BAU präsentiert. Zudem hat Schüco für den Baukörperanschluss eine umlaufende Farbcodierung eingeführt. Der grüne Streifen dient als visuelle Unterstützung – auch um die Schnittstelle zu anderen Gewerken abzugrenzen.



Mit Schüco FWS 35 PD lässt sich mit sehr schmalen Ansichten Passivhausniveau realisieren. Möglich ist eine 3-fach-Verglasung bis zu 50 mm Glasdicke.



Schüco FWS 60 CV für klassische und geschosshohe Fensterbänder sowie Lochfenster besitzt eine geprüfte, profilintegrierte Absturzsicherung.

Filigran: Das Fensterelement ist unter anderem mit Profilen der 35er FWS Serie ausgestattet.

i **Weitere Infos** zum Fassadensystem FWS gibt es unter www.schueco.de/fws

„Unser Ziel: filigrane Ansichten und maximale Transparenz, Synthese von Form und Funktion und natürlich eine leichtere Verarbeitung.“

Hendrik Pahlsmeier, Leiter Produktmanagement Fassadensysteme von Schüco

Schüco ADS 90 und ADS 90.SI SimplySmart – einfach optimal

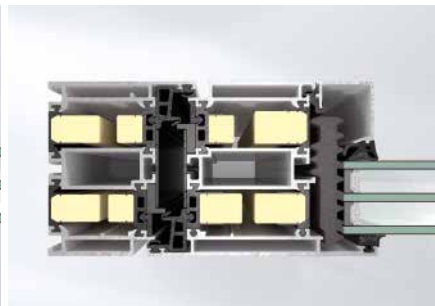
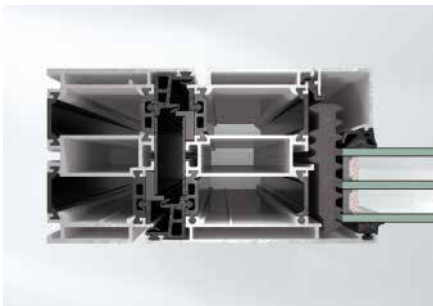
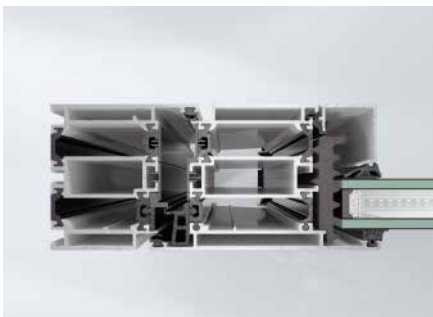
Flexibler und wirtschaftlicher zu fertigen, diese Ziele erreicht die neue Türenplattform ADS SimplySmart. Seit Juli ist die 75er Serie erhältlich, jetzt kommen Schüco ADS 90 SimplySmart und ADS 90.SI SimplySmart auf den Markt. Sie wurden in Zusammenhang mit der 75er Bautiefe konzipiert und konstruiert. Dazu Tobias Lutzenberger, Leiter Produktmanagement Schüco Aluminium Türsysteme: „Wir arbeiten hier mit einer Plattform, bei der die Konstruktionen für die 75er und 90er Bautiefe nahezu identisch sind, etwa der 5-Kammer-Aluminium-Profilaufbau. Für Verarbeiter hat das den Vorteil, dass sie bautiefenübergreifend gleiche Teile verwenden können.“ Ein Beispiel ist das Rollentürband. Ob innen- oder außenöffnende

DIN LS/RS Türen – es kommt nur ein Rollentürband zum Einsatz. Neu ist die zeitsparende Montage per Klemmankertechnik. Mit ihr minimieren sich Vorgänge wie Fräsen und Bohren deutlich. So wurde auch hier konsequent der Leitgedanke der rationalen Verarbeitung, hohen Prozesssicherheit und maximalen Stabilität realisiert, der die SimplySmart Türenplattform auszeichnet.

„Das 90er System arbeitet mit einer doppelten Mitteldichtung. Das bringt besonders hohe Leistungsmerkmale“, so Tobias Lutzenberger. Grundlage der neuen Plattform ist ein 5-Kammer-Aluminium-Profilaufbau mit doppelter Dämmzone. Damit besitzt das System einen Aufbau aus drei Aluminium-Scha-

len. „Das hat nicht nur die U_f-Werte verbessert. Die zusätzliche Aluminiumschale in der Mitte sorgt auch bei großen Bautiefen für eine hohe Stabilität.“

Zentrales Merkmal der Neuheit ist der Hybridverbund im Flügel, der zum Patent angemeldet ist. Techniker konstruierten diesen Verbund so, dass eine schubfeste Verbindung zwischen Innen- und Mittelschale sowie ein schubloser Verbund zwischen Isoliersteg und Aluminium-Außenschale entsteht. Auf diese Weise kann sich die Außenschale frei bewegen – das wirkt dem Bimetalleffekt entgegen. Mit der umlaufenden doppelten Mitteldichtung und Glasfalzdämmung als Standardausführung erreicht Schüco ADS 90 SimplySmart



„Das neue Rollentürband bringt im Vergleich zum alten bis zu 40 Prozent Zeitersparnis in der Fertigung.“

Tobias Lutzenberger, Leiter Produktmanagement Schüco Aluminium Türsysteme

Identischer Profilaufbau aus Innen-, Außen- und Mittelschale: Schüco ADS 75 SimplySmart (oben) und Schüco ADS 90 SimplySmart. Für die Passivhausvariante setzen Verarbeiter einfach Schaumverbund-Isolierstege in die 90er Bautiefe ein (rechts).

Setzt auf eine einfache und effiziente Fertigung: Tobias Lutzenberger, Leiter Produktmanagement Schüco Aluminium Türsysteme



Statisch gut gelöst

„Der Hauptvorteil bei der neuen 90er Serie beziehungsweise der neuen Türenplattform ist die einfachere Verarbeitung der Eckverbinder in der Beschlagnut. Die Stabilität ist sicher auch ein Thema, das ist gut gelöst.“ Daniel Detlefs, B & D Metallbau, Hamburg



Positivere Ergebnisse

„Die neue Mitteldichtung bei der Plattform ADS SimplySmart gefällt mir sehr gut. Hinsichtlich des Bimetalleffekts wird so eine Tür wahrscheinlich wesentlich positiver ausfallen als deren Vorgängervariante. Die Türanlage scheint zu funktionieren – der Start ist geglückt.“ Andre Berkemeier, AiP GmbH & Co. KG, Emsdetten

einen U_f -Wert von $1,3 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$. Auch höhere Dämmwerte werden spielend erreicht. „Im Neubau ist der Trend zum Passivhausniveau weiterhin ungebrochen, egal ob im öffentlichen oder privaten Wohnungsbau“, so der Produktmanager. „Setzt der Verarbeiter Schaumverbund-Isolierstege ein, erreicht Schüco ADS 90.SI SimplySmart einen U_f -Wert von $1,0 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$, zusätzliche Dämmschalen braucht man nicht.“ Damit erfüllt das 90er System höchste Anforderungen an die Wärmedämmung, Stabilität, Luft-, Schlagregendichtheit und an die Windlast.

Auch in der Fertigung bringt die neue Türenplattform Verbesserungen. „Zunehmend werden Türen elektrifiziert“, so Tobias Lutzenberger. „Früher mussten Kabel in vielen Situationen aufwendig durch die Dämmzone geführt werden. Wir nutzen jetzt eine viel einfachere Systematik.“ Beschlags- und Kabelnut sind nun im dreischaligen System Standard. Mit ihnen lassen sich Bänder sowie Schließtechniken rationeller verarbeiten. T-Verbinder in der Mittelschale befestigen zudem die durchlaufende Schwelle – hier ist keine separate Verklebung

mehr nötig. Auch bei den clipsbaren Glasbrücken muss man nichts mehr verkleben. Die Kombination von einer Tür mit Seitenteil beziehungsweise Oberlicht hat Schüco ebenfalls optimiert. Eine neue Anschlagleiste verbessert die Stabilität und Verarbeitung maßgeblich. >>

Mit den Türen Schüco ADS 90.SI SimplySmart wird Passivhausniveau zum neuen Standard – ohne Mehraufwand.



Die neue Türenplattform arbeitet mit einem Rollentürband für alle Anwendungen.



Synergien heben

„Wir prüfen, wie die neuen Profilsysteme in unser Portfolio passen“, so Torsten Beckmann, Trüstedter Fenster- & Türentechnik GmbH, Gardelegen, und Kollege Matthias Korts (li.) ergänzt: „Technische Vorteile erwarten wir bei der Verarbeitung, etwa mit dem neuen Eckverbinder für die 75er und 90er Serie, den gleichen Halbschalen und dem Rollentürband.“



Web-Special Schüco ADS

Wer gern mehr zur Montage, Gleichteileverwendung und zum Rollentürband wissen möchte, besucht am besten das Web-Special mit Filmen und Infos unter: www.schueco.com/ads-simplysmart

Bei Schüco TipTronic SimplySmart ist der Antrieb im Profil integriert. Verarbeiter können das System leicht montieren, elektrisch anschließen und in Betrieb nehmen.



Schüco TipTronic Simply Smart lässt sich über den Griff, Raumtaster, ein Display, die BUS-Technik, ein Tablet oder Smartphone bedienen. Die Verbindung zu Haus- und Gebäudesystemtechniken wie KNX ist jetzt noch besser gelöst.

Schüco TipTronic SimplySmart ermöglicht Öffnungsweiten von bis zu 600 mm für die tägliche Lüftung.

Schüco TipTronic SimplySmart – leise wie nie

Mit TipTronic SimplySmart bietet Schüco eine neue Generation verdeckt liegender mechatronischer Beschläge. Eine von mehreren Neuerungen ist, dass eine verbesserte Motorentchnik und mechanische Optimierungen die Geräuschentwicklung deutlich minimiert haben. Dazu Joachim Gau, Leiter Schüco Gebäudeautomation: „Damit haben wir einen der leisesten mechatronischen Antriebe auf den Markt gebracht. Betriebsgeräusche so weit wie möglich zu reduzieren ist wichtig, denn lüftet man zum Beispiel im Büro, dürfen Mitarbeiter nicht gestört werden.“ Auch im Privatbereich, in dem mechatronische Systeme zunehmend eingesetzt werden, spielt die Lautstärke eine Rolle: „Will man nachts lüften, sollten die Komponen-

ten auch hier möglichst geräuscharm funktionieren. Schließlich will niemand geweckt werden.“ Während die Lautstärke minimiert wurde, hat Schüco die Öffnungsweite bei Dreh-Kipp-Fenstern mit TipTronic SimplySmart auf 250 mm maximiert: Das sorgt für eine effizientere Luftzirkulation und verdoppelt sogar die Luftwechselrate. „Aufgrund der Fassadendämmung besitzen viele Fenster tiefere Laibungen. Deshalb braucht man größere Lüftungsquerschnitte.“ Weiterer Vorteil: der neue Klemmschutz. Er arbeitet mit einem selbstlernenden Algorithmus: „War ein älteres Fenster früher etwas schwergängig, registrierte das System den Einklemmfall und öffnete sich. Mit unserer Lösung kann sich das System in einem gewissen Rahmen den

Gegebenheiten anpassen.“ In der neuen Ausführung erleichtert der Beschlag Verarbeitern außerdem die Fertigung und Montage. „Hier haben wir Details verbessert“, so Joachim Gau. Beispiele sind die Drehnutensteine, mit denen Monteur die Antriebe ganz einfach befestigen können, oder die neuen Piercing-Stecker mit Eindrückwerkzeug: „Man drückt den Stecker senkrecht auf die Flachableitung, die Pins schneiden sich ein und stellen den Kontakt her. Das ist ganz einfach – extra abisolieren ist nicht mehr nötig.“ Das System ist jedoch nicht nur leicht zu verarbeiten, es ist komplett geprüft. Mit Schüco TipTronic SimplySmart lassen sich verschiedene Anforderungen an die Energieeffizienz, den Komfort und die Sicherheit erfüllen; etwa in den Bereichen Raumlüftung, Entrauchung, natürliche Nachtauskühlung oder Einbruchhemmung. Das bietet Partnern Sicherheit, im Objekt- ebenso wie im Wohnungsbau.



