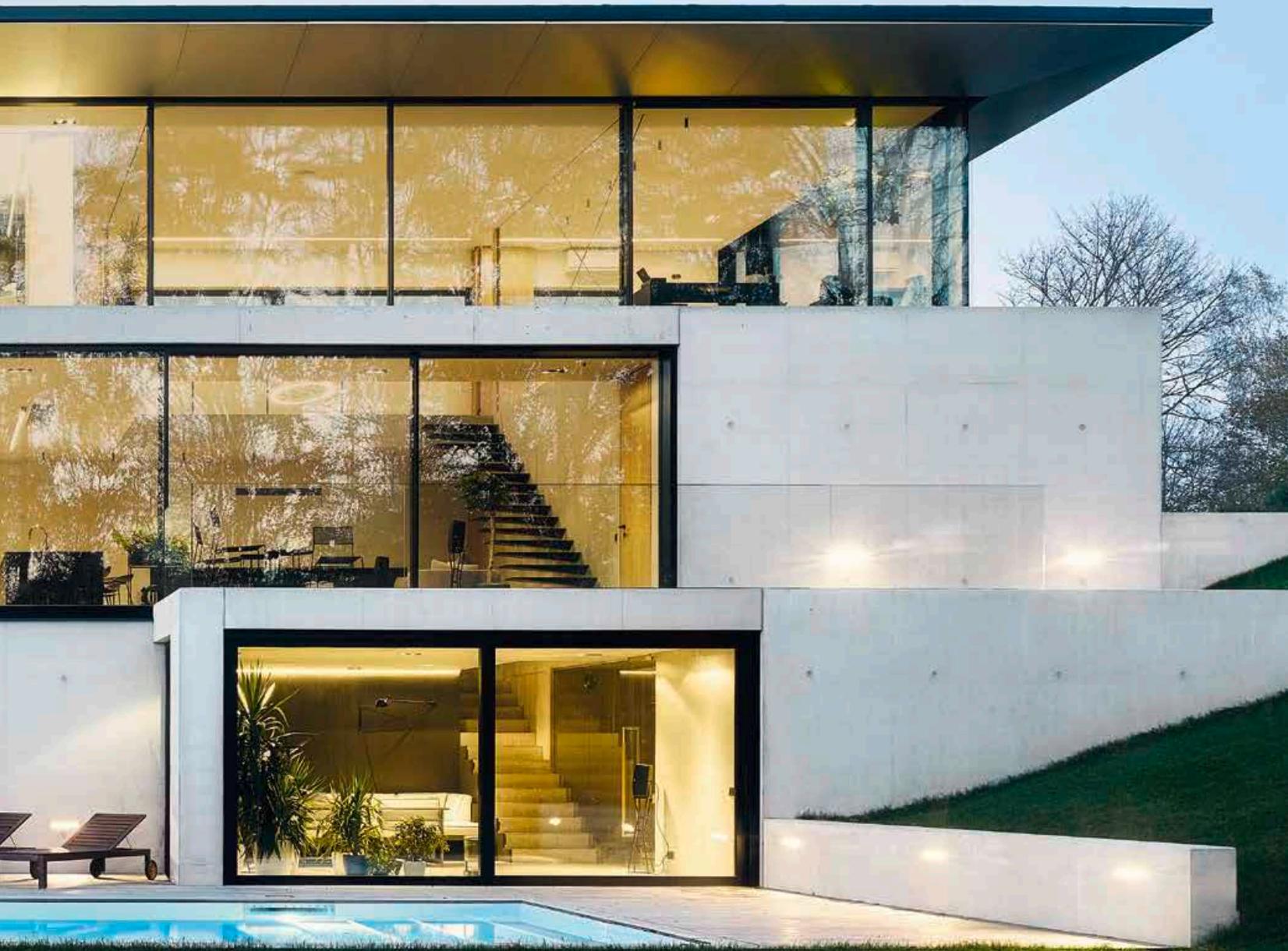


SCHÜCO

# partner | 01

Das Kundenmagazin

2020



## Panorama zum Schieben

Schiebesysteme im Fokus

### **Digitale Schüco Kompetenz**

Die Digitalisierung schreitet im Metallbau schnell voran. Schüco teilt sein Know-how mit den Schüco Partnern.

### **Vorreiter bei Klimazielen**

Mit CO<sub>2</sub>-Minderungszielen die globale Erderhitzung auf 1,5 Grad begrenzen.

Schiebetüren bilden die optimale Verbindung zwischen drinnen und draußen. Wie hier beim Wohnhaus in Ulm. Mehr auf Seite 6

News	08		
<b>Panorama im Fokus</b>	<b>10</b>	28	Gemeinsam noch smarter mit Gira
Herrliche Aussichten mit Living Slide	20	30	Roschmann-Tower mit Schüco AWS 75 PD.SI
<b>Digitale Kompetenz</b>	<b>24</b>	<b>32</b>	<b>Recht: Ist Schweigen Gold?</b>
		41	Mitmachen und gewinnen!

## SCHÜCO IMPRESSUM

Herausgeber | Schüco International KG | Marketing Dr. Georg Spranger, 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 | trurnit GmbH ■ Balanstraße 73/Haus 10 ■ 81541 München  
Bildnachweise: Titel: Photo by Maris Locmelis; Seite 02, 06–07: Conné van d'Grachten; 03: Frank Peterschroeder; 04–05: imago images/Jan Huebner; 06–07: connevandgrachten@t-online.de; 10–21: Photo by Maris Locmelis, LUKAS PALIK FOTOGRAFIE / Schüco, mediaprojekt GmbH; 24–25: oxygen - Getty Images; 26–27: Frank Peterschroeder; 30–31: Daniel Wieser – Architekturfotografie, Hildesheim/Karlsruhe; 32–33: Pressmaster-shutterstock; 34–35: Franziska Beckmann, 3XN Architects; 36–37: LUKAS PALIK FOTOGRAFIE



## Gemeinsam durch die Corona-Krise

Sehr geehrte Partnerinnen,  
sehr geehrte Partner,

die Auswirkungen der Corona-Pandemie treffen mittlerweile alle Teile der Gesellschaft. Und damit auch Ihr Unternehmen, Ihre Vertragspartner, Auftraggeber, Subunternehmer – und nicht zuletzt Ihre Belegschaft. Die gute Nachricht lautet: Sie werden damit nicht alleine gelassen. Schüco versteht sein Partner-Netzwerk als eine starke Gemeinschaft. Eine robuste und vertrauensvolle Partnerschaft bedeutet auch, in Krisenzeiten eng zusammenzuhalten und sich zu unterstützen.

» Eine robuste und vertrauensvolle Partnerschaft bedeutet auch, in Krisenzeiten eng zusammenzuhalten und sich zu unterstützen.

Deshalb hat Schüco auf den folgenden beiden Seiten erste Angebote zu Ihrer Unterstützung zusammengestellt. In Webinaren wollen wir Ihnen wichtige Informationen zur Liquiditätssicherung und zu rechtlichen Fragestellungen geben – soweit dies aufgrund der Neuartigkeit der Situation und der vielen Sachverhaltskonstellationen denkbar ist. Wir wollen Sie aber auch ermuntern, sich schon jetzt auf das Ende der Krise vorzubereiten. Nur wer seine Lieferketten nicht abreißen lässt, wird dann schlagkräftig sein. In dieser Ausgabe zeigen wir Ihnen Perspektiven für die Zukunft. Gemeinsam werden wir diese besondere Situation meistern!

Ihr

Andreas Engelhardt,  
persönlich haftender Gesellschafter

# Vereint durch die Krise

Ausführende Unternehmen, ihre Mitarbeiter und Vertragspartner sind von den **Auswirkungen der Corona-Pandemie** betroffen. Schüco unterstützt in dieser schweren Zeit seine Partner mit Informationen und Austausch. Und bereitet sie auch auf die Zeit nach der Krise vor.

SCHÜCO HAT FÜR SEINE PARTNER ein Informationspaket zusammengestellt, das Ihnen in der aktuellen Situation helfen soll, Ihr Unternehmen durch diese wirtschaftlich schwere Zeit zu führen. Erste konkrete Maßnahmen können Sie bereits jetzt nutzen. Mit unseren Webinaren bieten wir eine konkrete Handlungsanleitung und Hilfestellung rund um operative Fragestellungen, zur Betriebsführung oder etwa bei der Abwicklung von Bauvorhaben und in Mitarbeiterangelegenheiten.

In Zusammenarbeit mit den Rechtsanwälten Weiss & Weiss klären wir Sie rechtssicher auf und stehen Ihnen bei Fragen gerne zur Verfügung. Melden Sie sich direkt nach Ihrem Login unter Mein Arbeitsplatz zu den Webinaren an.

## Was ist höhere Gewalt?

Mit einer Situation wie die in der Corona-Krise wird auch rechtlich Neuland betreten. Welche Folgen sich für Ihr Unternehmen ergeben könnten, hängt von verschiedenen Konstellationen ab – etwa von der vertraglichen Ausgangslage und den jeweiligen Ereignissen und Maßnahmen. Schüco möchte eine erste Hilfestellung leisten, insbesondere zum Begriff „höhere Gewalt“, der im Moment oft zitiert wird. Zu bedenken ist dabei der Zeitpunkt des Vertragsschlusses wie auch terminliche Auswirkungen und Folgen auf der Leistungsebene. So muss beispielsweise differenziert werden zwischen

verpflichtenden Anordnungen von Behörden und freiwilligen Maßnahmen.

Die Rechtsanwälte Weiss & Weiss haben die Rechtsgrundlage hierzu zusammengestellt und alles in einem Dokument beschrieben und erläutert – auch wenn viele Fallkonstellationen denkbar sind, die individuell geprüft werden müssen.

## Handlungsfähig bleiben

Aktuell sieht Schüco noch keine größeren Einflüsse auf die Lieferfähigkeit der Aluminium- und Stahlssysteme. Wir stehen in ständigem Dialog mit unseren Lieferanten und überprüfen vorbeugend gegebenenfalls notwendige und mögliche Backup-Szenarien.

Sollten Sie Kenntnis von Einschränkungen für Ihren Geschäftsbetrieb haben oder vorhersehen, kontaktieren Sie uns bitte schnellstmöglich, damit eine gemeinsame Abstimmung der nächsten Schritte erfolgen kann. Bitte ermöglichen Sie auf jeden Fall die Annahme laufender Lieferungen, damit Ihnen alle benötigten Materialien direkt zur Verfügung stehen und Sie handlungsfähig sind, sobald sich die Lage entspannt.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertriebsendienst arbeiten vorsorglich im Homeoffice, sind aber wie gewohnt für Sie erreichbar und stimmen gerne mit Ihnen Lösungen ab, wie bei einer möglicherweise eingeschränkten

Abstand halten!

Zuhause bleiben!

Bleibt gesund!

35

Warenannahme ein passendes Zeitfenster für eine Belieferung gefunden werden kann. Selbstverständlich achten wir insbesondere bei unseren Fahrern auf strengste Einhaltung der Hygienevorschriften.

## Immer und überall im Bild

Bei technischen Problemen auf der Baustelle muss kein Mitarbeiter mehr aus dem Büro ausrücken. Die Lösung gibt es per Klick: Lifesize Cloud ist ein Video-Dienst, mit dem Sie hochqualitative Video-Konferenzen besonders einfach durchführen können. Auch von der Baustelle aus. Mit dem Tablet verbindet sich der Mitarbeiter vor Ort per Video-Anruf mit dem Kollegen im technischen Büro. Live können beide das Problem begutachten und sich austauschen. Genauso einfach können Fotos, Skizzen oder die aktuellen CAD-Zeichnungen übertragen werden. Mit Lifesize Cloud lassen sich verschiedenste Geräte – Raumsysteme, Laptops, Tablets oder Smartphones beliebiger Hersteller – miteinander verbinden. Der Zugang erfolgt entweder über die browserbasierte Cloud-Web-App über Google Chrome oder über eine App, die sich innerhalb von Sekunden auf nahezu jedem Gerät installieren lässt. Die verschlüsselte Video-Kommunikation ist sicher, flexibel und kostengünstig. Natürlich können Sie auch reguläre Audio-Anrufe tätigen, Video-Konferenzen abhalten und aufzeichnen.

## Webinare:

### **Webinare zum Bauablauf – Rechtliche Antworten zur Projektabwicklung**

**Webinar I:** Aufträge abwickeln in Zeiten von Covid-19 // Teil 1: Höhere Gewalt

**Webinar II:** Aufträge abwickeln in Zeiten von Covid-19 // Teil 2: Durch die Vertragspartner veranlasste Maßnahmen

**Webinar III:** Mein Unternehmen in Zeiten von Covid-19

### **Betriebswirtschaftliche Webinare:**

**Webinar I:** Liquidität sichern in Zeiten von Covid-19 // Teil 1: Staatliche Hilfen und Maßnahmen

**Webinar II:** Liquidität sichern in Zeiten von Covid-19 // Teil 2: Liquidität steuern

**Webinar III:** Liquidität sichern in Zeiten von Covid-19 // Teil 3: Betriebswirtschaftliche Führung mit Kennzahlen

## Rechtsgrundlagen:

Download des zehnteiligen Dokuments unter [www.schueco.com/de/verarbeiter/mein-arbeitsplatz/corona-pandemie](http://www.schueco.com/de/verarbeiter/mein-arbeitsplatz/corona-pandemie)

## Lifesize Cloud:

Mehr Informationen gibt es auf eine Mail an [PCT@schueco.com](mailto:PCT@schueco.com)

Für die Partner hat Schüco alle Angebote unter MEIN ARBEITSPLATZ aufbereitet. Mit der Registrierung bzw. dem Login können Sie auf die Infos zugreifen bzw. sich zu den Webinaren anmelden.

