SCHÜCO

partner

Das Kundenmagazin

01 2022

Willkommen!

Das neue Schüco Welcome Forum zeigt optimale Fertigungsmöglichkeiten, innovative Systeme und digitale Lösungen.

Metallbau(t) Zukunft

Plattform erzeugt Aufmerksamkeit für die Metallbaubranche und unterstützt Partner beim Personalrecruiting.

Kreislaufwirtschaft

Schüco setzt sich mit Cradle-to-Cradle-zertifizierten Systemen und weiteren Aktivitäten für nachhaltigeres Bauen ein.

Inhalt

News 06

Welcome Forum 08

Aluminium Schiebesysteme ASE 60/80.HI 18

Fassade digital 22

28 Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft

30 Service Schüco Connect

32 Metallbau(t) Zukunft

43 Mitmachen und mit Glück gewinnen!

Mit viel Liebe zum Detail ließen die Bauherren Sarah und Manfred Hering das Haus Kemper in Wuppertal renovieren. Mehr Infos gibt's auf den nächsten Seiten.

SCHÜCO IMPRESSUM

Herausgeber | Schüco International KG | Marketing Martin Rösler, Michaela Hesse, Katharina Frerich ▪ 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 ▪ Mühldorfstraße 8 ▪ 81671 München | **Bildnachweise:** Titel, S. 2, S. 3, S. 4/5, S. 8/9 unten, S. 12/13, S. 14/15: Frank Peterschroeder; S. 6 unten: Matthias Schrumpf Fotodesign; S. 8/9 oben: one fine day/Studio Dragusha; S. 11 Grundriss: D'art Design; S. 16/17 oben: Reinhard Kietzmann Foto Marketing, li. 2. von oben und unten: Lukas Palik Fotografie, re. 2. von oben: Matthias Schrumpf Fotodesign, re. unten: argum, Karte: StockImages_AT; S. 28/29: hope1983/iStock, mf-guddyx/iStock, rukawajung/Adobe Stock; S. 30 oben li.: Westend61/ Daniel Ingold; unten: Ralf Franzke, Warnow Metall GmbH; S. 31 unten: Shutterstock/Laurent T; S. 32/33: oben: shutterstock.com/Kzenon, S. 32 und 34 unten: Höning GmbH; S. 33: Luckey GmbH; S. 36/37: 2018 kirill_makarov/Shutterstock; S. 43: iStock.com/kupicoo, Userba9fe9ab_931/iStock.com; S. 39 Mitte: Florian von Ploetz, unten: Photograph Harald Marka

» Das Welcome Forum ist unser weltweit größter Showroom – vor allem aber ein Treffpunkt, um sich persönlich wiederzusehen und sich auszutauschen.“

Wiedersehen macht Freude

Sehr geehrte Partnerinnen,
sehr geehrte Partner,

geht es Ihnen auch so: Finden Sie nicht auch, dass es Zeit ist für ein persönliches Wiedersehen? Zwar haben wir in den letzten zwei Jahren viele neue digitale Wege gefunden, nah an Ihrer Seite zu sein und Sie zu unterstützen. Und das war auch sehr gut so. Aber jetzt wollen und sollten wir uns wieder persönlich austauschen, von Mensch zu Mensch.
Dazu möchte ich Sie ganz herzlich in unser neues Schüco Welcome Forum einladen. Ein idealer Ort für ein Wiedersehen. Denn das Welcome Forum ist so viel mehr als ein Showroom: Es ist ein Erlebnis der besonderen Art. Und damit meine ich nicht nur die 4.650 Quadratmeter mit neuesten Produkten, Services und Technologien. Vor allem möchten wir, dass Sie sich bei uns wohlfühlen. Denn Sie stehen bei uns im Mittelpunkt.
Ich denke, gerade in unsicheren Zeiten wie diesen ist es besonders wichtig, dass wir uns – als Partnerinnen und Partner –aufeinander verlassen können. Denn sicher ist: Unsere Zusammenarbeit macht uns alle stärker. Das gilt beim Thema Nachhaltigkeit wie bei der Digitalisierung, auch bei der Suche nach neuen Mitarbeitenden oder Problemen in den Lieferketten. Für all diese Themen haben wir Ideen und Anregungen in diesem Magazin zusammengetragen.
Viel Spaß beim Lesen – und auf hoffentlich bald persönlich im Welcome Forum in Bielefeld!