Gelungene Entwicklung

„Stichwort Schüco TipTronic? Schnelle Verarbeitung, verdeckt liegendes System, auch geeignet für Entrauchungsanlagen – Lüftungstechnik. Der leise Antrieb ist besonders in Bürogebäuden wichtig, weil die Leute dort nicht gestört werden wollen.“ Lutz Leppelmeier, FeBa-Fensterbau GmbH, Burbach



Weitere Infos im Web-Special

Schüco TipTronic SimplySmart mit Montagevideo und Animationen zu Einklemmschutz, Öffnungsweiten und Geschwindigkeiten gibt es hier: www.schueco.de/tiptronic-simplysmart



Schüco DCS Touch Display – wie ein Smartphone in der Tür

Gerade in der dunklen Jahreszeit steigt bei vielen Menschen das Bedürfnis nach Sicherheit, etwa wenn es unerwartet an der Haustür klingelt. Vorteile bietet hier Schüco Door Control (DCS); Schüco hat das Türmanagementsystem mit Zutrittskontrolle und Türkommunikation weiterentwickelt. Das Neue? „Wir arbeiten jetzt mit einem einzigartigen Modul, dem DCS Touch Display. Es funktioniert wie ein Smartphone, bietet eine einfache Bedienung, höchsten Komfort und Sicherheit“, so Joachim Gau, Leiter Gebäudeautomation bei Schüco.

Flächenbündig lässt sich das neue Schüco Touch Display in das Türprofil einbauen und vereint Funktionen wie Klingel, Gegensprechanlage, Code-Schloss und Videokamera. „Die Kamera bietet einen großen Erfassungswinkel“, so Joachim Gau. „Das gibt Sicherheit.“ Weiterer Vorteil: Der Hausbesitzer kann die Tür auch mit einem Tablet, IP-Telefon oder dem Smartphone bedienen. Über eine of-

fene IP-Schnittstelle ist eine einfache Integration des DCS Touch Displays in nahezu alle Gebäude mit IP-Netzwerk möglich. Gegen Manipulationen schützt der IP-Secure-Connector: Er wird im geschützten Innenbereich eingebaut und kappt automatisch die Verbindung, wenn sich jemand am System zu schaffen macht.

Hat der Schüco Partner das DCS Touch Display mit wenigen Handgriffen installiert, kann er gleich im Testmodus ausprobieren, ob alles funktioniert. Auch die Konfigurationen des Systems

auf die individuellen Nutzeranforderungen nimmt der Verarbeiter gleich vor Ort am Laptop vor. Um sich hier von Anfang an gut auszukennen, bietet Schüco Partnern Schulungen an. Wie gut die neue Lösung zu bedienen ist, ließ Schüco übrigens von ganz verschiedenen Menschen testen. Lesen Sie auf den folgenden Seiten mehr dazu.

i **Einen Film zur Installation** des neuen DCS Touch Displays gibt es hier: www.schueco.de/dcs-touchdisplay

„Nutzerstatistiken zeigen: Ein System per Berührung und Wischen zu bedienen ist mittlerweile gelernt – und wird von jungen und älteren Menschen beherrscht.“

Joachim Gau, Leiter Gebäudeautomation bei Schüco

Joachim Gau, Leiter der Gebäudeautomation bei Schüco, ist begeistert vom neuen DCS Touch Display und dem modular aufgebauten System.



Schön gestaltet und leicht zu bedienen: das Display für die Türkommunikation und Zutrittskontrolle



Sehr bequeme Steuerung

„Das neue Touch Display ist sehr interessant, gerade für den privaten Wohnungsbau. Ich plane derzeit mein eigenes Haus. Deswegen ist das System für mich persönlich von Interesse. Viele Leute haben ein Smartphone oder ein Tablet. Wenn man die Türkommunikation darüber steuern kann, ist das natürlich für viele sehr bequem.“ Daniel Nickels, Reinartz & Völger Metallbau GmbH, Aachen

SCHÜCO MESSESTAND D06 IN HALLE 11.1
besuchen und Innovationen der Gebäudeautomation live erleben!
LIGHT+BUILDING, FRANKFURT A. M.,
13. – 18.3.2016

Testlauf neues DCS Touch Display

Schüco hat eine Innovation für die Türkommunikation auf den Markt gebracht: das neue Touch Display des **Schüco Door Control Systems** (DCS). Im Vorfeld probierten ganz verschiedene Personen aus, wie gut sich der multifunktionale Bildschirm bedienen lässt.

Geht leicht von der Hand und ist intuitiv – also ohne Vorkenntnisse – zu bedienen: Das Schüco DCS Touch Display kam bei den insgesamt 30 Testpersonen zwischen sechs und 74 Jahren sehr gut an.

Das Touch Display, das wie ein Smartphone bedient wird, vereint sämtliche Funktionen der Türkommunikation. Im Bild zu sehen (v. li. nach re.): die scrollbare Klingelliste; der Besitzer nimmt Türruf an, der Türöffner wird getätigt und Eingabe des Codes.





Geprüft wurde, ob das neue DCS Touch Display intuitiv bedienbar ist. Dazu stellte eine Mitarbeiterin von Usecon (li.) verschiedene Fragen und Aufgaben.



Wie kommt die Testperson mit den verschiedenen Funktionen Klingeln, Gegensprechanlage und Türöffner zurecht?

„Wenn ich mich nähere, wechselt die Anzeige von der Hausnummer auf die Klingel. Das ist eine gute Idee!“ Patrizia Starkbaum gefällt die erste zu testende Funktion des neuen Touch Displays vom Schüco Door Control System (DCS), bei dem es um Türkommunikation und Zutrittskontrolle geht. Zusammen mit 29 weiteren Produkttestern wurde die Wiener Marketingassistentin eingeladen, die Innovation von Schüco zu prüfen, die im Oktober auf den Markt gekommen ist. Das Besondere: Schüco hat ein Modul geschaffen, das die Anmutung und Bedienbarkeit eines Smartphones in Türsysteme bringt. Das Display mit einer Touch-Oberfläche von etwa vier Zoll vereint verschiedene Funktionen der Türkommunikation in nur einer Einheit – und der Bildschirm lässt sich elegant in den Türbereich integrieren. Dank weltweit verbreiteter, einheitlicher Standards können die Funktionen und Anwendungen des DCS Touch Displays in IP-Telefonanlagen, Videoüberwachungsanlagen und Automationssysteme integriert werden.

Zurück zum Produkttest: Nun sind bei einem Einfamilienhaus ein Klingelsymbol und der Name des Hausbesitzers zu sehen – optional lässt sich dieser mit Foto oder Silhouette kombinieren. Der Besucher berührt das Display – er läutet mit Klingelton; antwortet der Hausbesitzer, erscheint auf dem Bildschirm das Symbol eines Mundes. Öffnet er die Tür, erscheint eine sich öffnende Tür. „Dass nicht nur eine Klingel zu sehen ist, sondern auch ein Gesicht erscheint und jemand mit mir spricht, gefällt mir. Und das Design könnte man in einer Ausstellung für Gestaltung zeigen!“, so Michael

Silbergasser, der es wissen muss. Denn er arbeitet in einem Wiener Museum als Pädagoge. Nächster Check – ein Mehrfamilienhaus oder Bürokomplex mit mehreren Bewohnern beziehungsweise Firmen: Hier wechselt die Hausnummer bei Annäherung einer Person auf eine Klingelliste mit den Namen der Bewohner, die alphabetisch geordnet und per Touch scrollbar ist. Damit lassen sich beliebig viele Teilnehmer in die Übersicht aufnehmen, die sich jederzeit sehr einfach aktualisieren lässt.

Besondere Anforderung Außenbereich

„Mit dem Smartphone-Ansatz des neuen DCS Touch Display ist Schüco eine einzigartige Innovation gelungen. Touch Displays werden inzwischen in vielen Bereichen eingesetzt – für die Türkommunikation und die Zutrittskontrolle im Außenbereich gab es das bisher noch nicht“, erklärt Joachim Gau, Schüco Leiter Gebäudeautomation. Gemeinsam mit der Commend International in Salzburg, einem Anbieter von Intercom-Systemen, entwickelte Schüco das neue Modul. Dazu Markus Stangl, Produktmanager von Commend: „Die Herausforderung bestand darin, die Technologie für den Outdoor-Bereich zu konzipieren. Das System muss bei jedem Wetter zuverlässig funktionieren.“



Schüco DCS Touch Display

- Vereint die Funktionen der Türkommunikation und Zutrittskontrolle in einem Smartphone-großen Bedienfeld
- Einfache Bedienung des Touch Displays, vergleichbar mit Smartphone oder Tablet
- Lässt sich problemlos in alle Türen integrieren
- Dank offener Schnittstellen im Wohn- und Objektbau einsetzbar



Zeitgemäß

„Das Gerät geht mit der Zeit, ein Touch Display ist man vom Smartphone gewohnt. Alle Funktionen sind verständlich dargestellt und gut zu bedienen. Auch das Design ist ansprechend.“ Testperson Andrea Lobarzewski mit Laura in Wien



Flexibel

„Mit dem neuen DCS Touch Display können Partner ihren Kunden ein System anbieten, das sich in jede Türsituation integrieren und per Plug & Play leicht anschließen lässt.“ Joachim Gau, Schüco Leiter Gebäudeautomation

Das Display lässt sich so einfach wie bei einem Smartphone bedienen.



Ist das neue Türkommunikationssystem auch praktisch, wenn man nur eine Hand frei hat? Im Testaufbau lässt sich das ausprobieren.



Geklärt wurde im DCS Touch Display Test außerdem, ob die verwendeten Symbole, Schriften und die Sprachqualität verständlich sind.



Komfortabel

„Das Touch Display besitzt eine sehr gute Akustik und kann sogar Nebengeräusche an befahrenen Straßen ausblenden.“

Markus Stangl, Produktmanager
Commend International GmbH,
Salzburg



Kinderleicht

„Der Test hat gezeigt, dass das Touch Display vom Kind bis hin zu Senioren intuitiv, ohne Berührungssängste und ohne Erläuterung genutzt werden kann.“

Werner Jordan, Bereichsleiter Experience
Consulting bei Usecon, Wien



Weitere Einblicke
in das DCS User Testing unter:
www.schueco.de/dcs-usertesting



Wenn etwa Regentropfen auf das Display fallen, darf es nicht reagieren. Für diese Anforderungen mussten wir sehr hochwertige Spezialkomponenten entwickeln.“ Und weil das neue Modul nicht nur funktionieren muss, sondern von möglichst vielen Personen intuitiv bedient werden soll, führten die Wiener Berater Usecon – ein erfahrenes Usability-Unternehmen – einen Test durch.