Mehr Informationen unter Mein Arbeitsplatz [www.schueco.com/de/verarbeiter/mein-arbeitsplatz/corona-pandemie](http://www.schueco.com/de/verarbeiter/mein-arbeitsplatz/corona-pandemie)



# Kubismus in Ulm

Mehr Infos unter  
[schueco.de/  
wohnhaus-ulm](https://www.schueco.de/wohnhaus-ulm)

EIN WÜRFEL aus weißem Beton, kontrastierend mit blauen Fensterflächen, die den Himmel einfangen. Das ist die Anmutung eines Wohnhauses in Ulm in Baden-Württemberg, das die Architekten Anker Buchholz verwirklicht haben. Schüco hat mit dem Schüco Partner MBM Konstruktionen GmbH die Automation, Schiebetüren, Türen und Fassaden beigesteuert. Das Schüco Türsystem ADS 75.SI erfüllt höchstwärmegeklämmt maximale Anforderungen an Energieeffizienz, Funktionalität und Design. Die Fassade ist mit dem wärmegeklämmt Pfosten-Riegel-Fassadensystem Schüco FWS 60.HI ausgeführt. Für perfekte Schlagregendichtheit und exzellenten Schallschutz sorgt das hochwärmegeklämmt Schiebe- und Hebeschiebesystem ASS 70.HI. Dazu kommt das leistungsstarke Türkommunikationssystem Schüco Door Control Systems (DCS).

## Baubeginn fürs Welcome Forum



Erster Spatenstich für das Schüco Welcome Forum (von links): Prof. Holger Hoffmann von one fine day Architekten, Philipp Neuhaus, Chief Financial Officer (CFO) von Schüco, Andreas Engelhardt, persönlich haftender Gesellschafter von Schüco, Armin Laschet, Ministerpräsident des Landes Nordrhein-Westfalen, Dr. Ing. Hinrich Mähmann, persönlich haftender Gesellschafter der OTTO FUCHS KG, Meinerzhagen, und Ludwig Fuchs, Gesellschafter der OTTO FUCHS Gruppe.

**DER ERSTE SPATENSTICH** fürs neue Besucherforum ist symbolisch gesetzt. NRW-Ministerpräsident Armin Laschet war extra angereist, um gemeinsam mit Andreas Engelhardt den Startschuss für den Baubeginn zu geben. „Mit dem hochmodernen ‚Welcome Forum‘ setzt Schüco ein starkes Zeichen für die Zukunft“, sagte Laschet vor der Bielefelder Schüco Belegschaft. „Damit kann Bielefeld Geburtsstätte für viele weitere technische Innovationen ‚made in Nordrhein-Westfalen‘ werden, wenn Investoren, Architekten, Handwerk und Unternehmen Hand in Hand Visionen zum nachhaltigen Gebäudebau im 21. Jahrhundert entwickeln.“ Der bisherige Showroom wird für das Schüco Welcome Forum erweitert und komplett umgebaut. Ab 2021 soll es einen Einblick bieten in Schüco Produkte, Maschinen und digitale Lösungen. Der Bau ist Teil des eigenen Neubau- und Sanierungsprojektes, für das rund 95 Millionen Euro bereitgestellt werden.

## Ein Grundstein für die Zukunft

**EIN INNOVATIVES** und nachhaltiges Gebäude entsteht – der Grundstein zum Schüco One Neubau ist gelegt. Die zum Einsatz kommenden Schüco Fassadenelemente zeigen, welche technischen und ästhetischen Möglichkeiten moderne Gebäudehaut heute bietet: nach Süden hin geschlossen und nach Norden hin transparent,

für eine bessere Energiegewinnung und viel Tageslicht. Dabei sind alle Schüco Produkte cradle-to-cradle-zertifiziert, also besonders ressourcenschonend. Für die Mitarbeiter entstehen Räume, die selbstbestimmtes Arbeiten ermöglichen und den Wissensaustausch fördern: Es gibt keine Korridore, sondern einen schleifenförmigen Gang rund um ein zentrales Atrium. Ungeöstertes Arbeiten ermöglichen flexible Konferenzräume und abgetrennte Bereiche. Bei der Planung hat Schüco weit in die Zukunft gedacht und sogar die Mitarbeiter nach ihren Visionen gefragt. Videos mit diesen Botschaften werden neben anderen Utensilien in



einer Zeitkapsel in eine Stehle eingemauert. Ein Duplikat wird in 25 Jahren geöffnet – welche Schüco Visionen werden dann wohl Wirklichkeit geworden sein?



reddot design award winner 2019



## Top Design!

**AUSGEZEICHNET** – so lässt sich die Schüco Produktwelt zusammenfassen. Denn beim renommierten reddot design award 2019 hat Schüco in der Kategorie Product Design regelrecht abgeräumt. Als Trendsetter der Designbranche hat die Jury gleich sechs Produkte bewertet: das Schiebesystem Schüco ASE 67 PD, die Schiebesystemplattform Schüco ASE 60/80 TT, das Schüco Fassadensystem FWS 35 PD, das

Panorama Design Fenster Schüco AWS 75 PD.SI, das Schüco Sonnenschutzsystem CSB sowie die intelligente Türkommunikation Schüco DCS SmartTouch. Fünf Auszeichnungen erhielt Schüco beim German Design Award in der Kategorie „Building and Elements“. Die internationale Fachjury ehrte das Schüco Schiebesystem ASE 67 PD mit dem Goldstatus, vier weitere Produkte mit „Winner“.



# Messeneuheiten online im Webspecial

**AUFGRUND DER FÜRSORGE- UND VORSORGEPLICHT** gegenüber den eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern als auch gegenüber seinen Partnern und Gästen weltweit hat Schüco seine Messebeteiligung an der Fensterbau Frontale 2020 abgesagt. Auf die Messeneuheiten

müssen Schüco Partner dennoch nicht verzichten. Seit Mitte März finden Sie alle Informationen in einem digitalen Webspecial. Hier können Sie nicht nur den Schüco Messestand virtuell erleben, sondern sich auch für Webinar-Termine mit unserem Produktmanagement an-

melden. So erfahren Sie, wie Sie Bauherrenwünsche mit zukunftsweisenden Fenstern, Türen und Schiebetüren von Schüco erfüllen können. Lassen Sie sich von den smarten Wohnbaulösungen inspirieren und erleben Sie Zuhause. Denn „Zuhause ist alles.“

## C2C: Bauen für die Zukunft

**GLEICH ZWEI AUSZEICHNUNGEN** hat Schüco für die Zukunftsfähigkeit seiner Sonnenschutzsysteme erhalten: Das „Cradle to Cradle Products Innovation Institute“ hat den Schüco Sonnenschutz CSB (Concealed Shaped Blind) mit Silber und den Sun-Master Integralmaster mit Bronze zertifiziert. Mit der Prämierung wird sichergestellt, dass Produkte nach Ablauf der Nutzungsphase in den Wertstoffkreislauf zurückgeführt werden können. Der aktive Sonnen-, Blend- und Sichtschutz CSB reduziert den Wärmeeintrag in das Gebäude und leistet damit einen wichtigen Beitrag zur Energieeinsparung sowie zum Wohlbefinden der Nutzer. Andererseits bleibt durch eine hohe Transparenz von über 23 Prozent der Bezug zur Außenwelt selbst bei vollständig heruntergefahrenem Sonnenschutz erhalten – selbst bei hohen Windgeschwindigkeiten. Der Integralmaster ist ein innen liegendes Rollosystem ohne auftragende Kassetten und Seitenführungen. Rollokassette und Glashalteleiste sowie Seitenführung und Glashalteleiste sind jeweils ein Bauteil – her-

kömmliche Rollosysteme bestehen aus vier Komponenten. Damit ist der Schüco Integralmaster voll integriert und praktisch unsichtbar im Fenster verbaut. Sonnen-, Blend- und Sichtschutz sind durch unterschiedliche Folienbehänge effektiv kombinierbar. C2C bedeutet, dass Produkte nach dem Prinzip „von der Wiege bis zur Wiege“ (engl.: cradle to cradle) bereits heute die Standards der Zukunft erfüllen. Lösungen, die die Lebensgrundlage künftiger Generationen erhalten und gestalten. Der 360°-Nachhaltigkeitsansatz von Schüco umfasst den gesamten Lebenszyklus eines Produktes: von der Planung über Herstellung, Montage und Nutzung bis zur Möglichkeit des Rückbaus mit Recycling. Schüco zählt in der Baubranche zu den Vorreitern, auch bei der Entwicklung C2C-zertifizierter Produkte.

Mehr Infos unter [schueco.de/sonnenschutz](http://schueco.de/sonnenschutz)



## Direkt zum Webspecial

Nutzen Sie den QR-Code, um direkt zum Webspecial zu gelangen oder geben Sie folgenden Link in Ihrem Browser ein: [www.schueco.com/polymer\\_highlights](http://www.schueco.com/polymer_highlights)



Cradle to Cradle steht für kontinuierliche Materialkreisläufe und positiv definierte Materialien, die für Mensch und Umwelt unbedenklich sind.

# Das Panorama im Fokus

2020 ist bei Schüco das Jahr der Schiebesysteme. Dank Kampagnen für Architekten, Bauherren und Endverbraucher wird der **Bekanntheitsgrad der Schüco Schiebesysteme** steigen – wovon Sie als Schüco Partner profitieren. Welche Trends sind angesagt? Wie setzt Schüco sie um? Und mit welchen Argumenten können Sie bei Ihren Kunden punkten?

Nichts stört das Design. Etwa die Technik zum Einbruchschutz (bis RC 2) ist von außen nicht sichtbar.



# Transparenz trifft Komfort

Die **Schüco Systemplattform ASE 60/80** ermöglicht kreative Lösungen, für die sich ein puristisches Design mit höchsten technischen Anforderungen vereint.

MIES VAN DER ROHE hat es selbst als Prototyp für alle Glasbauten beschrieben: das Farnsworth House in Plano, im US-Bundesstaat Illinois. Gebaut wurde es schon 1951, und doch hat es bis heute nichts von seiner Vorbildfunktion eingebüßt. Durch seine Glaswände erweckt das Haus den Eindruck, als stünde der Bewohner, gut geschützt, mitten in der Natur. Diese Verschmelzung von

Innen- und Außenraum gilt in der Architektur bis heute als erstrebenswert. Die Lichtverhältnisse, die draußen herrschen, wirken sich auf den Innenraum aus. Das Wetter und die Umgebung sind Teil der Gestaltung. Nichts soll ablenken, nichts den Einklang zwischen Umgebung und Architektur stören – in der Natur genauso wie in städtischer Umgebung, wo große Fenster diesen Effekt optisch ebenfalls herbeiführen können.

In der zeitgenössischen Architektur stehen großflächige Verglasungen, die einen Eindruck von Transparenz herstellen, auf der Liste der wichtigsten Trends ganz oben. Schücos langjährige Erfahrung mit hochwertigem Design zeigt sich unter anderem beim bewährten System Aluminium Sliding Element (ASE), das für die neue Generation ASE 60/80 weiterentwickelt wurde. Schüco hat beispielsweise die Profilsysteme mit optimierten Isolierzonen ausgestattet. Das Ergebnis sind exzellente

Wärmedämmwerte in allen Bautiefen, in der Bautiefe 80 sogar bis Passivhausniveau. Gleichzeitig ist ASE 60/80 das erste System am Markt, das sowohl Schiebe- als auch Hebe-Schiebe-Funktionen bereithält – aufgebaut als modulares System mit fast identischen Komponenten, was den Schüco Partnern besonders effizientes Arbeiten ermöglicht. Ein erweitertes Größenspektrum, filigrane Profilloptiken und geschickte Lösungen zum Bimetall-Effekt ergänzen die zukunftsweisende Wärmedämmung, um den Vorstellungen von Bauherren und Architekten gerecht werden zu können.

Den Wunsch nach Transparenz erfüllen die großzügigen Flügelelemente von 3,5 x 3,2 Meter (oder 3,2 x 3,5 Meter), die in Kombination mit besonders schmalen Ansichtsbreiten Innen- und Außenbereich verschmelzen lassen. Das Design ist klar und puristisch, etwa durch eine vollständige Abdeckung der Beschlagnut in den Flügelelementen

der Designlinie. Auch technische Komponenten wie hervorstehende Riegelbolzen im Blendrahmen können vollständig verdeckt werden.

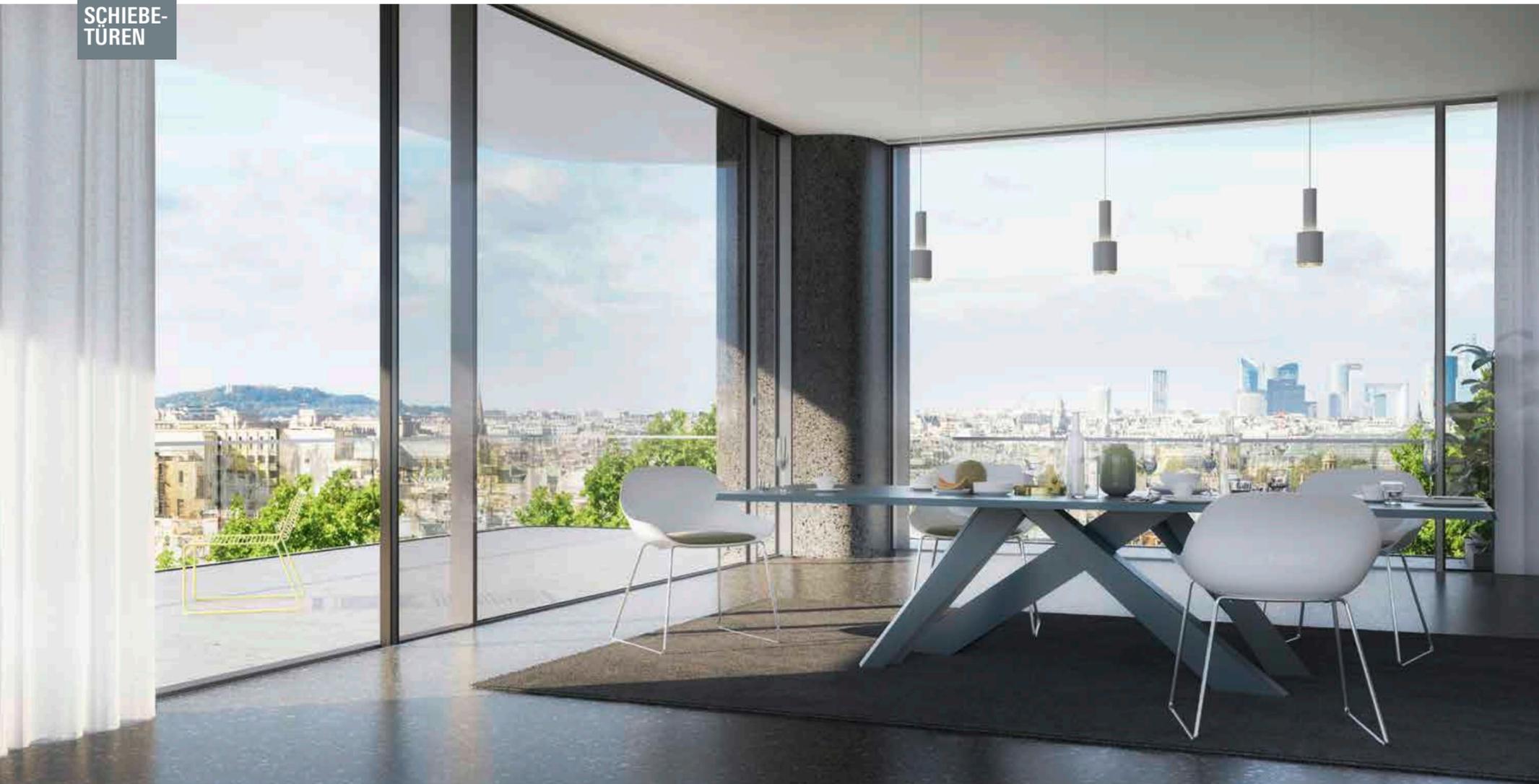
Bei großflächigen Schiebesystemen ab 200 Kilogramm spielt zudem die Reduktion der Bedienkräfte eine wichtige Rolle für den Komfort. Mit der integrierbaren Hubunterstützung können Bewohner die Hebe-Schiebe-Tür sanft anheben und öffnen. Beim Absenken des Flügels kontrolliert die Dämpfung die Rückstellung des Griffes und lässt ihn langsam herunter. SmartStop und SmartClose sorgen für eine gefahrlose Bedienung: SmartStop bremst einen Fahrflügel rechtzeitig ab, bevor ein Nutzer sich einklemmen kann. SmartClose ist die Dämpfermechanik, die den Fahrflügel anhält und langsam in den Blendrahmen zieht.