Intuitive Bedienung

„Damit ein Produkt erfolgreich ist, muss es genau auf die Bedürfnisse der Zielgruppe ausgerichtet sein. User-Tests sind deshalb ein wichtiges Instrument zur Qualitätssicherung. Bei diesem Test ist bereits im Vorfeld zu sehen, dass das Produkt sehr gut konzipiert ist“, so Werner Jordan, Leiter der Testberatung von Usecon. Damit eine breite Zielgruppe simuliert werden kann, sind Eltern mit ihren Kindern über IT-affine Nutzer bis zum Senioren eingeladen. Ohne etwas über das System zu wissen, testen sie, ob das neue Touch Display intuitiv zu bedienen ist. Dazu gilt es erst verschiedene Aufgaben zu lösen und dann Fragen zu beantworten wie: Sind die Funktionen verständlich? Wie ist die Sprachqualität? Wie gefällt das Design? Ein Kommentar von Testerin Andrea Lobarzewski, die mit ihrer einjährigen Tochter die Codefunktion ausprobiert: „Damit hätte das lästige Schlüsselsuchen ein Ende.“ Wischt man über das Display, gelangt man zur Funktion, die den schlüssellosen Zutritt erlaubt. Rotierende Ziffern in der Tür-codedarstellung sorgen hier für große Sicherheit. Und fällt den Probanden im Test etwas auf, werden die wertvollen Hinweise sofort aufgenommen und in die weitere Entwicklung eingebracht. Joachim Gau sieht im neuen Modul großes Potenzial: „Mit der vollständigen Integration in das IP-Netzwerk und der Nutzung der Internet-Technologie eröffnet das DCS Touch Display völlig neue Möglichkeiten. Die Übertragung des Sprach- und Videoanrufs erfolgt im offenen SIP-Standard und kann direkt an IP-Videotelefonen, Smartphones, Tablets und Softphones angenommen werden – im lokalen Netzwerk und auch über das Internet weltweit.“ Die flexible Software bietet zudem eine individuelle Programmierung und erlaubt es, Funktionen zu erweitern: So kann etwa eine Apotheke am Wochenende Informationen zum Notdienst einblenden.

Dynamisch vor Sonne schützen

Wohnen, Arbeiten, Leben mit blendfreiem Licht, angenehmer Raumtemperatur und schönem Design. Das geht mit **SageGlass®**, einem elektronisch tönbarem Glas. Mit ihm lässt sich sehr komfortabel und ohne zusätzlichen Sonnenschutz das Tageslicht steuern.

Der Architekt wünscht sich eine puristische Fassade, trotzdem muss ein Sonnenschutz installiert werden? Oder das Gebäude steht unter Denkmalschutz und der verbietet außen liegende Raffstores – innen liegende Jalousien würden jedoch die Raumwirkung beeinträchtigen? Sind die Möglichkeiten aufgrund von Denkmalschutzvorgaben eingeschränkt oder ist ein ganz besonderes Design gefragt, das zudem noch wenig Wartungsarbeiten mit sich bringt, kann SageGlass® die intelligente Lösung sein. Um den Einsatz von diesem Hightech Glas in Schüco Profilen voranzutreiben, kooperieren der Glashersteller Saint-Gobain und Schüco. Mit dem elektronisch tönbaren Glas lassen sich Tageslichteintrag, Solarwärme und Blendschutz nach Bedarf manuell oder automatisch steuern: Per Hand über einen Wandschalter oder automatisch über Sensoren lässt sich der Verdunklungsgrad regulieren. Zur Verfügung stehen vier Stufen zwischen einem und 60 Prozent. Die 1 Prozent Lichttransmission dient vor allem dem Blendschutz.

Das Herzstück von SageGlass® – die elektrochrome Schicht – befindet sich auf der Innenseite der Scheibe. Sie besteht aus fünf keramischen Lagen, die so dünn sind wie 1/50 eines menschlichen Haares. Deren Dauerhaftigkeit hat der Kooperationspartner Saint-Gobain geprüft: Das System hat 100.000 Testläufe bestanden und die Lebensdauer wird auf 30 bis 50 Jahre geschätzt – wartungsfrei! Weiterer Vorteil: Der Energieverbrauch für das Schalten der Lichttransmission fällt mit weniger als 3 W/(m²K) gering aus. Ein Beispiel: Das Verdunkeln von 150 m² SageGlass® an vier Stunden pro Tag verbraucht weniger Energie als eine herkömmliche 60-Watt-Glühbirne in dieser Zeit.

Zurzeit können Partner das Spezialglas, das sich wie konventionelles Isolierglas verarbeiten lässt, in folgenden Serien einsetzen:
Schüco AWS 75.SI, AWS 90.SI,
Schüco ADS 75 SimplySmart,
ADS 90.SI SimplySmart,
ADS 90.SI,
Schüco FW 60+.SI und
Schüco FW 60+.HI

Das kleinste Scheibenformat beträgt 300 x 350 mm und das größte 1.520 x 3.050 mm. Die Schüco Kabeldurchführung bewahrt bei der Montage vor dem Abknicken oder Anbohren. Verbunden werden die Kabel über einen IP 67-Stecker. Er schützt die Anschlüsse zuverlässig vor Feuchte und Wasser. Mit SageGlass® können Verarbeiter also eine hochwertige und vor allem komfortable Sonnenschutzlösung anbieten.

i Bilder der fertiggestellten Fassade sowie zur Kooperation und zu SageGlass® unter www.schueco.de/dynamisches-glas



SageGlass® wurde in der Fassade der Ausbildungswerkstatt in Bielefeld installiert. Die Herausforderung: Im System Schüco FW 50 beträgt der Glaseinstand nur 13 mm, SageGlass® benötigt 16 mm. Das Team arbeitet einfach mit Verbreiterungsprofilen.

WOHNEN. ARBEITEN. LEBEN.
HOME. WORK. LIFE.

SCHÜCO

Design und Innovation pur

Herzlich willkommen! Schüco lädt Partner, ihre Teams sowie deren Kunden in den Showroom nach Bielefeld ein. Auf einer Fläche von 800 m² präsentiert die Ausstellung die neuesten Schüco Lösungen von der BAU 2015. Interesse? Am besten Sie melden sich gleich an! Auf einem virtuellen Rundgang können Sie zudem einen ersten Eindruck gewinnen.



SCHÜCO

Intelligente Fun
Intelligent: Funo

Energetische M
Energy-efficien

DAS 360°-PANORAMA,
ÖFFNUNGSZEITEN UND DEN BESUCHER-
SERVICE GIBT ES UNTER:
www.schueco.de/showroom-bielefeld



Besser planen

buildingSMART e. V. engagiert sich seit vielen Jahren für die aktive Vernetzung aller Baubeteiligten, basierend auf der Arbeitsmethode Building Information Modeling (BIM). Der unabhängig agierende Verein setzt sich in Deutschland, Österreich und der Schweiz für offene Schnittstellen, die openBIM Methode, ein. Auch Schüco ist Mitglied im buildingSMART e. V. Außerdem stellt Schüco auf der lieferantenunabhängigen Website BIMobject Bibliotheken zur Verfügung, aus denen sich Architekten für ihre Zeichnungen Elemente herunterladen können. Damit bereitet Schüco den Markt. Schließlich ist es für Partner von Vorteil, wenn der Architekt mit Schüco ausschreibt.

Mehr Infos und einen Film zu digitalen Bauwerksmodellen gibt es unter www.buildingsmart.de und www.bimobject.com

Werkzeug 4.0

Zunehmend arbeiten Architekten mit BIM, also einem zentralen Modell für die Gebäudeplanung. Mit **SchüCal und dem Fabrication Data Center** hält Schüco die passende Soft- und Hardware für Verarbeiter bereit: Damit lassen sich Prozesse durchgehend digital und effizient bearbeiten.

Das Building Information Modeling (BIM) ist eine Arbeitsmethode, um Gebäude zu planen, zu bauen und sie zu betreiben. Im Zentrum steht ein zentrales digitales Datenmodell, welches das geplante Bauvorhaben bereits vor dem eigentlichen Bau virtuell realisiert. Auf Basis dieses Modells werden Entscheidungen getroffen und etwa Pläne oder Ausschreibungen erstellt. Dabei vernetzt die Methode die Baubeteiligten: Sie tauschen sich digital aus und teilen Informationen. Auf diese Weise lässt sich die Planung optimieren. Fehler können vermieden oder direkt am Modell und nicht erst auf der Baustelle korrigiert werden. „Dabei ist BIM nicht nur eine Möglichkeit der dreidimensionalen Planung. Die Methode liefert detaillierte Zusatzinformationen“, erklärt Dr. Dirk Meyerhoff, Schüco Service. Auch in Deutschland liegt diese Methode im Trend, die bisher stark im angelsächsischen Raum angewandt wird. „Ein Indiz dafür ist, dass viele Anbieter von CAD-Zeichenprogrammen die BIM-Fähigkeit als Top-Highlight auf der BAU in München präsentiert haben.“

BIM und Nachweise

Schüco unterstützt BIM-Anwender zum Beispiel mit dreidimensionalen Elementen, die sich aus SchüCal erstellen lassen. Dazu Dr. Dirk Meyerhoff: „Hat ein Verarbeiter eine Brandschutz-Tür in SchüCal gezeichnet, kann er sie als BIM-Objekt exportieren und dem Architekten auf elektronische Weise zur Verfügung stellen.“ Wichtige Informationen für den Architekten, Bauteileigenschaften wie der U-Wert oder die passenden EPDs (Environmental Product Declarations) werden digital mitgeliefert. Damit schließt SchüCal eine Lücke im digitalen Prozess: Hatte der Architekt bisher häufig nur schematische Informa-



Building Information Modeling, kurz BIM, nutzt digitale Bausteine und vernetzt Baubeteiligte. Darauf hat sich Schüco längst eingestellt: SchüCal unterstützt Verarbeiter mit 3-D-Elementen und Produktdaten.

Schüco BIM compatible

tionen zur Fassade, kann er diese nun leicht um zahlreiche Details ergänzen. „Die Zusammenarbeit von Architekt und Verarbeiter wird über SchüCal deutlich gestärkt. Will der Architekt eine Umweltdeklaration erstellen, liegen ihm die nötigen Informationen wie etwa der Aluminium-Anteil in einem Element gleich vor.“ Aber nicht nur der Nachweis von verbauten Materialien und ihre ökologische Bewertung, auch die gesetzlich vorgeschriebene Kennzeichnung von Produkten (CE) und die Leistungserklärung funktionieren mit SchüCal leichter. Schließlich darf kein Fenster ohne Leistungserklärung in den Handel. „Und diese muss der Verarbeiter erstellen, denn als Produzent handelt er eigenverantwortlich.“ Um etwa die lokalen Anforderungen an ein Element zu bewerten, kann der Metallbauer die Empfehlungen des ift Rosenheim nutzen. Dieses fragt die Software zur Adresse des Bauvorhabens automatisch ab. Ebenso die Prüfzeugnisse von Schüco, will der Verarbeiter seine ausgefüllte Leistungserklärung abgleichen. „Für Schüco Partner bedeutet SchüCal eine deutliche Zeitersparnis und einen Komfortgewinn.“

Unterwegs Daten anpassen

Die Software SchüCal dient als digitales Werkzeug, um Planung, Arbeitsvorbereitung, Fertigung, Montage und Dokumentation zu verbinden. Mit SchüCal mobile kann der Verarbeiter sogar auf der Baustelle oder von unterwegs aus per Tablet oder Smartphone online auf die aktuellen Daten zum Bauvorhaben zugreifen. Und sollte sich etwa ein Öffnungsmaß geändert haben, kann er dieses gleich unterwegs anpassen. Dadurch muss man nicht mehr die Kollegen in der Planung oder Kalkulation bemühen. „Auf diese Weise liegen alle Informationen elektronisch vor und man gerät nicht in die Falle veralteter, ausgedruckter Dokumente.“ Und wird ein Element verändert, lassen sich die neuen Maße wieder in das zentrale BIM-Modell zurückspielen. Für Investoren oder den Betreiber des Gebäudes hat das Vorteile, etwa wenn eine Wartung ansteht oder im Schadensfall. Dann besitzen sie die aktuellen Daten.“ Verarbeitern liegt natürlich ebenfalls der jeweils aktuelle Stand der Planung vor – auch in der Werkstatt. Möglich macht dies zum Beispiel das Schüco Fabrication Data Center.