**Fazit:** ASE 60/80 bringt alle Eigenschaften mit, um ein ästhetisches Design optimal mit Komfort und Sicherheit zu kombinieren.

## Vorteile ASE 60/80

- Maximale Transparenz durch große Flügelabmessungen
- Schmale Ansichtsbreiten und Verhakung für eine reduzierte Optik
- Vollständige Beschlagnutabdeckung
- Niveaugleiche Schwelle für Barrierefreiheit
- Hohe Wärmedämmung bis Passivhausniveau
- Sicherheitssysteme SmartStop und SmartClose
- Eine Beschlagbasis für Schiebe- und Hebe-Schiebe-Lösung

» **Fazit:** ASE 60/80 bringt alle Eigenschaften mit, um ein ästhetisches Design optimal mit Komfort und Sicherheit zu kombinieren.



## Vorteile ASE 67 PD

- Barrierefreiheit durch bodengleiche Schwellen
- Flexible Kombinationsmöglichkeiten der Flügel- und Blendrahmenprofile
- Leichte, werkzeuglose Montage durch eine montagefreundliche Laufschiene ohne Demontage des Flügels
- Optimierte Entwässerung innerhalb des Blendrahmens
- Spezielle Flügelverklebung minimiert die benötigte Klebstoffmenge
- Schnelle und rationelle Verarbeitung durch sich wiederholende Fertigungsschritte, auch bei unterschiedlichen Elementtypen
- Verschiedene Verriegelungstypen
- Exklusives Schließsystem in drei Varianten

Im Fokus steht Barrierefreiheit, gepaart mit hoher Funktionalität und einer unkomplizierten Montage.



# Grenzenlose Freiheit hohe Funktion

Hohe Funktion ohne Barrieren, gepaart mit ausgezeichneter Ästhetik. Das ist das **Schiebesystem ASE 67 PD**.

DIE WELT RÜCKT enger zusammen. Rücksichtnahme und Gleichberechtigung werden wichtiger. Gleichzeitig denken Architekten ihre Entwürfe neu. Sie verfolgen immer stärker den Ansatz, eine Umgebung so zu gestalten, dass sie für alle Menschen, unabhängig von Alter, Größe oder Fähigkeit, so weit wie möglich zugänglich, komfortabel und erfahrbar ist. Gebäude und Produkte sollten so ausgestattet sein, dass sie den aktuellen und potenziellen künftigen Bedürfnissen aller Nutzer entsprechen und mit maximalem Komfort genutzt werden können. Dabei sind die Ansprüche an Sicherheit und Nutzen hoch. Praktisch heißt das unter anderem: In den Gebäuden sollte es keine Barrieren geben. Der freie Zugang ist einerseits eine inhaltliche Aussage. Andererseits sind schwellenlose Übergänge bequem, schützen vor Stolperunfällen und sind für Menschen mit Gehbehinderungen unverzichtbar. Universal Design ist der Begriff für eine

Architektur, die jedem gerecht wird. Das neue Schüco Panorama Design Schiebesystem ASE 67 PD wurde dafür entwickelt, genau diesen hohen Anforderungen zu begegnen und unterschiedliche Wünsche nach Funktionalität, Annehmlichkeit und Ästhetik zu erfüllen. Im Vordergrund des Schiebesystems stehen der optimal integrierte Rahmen der Panoramafenster sowie das schmale Profil – da diese Kombination einen schwellenlosen Übergang zwischen Außen- und Innenbereich erlaubt. Dabei führen sowohl die schlanken Profile als auch das Einlassen des Flügelprofils in den Blendrahmen dazu, dass sich der Anteil der Fensterfläche vergrößert. Ein lichtdurchfluteter Raum entsteht, und das bei vollkommener Barrierefreiheit. Das natürliche Licht ist keine rein ästhetische Komponente. Sie trägt zu einem besseren psychischen und körperlichen Wohlbefinden der Bewohner bei und unterstützt einen nachhaltigen Ansatz beim Bauen, weil der

Energieverbrauch langfristig sinkt. Das hochwertige Panorama-Schiebesystem Schüco ASE 67 PD ist modular aufgebaut: Unterschiedliche Flügeltypen sind mit zwei verschiedenen Blendrahmentypen problemlos kombinierbar. Bei der 90 Millimeter breiten Variante ist der gesamte Flügel in den Blendrahmen eingelassen. Die schmalere Variante braucht mit 57 Millimetern weniger Raum und ist daher ideal für Sanierungen von Bestandsbauten geeignet. Zudem ist bei Schüco ASE 67 PD eine Seamless-Variante möglich, also ein nahtloser Übergang der Elemente, ohne sichtbare Befestigungen.

Ein interessantes zusätzliches Element beim Schiebesystem Schüco ASE 67 PD aus Aluminium ist das Schließsystem, das komplett in den Flügelrahmen integriert ist. Es ist verfügbar in drei verschiedenen Varianten – als im Verhakungsbereich integrierte Verriegelung mit oder ohne Schloss oder als seitlich am Flügel angebrachte

» Fazit: Universal Design heißt, jedem Kunden gerecht zu werden, zum Beispiel durch Barrierefreiheit mit dem Schiebesystem ASE 67 PD.

Dreifachverriegelung zum Blendrahmen. Dessen Kombination sorgt außerdem für ein hochwertiges, einbruchsicheres Element und damit für Sicherheit und größtmöglichen Schutz.

Übrigens: Das Schiebesystem Schüco ASE 67 PD ist mit dem German Design Award 2020, dem Red Dot Award 2019 und dem iF Design Award 2019 ausgezeichnet worden.

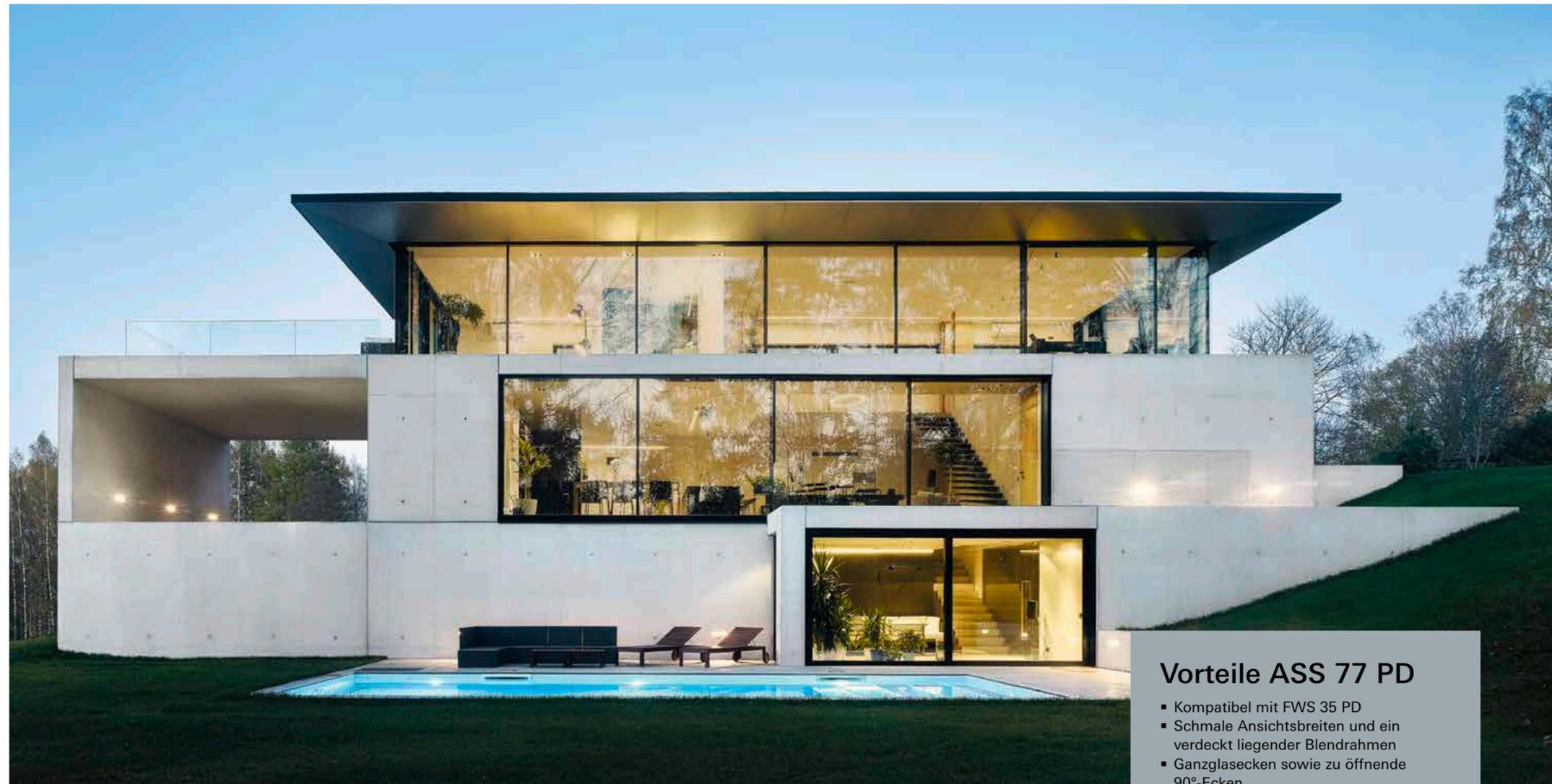
Schiebetüren ermöglichen einen freien Blick. Trotzdem ist eine sehr hohe Wärmedämmung möglich.

# Fließende Übergänge für maximale Transparenz

Nahtlose Übergänge (Seamless) gewinnen in der Architektur an Bedeutung und lassen sich mit dem **Panorama Design-Schiebesystem ASS 77 PD** problemlos umsetzen.



» **Fazit: Nahtlose Übergänge und besonders schmale Ansichtsbreiten schaffen in optischer Hinsicht eine neue Einheit der einzelnen Elemente.**



EIN IDEAL GESTALTETES Gebäude bildet eine Einheit. Alle Elemente sind perfekt aufeinander abgestimmt, jedes erfüllt seinen Zweck, keines ist verzichtbar. Die Übergänge sind fließend, Bauteile scheinen miteinander zu verschmelzen, Befestigungen und Funktionen treten optisch in den Hintergrund und sind doch vorhanden, um optimalen Komfort zu garantieren. Seamless ist frei von sichtbaren Übergängen und erweckt den Eindruck einer selbstverständlichen Natürlichkeit. Sie kommt mühelos daher und gliedert sich trotz der geometrischen Formen fast organisch in die Umgebung ein, als sei keine Alternative denkbar. In Kombination mit großflächigen Panoramafenstern entsteht für die Bewohner ein neues Lebensgefühl: eins zu sein mit der Natur oder mit der Stadt, in der sie leben.

Moderne, nachhaltige Architektur geht weit über maximale Energieeffizienz hinaus. Hochwertiges Design mit

filigranen Optiken und die perfekte Integration von Funktionselementen gehören zu den Merkmalen zeitgemäßer Aluminium-Fassadensysteme. Mit dem Panorama Design-Schiebesystem ASS 77 PD ist Schüco ein Schritt auf die nächste Ebene möglich: nahtlose Übergänge zwischen Fassaden- und Schiebesystemen. Das Panorama Design-Schiebesystem ASS 77 PD schließt fließend an das Panorama Design-System FWS 35 PD an, sodass die Ansichtsbreiten der Pfostenprofile von nur 35 Millimetern erhalten bleiben. Die bündige Integration der Blendrahmen in Boden, Wand und Decke unterstreicht das puristische Design.

Schmale Ansichtsbreiten und ein verdeckt liegender Blendrahmen sorgen für maximale Transparenz. Der Verhakungsbereich liegt nur bei 37 Millimetern. Ganzglasecken sowie zu öffnende 90-Grad-Ecken ermöglichen viel optischen Freiraum. Ob die

Flügel symmetrisch oder asymmetrisch angebracht werden, entscheidet dabei allein der Architekt. Das Panorama Design-Schiebesystem ASS 77 PD erlaubt beides. Durch die homogene Kombination mit Schiebelelementen der Fassade FWS 35 PD entsteht auch in filigranen Eckbereichen ein hochwertiges Design. Beim Übergang vom Innen- in den Außenbereich punktet das System zudem mit einer reduzierten Blendrahmeneinbauhöhe von 90 Millimetern, die zu einer flachen Schwelle führt.