Verkürzte Wege

„Wir arbeiten mit SchüCal. Die Funktionen des Schüco Data Center hören sich sehr gut an – und das System wird bei uns diskutiert. Es verkürzt die Wege zwischen Büro und Werkstatt. Weniger Austausch nötig! Kleinigkeiten können die Monteure mit dem Fabrication Data Center in der Werkstatt selbst erforschen.“ Joachim Verhufen, Verhufen Fenster Türen oHG, Mönchengladbach

>> IT in der Werkstatt

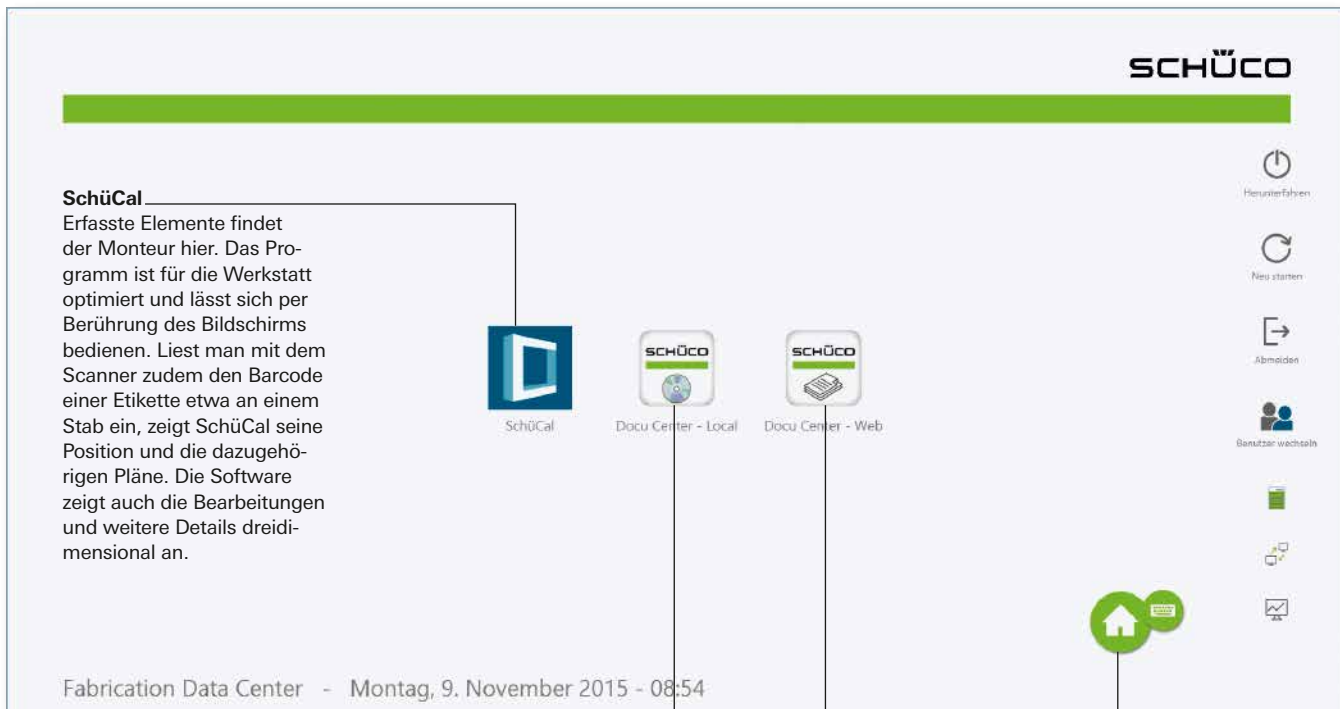
„Mit dem Fabrication Data Center bringt Schüco die IT in die Werkstatt“, ist Dr. Dirk Meyerhoff begeistert. Bisher wird die Lücke in der digitalen Prozesskette zwischen Arbeitsvorbereitung und Montage häufig mit ausgedruckten Plänen oder Papierkatalogen überbrückt. Nun hat Schüco mit dem Fabrication Data Center ein weiteres digitales Werkzeug im Angebot. Die komplett ausgestattete Einheit liefert Monteuren Informationen zu den jeweiligen Bauvorhaben, Fertigungsunterlagen und Stücklisten am Bildschirm: Es lässt sich am 27-Zoll-Touch-Bildschirm sehr leicht und intuitiv bedienen.

„Dem Metallbauer stehen damit schnell und einfach alle Informationen zur Verfügung, die er für die Fertigung von Elementen wie Türen oder Fenstern braucht“, so Dr. Dirk Meyerhoff. Und hat der Monteur Fragen zum Projekt oder sucht in einem Katalog eine Information, muss er nun nicht mehr lange blättern oder jemanden im Büro fragen: „Mit nur zwei Klicks komme ich an die gewünschte Information. Das steht deutlich im Kontrast zu einer zehnmütigen Suche in ein bis zwei Meter langen Reihen von Katalogen.“ Will ein Monteur etwa wissen, welche Kniffe es beim Einbau eines Schlosses gibt,

gelangt er per Artikelnummer direkt in den richtigen Katalog. Praktisch ist auch der Scanner: Liest man mit ihm den Barcode am Profil ein, sucht SchüCal automatisch das Fenster oder die Tür heraus und zeigt, wohin der Stab gehört. „Ich kann sofort die Skizze des Elements ansehen, und das Profil an sich wird darin sogar hervorgehoben.“

Wie ein bestimmtes Fenster gefertigt wird, erfährt man zudem auch in den neuen Lernvideos, die installiert sind. Ob man für den Umgang mit dem neuen Fabrication Data Center besser einen Lehrgang besucht? „Auch wer nicht so IT-affin ist, kann gut mit dem Center arbeiten“, so Dr. Dirk Meyerhoff. „Seminare gibt es nicht, das System ist selbsterklärend und kann intuitiv über den Bildschirm bedient werden.“ Und wer doch mal eine Frage zum Fabrication Data Center an sich hat, kann ganz einfach ein Erklärvideo nutzen.

i Mehr Informationen zu BIM und dem Fabrication Data Center unter: www.schueco.de/bim und www.schueco.de/fdc



SchüCal

Erfasste Elemente findet der Monteur hier. Das Programm ist für die Werkstatt optimiert und lässt sich per Berührung des Bildschirms bedienen. Liest man mit dem Scanner zudem den Barcode einer Etikette etwa an einem Stab ein, zeigt SchüCal seine Position und die dazugehörigen Pläne. Die Software zeigt auch die Bearbeitungen und weitere Details dreidimensional an.



SchüCal



Docu Center - Local



Docu Center - Web



Home-Button

Egal, wo man sich gerade bei der Recherche oder in den Plänen befunden hat, mit dem Home-Button gelangt der Nutzer umgehend zum Hauptmenü zurück.

Das Docu Center Local

Dieses bietet sich an, wenn keine oder eine schlechte Internetverbindung in der Werkstatt vorhanden ist.

Das Docu Center Web

Es erlaubt einen direkten Zugriff auf alle Schüco Kataloge. Katalog- und Serienfilter sowie die Artikelnummern- und Begriffssuche erleichtern die Recherche. Die Daten werden über das Internet automatisch aktualisiert.



Fragen zur Fertigung? Einfach mit dem Scanner den Barcode am Stab einlesen, und SchüCal zeigt an, wie das Element aussieht. Der Stab selbst wird dabei hervorgehoben.

Auf einen Blick

Das Schüco Fabrication Data Center bietet zahlreiche Vorteile:

- Stabile Hardware für die Werkstatt
- Einfache Inbetriebnahme und Bedienung
- Stets aktuelle Planung abrufbar
- Vereinfachter Aufruf von SchüCal Daten
- Stets aktueller Katalogstand
- Deutlich reduzierte Recherchezeit
- Bearbeitungsmodus erleichtert Kontrolle der Elemente
- Mit dem Barcodeleser findet SchüCal das zugehörige Element automatisch



Das Fabrication Data Center bringt stets die aktuellen Kataloge in die Werkstatt.



Von Kollegen gut angenommen

„Das Center ist eine Arbeitserleichterung, wenn die Artikelnummern, die man eingibt, optimal zur Vorschau, zur Fertigung oder zum Bestellkatalog führen. Grundsätzlich finde ich die Idee gut, mit IT in der Werkstatt zu arbeiten. Bei uns betreiben wir das Center, das auf der BAU vorgestellt wurde. Vorbehalte, das neue Center anzunehmen, gab es keine.“ Wilhelm Eckersberg, budo Metallbau GmbH, Warburg

Herausforderung gemeistert

Wo einst Vieh verkauft wurde, entsteht nun eine Bibliothek.

Es erfordert immer besonderes Fingerspitzengefühl, ein denkmalgeschütztes Gebäude zu sanieren. Wie groß die Aufgabe tatsächlich war, sah Schüco Partner Berger allerdings erst beim Bau – er bewältigte sie unter anderem mit dem **Schüco Stahlsystem Janisol Arte**. Jetzt ist aus dem alten Schlachthof in Düsseldorf-Derendorf ein Erinnerungs- und Lernort der Hochschule geworden.

Zugemauerte Fenster, bröckelnde Wände, das gesamte Gebäude mit Graffiti beschmiert – der einstige Schlachthof bot einen katastrophalen Anblick. Das größte Problem offenbarte sich jedoch erst, als Schüco Partner Berger aus Kamp-Lintfort mit der Sanierung begann. „Es war gar keine Tragfähigkeit mehr vorhanden“, sagt Geschäftsführer Thomas Berger. „Wir mussten eigentlich erst einen Rohbau schaffen. Das war vorher nicht erkennbar.“

Dabei musste der Spezialist für Metall- und Fassadenbau äußerst behutsam vorgehen und Hand in Hand mit der Denkmalbehörde arbeiten. Denn die ehemalige Großviehmarkthalle mit ihrer Stahlfachwerkkonstruktion ist zu Beginn des 20. Jahrhunderts entstanden und sollte weitestgehend in ihrer ursprünglichen Form erhalten bleiben. Hinzu kommt die Geschichte des Gebäudes, das während des Nazi-Regimes als Sammelstelle für deportierte Juden diente. Im Konzept des

neuen Hochschul-Campus hatte die Münchener Nickl & Partner Architekten AG daher eine Umwandlung zum „Erinnerungs- und Lernort“ vorgesehen. Unter anderem werden dort eine Gedenkstätte und die Bibliothek untergebracht.

Schüco Partner Berger stand vor einer großen Herausforderung. „Durch die mangelhafte Statik hat sich die geplante Bauzeit auf zweieinhalb Jahre verdoppelt“, sagt Berger. Aber auch die Sanierung der teils zugemauerten Fenster sei sehr anspruchsvoll gewesen. Die Einteilung sollte in jedem Fall erhalten bleiben, was gut gelang. Aber der Teufel steckt, wie so oft, im Detail. „Wir haben extrem viel bemustert und geredet, um die Denkmalbehörde von unseren Vorschlägen zu überzeugen. Denn am Ende muss ein Fenster ja nicht nur gut aussehen, sondern auch dicht sein.“ Berger gibt ein Beispiel: „Wenn Sie ein fünf Meter hohes Fenster mit einer Schräge von drei Zentimetern haben, spielt es keine Rolle, ob die Fuge

ein, fünf oder sieben Millimeter breit ist. Das sieht später keiner mehr.“ Die Vorstellungskraft reichte dafür jedoch nicht immer aus. Also hat seine Firma schließlich sogar ganze Fensterelemente zur Anschauung gebaut. Verwendet hat er die Fenster der Serie Janisol Arte, für die es aus seiner Sicht keine Alternative gab. „Mit den Stahlprofilen konnten wir genau die Optik erzeugen, die wir brauchten, und das bei einem extrem hohen Grad der Vorfertigung.“

Als Dachfenster kamen Schüco AWS 57 RO zum Einsatz. Die Fassade realisierte das Unternehmen Berger mit den Systemen Schüco Fassadensystem FW 50+ und Schüco Stahlsysteme Jansen VISS TV. Für die Tür griff Berger auf Schüco Stahlsysteme Jansen Janisol zurück. „Wir haben umfangreiche Überwachungs- und Steuerungstechnik integriert, ohne dass davon etwas zu sehen wäre.“ Mit dem Ergebnis ist Thomas Berger selbst sehr zufrieden: „Da bekommt man direkt Lust, hier Student zu sein.“



Aufwand hat sich gelohnt

„Ich bewundere die Weitsicht der Architekten. Denn ich war mir zu Beginn der Sanierung nicht sicher, ob sich der Aufwand lohnt. Doch die Integration der ehemaligen Viehmarkthalle mit den umstehenden Neubauten ist hervorragend gelungen, und dank Janisol Arte konnten wir die historische Optik aufrechterhalten.“ Thomas Berger, Berger GmbH & Co. KG, Kamp-Lintfort



Vor Beginn der Sanierung war der Zustand der ehemaligen Großviehmarkthalle katastrophal.





Steckbrief Berger GmbH & Co. KG

Gegründet wurde das Unternehmen in Kamp-Lintfort bereits 1904 vom Urgroßvater der jetzigen Inhaber. Damals stellte der Betrieb Schilder her. Die Firma Metallbau van den Berg ist seit über 50 Jahren Schüco Partner und später mit Berger verschmolzen. Heute ist die Berger GmbH & Co. KG spezialisiert auf Metall-, Fassaden-, Theken- und Ladenbau. Auch Lichtarchitektur und Werbetechnik gehören zum Geschäft. Seit 2008 ist die Firma Schüco Partner. www.berger-gmbh.de



Mit neuen Elementen von Schüco ist es gelungen, die historische Optik wiederherzustellen.



Schüco Partner Berger setzte die hohen Ansprüche an den Erhalt der historischen Optik um.



Mit dem Stahlprofilssystem Janisol Arte ließ sich ein hoher Vorfertigungsgrad der Elemente realisieren.



Steckbrief

HeKa Herzog GmbH in Graben-Neudorf bei Heidelberg produziert Fenster, Türen, Rollläden, Raffstores, Garagentore und Beschläge unter eigenem Namen. Heka ist ein familiengeführtes Unternehmen mit drei Produktionsstandorten in Deutschland und arbeitet seit mittlerweile mehr als 55 Jahren erfolgreich mit über 450 kaufenden Handelspartnern in Deutschland und dem benachbarten Ausland zusammen. Zudem vertreibt das Unternehmen, das rund 200 Mitarbeiter beschäftigt, Produkte von Schüco – angefangen von Fenstern und Türen in Aluminium und Kunststoff bis hin zu den dezentralen Lüftungssystemen Schüco VentoTherm und Schüco VentoAir. Weitere Informationen zum Schüco Partner unter www.heka.de



Die schlanken Schüco VentoTherm und VentoAir Lüftungselemente wurden unauffällig in die innere Fensterlaibung beziehungsweise im Fensterfalz integriert.

FrISCHE Luft und schöne Aussicht!

Mit der Bensberg Residenz in Bergisch Gladbach wurden Wohnungen für hohe Ansprüche geschaffen: elegante Architektur in bester Lage, attraktive Grundrisse, komfortabel ausgestattete Räume – und dazu das **Energiesparfenster aus dem Kunststoff-System Schüco Corona SI 82 mit den Lüftungssystemen Schüco VentoTherm plus Schüco VentoAir**.

Das Konzept der Bensberg Residenz ging auf: Bereits kurz nach der Fertigstellung fanden fast alle der 76 m² bis 174 m² großen Wohnungen ihren Besitzer. Das für ältere Käufer und Mieter mit gehobenen Ansprüchen konzipierte Gebäudeensemble beeindruckt in puncto Wohnkomfort, Sicherheit und Energieeffizienz. Um nur einige Beispiele zu nen-

nen: Der Immobilienstandort auf einer zentrumsnahen Anhöhe mit Blick bis zum Kölner Dom gehört zur Bestlage. Die fünf Gebäudekomplexe wurden mit Tiefgarage und rollstuhlgerechtem Aufzug durchgängig barrierefrei ausgebaut. Alle Wohnungen in der weitläufigen Anlage bieten großzügige Grundrisse, Terrassen oder Balkone und eine Ausstattung auf höchstem Niveau.

Für lichtdurchflutete Räume sorgen die großflächigen Fenster des Kunststoff-Systems Schüco Corona SI 82 und Schiebeelemente, ausgeführt mit EasySlide. Die Fenster mit Dreifach-Isolierglas, welche Wärmedämmeigenschaften von $U_w = 0,91$ erreichen, waren die passende Lösung für das nach EnEV 2009 errichtete Bauvorhaben. „Bei diesem Projekt war vor allem Qualität gefragt. Überzeugungsarbeit mussten wir hier nicht leisten, denn die Marke Schüco steht bei Planer und Bauherr für Qualität. Das gilt insbesondere auch für die dezentralen Lüftungssysteme“, so Andreas Faul, Projektleiter des Auftragnehmers HeKa Herzog.

Das Thema Raumklima wurde im Rahmen der Planungen als wichtiges Komfortmerkmal bewertet. Auf der Grundlage von Berechnungen des Luftvolumens und Wärmebedarfs entschied man sich für eine Kombination der Lüftungssysteme Schüco VentoTherm und

VentoAir. Die im Fensterfalz integrierte Lüftung Schüco VentoAir sorgt auch bei geschlossenen Fenstern für einen Luftaustausch. Das Prinzip basiert auf dem Druckdifferenzausgleich zwischen außen und innen. Bei stärkeren Windgeschwindigkeiten regelt die Lüfterklappe die einströmende Luft und verhindert Zugluft. In Räumen wie Bad, Küche und Schlafzimmer wurde das motorische Be- und Entlüftungssystem Schüco VentoTherm verbaut. Die in die Fensterlaibungen integrierbaren Lüftungsmodule senken mit ihrer Wärmerückgewinnung die Lüftungsenergieverluste um bis zu 35 Prozent, der Hochleistungsfilter hält Feinstaub, allergene Pollen sowie Insekten aus der einströmenden Frischluft zurück.

Die Bauplanung sah zunächst eine zentrale Lüftung vor. HeKa Herzog konnte den Architekten jedoch von den Vorteilen des dezentralen Lüftungssystems überzeugen: „Planer sind dankbar, wenn der Fachmann Vorschläge nennt. Deshalb ist es wichtig, guten Kontakt zu den Kunden zu halten und sich bei einem Bauvorhaben möglichst früh einzubringen“, erklärt Andreas Faul. HeKa Herzog erhielt so den Auftrag für 447 Schüco VentoAir und 368 Schüco VentoTherm Module. Auch den jährlichen Wartungsvertrag übertrug man dem Schüco Partner, der damit seine Monteure in auftragsschwächeren Monaten beschäftigen kann.

In Bergisch Gladbach bei Köln entstand eine Residenz mit 59 Eigentumswohnungen, die höchste Erwartungen an Architektur und Ausstattung erfüllt. Deren Planung lag bei Architekturbüro Zimmermann und die verantwortliche Bauleitung übernahmen Wohnarchitekten, beide Bergisch Gladbach. Bauherr ist Hans-Dieter Schmitter.



Als eleganter Kontrast zur weißen Fassade wurde für die Kunststoff-Fensterprofile Schüco Corona SI 82 außen die Profifarbe Signalgrau gewählt. Die flächenbündig in die Fassade eingesetzten Raffstores schützen vor Sonneneinstrahlung.



Bessere Wahl: dezentrale Lüftung

„Unser enger Kundenkontakt hat sich bei diesem Bauvorhaben bewährt. Wir waren schon in die Planungsphase eingebunden und konnten den Architekten überzeugen, dass in diesem Fall die dezentrale Lüftung mit Schüco VentoTherm und VentoAir die bessere Wahl ist.“ Andreas Faul, Projektleiter bei HeKa Herzog GmbH, Graben-Neudorf



Vorsicht bei selbstständiger Planung!

Häufig wird vom Auftragnehmer verlangt, Planungsleistungen zu erbringen. Dies kann bereits zum Ausführungsbeginn der Fall sein oder aber auch wenn Anpassungen während des Bauablaufes erforderlich sind. Nicht selten rutscht der Auftragnehmer dann in eine Planungsverantwortung hinein. Das ist riskant. **Es gilt: Wer plant, haftet.**

Entscheidend für die Haftung ist die Abgrenzung zwischen den Planungsleistungen, die der Auftragnehmer im Rahmen der Ausführung seines Gewerks schuldet (unselbstständige Planungsleistungen), von jenen die darüber hinausgehen und ohne vertragliche Regelung bauseits zu erbringen sind (selbstständige Planungsleistungen). Der Auftragnehmer schuldet als Bestandteil seiner Leistung eine Werk- und Montageplanung als unselbstständige Planungsleistung. Für den Metallbau heißt das: Für Bauteile nach den Abschnitten 3.2 bis 3.6 der DIN 18360 hat der Auftragnehmer vor Fertigungsbeginn Zeichnungen und/oder Beschreibungen zu liefern. Sie bedürfen der Freigabe durch den Auftraggeber. Aus den Darlegungen müssen Konstruktion, Maße, Einbau, Befestigung und Bauanschlüsse der Bauteile sowie die Einbaufolge erkennbar sein (Ziffer 3.1.1.3 der DIN 18360). Genannt

sind folgende Bauteile: Fenster, Türen, Metallfassaden, Fensterwände, Schaukasten und Vitrinen, Bekleidungen, abgehängte Metalldecken, Überdachungen, Vordächer und feststehende Sonnenschutzkonstruktionen.