Wichtige Funktionen wie Energieeffizienz, Sicherheitsstandards und Möglichkeiten der Automatisierungsfeatures sind unauffällig in das hochentwickelte Design integriert. In der Mechatronic-Ausführung lässt sich das Schiebesystem beispielsweise bequem via Tablet, Smartphone oder über einen Schalter aus der Entfernung steuern, inklusive erhöhtem Einbruchschutz bis RC 2. Den garantiert auch die manuelle

## Vorteile ASS 77 PD

- Kompatibel mit FWS 35 PD
- Schmale Ansichtsbreiten und ein verdeckt liegender Blendrahmen
- Ganzglasecken sowie zu öffnende 90°-Ecken
- 2- und 3-gleisige Öffnungstypen
- Symmetrische oder asymmetrische Flügelanbringung
- Bedienung über Schalter oder iPad
- Optimiertes Verriegelungskonzept
- Intelligente Sensor- & Softwaretechnologie
- Flache Schwelle dank reduzierter Blendrahmeneinbauhöhe
- Einbruchschutz bis RC2
- Drei Systemvarianten mit unterschiedlicher Wärmedämmung

Variante. Dabei lässt sich die verdeckt liegende Antriebstechnik sanft bedienen und ist extrem leise.

Das Schiebesystem Schüco ASS 77 PD ist bereits mehrfach mit Designpreisen ausgezeichnet worden, etwa mit dem iF Design Award 2018 und dem Red Dot Award 2018 für die Seamless Combination, eine Kombination von Schiebe- und Fassadensystem im Panorama Design.

# Von einer starken Marke profitieren

Schüco unterstützt bei der Schiebetüren-Kampagne Partner **bei ihrem geschäftlichen Erfolg**: Mit den Werbemitteln profitieren Sie von der starken Marke.

OB HOCHWERTIGE BROSCHÜREN, klassische Anzeigen, Roll-ups, Plakate oder Onlinetools: Die Schüco Schiebetüren-Kampagne „more than a view“ erreicht durch hohe mediale Präsenz in Print- und Onlinekanälen sowie intensive Vertriebsaktivitäten Architekten und private Bauherren im gehobenen Wohnbau. Die Schüco Werbemittel lassen sich schnell und einfach mit Ihrem Logo individualisieren: Premiumbroschüren zu den Serien ASS 77 PD, ASE 67 PD oder ASE 60/80 mit spannenden Bildwelten in Kombination mit gezielten Verkaufsargumenten und

ansprechenden Anzeigen in lokalen Printmedien und Onlineportalen. Mit Großflächenplakaten, attraktiven Postern oder Baustellentransparenten und aufmerksamkeitsstarken Roll-ups wird Ihr Unternehmen garantiert nicht übersehen. Online unterstützt Schüco mit Produkt-Trailern und Onlinebannern für Ihre Homepage und Inhalten für Ihre Social Media Aktivitäten. Ein Highlight ist der Schüco Product Configurator (SPC), mit dem Sie Ihre Kunden durch eine attraktive Produktvisualisierung von Schüco Schiebesystemen überzeugen können.



1

**BROSCHÜREN**  
Spannende Bildwelten in Kombination mit gezielten Verkaufsargumenten setzen neue Maßstäbe in der Printkommunikation.



2

**VORLAGEN FÜR ANZEIGEN**  
Nutzen Sie die kostenfreien Anzeigenvorlagen in unterschiedlichen Formaten. Mit Ihrem Logo versehen – fertig!



3

**GROSSFLÄCHENPLAKAT**  
Nutzen Sie unseren Service und individualisieren Sie das Großflächenplakat mit Ihrem Logo. Und wählen Sie Standort sowie Zeitraum aus.



4

**POSTER/BAUSTELLETRANSPARENT**  
Mit prägnanter Kommunikation für den In- & Outdoorbereich wird Ihr Unternehmen garantiert nicht übersehen.



5

**ROLL-UP**  
Das Roll-up garantiert einen leichten Einstieg ins Gespräch mit potenziellen Kunden. Ideal für Schauraum, Besprechungsraum oder auf Messen.



6

**PRODUKT-TRAILER UND ONLINEBANNER – OPTIMIERUNG DER HOMEPAGE**  
Die Homepage ist Ihre Visitenkarte. Optimieren Sie Ihre Webseite mit Bildern und Filmen von Schüco.



7

**SOCIAL MEDIA**  
Wir unterstützen Sie in Ihren Social-Media-Aktivitäten mit Texten und Bildern auf Facebook, Instagram und Co.



8

## SCHÜCO PRODUCT CONFIGURATOR (SPC)

Wie wird das fertige Produkt später aussehen? Das ist eine Frage, die sich Endverbraucher oft stellen, und sie hat in der Regel großen Einfluss auf die Kaufentscheidung. Hier setzt der Schüco Product Configurator (SPC) an. Es handelt sich um eine digitale Erweiterung der Ausstellung. Mit wenigen Schritten lassen sich Schiebeelemente & mehr übers Tablet konfigurieren – gemeinsam mit dem Kunden. Bereits während der Konfiguration werden in Schücal alle erforderlichen Daten angelegt, sodass der Schüco Partner bei Bedarf sofort ein Angebot erstellen kann. Der Clou: Die gewählten Produkte werden in realistischer Umgebung auf dem Bildschirm visualisiert. Der SPC visualisiert die Fantasie des Kunden und erleichtert ihm die Wahl. Mit den hinterlegten Grafiken und Videos kann der Verarbeiter zudem Besonderheiten wie Sicherheitsausstattungen oder Gründe für eine hohe Energieeffizienz leichter erklären und als Kaufargumente nutzen. Mehr Infos unter [schueco.de/spc](http://schueco.de/spc)



Mit dem Kunden konfigurieren Sie das Element nach seinen Wünschen.



Mehr Infos unter [schueco.de/aktionspaket-schiebe](http://schueco.de/aktionspaket-schiebe)

## Einblick: panorama

Die erste Ausgabe unseres Endkundenmagazins können Sie unter [schueco.de/aktionspaket-schiebe](http://schueco.de/aktionspaket-schiebe) als PDF downloaden.





# Herrliche Aussichten

Das **Kunststoff Hebeschiebetürsystem der Schüco LivIng Serie** vereint maximale Verarbeitungs- und Montageeffizienz mit höchsten Ansprüchen an Komfort und Design.

PANORAMA-AUSFÜHRUNGEN mit besonders schmalen Profilsichten für große Glasflächen, eine 0-Millimeter-Schwelle für maximale Barrierefreiheit und einen verdeckt liegenden elektronischen Antrieb für leichte Bedienung – bereits ein Jahr nach der Markteinführung stellt die Schüco Polymer Technologies KG neue Features für das erfolgreiche Premium-Kunststoff-Hebe-

schiebesystem Schüco LivIngSlide vor. Um den Partnerbetrieben zudem eine noch schnellere und rationellere Fertigung dieser Hebeschiebetüren zu ermöglichen, werden ab sofort vorkonfektionierte „Schwellen-Kits“ angeboten.

Mit Schüco LivIngSlide lassen sich vielfältige Anforderungen von privaten Bauherren, Investoren und Architekten erfüllen. Es bietet in Bezug auf Komfort, Design, Sicherheit und Energieeinsparung individuelle Lösungen auf höchstem Niveau. Für maximalen Bedienkomfort sind für dieses Hebeschiebetürsystem verschiedene Ausstattungsoptionen wie etwa SmartClose erhältlich.

## Konstruktionsdetails

Schüco LivIngSlide basiert auf einer 4-Kammer-Flügelprofilkonstruktion. Mit einer Flügelbautiefe von 82 mm erreicht das System Uf-Werte bis 1,2 W/(m<sup>2</sup>K). In weißer Ausführung sind Elementgrößen von 6.500 mm Breite und 2.800 mm Höhe realisierbar – unter Berücksichtigung des maximalen Flügelgewichtes von 400 kg. Die Stabilität solch großformatiger Konstruktionen lässt sich



Neue Schwellen ohne Stolperkanten ermöglichen optimale Barrierefreiheit und ästhetisches Design. Schüco bietet seinen Partnern vorkonfektionierte Schüco LivIngSlide Schwellenprofile.

## Produktvorteile

- Patentierte Dichtungstechnologie
- Bester Wärme-, Schall- und Witterungsschutz
- Lieferung inklusive Beschlag komplett aus einer Hand
- Große Auswahl an Elementvarianten
- Farbliche Gestaltung mit außenliegenden Aluminium-Deckschalen, Schüco AutomotiveFinish sowie einer Vielzahl an Designfolien
- Flächenbündiges Design außen
- Optionale Panoramaverglasung
- Maximale Barrierefreiheit mit 0-mm-Schwelle
- Erstklassiger Bedienkomfort
- Verglasungen von 16-52 mm möglich



## Verarbeitungsvorteile

- Wirtschaftliche Fertigung sowie einfache, kostengünstige Montage
- Folierte Haupt- und Zusatzprofile in zuschnittoptimierten Längen
- Vorkonfektionierte Bodenschwellen
- Hebeschiebe-Flügelrahmen maschinell fertigbar
- Keine Fräsungen an Zusatzprofilen notwendig
- Verarbeitung ohne Deformation durch stabilen, geschlossenen Flügelquerschnitt
- Aluminium-Deckschalen aufklipsbar
- Positionierungshilfen zur schnelleren Montage
- Verbindersets mit Formteilen zur Vereinfachung der Montage
- Zargenverstärkung aus Stahl erhältlich
- Optimale Aufnahme von Fertigungs- und Montagetoleranzen

durch Stahlverstärkungen im Flügelrahmen, die als geschlossene Rechteckrohre ausgeführt sind, erreichen. Aus festen und beweglichen Flügeln lassen sich zwei-, drei- und vierflügelige leichtgängige Elemente kombinieren und als ein- oder zweispurige Schiebeanlage ausführen. Eine Laufwagenabstützung dient zur sicheren Zentrierung und Befestigung und gewährleistet eine komfortable Bedienung. Je nach Elementvariante ist Einbruchhemmung bis RC2 möglich. Den passenden Beschlag, inklusive der Griffe liefert Schüco gleich mit. Bei einer Zargenbautiefe von 194 mm ist das System für Neubau und Renovierung in jeder Klimazone geeignet.

Farblich lassen sich die Profile durch ein umfangreiches Foliensortiment, die exklusive Oberflächentechnologie Schüco AutomotiveFinish oder die aufklipsbare Aluminium-Deckschale Schüco TopAlu gestalten.

## Patentierte Dichtungstechnologie

Alleinstellungsmerkmal der Hebeschiebetürkonstruktion Schüco LivIngSlide ist die schweißbare

und standardmäßig eingerollte EPDM-Verglasungsdichtung im Flügelrahmen. Sie verbindet den für EPDM-Dichtungen typischen Vorteil der Langzeitdichtigkeit mit der Schweißbarkeit von beispielsweise TPE-Dichtungen. So entsteht ein umlaufender Dichtungsrahmen mit weichen Innenecken auch nach dem Schweißvorgang – mit erhöhter Dichtigkeit in den Eckbereichen und optisch geschlossenem Eckenbild.

## Neue Schwellenlösungen

Die nach DIN 18040 ausgeführte neue 0-mm-Schwelle ohne Stolperkanten bietet ästhetisches Design, wirtschaftliche Verarbeitung und lässt sich mit dem Schüco LivIngSlide Standardflügel sowie dem neuen Panorama-Flügel kombinieren. Schwellenverbinder sind nicht notwendig und die Entwässerungsöffnungen sind bereits werkseitig eingebracht. Dazu bietet Schüco seinen Partnern vorkonfektionierte Schüco LivIngSlide Schwellenprofile. Ab sofort sind die montagefertig konfektionierte Schwellen bei Schüco bestellbar – zunächst für Öffnungstyp 01. Eine Ausweitung auf weitere Typen erfolgt sukzessive.

# Geprüfte Sicherheit für modernes Design

Die aktuelle Generation der **Schüco Öffnungsbegrenzer** bietet Architekten viel Freiheit und erfüllt alle relevanten sicherheitstechnischen Anforderungen nach den aktuellen Richtlinien.

PURISTISCHE Fassadenansichten mit großformatigen Glasflächen liegen im Trend. Sie lassen sich jedoch nur mit speziellen technischen Lösungen umsetzen. Denn Umwehrglieder wie Brüstungsstangen oder französische Balkone würden die puristische Optik stören. Benötigt werden also Fenstersysteme, in die sich die notwendigen Sicherheitselemente unauffällig integrieren lassen. Ein wichtiger Baustein dafür ist der Schüco Öffnungsbegrenzer. In Kombination mit Schüco Beschlag- und Profilsystemen schafft er die Voraussetzung für bodentiefe Fenster, die für eine Freigabe durch die Bauämter relevant sind. Die technischen Eigenschaften wurden auf Basis der aktuellen Handlungsempfehlungen von einem unabhängigen Institut geprüft und dokumentiert.

## Festgelegte Position

Der Schüco Öffnungsbegrenzer verhindert mechanisch, dass die jeweiligen Fenster über eine festgelegte Position hinaus geöffnet werden können. Dabei kann beim Einsatz in allen Anwendungsklassen für „Einschränkende Begrenzer“ – bis hin zur „Sicherheit von Kindern“ – die Öffnungsweite des Fensterflügels maximal 89 Millimeter betragen. In Einbausituationen mit Leibung oder Pfosten sind größere Spaltweiten erlaubt, die sich mit dem Öffnungsbegrenzer ebenfalls umsetzen lassen. Es gibt ihn in Varianten mit und ohne Schloss.

## Das bietet der Öffnungsbegrenzer im Detail:

- Die maximale Spaltöffnungsweite des Fensters lässt sich beim Öffnungsbegrenzer individuell festlegen.
- Der maximale Öffnungswinkel (Putzstellung) kann, abhängig von der individuellen Konfiguration des Elements, bis zu 90 Grad betragen.
- Das Sicherheitsschloss verriegelt sich automatisch. Das ist ein zusätzliches Plus für die Sicherheit. Denn es ist nicht nötig, beispielsweise nach einer Wartung oder nach dem Reinigen des Fensters, den Öffnungsbegrenzer aktiv wieder einzuschalten.
- Spezialschrauben erschweren das Manipulieren des Öffnungsbegrenzers erheblich.
- Eine integrierte Zuschlaghemmung hält den Flügel auch bei leichten Zugerscheinungen offen und bietet so zusätzlich hohen Nutzungskomfort bei der Lüftung.
- Der Schüco Öffnungsbegrenzer ist kompatibel mit den Schüco AWS Fenstersystemen und den Beschlagssystemen Schüco SimplySmart (aufliegende Bandseite) und Schüco AvanTec SimplySmart (verdeckt liegende Bandseite).