Ohne besondere Regelung im Vertrag ist ausschließlich diese Planung geschuldet. Und zwar einmal. Das heißt: Änderungen und Überarbeitungen muss der Auftraggeber gesondert vergüten. Es sei denn, sie beruhen auf Fehlern des Auftragnehmers.

Der Auftraggeber dagegen muss die zur Ausführung erforderlichen Unterlagen zur Verfügung stellen (§ 3 Abs. 1 VOB/B). Dazu gehört insbesondere die Ausführungsplanung.

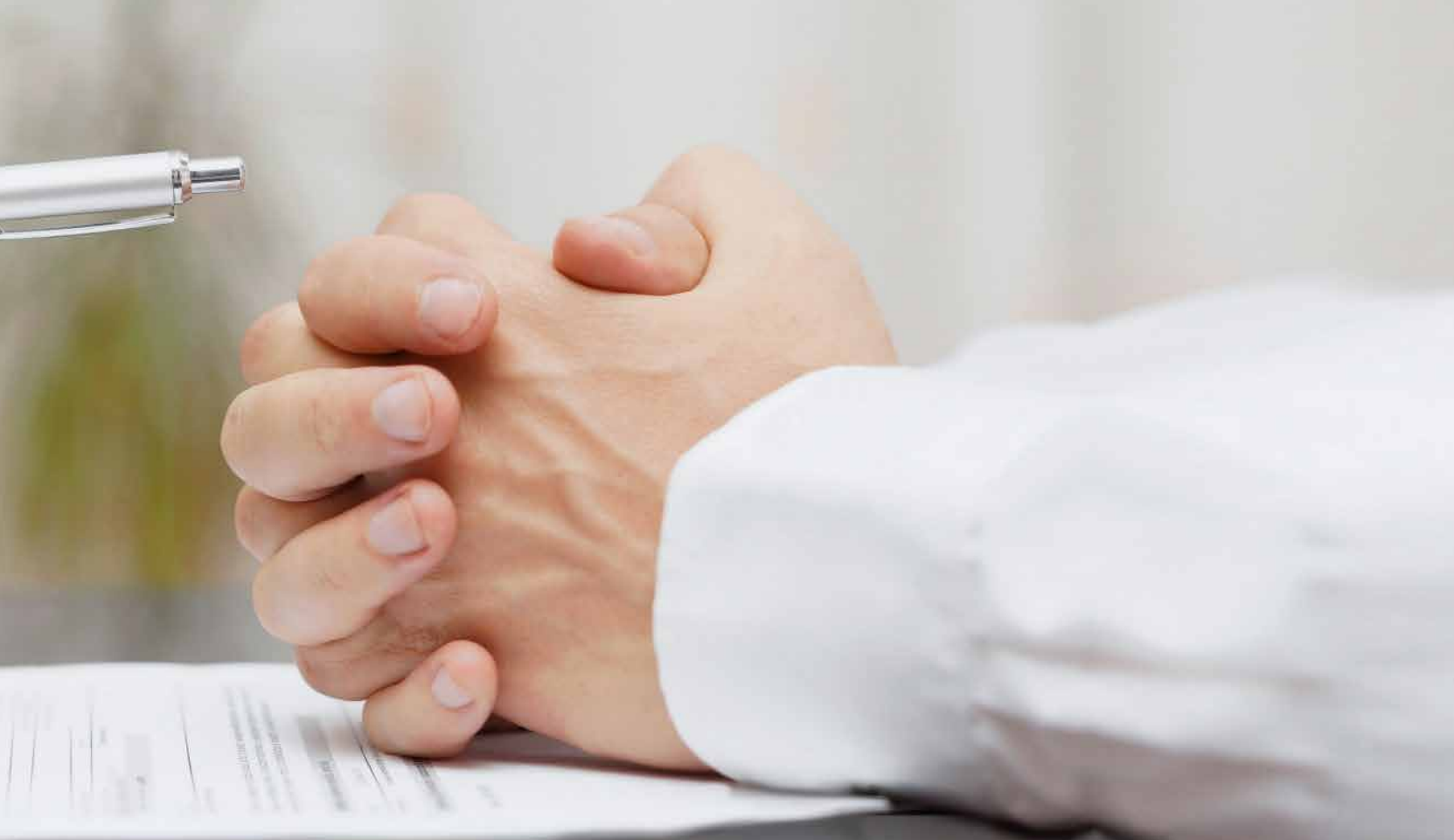
Der Metallbau-Unternehmer findet sich aber regelmäßig in der Situation wieder, dass der Auftraggeber seine Planungsleistung nicht erbringen will oder schlicht nicht erbringt. Wie kann er damit umgehen?

Verantwortung überwälzen

Findet sich im Vertrag ein Passus, der Auftragnehmer habe die Ausführungsplanung vorzunehmen, ist Vorsicht geboten. Die Rechtsprechung lässt die Überwälzung der Planungsverantwortung auf den Unternehmer im Vertrag grundsätzlich zu – auch im Rahmen von allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Zwar kommt es auf die Ausgestaltung der Regelung im Einzelnen an. Im Einzelfall können Klauseln unwirksam sein, die dem Auftragnehmer Planungsleistungen etwa in einem nicht kalkulierbaren Umfang aufbürden. Darüber lässt sich dann trefflich streiten.

Will der Metallbau-Unternehmer aber sicherstellen, dass ihn keine Planungsverantwortung trifft, die über die ohnehin geschuldete Werk- und Montageplanung hinausgeht, muss er die Klausel herausverhandeln; in



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

jedem Fall aber im Rahmen des Vertrages klar definieren, dass ihn eine Pflicht nicht trifft.

Stellt sich während des Bauablaufes heraus, dass die Leistung den Gegebenheiten angepasst werden muss oder wünscht der Auftraggeber Änderungen, ist eine entsprechende Planung erforderlich. Oft heißt es dann lapidar, der Auftragnehmer solle einen Vorschlag unterbreiten, wie eine Anpassung oder Änderung umzusetzen ist. Kommt er dieser Aufforderung nach, erbringt er eine selbstständige Planungsleistung. Diese müsste er aber nicht erbringen. Sie gehört nicht zu seinem Gewerk und kann daher im Regelfall auch nicht als Nachtrag angeordnet werden.

Der Auftragnehmer kann daher vom Auftraggeber die Vorlage der Ausführungsplanung verlangen. Solange diese nicht vorliegt, ist er in der Ausführung behindert. Entschließt er sich aber,

selbst zu planen, hat er einen Anspruch auf entsprechende Vergütung. Er haftet aber auch in vollem Umfang für die Planung.

Verantwortung übernehmen

Nicht selten ist, dass der Auftragnehmer bereit ist, seine Leistung auszuführen – die Kapazitäten stehen zur Verfügung. Nur die Ausführungsplanung fehlt. Der Unternehmer will Verzögerungen vermeiden, auch weil in der Folgezeit andere Aufträge anstehen, deren Ablauf gefährdet werden könnte. Erbringt er nun selbst ohne Weiteres die Ausführungsplanung, damit das Bauvorhaben vorankommt, wirkt das in zweierlei Hinsicht: Der Auftragnehmer haftet in vollem Umfang für die Planung und erhält zugleich keine Vergütung für diese. Denn es fehlt an einem Auftrag. Die Planung durch den Unternehmer liegt auch nicht im Interesse des Auftraggebers, schließlich

hat er damit seinen Planer beauftragt. Es empfiehlt sich daher, Behinderung anzuzeigen, wenn die Ausführungsplanung nicht vorliegt. Nur wenn der Unternehmer diese Planung selbst erbringen will, unterbreitet er dem Auftraggeber ein Angebot. Wird dieses beauftragt, haftet der Unternehmer zwar auch, er wird aber dafür bezahlt. Möchte er nicht planen, wartet er ab, bis der Auftraggeber die Planung vorlegt.

Das Fazit

Immer wenn der Auftragnehmer plant, haftet er auch dafür. Unabhängig davon, ob er ursprünglich zur Planung verpflichtet war. Es empfiehlt sich daher, eine Planungsverantwortung nur bewusst zu übernehmen, wenn dies tatsächlich gewünscht ist – und dann sicherzustellen, dass sie auch vom Auftraggeber zu bezahlen ist. Anderenfalls sollte der Unternehmer selbstständige Planungsleistungen ablehnen.

Sicherheits- hinweis:

Schüco Fenster und
Haustüren können
zu Langeweile bei
Wachhunden führen.



Mit Sicherheit mehr Umsatz

Die Zahl der Einbrüche in Deutschland steigt von Jahr zu Jahr. Schüco hat die Zeichen der Zeit erkannt und informiert private Bauherren mit einer **bundesweit ausgerichteten Kampagne**, dass es sich lohnt, beim Hausbau von Anfang an in die eigene Sicherheit zu investieren. Partner profitieren von der hohen Medienpräsenz und den steigenden Anfragen.



Das Schüco Sicherheitsiegel steht für 65 Jahre Erfahrung in der Entwicklung von sicherer zertifizierter Systemtechnik und die Erfüllung der gesetzlich geforderten Normen sowie Widerstandsklassen bis RC3.

Über 150.000 Einbrüche registrierte die Polizei 2014. Nur knapp 16 Prozent der Fälle konnten aufgeklärt werden. In mehr als 90 Prozent der Einbrüche gelangen die Täter über unzureichend gesicherte Fenster, Haustüren und Schiebetüren ins Haus. Bauherren sind für das Thema sensibilisiert und suchen nach qualifizierten Lösungen, um stärker in die Sicherheit der eigenen vier Wände zu investieren. Mit einer deutschlandweit angelegten Kampagne klärt Schüco auf, dass es sich lohnt, vorzusorgen statt nachzurüsten und von Anfang an in sichere Fenster, Haustüren und Schiebetüren zu investieren. Damit stellt sich Schüco im Endkundenmarkt neu auf und positioniert sich als die Marke für ein sicheres Zuhause.

Was die Polizei empfiehlt

Schüco Systeme entsprechen den neuesten Sicherheitskriterien und wurden im Schüco Technologiezentrum mit umfangreichen Prüfungen getestet und zertifiziert. Dabei sind die Schüco Fenster, Türen und Schiebesysteme in der Wider-

standsklasse – Resistance Classes – RC2 (WK2) und höher ausführbar. Die rechtlich genormten Widerstandsklassen geben Aufschluss darüber, wie lange Fenster oder Türen dem Einsatz verschiedener Werkzeuge standhalten (siehe Grafik). Dauert ein Einbruchversuch mehr als eine Minute, brechen viele Täter ab – aus Angst entdeckt zu werden. Daher gilt: Je höher die Widerstandsklasse, desto höher der Einbruchschutz! Die Polizei empfiehlt für Privathaushalte mindestens RC2.

Je höher die Widerstandsklasse,
desto besser der Schutz





Schüco präsentiert:
BODYGUARD
 DAS MUSICAL
 NUR IM MUSICAL DOME KÖLN
www.bodyguard-musical.de



Herzstück der Online-Kampagne:
 das Sicherheitswebspecial für private Bauherren
www.schueco.de/sicherheitshinweis



Sichere Fenster, sicherer Schlaf.

360°-Kommunikationskampagne

Die Schüco Sicherheitskampagne für private Bauherren erreicht über Print, Online, Social Media, PR und Sponsoring bis zu 16 Millionen Mediakontakte. Ganzseitige Anzeigen in auflagenstarken Magazinen und Fachtiteln mit Themenbezug zu Immobilien, Bauen, Wohnen und Modernisieren gehören ebenso zur Kampagne wie ein eigenes Webspecial.