## Dokumente für die Bauaufsicht

Fenster, die geöffnet werden können und die gegen Absturz gesichert werden müssen, sind nicht geregelte Bauprodukte. Nach vorheriger Abstimmung mit der Baubehörde (je nach Baubehörde kann auch eine Freigabe durch ZfE, aBg, vBg gefordert werden.) ist es möglich den Öffnungsbegrenzer für bodentiefe Fenster ohne Umwehrglieder einzusetzen. Es ist zu empfehlen, eine funktionale Beschreibung der Anwendung schon im Bauantrag mit aufzunehmen. Schüco unterstützt seine Partner mit den notwendigen Unterlagen, um eine Freigabe zu ermöglichen.



Mehr Infos finden Sie online  
[schueco.de/bodentief](https://schueco.de/bodentief)

- Der Schüco Öffnungsbegrenzer ist geprüft nach DIN EN 13126-5 für folgende Anwendungsklassen: 5/1 Einschränkender Begrenzer, 5/4 Einschränkender Begrenzer für die Sicherheit, 5/6 Einschränkender Begrenzer für die Sicherheit von Kindern.
- Außerdem ist der Schüco Öffnungsbegrenzer geprüft für Anforderungen nach absturzhemmenden Eigenschaften auf Basis aktueller Handlungsempfehlungen nach der ift-Prüfrichtlinie.

Der Öffnungsbegrenzer (unten) ermöglicht auch in höheren Stockwerken eine freie Sicht durch bodentiefe Fenster. Auf Brüstungen oder französischen Balkonen kann durch ihn aufgrund seiner hohen Stabilität verzichtet werden.



# Digitale Kompetenz

Neue Angebote und neue Chancen – die **Digitalisierung schreitet im Metallbau schnell voran**. Schüco teilt sein Know-how mit den Schüco Partnern. Die Details erklärt Christian Neider, Leiter Product Management, Digital Products bei Schüco Digital.

**Herr Neider, für Verarbeiter ist es sicherlich nicht leicht, beim Thema Digitalisierung auf aktuellem Stand zu bleiben.**

Natürlich nicht. Es gibt ja sehr viele Angebote aus unterschiedlichen Bereichen. Da muss man sich fragen: Was brauche ich für meinen Betrieb wirklich? Hier sehen wir unsere eigentliche Stärke. Schüco kann für die Schüco Partner der wichtigste Ansprechpartner sein, wenn es um Digitalisierung geht. Wir beraten umfassend. Wenn ich Ihnen ein Beispiel geben darf: ERP-Systeme (Enterprise Resource Planning) sind dafür gedacht, Prozesse besser zu planen, sei es in kaufmännischer Hinsicht oder konkret als Arbeitsvorbereitung. Ein Software-Anbieter, der einem Verarbeiter ein ERP-System verkauft, kommt vorbei, installiert es, und häufig bleiben die Systeme dann doch ungenutzt. Sie bringen also keinen Nutzen, weil im Alltag schlicht die Zeit fehlt, sich damit auseinanderzusetzen.

**Was ist der Unterschied, wenn ich mich von Schüco beraten lasse?**

Die Software ist für uns nie Selbstzweck. Wir leben ja nicht davon, ERP-Systeme zu verkaufen – auch wenn wir übrigens seit Jahren eines anbieten. Für uns geht es immer um das Ziel, das hinter einer Software oder hinter anderen digitalen Maßnahmen steckt: Sie sollen den Schüco Partner erfolgreicher machen.

**Wie kann ich mir es praktisch vorstellen, wenn ein Schüco Partner von Ihnen eine Beratung zur Digitalisierung wünscht?**

Wir schauen uns zunächst seinen Betrieb an. Welche Kunden bedient er hauptsächlich? Wie sehen die Arbeitsabläufe aus? Dann überlegen wir gemeinsam, was er braucht – inwiefern könnte ihn die Digitalisierung dabei unterstützen, effizienter zu arbeiten? Dieser umfassende Ansatz unterscheidet uns vom Wettbewerb. Dieser enge Austausch ist auch für uns wichtig, weil wir so noch besser erkennen, was genau die Verarbeiter benötigen und wie wir eigene Produkte verbessern sollten. Dabei liegt unser Fokus auf einer sinnvollen Vernetzung. Alle Schnittstellen müssen harmonieren.

» Wir wollen für die Schüco Partner erster Ansprechpartner beim Thema Digitalisierung sein und beantworten alle Fragen.

**Können Sie das an einem Beispiel erklären?**

SchüCad ist ein gutes Beispiel für bessere Schnittstellen. Die neue Version SchüCad next ist ein gutes Beispiel für bessere Schnittstellen. Bestandskunden erhalten sie automatisch. Sie ist anwenderfreundlicher und bietet zahlreiche zusätzliche Funktionen für ein schnelleres Arbeiten. Außerdem haben wir die Schnittstelle zu ATHENA |SE neu gestaltet. Es war schon vorher möglich, Daten aus SchüCad zu ATHENA |SE zu heben. Sie waren dort aber nur sichtbar. Mit SchüCad next werden die Daten so überspielt, dass der Schüco Partner sie in ATHENA |SE weiter bearbeiten kann. Ein anderes Beispiel ist der Schüco Product Configurator (SPC), in den wir jetzt das Thema Haustür integriert haben. Dabei mussten wir bedenken, dass die Füllung nicht von Schüco kommt. Was hilft es also dem Verarbeiter, wenn er im Configurator zwar auf Türen zugreifen kann, aber ohne Füllung?

**Wie haben Sie das Problem gelöst?**

Wir haben uns an die drei Top-Lieferanten für Türfüllungen gewandt und ihnen eine gemeinsame Plattform vorgeschlagen. Das hat geklappt. Jetzt können die Schüco Partner im SPC direkt die Tür samt passender Füllung aussuchen.

**Kann der Verarbeiter im SPC auch den Bestellprozess für die komplette Tür auslösen?**

Das ist tatsächlich in Planung. Dafür müssen wir allerdings noch ein paar praktische Fragen klären. Schon jetzt hat diese Kooperation für die Verarbeiter aber große Vorteile. Zum einen können sie für die Endkunden die Tür samt Füllung konfigurieren, und zum anderen müssen sie nicht sämtliche Daten zweimal eingeben.

**Die Daten für den SPC werden ja ohnehin über SchüCal erfasst?**

Genau. Im Prinzip könnten sie direkt an die Produktion weitergegeben werden. SchüCal ist nach wie vor unser digitales Herzstück. Sehr schnell verbreitet hat sich übrigens auch das Fabrication Data Center (FDC), durch das alle Daten in der Werkstatt digital vorhanden sind.

**Was ist aus Ihrer Sicht der nächste logische Schritt?**

Wir wollen die Vernetzung der Werkstatt weiter verbessern. Derzeit arbeiten wir an einem Tool, das die einzelnen Arbeitsschritte unterstützen soll. Ich denke, nächstes Jahr wird es marktreif sein.

**Warum ist es aus Ihrer Sicht so wichtig, die Vernetzung in der Werkstatt voranzutreiben?**

Digitalisierung macht grundsätzlich vieles leichter und effizienter. Wir haben dabei aber auch konkret das Thema Fachkräftemangel im Kopf, das ja die gesamte Branche betrifft. Je mehr Wissen durch digitale Prozesse bereitgestellt wird, desto leichter ist es, neue Mitarbeiter einzuarbeiten, selbst wenn sie nicht zu hundert Prozent das gewünschte Fachwissen mitbringen.

**Digitalisierung kann also das Wachstum der Partner-Betriebe unterstützen?**

Auf jeden Fall. Viele Partner sehen das Thema bereits als eine Riesenchance an. Natürlich funktioniert das nicht von heute auf morgen, aber es ist wichtig, in die Zukunft zu denken. Wie wird sich zum Beispiel die Situation verändern, wenn in einem Betrieb erfahrene, hoch qualifizierte Fachkräfte in Rente gehen? Wird es möglich sein, das Know-how rechtzeitig durch Nachwuchskräfte zu ersetzen? Die Digitalisierung kann hier eine wichtige Unterstützung sein.

# Mehr Effizienz durch die AF 500

Der holländische Schüco Partner Wijnveen Aluminiumbouw BV hat sich gerade die zweite **CNC-Maschine AF 500** angeschafft – auf Wunsch der Mitarbeiter.



## Die AF 500 im Überblick

Die AF 500 ist eine Fünf-Achsen-CNC-Maschine, die vor allem für Metallbaubetriebe gedacht ist, die Aluminium- und Stahlprofile in größeren Querschnitten mit gleichzeitigem Zuschnitt fertigen. Sie ermöglicht Bearbeitungslängen von 7,3 Metern beziehungsweise Überlängen in zwei Schritten. Dank der Drei-Seiten-Bearbeitung und der Vor-Kopf-Bearbeitung ist die AF 500 sowohl für Fenster als auch für Türen- und Fassadensysteme geeignet. Die Bearbeitungsdaten können über SchüCal generiert und direkt auf die Steuerungssoftware SchüCam übertragen werden. Eine manuelle Programmierung ist ebenfalls möglich. Für die Bedienung ist ein 19-Zoll-Farbdisplay integriert. Wichtig für die Qualität ist die automatische Spannerpositionierung (ASP): Die Positionen werden über SchüCam ermittelt und ohne großen Zeitverlust angefahren. Zeitersparnis bringt auch das Werkzeugmagazin, das direkt am Portal angebracht ist und bis zu 20 Werkzeuge aufnehmen kann.

HANS JANSSEN hatte vor vier Jahren das gleiche Problem wie viele seiner Kollegen aus der Metallbaubranche: genug Auftragsanfragen, aber zu wenig Fachkräfte, um sie alle annehmen zu können. Doch der Geschäftsführer von Schüco Partner Wijnveen Aluminiumbouw BV im niederländischen Wageningen fand eine Lösung: Er kaufte bei Schüco die CNC-Maschine AF 500. Das Ergebnis beschreibt er in Zahlen: „Im Jahr 2016, vor der Maschine, haben wir einen Umsatz von etwa acht Millionen Euro gemacht. 2018 waren es 13,8 Millionen Euro.“

Mit so einem deutlichen Effekt hatte er nicht gerechnet. „Die AF 500 arbeitet wirklich schnell und präzise, und die Qualität ist sehr hoch. Es fällt also Zeit für die Nachbearbeitung der Profile weg. Auch den Zuschnitt müssen wir im Vorfeld nicht mehr selbst machen“, sagt er. „Unterm Strich werden durch die Maschine 80 Prozent der Arbeitszeit einer meiner Mitarbeiter frei – den ich natürlich woanders einsetzen kann.“

Die Umstellung auf die neue Maschine funktionierte schnell. Als die AF 500 geliefert wurde, schickte Schüco einen Experten für die Einarbeitung nach Holland. Eigentlich war geplant, dass er fünf Tage dableiben sollte, „aber nach drei Tagen meinten meine Mitarbeiter, sie wüssten jetzt Bescheid und bräuchten keine weiteren Schulungen“, sagt Janssen und lacht. Für ihn ist es praktisch, dass er sich im Zweifel an den Support

wenden kann. Der hat die Möglichkeit, sich aus der Ferne auf die Maschine zu schalten, welche vollständig in die digitale Landschaft eingebunden werden kann. Fragen zur Software oder zu individuellen Einstellungen lassen sich so schnell lösen. Seit Janssen eine zweite AF 500 angeschafft hat, ist es noch leichter geworden. Die Arbeitsvorbereitung und Datenaufbereitung ist durch zwei identische Maschinen deutlich einfacher als vorher und vereinfacht somit erheblich den gesamten Arbeitsprozess: Es muss nicht darauf geachtet werden, welche CNC-Maschine welchen Auftrag bearbeitet.

In der Praxis sehen er und seine Mitarbeiter noch weitere Vorteile. Für die Nachbearbeitung war zum Beispiel vorher zusätzliches Werkzeug nötig, die Fachkräfte liefen in der Werkstatt viel von links nach rechts, um die einzelnen Arbeitsschritte auszuführen. Das fällt jetzt weg. Ein ganz wichtiger Punkt sei zudem das Beladen der Maschine. Denn die Profile werden vorne an die Kante gelegt und nicht – wie sonst üblich – hinten. „Das ist deutlich angenehmer und ergonomischer“, sagt Janssen – und wohl sicherlich einer der Gründe dafür, dass seine Mitarbeiter sich eine zweite AF 500 gewünscht haben, als Ersatz für die bereits vorhandene CNC-Maschine eines anderen Herstellers.

Janssen hat diesen Wunsch erfüllt, auch wenn er sich davon nicht noch einmal so hohe Umsatz-

Das Layout der Werkstatt hat Hans Janssen an die AF 500 angepasst (oben). Für Janssen (rechtes Bild, 3. v. l.) und Olaf Pantel (4. v. l.) besteht kein Zweifel daran, dass die zweite AF 500 das Unternehmen weiter voranbringen wird.



zuwächse verspricht. „Aber die Qualität wird weiter steigen“, sagt er. Und das sei wichtig.

Für Olaf Pantel, Head of Fabrication Products bei Schüco, sind Janssens Erfahrungen keine Überraschung. „Die AF 500 lohnt sich oft schon für kleinere Betriebe“, sagt er, weil sie die Mitarbeiter so deutlich entlastet, dass die Kosten sich relativ schnell amortisieren. Der Stolz schwingt deutlich mit, als er davon spricht, dass die AF 500 derzeit die schnellste CNC-Maschine dieser Klasse auf dem Markt sei. „Für uns geht es aber natürlich nicht darum, einfach nur eine Maschine zu verkaufen. Unser Ziel ist ja die Entwicklung der Kunden,

also in dem Fall der Schüco Partner.“ Am Anfang stehe daher immer eine umfassende Beratung.

„Wir schauen uns gemeinsam mit dem Schüco Partner an, was zu seinem Portfolio passt, empfehlen geeignete Maschinen, geben aber sogar Tipps zum Fabriklayout.“ Nach der Installation folgen theoretische und praktische Schulungen für den Umgang mit den neuen Maschinen und schließlich steht die Produktionsbegleitung an.

Die AF 500 bei Wijnveen Aluminiumbouw BV war übrigens die erste Maschine dieser Art in Holland. Das Unternehmen ist damit stark in den Fokus der Kollegen gerückt. „Viele sind schon vorbeigekommen, um sich die AF 500 in der Praxis anzuschauen“, sagt Janssen. „Bisher hat sich keiner, der die Maschine in Aktion gesehen hat, für ein anderes Modell entschieden.“

 Mehr Infos unter [schueco.de/af500](https://schueco.de/af500)



Voller Durchblick smart gesteuert: die intelligenten Schiebetüren von Schüco



## Portfolio-Highlights

### Gira HomeServer

Bordcomputer für das smarte Haus, effiziente Vernetzung von Licht, Jalousien, Klima- und Sicherheitstechnik sowie Entertainment.

### Gira G1

Intuitive Steuerungsmöglichkeit der Smart Home-Technik per Touchscreen.

### Sicherheitssystem Alarm Connect

Vernetzung von Funk-Bedieneinheit, Glasbruch- und Bewegungsmeldern, Magnetkontakten für Fenster und Türen sowie Sirenen.



Funktionen im Gebäude intelligent steuern: der Gira G1

# Gemeinsam noch smarter

Ganzheitlich integriert, rundum vernetzt und einfach schön: Gira und Schüco zeigen mit ihrer Kooperation, welche **Möglichkeiten Smart Building** bietet.

„Wer in einer sich immer rasanter vernetzten Welt bei Tempo und Qualität vorn dabei sein möchte, muss Partner finden, die Neugierde, Begeisterung und Wissen teilen“, sagt Dirk Giersiepen, geschäftsführender Gesellschafter Gira – Giersiepen GmbH & Co. KG. Für ihn ist Schüco so ein Partner. Beide Unternehmen haben eine umfangreiche Zusammenarbeit vereinbart. Gemeinsam wollen sie das Thema Smart Building neu definieren und die Gebäudehülle mit den Funktionen im Gebäude vernetzen und aus einer Plattform heraus steuern. Das ermöglicht smarte Anwendungen wie Zugangskontrolle, Belüftung, Energiemanagement, Licht- und Beschattungsmanagement sowie zahlreiche Komfortfunktionen der Haustechnik.

Gira steht für die intelligente Steuerung im Gebäude. Das 1905 gegründete Unternehmen bietet von der klassischen Elektroinstallation bis hin zu vernetzten Großprojekten eine breite Palette an Produkten und Systemen wie Schalter und Steckdosen in mehrfach ausgezeichnetem Design und Steuerungszentralen für das Haus. Das Unternehmen aus Radevormwald bietet umfassende Lösungen für die Gebäudetechnik.

Intelligente Gebäudesystemtechnik ist heute bereits vielfach in Büro-, Verwaltungs- und Indus-

triegebäuden im Einsatz. Zunehmend zieht sie jetzt auch in den Wohnungsbau ein. 80 Prozent der Deutschen kennen den Begriff Smart Home. 60 Prozent haben mindestens ein smartes Gerät zu Hause. Noch im laufenden Jahr soll es allein in Deutschland rund 1,45 Millionen intelligente Wohngebäude geben. Aber: „Wirklich smart ist nur der, der Vernetzung als Chance betrachtet“, weiß Andreas Engelhardt, persönlich haftender Gesellschafter Schüco International KG. Deshalb haben sich Gira und Schüco entschlossen, über ihre Kooperation die Basis für eine ganzheitliche Planung intelligenter Gebäude zu legen – smarte Gebäudehülle und smarte Steuerung der Funktionen im Gebäude aus einem Guss. Die beiden Unternehmen bündeln ihre Kräfte im Markt für die vernetzte Gebäudetechnik und schaffen Synergien in der Marktbearbeitung.

### Lösungen Made in Germany

Als führende Hersteller bieten Gira und Schüco innovative Lösungen Made in Germany. Für den intelligenten Innenbereich und die intelligente Gebäudehülle. Ganzheitlich integrierte, nachhaltige, benutzerfreundliche und zukunftsorientierte Systeme, mit denen sich anspruchsvolle Wünsche erfüllen lassen. Davon profitieren am Ende alle – Inves-

toren, Projektentwickler, Bauherren, Architekten, Nutzer und natürlich die Schüco Partner.

### Höchste Sicherheitsstandards

Intelligente Gebäude schaffen nicht nur mehr Sicherheit durch Einbruchschutz und die Verringerung von Unfallgefahren. Sie können auch selbst zur Gefahrenquelle in puncto Datensicherheit werden. Deshalb setzen Gira und Schüco auf höchste Sicherheits- und Verschlüsselungsstandards. Der Gira S1 bietet dafür die beste Voraussetzung.

Und schließlich müssen vernetzte Geräte und Systeme auch gestalterisch höchsten Ansprüchen genügen. Eine konsequente Designsprache verbindet Gira und Schüco seit Jahren. Dazu gehört im digitalen Zeitalter auch eine intuitive Bedien-

oberfläche der Steuergeräte – per Hand und Wandschalter oder aber über Smartphone, Tablet, Computer vor Ort sowie die Sprache. Basis für die Vernetzung der intelligenten Gebäudesteuerung sind einheitliche technische Standards. Schüco und Gira bekennen sich zum weltweit führenden Standard KNX, dem sich rund 400 Hersteller angeschlossen haben und der 56 Prozent aller smarten Gebäude weltweit steuert. Damit setzen Gira und Schüco auf ein zukunftsorientiertes System bei Ergänzungen und Nachrüstungen.

Rund um das Thema Smart Building bieten Gira und Schüco ganzheitliche Lösungen aus einer Hand. Mit dem Gira X1 Server sowie dem Gira HomeServer / FacilityServer wird eine optimale Ansteuerung und Automatisierung von Schüco Fenster-, Schiebe- und Sonnenschutzsystemen ermöglicht. Mit einer Vielzahl von Funktionen, nach individuellen Wünschen und ganz sicher.

 Mehr Infos unter: [www.smart-ernetzen.de](http://www.smart-ernetzen.de)



» Wer in einer sich immer rasanter vernetzten Welt vorn dabei sein möchte, muss die richtigen Partner finden. Für Gira ist Schüco ein solcher Partner.

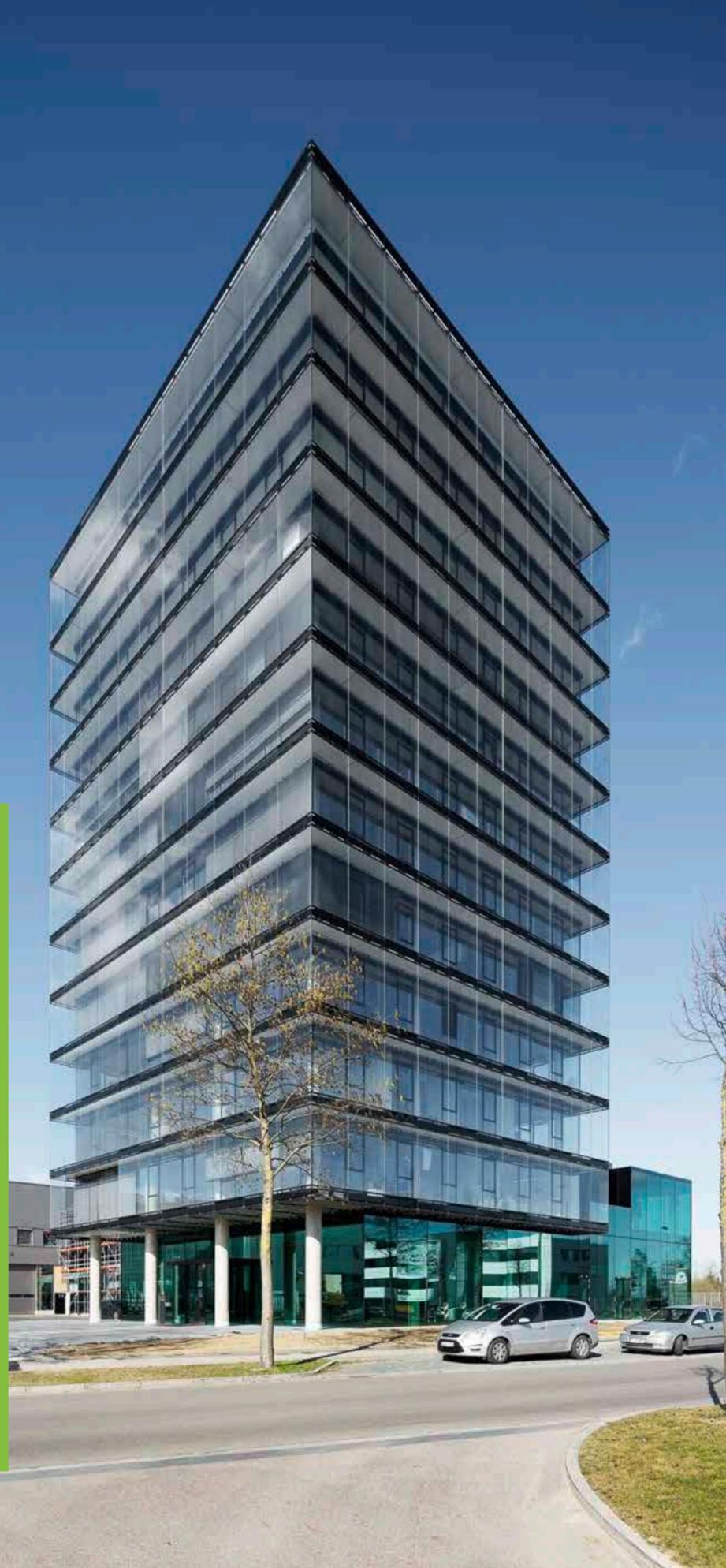
Dirk Giersiepen, geschäftsführender Gesellschafter bei Gira



## „Weitblick war uns wichtig“

„Der zwölfstöckige Roschmann-Tower mit transparenter Doppelfassade ist weithin sichtbar und bietet einen eindrucksvollen Panoramablick auf Augsburg und die Alpen. Um diesen außergewöhnlichen Weitblick so wenig wie möglich zu unterbrechen, war es das Ziel der Roschmann Group, ein Öffnungselement mit minimierten inneren und äußeren Ansichtsbreiten in die pfostenlose Ganzglas-konstruktion einzubauen. Das Panorama Design Fenster von Schüco war mit all seinen Vorteilen, insbesondere der Energieeffizienz, hierfür ideal geeignet. Der Blendrahmen wurde durch Roschmann so modifiziert, dass dieser umlaufend „schwimmend“ in die benachbarten Isoliergläser eingefasst werden konnte. Somit bestechen die Fensterflügel in der transparenten Fassade mit einer filigranen und ansprechenden Ansicht und unterstreichen die moderne und zeitgemäße Architektur des Towers.“

Carolin Roschmann



# Von der Vision zum Wahrzeichen

Die Roschmann Group realisiert mit ihrer eigenen, neuen Firmenzentrale eines der ersten Gebäude mit dem neuen **Panorama Design Fenster Schüco AWS 75 PD.SI**.

„TURNING VISION INTO REALITY“: Ihren Firmenleitspruch setzt die Roschmann Group, ein Spezialist für technisch versierte und maßgeschneiderte Fassaden- und Dachkonstruktionen, derzeit bei ihrem eigenen neuen Bürogebäude um. Der weithin sichtbare, zwölf Stockwerke umfassende Glastower an der Autobahn A8 in Gersthofen ist eines der ersten Gebäude, bei dem das neue Schüco Fenstersystem AWS 75 PD.SI zum Einsatz kommt. Der Entwurf des neuen Gersthofener Wahrzeichens stammt von Wunderle + Kögl Architekten und entstand in enger Zusammenarbeit mit dem Fassadenbauer und nach der Vision des damaligen Seniorchefs der Firmengruppe, Dieter Roschmann. „Die individuellen Wünsche der Architekten und Ingenieure konsequent und maßgeschneidert umzusetzen – genau das ist unsere Expertise“, heißt es bei Roschmann. In diesem Fall durften im Unternehmen zur Abwechslung die eigenen Wünsche und Visionen realisiert werden.

Das neue Panorama Design Fenstersystem von Schüco ist eine Antwort auf eine Vielzahl architektonischer Anforderungen. Die Verschmelzung von Form und Funktion ist neben Energieeffizienz heute Grundvoraussetzung für die Realisierung moderner Gebäudehüllen. Mit dem Fenstersystem AWS 75 PD.SI (Panorama Design Super Insulation) erfüllt Schüco diese Anforderungen nahezu perfekt.

Basis dafür sind ideal aufeinander abgestimmte Systemeigenschaften: höchste Transparenz durch schmalste äußere und innere Ansichtsbreiten, flächenbündige innere Flügelprofiloptik mit minimierten Dichtungsansichten, harmonisierte



Ansichtsbreiten in Festfeld und Öffnungselement für ein einheitliches Rahmenbild sowie eine nicht sichtbare Entwässerung. Die klare Designsprache dank enger Profilradien und der eigens entwickelte PD-Griff runden das wegweisende Panorama Design Fenster ab. Das hochwärmegedämmte System lässt sich problemlos in sämtliche Fassadentypen integrieren und sorgt mit seiner filigranen Erscheinung für ein ebenmäßiges Bild in der Gebäudehülle.

### Vorteile für Verarbeiter

Für Verarbeiter ergeben sich gleich mehrere Vorteile. Dazu gehört die maximale Gleichteileverwendung innerhalb des Systems und im Rahmen des Schüco AWS Systembaukastens genauso wie der wirtschaftliche Schüco SimplySmart Verarbeitungsprozess dank des umfangreichen Werkzeug- und Maschinenportfolios zur Unterstützung von Klebprozessen. Die Glasverklebung erfolgt einfach, effizient und prozesssicher mit Klebeband ohne Wartezeiten und auf Basis handelsüblicher Isolierverglasungen. Die Funktionsintegration, wie zum Beispiel durch das Eckstück mit integrierter Entwässerung, gewährleistet eine höchst rationelle Verarbeitung. Die Verwendung von Edelstahl-Eckglasträgern ist ein wichtiger technologischer Baustein, welcher die Realisierung hoher Glaslasten bei minimalen Ansichtsbreiten ermöglicht.