Unter www.schueco.de/sicherheitshinweis vermittelt es privaten Bauherren Fakten rund ums Thema Sicherheit und informiert über Schüco Sicherheitslösungen. Zu der massiven Online-Präsenz der Schüco Sicherheitskampagne tragen außerdem Suchmaschinenmarketing und Social-Media-Videokampagne mit speziellen Sicherheits-Werbespots auf Facebook und YouTube bei. Zudem erscheinen die Werbespots in TV-Catch-Ups, das sind auf Computern oder Mobilgeräten online abrufbare TV-Inhalte, wie zum Beispiel RTL Now. All diese Maßnahmen leiten die Endkunden zu Schüco und damit die Anfragen zu Schüco Partnern.

Wie Schüco Sicherheitslösungen für ruhigen Schlaf sorgen und auch vor neugierigen Schwiegereltern schützen können, zeigen unterhaltsame Werbespots in TV-Catch-Ups.

Schüco präsentiert BODYGUARD – DAS MUSICAL

Im Rahmen der Sicherheitskampagne präsentiert Schüco BODYGUARD – DAS MUSICAL, das am 21. November 2015 seine Deutschland-Premiere im Musical Dome Köln feierte. Denn für das Gefühl von Geborgenheit kann ein Bodyguard sorgen – oder geprüfte Schüco Systemtechnik. Schüco Partner profitieren von der medialen Präsenz der Musical-Kooperation, >>



Schüco präsentiert ein Erlebnis der Extraklasse: das Musical BODYGUARD im Musical Dome Köln; für das Händlermarketing gibt es exklusive Ticketkontingente.

Gesamtsituation hat sich geändert

„Früher war es manchmal so, dass Kunden nach Sicherheitslösungen gefragt haben, dann aber wegen der Kosten davon absahen. Heute ist das Thema viel stärker in der Diskussion. Wenn in einer Straße in Aachen acht Mal eingebrochen wurde, dann ist die Bereitschaft, Geld auszugeben, natürlich viel höher. Für Kunden wird Sicherheit wichtiger und wir stellen uns entsprechend auf.“

Hans Schuler, Metallbau Willy Schuler GmbH & Co. KG, Übach-Palenbergssum



Metallbau Schuler wirbt im Empfangsbereich für ein sicheres Zuhause mit Schüco Systemtechnik.

Sicherheit ist ein großes Thema

„In unserer Region werden derzeit sehr viele Einbrüche verübt. Daher ist Sicherheit ein großes Thema. Wir erhalten viele Anfragen, wie man Fenster und Türen in einem Einfamilienhaus sichern kann. Daher bieten wir Kunden den zusätzlichen Service, vorhandene Objekte anzusehen, und geben Tipps, welche Maßnahmen sie ergreifen können.“

Andrea Glasmacher, Gero Glasmacher Metallbau e. K., Eschweiler



Andrea Glasmacher nutzt die Angebote aus der Schüco Sicherheitskampagne für ihr Unternehmen.



die hohe emotionale Aufmerksamkeit bei einer kaufkräftigen Zielgruppe schafft. Darüber hinaus bieten besondere Ticket-Konditionen für Schüco Partner und deren Kunden einzigartige Möglichkeiten im Verkaufsgespräch.

Bei Interesse an exklusiven Ticket-Kontingenten oder speziellen Musical-Arrangements wenden Sie sich an Ihren Außendienstmitarbeiter.

Mit Sicherheit mehr Umsatz

Schüco Partner können die Kampagne nutzen, um sich als kompetenter Ansprechpartner in Sachen Sicherheit in einem stark wachsenden Markt zu positionieren und ihren Umsatz zu steigern. Im Schüco Corporate Media Center www.schueco.de/cmc steht dafür Material für die Eigenwerbung zur Verfügung. Neben Anzeigenvorlagen für Tageszeitungen und Kampagnenmotiven finden Partner dort auch eine Animation zum Thema Sicherheit und eine Selfmailervorlage für eine eigene Mailingaktion.

Wie Partner die Kampagne bereits nutzen und welche Bedeutung das Thema Sicherheit für sie und ihre Kunden hat, erfahren Sie links.

Vorqualifizierte Kontakte

Die umfangreiche Schüco Sicherheitskampagne und die starke Online-Präsenz führen zur Steigerung der Endkundenanfragen bei Schüco. Hier setzt das Schüco Lead-Management ein: Anfragen von privaten Bauherren, die über das Kontaktformular des Sicherheits-Webspecial eingehen, selektiert das Schüco Call-Center vor und leitet nur konkrete Bauvorhaben an Partner weiter. So stellt Schüco sicher, dass Partner nur qualifizierte Anfragen erhalten und sich auf die Akquise von neuen Aufträgen und zusätzlichem Umsatz fokussieren können.



Das Webspecial von Schüco

rund ums Thema Sicherheit finden Sie unter www.schueco.de/sicherheitshinweis

SCHÜCO

Sicherheitshinweis: Schüco Fenster und Haustüren können zu Langeweile bei Wachhunden führen

Sicherheit, die jeden in der Familie überzeugt: mit Fenstern, Haustüren und Schiebetüren von Schüco können Sie schon bei der Planung für das wichtigste Gefühl in Ihrem Zuhause sorgen: Geborgenheit.

MUSTER
FENSTERTECHNIK

Jetzt Anzeigenvorlagen für das eigene Unternehmen nutzen und von der starken medialen Präsenz der Schüco Sicherheitskampagne profitieren.

Gelegenheit macht Diebe: Unter diesem Motto klärt ein kurzer Film private Bauherren auf. Schüco Partner können den Film auf ihrer Website oder in ihrem Schauraum nutzen.



Erfolgsrezept Familie

Lohse Metallbau in Westoverledingen feierte mit Kunden und Mitarbeitern sein 50. Firmenjubiläum. Der Metallbaubetrieb, der von Anfang an Partner von Schüco ist, zieht Bilanz und verrät die Gründe für die erfolgreiche Unternehmensgeschichte.

„Der Hauptgrund unseres Geschäftserfolgs – unsere Geschäftsleitung besteht aus vier Brüdern“, erklärt Jens Lohse, einer der Geschäftsführer von Metallbau Lohse. „Das macht uns so schnell keiner nach.“ Das Metallbau Unternehmen, das im Norden Deutschlands bei Oldenburg sitzt, liefert Fassaden, Fenster und Türen an Großkunden, unter anderem an Krankenhäuser, Schulen, Banken und Hotelgebäude in der Region. Im September feierte das Schüco Partnerunternehmen 50-jähriges Bestehen.

Auf die Frage, wie es dazu kam, dass alle vier Brüder im Betrieb arbeiten, antwortet er: „Wir alle haben schon immer großes Interesse am Metallbau gezeigt. Heute betreut jeder als Fachmann seinen eigenen Bereich. Wir halten zusammen und können uns aufeinander verlassen.“ Der Bruder Wolfgang hat in der Firma gelernt und seine Meisterprüfung als Metallbauer abgelegt, Gerrit hat ebenfalls seine Lehre im Betrieb gemacht und leitet heute die Fertigung, Frank absolvierte eine Ausbildung als Zerspanungstechniker und Jens Lohse selbst studierte Maschinenbau und ist heute für den Maschineneinsatz des Betriebs zuständig. Letzteres ist auch der Grund dafür, dass industrielle Fertigungsmethoden bei Firma Lohse eine wichtige Rolle spielen: „Unsere Maschinen sind Garant für die hohe Qualität unserer Produkte. Deshalb legen wir Wert darauf, dass sie immer auf dem neuesten Stand sind: angefangen von der kleinen Handfräse bis hin zum Schüco CNC Profilmbearbeitungszentrum“, erklärt der Maschinenbauer.



Starke Firmenleitung

„Jeder wollte in der Firma bleiben: Seit 2000 wird unser Unternehmen daher von uns vier Brüdern geführt. Dass wir ein Familienbetrieb sind, sehe ich als großen Vorteil für unsere Geschäfte, denn wir unterstützen einander sehr.“ Jens Lohse, Geschäftsführer von Lohse Metallbau GmbH in Westoverledingen

Drei Trends sieht Jens Lohse: Seine Kunden wünschen transparente, besondere Fassaden – kein Thema für den Metallbaubetrieb, der „anspruchsvolle Stahl- und Aluminiumkonstruktionen als Herausforderung“ sieht. Als weitere gefragte Produkte nennt der Geschäftsführer Brandschutzelemente: Durch die strengeren Brandschutzanforderungen überarbeiten die Kunden die Brandschutzkonzepte und fragen nach modernen Lösungen. Große Nachfrage besteht ebenfalls im Bereich Automation. Lohse Metallbau wird seine Mitarbeiter daher weiter im Bereich Schüco Gebäudeautomation ausbilden.



Weitere Informationen zur Lohse Metallbau GmbH, die schon seit Beginn Partner von Schüco ist, lesen Sie unter www.lohse-metallbau.de



Rechtzeitig zum großen Firmenjubiläum wurde das neue Verwaltungsgebäude der Lohse Metallbau GmbH fertiggestellt.

Zum Team, das partnerschaftlich geführt wird, gehören 30 Mitarbeiter. Vier Lohse-Brüder arbeiten in der Geschäftsleitung.



Partnerrunden

Von den SimplySmart Frühstückstreffen über Kart-Rennen bis hin zum Jungunternehmer-Treff gab es bei den Schüco Veranstaltungen viel **Gelegenheit, Neues kennenzulernen und sich auszutauschen.**



Besondere Schulung

Mitarbeiter der Helmut Ostertag GmbH in St. Johann-Gächtingen ließen sich die neuen SimplySmart Beschläge beim Frühstücks-Snack gern erklären.



Willkommene Abwechslung

Auch bei KL-TEC in Dußlingen kamen das Frühstück und die Infos zu SimplySmart, die Jürgen Zemann von Schüco vortrug, bestens an.



Aus dem Stegreif

Bei der Bauer Fenster GmbH in Steinenbronn wurde für die Frühstücksrunde kurzerhand ein Stehimbiss gezaubert.



Das etwas andere Frühstück

Mitarbeiter der Firma Lillich aus Marbach informierten sich in entspannter Atmosphäre über die Neuheiten bei Schüco SimplySmart.



Einfach praktisch

Der Schüco Partnerbetrieb Bulmer Metallbau in Nagold-Emmingen funktionierte seinen Schweißstisch einfach zum Frühstücksbüfett um.



Bannerwerbung

Das Team von Metallbau Martin Schraitle aus Filderstadt-Sielmingen posierte beim SimplySmart Frühstück vor dem Schüco Banner.



Werbeflächen

Die Mitarbeiter von Ikker Metallbau in Welzheim trugen beim SimplySmart Frühstück sogar T-Shirts mit ihrem Firmenlogo.



Frühstück mit Mehrwert

Rehm Metallbau GmbH in Filderstadt informierte sich bei Gerd Pfeiffer (Schüco) auch über passende Beschlagswerkzeuge und -stanzen.



Alles SimplySmart

So sah das Frühstückbüfett bei Fenster Starz Metallbau in Bad Urach aus: SimplySmart Snacks zwischen Schüco SimplySmart Beschlägen.



Rege Teilnahme

Bei den Mitarbeitern von Schmitt Metallbau GmbH aus Kernen kam das Frühstück mit Christophe Ronecker (Schüco) ebenfalls sehr gut an.