Das Glas für den Roschmann-Tower in Gersthofen kommt größtenteils aus der firmeneigenen Isolierglas-Fertigung. Das Traditionsunternehmen hat sich von einer kleinen Glaserei zum Global Player im konstruktiven Fassadenbau entwickelt. Das drückt Roschmann auch in der neuen Firmenzentrale aus. Wie die transparente Fassade bestehen die Innenwände des Bürogebäudes mit 5.000 Quadratmetern Fläche nur aus Glas. Neben dem Roschmann-Tower, der sich derzeit in der Finalisierung befindet, sind bereits viele weitere Projekte mit dem Panorama Design Fenstersystem Schüco AWS 75 PD.SI in Planung. Seien Sie also gespannt auf weitere, spannende Referenzen.

## Produkt Highlights

- maximierte Transparenz durch minimierte Profilansicht
- innere Flächenbündigkeit durch umlaufende Schattenfuge
- rosettenlose Griffanbindung dank eigens entwickeltem PD-Griff, auch abschließbar
- Ausführung als opaker Lüftungsflügel(VV)
- formschön und zugleich sicher bis RC2
- wirtschaftlicher Verarbeitungsprozess dank technischer Unterstützung von Klebprozessen
- prozesssichere Verklebung ohne Wartezeit



Mehr Infos unter  
[www.schueco.de/aws75pdsi](http://www.schueco.de/aws75pdsi)  
[www.roschmann.group](http://www.roschmann.group)

# Reden ist Silber, Schweigen ist Gold?

**Schweigen hat keine Rechtswirkung.** Dieser Grundsatz könnte nahelegen, dass es im Zweifel vorteilhaft ist, sich nicht zu äußern. Manchmal kann es aber teuer werden.

BEVOR MAN DURCH ÄUSSERUNGEN den Unmut des Vertragspartners auf sich zieht, hält man sich lieber bedeckt. Dann kann aus einer ungünstigen Wortwahl auch nichts Nachteiliges hergeleitet werden.

Das dachte sich wohl ein Unternehmer in einer Baubesprechung. Der Auftraggeber hatte eine mangelhafte Ausführung gerügt, machte aber zugleich deutlich, dass er den mangelhaften Zustand belassen wolle, um erhebliche Störungen des Bauablaufs und die damit verbundenen Kosten und Nachteile zu vermeiden. Zwar entstehe Mehraufwand bei einem nachfolgenden Gewerk durch erforderliche Anpassungen, diese Folgekosten solle aber der Unternehmer tragen, so der Auftraggeber. Der Unternehmer schwieg.

Der Auftraggeber verfuhr auf diese Weise und brachte die Kosten des Folgegewerks von der Schlussrechnung des Auftraggebers – nach Aufrechnung – in Abzug. Der Unternehmer verklagte darauf den Auftraggeber, weil er keine Grundlage für den Abzug sah.

Das Oberlandesgericht (OLG) Oldenburg entschied (Urteil vom 25.07.2019, Az. 14 U 34/19): Der Abzug ist berechtigt. Zwar kommt ein Vertrag durch Angebot und Annahme zustande. In besonderen Konstellationen kann jedoch auch in einem Schweigen eine Annahme-Erklärung liegen. Das OLG bejahte einen Vertrag, mit dem sich der Unternehmer verpflichtet habe, die Mehrkosten zu tragen. Das Schweigen sei dem Unternehmer als Willenserklärung zuzurechnen. Eine solche Zurechnung sei ausnahmsweise möglich, wenn der Schweigende habe erkennen und vermeiden können, dass sein Gegenüber das Schweigen als Zustimmung verstehen durfte und tatsächlich so verstanden habe.

Davon sei hier auszugehen, so das OLG. Dem Unternehmer sei in der Baubesprechung hinreichend deutlich gemacht worden, dass der Auftraggeber von einem Mangel ausgeht, und ihm sei die Option aufgezeigt worden, dass entweder der Unternehmer die Leistung gegen eine vertragsgemäße austauscht oder die Mehrkosten für die Aufwände des anderen Gewerks trägt. Dabei konnte der Auftragnehmer in der Besprechung erkennen, dass der Auftraggeber die Variante wählen wollte, seine Leistung zu belassen und stattdessen eine Anpassung der Folgeleistung auf Kosten des Unternehmers durchzuführen. Im Ergebnis war das auch für den Unternehmer billiger.

Da der Auftragnehmer bzw. der anwesende Mitarbeiter weder seine Verantwortlichkeit abstritt, noch um eine kurze Stellungnahmefrist bat, sondern die Äußerungen lediglich hinnahm, habe der Auftraggeber davon ausgehen dürfen, dass der Unternehmer mit der Vorgehensweise einverstanden ist.



» Im Rahmen von Baubesprechungen muss dem Inhalt unverzüglich widersprochen werden, wenn der Unternehmer nicht einverstanden ist. Anderenfalls wird dieser verbindlich.

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

Somit wird ausnahmsweise Schweigen als Erklärung zugerechnet. Wann man eine solche Zurechnung vornehmen darf, wird in der Praxis immer vom Einzelfall abhängig sein und erst im Nachhinein verbindlich feststehen. Deshalb empfiehlt es sich, bei konkreten Vorschlägen oder Vorgaben des Auftraggebers diese deutlich zurückzuweisen, wenn man mit diesen nicht einverstanden ist.

Der andere Ausnahmefall, wann einem Schweigen Rechtswirkung zukommt, ist das sogenannte kaufmännische Bestätigungsschreiben. Handelt es sich bei beiden Vertragspartnern um Kaufleute und übersendet ein Vertragspartner ein Schreiben, in welchem der Inhalt einer getroffenen Vereinbarung wiedergegeben wird, so gilt diese als verbindlich, wenn der andere Vertragspartner nicht unverzüglich widerspricht. Unverzüglich heißt in diesem Fall in der Regel innerhalb von ein bis drei Tagen.

Die Rechtsprechung hat den Grundsatz des kaufmännischen Bestätigungsschreibens auf Baustellen Protokolle übertragen (Kammergericht Berlin, Urteil vom 18.09.2012, Az. 7 U 227/11; BGH, Beschluss vom 11.10.2013 – VII ZR 301/12 – Nichtzulassungsbeschwerde zurückgewiesen). Enthält das Baustellenprotokoll entsprechende Inhalte über Absprachen/Festlegungen der Vertragsparteien im Rahmen von Baubesprechungen, muss dem Protokoll unverzüglich widersprochen werden, wenn der Inhalt unzutreffend wiedergegeben ist. Anderenfalls wird dieser verbindlich.

In bestimmten Fällen ist daher eine Reaktion zwingend erforderlich, um Nachteile zu vermeiden. Nicht immer ist daher Schweigen Gold.



Schulungen zum Baurecht:  
[schueco.de/training](http://schueco.de/training)



# Vorreiter bei den Klimazielen

Schüco ist auf dem richtigen Weg, mit seinen anspruchsvollen CO<sub>2</sub>-Minderungszielen die globale **Erderhitzung auf 1,5 Grad zu begrenzen**. Das bestätigt die Science Based Targets initiative (SBTi). Schüco leistet damit einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz.

NOCH HINKT DIE BAUBRANCHE deutlich hinterher – hinter den Kohlendioxid-Minderungszielen der Bundesregierung und hinter den Zielen des Pariser Klimaschutzabkommens. Schüco hat als eines der wenigen Unternehmen im Bausektor anspruchsvolle CO<sub>2</sub>-Minderungsziele formuliert und zusammen mit dem World Wide Fund for Nature (WWF) eine Strategie zur Erreichung dieser Ziele erarbeitet. Die hinter den Zielen stehenden ab-

soluten CO<sub>2</sub>-Einsparungen wurden nun von der Science Based Targets initiative (SBTi) geprüft und als wissenschaftsbasiert anerkannt. Das heißt, dass sie dem Dekarbonisierungsgrad entsprechen, der aus Sicht der Klimawissenschaft erforderlich ist, um eine maximale Erderwärmung um 1,5 Grad entsprechend des Pariser Abkommens einzuhalten. Damit gliedert sich Schüco in die Reihe der unternehmerischen Vorreiter in Deutschland ein

– Unternehmen, deren Klimaziele ehrgeiziger sind als die von der Bundesregierung vorgegebenen. „Unternehmen spielen eine entscheidende Rolle, um die Klimaziele von Paris zu erreichen“, sagt Eberhard Brandes, Geschäftsführender Vorstand des WWF Deutschland. „Schüco sendet mit seinen Ambitionen ein starkes Signal, dass auch Unternehmen bereit sind, in der Klimakrise Verantwortung zu übernehmen.“ Mit seinem ambitionierten Min-

derungsziel setze das Schüco Maßstäbe für die Baubranche. Konkret strebt Schüco an, seine absoluten CO<sub>2</sub>-Emissionen bis 2025 um 30 Prozent gegenüber dem Referenzjahr 2018 zu reduzieren. Das Ziel bezieht gleichberechtigt die Emissionen aus der eigenen Produktion, der bezogenen Energie sowie aus der Herstellung aller Vormaterialien, der Weiterverarbeitung und der Nutzung von Schüco-Produkten ein. Darüber hinaus verfolgt das Unternehmen die Vision, bis 2040 gar keine klimaschädlichen Emissionen mehr zu verursachen.

## Heute bauen – an morgen denken

„Gebäude, die wir heute bauen oder unter energetischen Gesichtspunkten sanieren, werden über Jahrzehnte genutzt“, sagt Andreas Engelhardt, persönlich haftender Gesellschafter der Schüco International KG. „Sie bestimmen also maßgeblich mit, wie viel Energie wir in Zukunft zum Wohnen und Arbeiten benötigen. Auch der Ressourcenverbrauch in der Bauphase schlägt dabei zu Buche. Umso wichtiger ist es, dass wir jetzt zügig die richtigen Maß-

nahmen ergreifen.“ Umweltzertifizierte Gebäude, nachhaltige Energiekonzepte, mehr Energieeffizienz in der Herstellung von Materialien: Technisch betrachtet, gibt es viele Möglichkeiten, um die CO<sub>2</sub>-Emissionen im Bausektor zu senken. Im Laufe des Jahres wird Schüco die nun bestätigten Klimaziele in Kooperation mit dem WWF in konkrete Maßnahmen überführen und im Geschäftsalltag verankern. Den größten Hebel sehen die Partner dabei in der Bereitstellung von nachhaltigen, maximal energieeffizienten Gebäudelösungen. Dieser Ansatz umfasst den zielgerichteten Einkauf von Werkstoffen sowie die Produktion von nachweislich ressourcenschonenden und umweltfreundlicheren Produkten. Nachhaltigkeit bedeutet für Schüco außerdem, dass die Fenster-, Tür- und Fassadensysteme nach Ablauf der Nutzungsphase in den Wertstoffkreislauf zurückgeführt werden (siehe auch C2C auf Seite 9). Das Unternehmen legt deshalb bei seinen Produkten großen Wert auf die Kreislauffähigkeit der eingesetzten Materialien und achtet in der Konstruktion zunehmend auf die spätere Trennbarkeit der Werkstoffe.

## SBTi – Klimaschutz durch die Wirtschaft:

Die Science Based Targets initiative (SBTi) wurde 2015 von den Non-Profit-Organisationen CDP (Carbon Disclosure Project), UN Global Compact, World Resources Institute und dem World Wide Fund for Nature (WWF) ins Leben gerufen. Sie setzt sich dafür ein, dass die Wirtschaft ihren Beitrag zu den in Paris verabschiedeten Klimazielen leistet und eine entscheidende Rolle bei der Senkung der globalen Treibhausgasemissionen spielt. Hierfür definiert und fördert die Initiative Best Practice-Ansätze für eine wissenschaftsbasierte Klimazielsetzung. Aktuell beteiligen sich rund 750 Unternehmen an der Initiative. Über 300 davon haben bereits ein bestätigtes Klimaschutzziel. Weitere Informationen unter [www.sciencebasedtargets.org](http://www.sciencebasedtargets.org)

 Mehr Infos unter [schueco.de/nachhaltigkeit](http://schueco.de/nachhaltigkeit)



Eröffnung des Schüco Showroom Hamburg: (v. l.) Hans Seel, Leiter des Systemgeschäfts Metallbau Deutschland von Schüco, Andreas Engelhardt, persönlich haftender Gesellschafter von Schüco, Philipp Römer, Gesellschafter der Otto Fuchs Gruppe, und Marius Seppmann, Schüco Vertriebsleiter Metallbau Nord

# Hoch hinaus in Hamburg

Schüco hat sein **Showroom-Netz** weiter ausgebaut. Ende letzten Jahres ist ein Standort in Norddeutschland hinzugekommen.

IM HÖCHSTEN BÜROTURM der Hamburger HafenCity ist jetzt Schüco zu Hause – dem Watermark Tower. Der Standort ist perfekt gewählt. Denn für die Branche ist Hamburg einer der wichtigsten Knotenpunkte in Norddeutschland. Gleichzeitig ist Schüco in der HafenCity bereits intensiv vertreten: Etwa 70 Prozent der dortigen Neubauten sind mit Schüco Systemtechnik entstanden. Der Watermark Tower selbst ist von außen mit einer Schüco Elementfassade als Sonderkonstruktion mit AWS 75 Einzelelementen verkleidet. Der Turm ist 70 Meter hoch und damit das höchste Gebäude im Viertel – der Showroom liegt im 16. Stock und bietet einen 360-Grad-Blick auf Hamburg und den Hafen.

Mindestens ebenso beeindruckend dürfte die Sicht nach innen sein: Der Showroom hat eine Fläche von insgesamt 752 Quadratmetern. Die Hälfte ist für Büroräume, Coworking Spaces, Eventfläche und eine Espresso-Lounge reserviert. Auf den übrigen 376 Quadratmetern ist das Schüco Produktportfolio ausgestellt. Eingebaute Großexponate und Musterecken für Wohn- und Geschäftsbauten sowie Beispiele zu den Themen Einbruchhemmung und Brandschutz werden ergänzt um weitere innovative Produkte. 60 aktuelle Fenster-, Tür-, Schiebe- und Fassadensysteme können Architekten, Planer, Verarbeiter und Endkunden im Showroom Hamburg kennenlernen.

Der neue Showroom ist einer von insgesamt sieben Schüco Ausstellungsflächen in Deutschland. International ist Schüco mit mehr als 20 Showrooms vertreten.

 Mehr Infos unter [schueco.de/showroom-hamburg](http://schueco.de/showroom-hamburg)

# Gute Azubis und Fachkräfte finden

Ein Unternehmen kann sich nur weiterentwickeln, wenn dort genügend qualifizierte Fachkräfte arbeiten. Schüco hilft Ihnen bei der Suche und Qualifizierung von neuen Mitarbeitern. In einer **Online-Spezialausgabe** des Schüco Partner Magazins finden Sie alle Maßnahmen und die wichtigsten Projekte zum Recruiting zusammengefasst.

DIE PERSONALSITUATION im Metallbau hat sich verändert. Auf der einen Seite führt die demografische Entwicklung dazu, dass die Zahl an jungen Arbeitskräften grundsätzlich sinkt. Das ist in den technischen Berufen besonders deutlich zu spüren. Auf der anderen Seite befindet sich die Arbeits-einstellung im Wandel: Die junge Generation tickt grundlegend anders. Sie ist mit Smartphone & Co. aufgewachsen, was unter anderem dazu führt, dass junge Mitarbeiter stärker in Netzwerken denken und flexibler sind. Umso wichtiger ist es für Arbeitgeber, diese neue Denkweise zu verstehen und der Flexibilität Raum zu geben, beispielsweise in Bezug auf die Arbeitszeiten. Denn vor allem die Digitalisierung hat neue technische Möglichkeiten mit sich gebracht. Die junge Generation kann hier eine zentrale Rolle für die Branche einnehmen.

Unterm Strich berichten viele Schüco Partner jedoch von Problemen, offene Stellen mit geeigneten Mitarbeitern zu besetzen. Das betrifft sowohl Ausbildungsplätze als auch Jobs für erfahrene Fachkräfte. Hinzu kommt: Bei der Suche nach Azubis und Hilfskräften stehen die Metallbauer in Konkurrenz zu anderen Branchen.



Schüco sieht es als eine wichtige Aufgabe an, die Schüco Partner bei der Suche nach engagierten und motivierten Mitarbeitern zu unterstützen. Das geschieht über zwei verschiedene Schienen. Zahlreiche Maßnahmen dienen dazu, die Sichtbarkeit der einzelnen Betriebe zu erhöhen und die Attraktivität der Branche zu zeigen. Einige Beispiele sind Ausstattungen für Messestände, Merchandising-Artikel, Vorlagen für Stellenanzeigen in Print- und Onlinemedien sowie Image-Videos. Dabei liegt besonderes Augenmerk auf dem Internet, das gerade für die junge Zielgruppe die wichtigste Informationsquelle ist. Schüco stellt hier unter anderem Module für Website-Baukästen bereit, bietet kostenlose Vorlagen für Postings auf Facebook an und hat verschiedene Tutorials für den Umgang mit den modernen Medien erarbeitet,

etwa für das Erstellen einer Google-Anzeigenkampagne (Google-Ads). Parallel erhöht Schüco durch Kooperationen aktiv das Angebot an Arbeitskräften im Metallbau. Gemeinsam mit START NRW und dem Jobcenter Bielefeld werden beispielsweise Flüchtlinge geschult. Über die enge Zusammenarbeit mit persona service sollen mehr EU-Bürger in die Branche wechseln.

Die Einzelheiten lesen Sie in der Online-Spezialausgabe „Mitarbeiter finden und qualifizieren“ des Schüco Partner Magazins.

Diese Ausgabe erhalten Sie von Ihrem Schüco Gebietsmanager. Sprechen Sie ihn dazu gerne direkt an.

 Mehr Infos unter [schueco.de/mitarbeiter-finden](http://schueco.de/mitarbeiter-finden)

# Glückwunsch!

**Grund zum Feiern** – Firmenjubiläen, langjährige Partnerschaften, gemeinsame Events und Workshops: Diese Partner sind erfolgreich und zukunftsorientiert! Wer ebenfalls von einem Jubiläum oder freudigen Ereignissen berichten kann, sendet einfach eine E-Mail an [schueco-partner@schueco.com](mailto:schueco-partner@schueco.com).

**10 JAHRE** Schüco Partnerschaft mit der Firma Sauer Fensterbau GmbH, Heidersbach: Inhaber Rainer Sauer (links) erhält die Urkunde von Alexander Bachl, Gebietsmanager Schüco Polymer Technologies KG (rechts).



**5 JAHRE** Fensterbau Gnoien und 5 Jahre Schüco Partner (von links): Silvio Geßner, Karl Fatteicher und Rainer Mechold.

**10 JAHRE** Schüco Partnerschaft mit der Firma Schneider am Firmensitz in Wenden: (links) Geschäftsführer Martin Brüser jun. mit Schüco Gebietsmanager Dietmar Ruwisch.



**ZU BESUCH IN BIELEFELD** war Firma Korsche Metallbau aus Weiden (von links): Hans Seel, Leiter Vertrieb Systemgeschäft, Schüco International KG, Jörg Bayer, Inhaber Korsche Metallbau GmbH, Wolfgang Wiltschko, Geschäftsführer Korsche MB, Sebastian Kitta, Geschäftsführer Korsche MB, Jürgen Schmidt, VL Schüco International KG, Jürgen Bohmann, GM Schüco International KG.

**15 JAHRE** Firma Bode: Übergabe der Urkunde an Gabi Bode, Dominik Bode, Hans-Werner Bode, Schüco Gebietsmanager Dietmar Ruwisch (von links).



**25 JAHRE** Reinartz & Völger aus Aachen-Eilendorf (von links): Hubert und Susanne Reinartz freuen sich über die Glückwünsche von Gebietsmanager Günther Beginn.



**25 JAHRE** Firma WIFEBA (von links): GM Alexander Teich, die Geschäftsführer Jürgen Heiler und Hans Simon sowie Vertriebsleiter Ewald Zucker.



**35 JAHRE** MB Sundermann (von links): Gebietsmanager Indro Chatterjea, Katja und Stefan Albers, Geschäftsführer/Inhaber der Fa. Sundermann.



**60 JAHRE** Firma Ruoff – Bei der Übergabe der Jubiläumsurkunde (von links): die Geschäftsführer Wolfgang Ruoff und Heidi Stapf, Willy Ruoff, Jürgen Zemann und Thomas Ruoff.



**20 JAHRE** AluTechnik Junge Ideen aus Aluminium und Glas GmbH Aschaffenburg: Den beiden Geschäftsführern Rainer Popp und Andreas Krawczyk gratulierten zum Jubiläum Ewald Zucker und Thorsten Klöckner von der Vertriebsleitung Groß-Rohrheim/Frankfurt.



**20 JAHRE** Fenster, Türen und Fassaden-Herstellung bei der Firma Klaus Damm GmbH in Barkelsby (von links): Axel Quistorf (Gebietsmanager), Frank Hoffmann (Inhaber Fa. Klaus Damm GmbH) und Helge Tode (FFT).



**25 JAHRE** Firma MB Herbst in Arendsee (von links): Jörg Eckard, VL MB Ost, Birgit und Renee Herbst (GF) sowie Uwe Blank, GM.

**40 JAHRE** Firma Brouwers (von links): Christian Benkelberg, Inhaber Helmut Brouwers, Geschäftsführerin Britta Kremers, Geschäftsführer Markus Bisping sowie Schüco Gebietsmanagerin Stefanie Siemon.



**40 JAHRE** Nowacki (von links): Marius Seppmann, Bernhard Nowacki, Torben Nowacki und Max Machner.



**40 JAHRE** Firmenjubiläum Fa. AKV Metallbau (von links): GM Alexander Teich, Sebastian Busch, Geschäftsführer Claudia Busch, Vertriebsleiter Ewald Zucker.



**30 JAHRE** Firma Meyer Fensterwerke GmbH Wardenburg (von links): Schüco Gebietsmanager Andreas Kühn und Geschäftsführer Klaus Meyer.

### 40 JAHRE

Firma Klotz (von links): Max Machner, Andreas Klotz, Marius Seppmann, Matthias Klotz und Thomas Klotz.



### 50 JAHRE

Firma Stegmüller (von links): Gebietsmanager Peter Lohr, Otto Stegmüller jun. und Vertriebsleiter Bayern – Jürgen Schmidt.



**100 JAHRE** Firma Arzmler in Pfaffenhofen (von links): Heinz Koring, ehem. PM Schüco International KG, Jürgen Bohmann, GM Schüco International KG, Richard Arzmler, Anton Gruber, Schüco Stahlsysteme, Jansen Magnus Arzmler, Franz Gaul, VKI Schüco International KG, Wertingen.



**70 JAHRE** Metallbau Rath aus Düren: Gebietsmanager Günther Beginn (rechts) gratuliert und überreicht die Urkunde zum Jubiläum an Geschäftsführer Marc Rath.



**50 JAHRE** BSS, Lemgo (von links): Gebietsmanager Kai Gronostay, Thomas Scharf, BSS, sowie Verkaufsleiter Marius Seppmann.



**50 JAHRE** Firma Georg Vogg Metallbau GmbH & Co. KG in Bibertal (von links): Heinz Czermin (Schüco – Leiter Projektgeschäft), Georg Vogg jun., Georg Vogg sen. sowie Erwin Kugelman (Schüco-GM).



**122 JAHRE** Engeser Fensterwelt hat neben dem Firmenjubiläum auch zehn Jahre Schüco Partnerschaft und die Einweihung des neuen Firmensitzes gefeiert (von links): Thorsten Günzel, Gebietsmanager, Stephan Schubert, Vertriebsleiter Deutschland Süd/Ost & Nordic, Henrik Brinkmann, Vertriebsleiter, alle Schüco Polymer Technologies KG; Michaela Engeser, Walter Engeser, Jochen Schmid, Gebietsmanager Metallbau; Ulrich Dörflinger, FFT Metallbau, beide Schüco International KG.



**150 JAHRE** Firma Weckenbrock in Bad Bentheim: Zum Jubiläum gab es auch einen Tag der offenen Tür (von links Jens Weckenbrock, Heinrich Weckenbrock, Heiko Weckenbrock und Schüco Gebietsmanager Dietmar Ruwisch).



**55 JAHRE** Glaswerkstätten Neumann. Das Bild halten (von links) Geschäftsleitung Marcel Neumann, Silvia Neumann und Hans-Günther Neumann inmitten der Belegschaft. Links GM Dietmar Drixler, 7. von rechts FFT Oliver Brucker.



**50 JAHRE** Firma Beisser (von links): Jürgen Schmidt (Vertriebsleiter Bayern), Jürgen Beißer (Geschäftsführer), Hedwig Beißer (Gründerin Firma Beisser), Jutta Beißer sowie Jürgen Feinauer (Gebietsmanager Bayern).



**55 JAHRE** JoMü: Fenster- und Elementebau GmbH. Schüco Gebietsleiter Alexander Bachl überreicht die Urkunde Alexander Müller Geschäftsführer von JoMü.



**70 JAHRE** Firma Ruf (von links): Armin Lehmann, Kurt Ruf, Said Mezian, Dietmar Schäfer und Christian Ruf.



**90 JAHRE** Burggraf. Von links: Christian Frey, Ralf Burggraf, Alexander Bachl.

# Quiz

## Schüco hat sein Showroom-Netz erweitert. Wo ist der jüngste Standort?

a) Halle an der Saale b) Hamburg c) Harsewinkel

Wissen Sie die richtige Antwort? Dann können Sie mit etwas Glück gewinnen! Diesmal gibt es tolle Gewinne aus dem Bereich Multimedia und Entertainment.

**1. Preis:** eine Virtual-Reality-Brille „Samsung Gear VR – powered by Oculus“. Erleben Sie mit Ihrem Samsung Smartphone virtuelle Realitäten in Apps und Spielen – eine verblüffende Erfahrung!

**2. Preis:** TaoTronics Bluetooth In-Ear-Kopfhörer mit Mini-Ladekoffer. Sie bieten einen natürlichen, authentischen Klang und eine kraftvolle Bassleistung mit 6-mm-Dynamiklautsprechern und einer Wiedergabedauer von 40 Stunden.

**3. Preis:** ein Bluetooth-Lautsprecher „Creative MUVO 2c“ mit integriertem MP3-Player. Dank wasser- und staubdichtem Außengehäuse ist er der perfekte Outdoor-Begleiter.



**1. Preis:** die VR-Brille „Samsung Gear VR“



**2. Preis:** TaoTronics Bluetooth In-Ear-Kopfhörer



**3. Preis:** der Bluetooth-Lautsprecher „Creative MUVO 2c“

Partner, die am Gewinnspiel teilnehmen möchten, notieren ihre Adresse, die richtige Antwort – a, b oder c – und senden alles per E-Mail an: [schueco-partner@schueco.com](mailto:schueco-partner@schueco.com) Einsendeschluss ist der **5. Juli 2020**. Viel Glück!

Teilnahmeberechtigt sind ausschließlich gewerbliche Betriebe des Fenster- und Fassadenbaus, die sich im Partnerbereich unter [www.schueco.de/partner-quiz](http://www.schueco.de/partner-quiz) bis zum 5. Juli 2020 für das Gewinnspiel anmelden. Handelt es sich bei dem Teilnehmer um eine natürliche Person, muss diese das 18. Lebensjahr vollendet haben. Gehen mehr als drei richtige Einsendungen ein, entscheidet das Los, wer einen Preis gewinnt. Alle Gewinner werden schriftlich benachrichtigt. Die Gewinner erklären sich mit der Veröffentlichung ihres Namens mit Wohnortangabe einverstanden. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

# Wenn Aussicht und Möglichkeiten grenzenlos sind.

More than a view.  
Schiebesysteme von Schüco.

Mehr Licht, mehr Transparenz, mehr Raum für Ihre Ideen. Schüco Schiebesysteme schaffen offene Wohnräume und neue Perspektiven. Und mit ihren schlanken Profilen und großzügigen Glasflächen ganz neue Gestaltungsmöglichkeiten. Entdecken Sie mehr auf: [www.schueco.de/view](http://www.schueco.de/view)

**SCHÜCO**

---