Freudiges Ereignis

Freude kam auch bei Berthold Wurst GmbH & Co. KG in Murrhardt auf, als Gerd Pfeiffer (Schüco) die SimplySmart Snacks aufsticht.

SimplySmart Snacks

Einfach und gut – so ging es bei den Schüco SimplySmart Frühstücksrunden der Vertriebsleitung Marbach mit den Partnern zu. Eine Auswahl ist hier zu sehen. Bei Snacks in ungezwungener Atmosphäre, oft mitten in den Fertigungshallen, stellten Schüco Mitarbeiter den Verarbeitern unter anderem neue Schüco SimplySmart Systeme vor.



35 der insgesamt 110 Beschäftigten von Mundal Fenster- und Fassaden-Technik GmbH reisten zu Schüco nach Bielefeld, um vor Ort mehr über ihren Geschäftspartner zu erfahren.

Zu Besuch bei Schüco

Schüco Partner Mundal Fenster- und Fassaden-Technik GmbH im baden-württembergischen Ehingen-Mündingen baut auf seine Mitarbeiter, denn „gute Mitarbeiter sind das wertvollste Kapital eines Unternehmens“. Damit die Belegschaft ihren Geschäftspartner besser kennenlernt, wurde mit 35 der insgesamt 110 Mitarbeiter im Juli ein Betriebsausflug in die Schüco Zentrale nach Bielefeld organisiert. Vor Ort bekam das Mundal Team die Gelegenheit, sämtliche Bereiche des Systemherstellers kennenzulernen: angefangen vom Schüco Technologiezentrum bis hin zum Schüco Showroom. Beim anschließenden gemeinsamen Abendessen gab es viel Zeit, sich mit den Schüco Kundenbetreuern auszutauschen. Am nächsten Tag ging es rund: Beim Kart-Rennen „Schüco-Mundal-Cup“ konnten die Mitarbeiter auch ihre Fahrkünste unter Beweis stellen.

Nach dem gemeinsamen Festessen wurde dem Quizgewinner eine Sahnetorte überreicht.



Das alljährlich stattfindende Kart-Rennen in Stuttgart ist bei den baden-württembergischen Schüco Partnern bereits Tradition.

Kopf-an-Kopf-Rennen

Die Kart Challenge ist in Baden-Württemberg mittlerweile ein im Kalender vorgemerkt Event: Jedes Jahr im Sommer treffen sich die Teams von Schüco Partnern, um in der Stuttgarter Kart Arena Kart-o-Mania gegeneinander anzutreten. Im Juni waren es dreizehn Teams mit jeweils vier Personen, die sich dem Wettbewerb

stellten. Jedes Teammitglied hatte die Aufgabe, die Kart Challenge so schnell wie möglich zu passieren. Am Ende wurden die Fahrzeiten addiert und die fahrtüchtigste Mannschaft ermittelt. Neben dem abschließenden Festessen gab es auch ein Quiz: Der Gewinner erhielt die Schüco Sahnetorte.

Wie weit nach vorn lässt sich der Klotz setzen, wenn Kollegen einen unterstützen? Im Seminar für Jungunternehmer war Teamwork gefragt.



Gemeinsam weiterkommen

Zusammenarbeiten, um gemeinsam mehr zu erreichen. So lautet eines der Ziele des Seminars, das sich an die nachfolgende Führungsgeneration der Schüco Partner aus dem Bereich Kunststoff wendet. Bereits zum zweiten Mal trafen sich die Nachwuchskräfte. In einer offenen und kollegialen Atmosphäre tauschten sie sich aus und erfuhren mehr zum Thema Führung; etwa unter dem Titel „Umgang mit Herausforderungen im Wandel“ oder „Ich als Füh-

rungskraft“. Viele der Teilnehmer im Alter von 23 bis 40 Jahren arbeiten schon in der Geschäftsleitung, andere sind kurz davor. Schüco ist bei diesen Veranstaltungen nicht nur die Vermittlung von Wissen, sondern auch der Netzwerkgedanke und die Teamarbeit besonders wichtig. Das Seminar für Jungunternehmer läuft in Zusammenarbeit mit der Schüco Trainingsabteilung in Bielefeld. Anfang kommenden Jahres findet ein weiteres Treffen statt.

Herzlichen Glückwunsch

Ob ein Unternehmen 120, 55, 50, 30 oder 25 Jahre Bestehen feiert, eines steht fest: Die Schüco Partner haben über eine lange Zeit erfolgreich ihr Handwerk gemeistert. Auch Nachwuchs ist ein Grund zu gratulieren! Steht bei Ihnen ebenfalls ein Firmenjubiläum an oder gibt es ein freudiges Ereignis? Schreiben Sie einfach an schueco-partner@schueco.com

120



120 Jahre Firma Fricke aus Nienstädt: Das Unternehmen beging sein Jubiläum feierlich – mittlerweile wird es in der fünften Generation geführt. Bei der Urkundenübergabe dabei (v. li.): Reiner Baumgartner (Schüco), Florian Fricke, Sebastian Fricke, Frank Bohnen, Friedrich-Wilhelm Fricke von der Firma Fricke und Dirk Hackel (Schüco).

55



55 Jahre Firma HeKa aus Graben-Neudorf: Anlässlich des Firmenjubiläums überreichte Dietmar Drixler (Schüco Gebietsmanager) Inhaber Hans-Dieter Herzog die Urkunde (v. re.). Auch Vertriebsleiter Andreas Heilig freute sich über die Auszeichnung.

55



55 Jahre Firma Serr aus Rülzheim: Gegründet wurde der Betrieb bereits 1928. Die ersten Schüco Allraumfenster produzierte das Team von Serr vor 55 Jahren. Seit 1997 führt Rolf Serr das Familienunternehmen. Die Urkunde überreichte ihm Schüco Gebietsmanagerin Katrin Scaroni.

50 Jahre Schock Fensterwerk aus Denkendorf: Anlässlich des 50-jährigen Bestehens wurden eine Urkunde und ein Bild mit einem Zitat von Henry Ford übergeben. Im Bild (v. li.): Reinhold Schock, Jürgen Bohmann (Schüco), Eckhard Schock senior und Eckhard Schock junior.



50

25 30



30 Jahre Firma SSK, Hofheim: Schüco Gebietsmanager Christian Frey gratulierte dem erfolgreichen Partner und verlieh Ernst Schaffer und Michael Selhorst die Ehrenauszeichnung.



25 Jahre Goldbeck Bauelemente Treuen GmbH aus Treuen: Mit Freude nimmt Mario Foltanyi (Mitte) die Auszeichnung für 25 Jahre erfolgreiche Zusammenarbeit von Jörg Eckard und Norman Watzek (Schüco) entgegen.

25



25 Jahre Firma Metallbau Stooß, Bad Belzig: Nutzen das gute Wetter für ein Gruppenfoto anlässlich der Urkundenübergabe (v. li.): Schüco Gebietsmanager Uwe Blank, Bodo Sternberg und Jörg Stooß von der Firma Metallbau Stooß und Schüco Vertriebsleiter Peter Dubberstein.

25



25 Jahre RFE GmbH, Stockstadt: Bei guter Stimmung und Sonnenschein überreichte Schüco Gebietsmanager Armin Lehrmann (3. v. li.) der RFE-Geschäftsführung die Urkunde (v. li.): Martin Bayer, Jürgen Bauer und Stefan Rohe.

3

Junge Nachwuchskräfte

Die Töchter von Architekt Michael Gehrman vom Architekturbüro Fuchs-Wacker aus Stuttgart: Chloé, Philippa und Eloïse (v. li.) fühlen sich sichtlich wohl im Schüco Outfit – willkommen im Team!



Ausgezeichneter Partner

Die Firma Schmid Fenster + Türen GmbH aus Unlingen erhielt einen Kunststoff-Award sowie eine Schüco Alu Inside Urkunde. Letztere weist das Unternehmen als zertifizierten Schüco Alu Inside Partner aus – Glückwunsch! Bei der Urkunden- und Award-Übergabe dabei (v. li.): Schüco Gebietsmanager Stefan Klein, Roland Schmid, Brigitte Schmid und Hannes Klim, Bautechnischer Dienst von Schüco.

Quiz

Welche Widerstandsklasse empfiehlt die Polizei für Fenster und Türen in privaten Wohnhäusern?

- a) WK1
- b) RC2 (WK2)
- c) RC3 (WK3)

Wer die richtige Antwort weiß und eine kleine Portion Glück hat, kann gewinnen! Ein schönes Abendprogramm winkt mit dem **1. Preis**: Er beinhaltet zwei Eintrittskarten zum Musical BODYGUARD im Kölner Musical Dome, inklusive Übernachtung im Hotel Dorint. Auch der **2. und 3. Preis** können sich sehen – beziehungsweise tragen – lassen. Einen partnerschaftlich starken Auftritt im Leibwächter-Look verspricht jeweils ein Paket mit zwei BODYGUARD Hoodies, zwei BODYGUARD Regenschirmen und zwei BODYGUARD Tassen. Partner, die beim Quiz mitmachen möchten, notieren die Adresse, die richtige

1. Preis: Zwei Eintrittskarten zu dem Musical BODYGUARD im Kölner Musical Dome inklusive einer Übernachtung im Doppelzimmer des Dorint Hotel am Heumarkt Köln



2. und 3. Preis: Jeweils ein Gewinner-Paket bestehend aus zwei BODYGUARD Hoodies, zwei BODYGUARD Regenschirmen und zwei BODYGUARD Tassen



Antwort – a, b oder c – und senden alles zusammen per E-Mail an die Adresse: schueco-partner@schueco.com
Einsendeschluss ist der **15. Januar 2016**. Viel Glück!

Schüco gratuliert!

In der vorherigen Ausgabe hatten wir gefragt, wofür sich die 2° Stiftung einsetzt. Die richtige Antwort und Glück hatte Bettina Klumpjan von der KLUMPJAN GmbH aus Velen-Ramsdorf. Sie hat den 1. Preis, ein Bewirtungsset, gewonnen. Außerdem erhielten den 2. und 3. Preis, jeweils ein Servierset: Karsten Heise von HEISE Metallbau aus Wulfthen und Carolin Käthe von ela-mechanische sicherheitstechnik GmbH aus Beelitz OT Zauchwitz. Viel Spaß mit den Gewinnen!

Teilnahmeberechtigt sind ausschließlich gewerbliche Betriebe des Fenster- und Fassadenbaus, die sich im Partnerbereich unter www.schueco.de/partner-quiz bis zum 15. Januar 2016 für das Gewinnspiel anmelden. Handelt es sich bei dem Teilnehmer um eine natürliche Person, muss diese das 18. Lebensjahr vollendet haben. Gehen mehr als fünf 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.

Sicherheitshinweis:

Schüco Fenster und Haustüren können zu Langeweile bei Wachhunden führen.



Sicherheit, die jeden in der Familie überzeugt: mit Fenstern, Haustüren und Schiebetüren von Schüco können Sie schon bei der Planung für das wichtigste Gefühl in Ihrem Zuhause sorgen: Geborgenheit. Durch langjährige Erfahrung und geprüfte Markenqualität.

www.schueco.de/sicherheitshinweis

Schüco präsentiert:

BODYGUARD
DAS MUSICAL

NUR IM MUSICAL DOME KÖLN
www.bodyguard-musical.de

Fenster. Türen. Fassaden.

SCHÜCO