Ihr

Andreas Engelhardt,
persönlich haftender Gesellschafter

Echte Handarbeit

Haus Kemper, Wuppertal

Mehr Infos unter
http://schueco.de
/referenz-richard-neutra-haus

RICHARD NEUTRA: Einer von wenigen europäischen Bauten des Stararchitekten ist das Haus Kemper aus den 1960er-Jahren in Wuppertal. Den Bauherren war wichtig, das Gebäude originalgetreu zu restaurieren. Bei den Arbeiten dabei: Alubau Puhlmann aus Rhede. Um die filigrane Optik der Schiebeelemente zu erhalten, setzte der Verarbeiter das Schüco System ASS 48 als Basis für eine Sonderkonstruktion ein. Für besondere Details und Profile waren unter anderem ein 3-D-Drucker und echte Handarbeit erforderlich. Über seine Erfahrungen bei diesem Bauvorhaben berichtet Josef Heisterkamp, Betriebsleiter bei Alubau Puhlmann, in unserem digitalen Schüco Partner Magazin.

Motorisiert und aufliegend

Alle Schüco DriveTec Antriebe arbeiten mit leistungsstarken, geräuscharmen Motoren und bieten natürliche Lüftungs- und Rauchabzugslösungen für Dreh-, Kipp- und Dachfenster. Je nach Ausführung können sie Flügelgewichte von bis zu 200 kg stemmen und Öffnungswinkel von bis zu 60° realisieren.

Mehr Infos unter
schueco.de/drivetec
schueco.de/lueftung

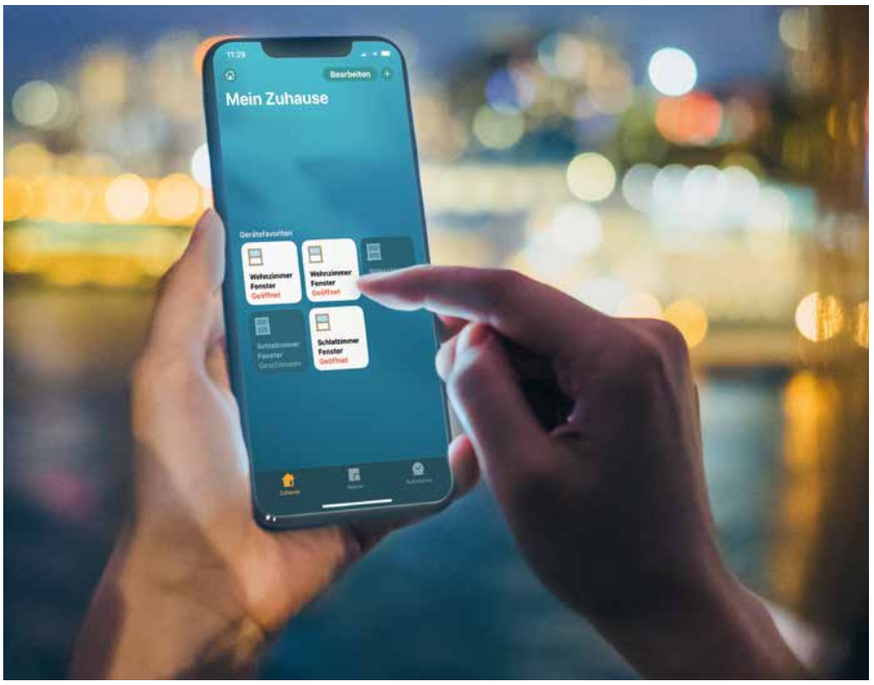
FLEXIBEL UND SMART: Schüco DriveTec ermöglicht als motorisierte und aufliegende Antriebstechnik zahlreiche Montagevarianten und lässt sich in Bestandsbauten leicht nachrüsten. Wollen Verarbeiter Profile für das System vorbereiten, können sie ihre Bearbeitung aus SchüCal ansteuern lassen oder spezielle Bohrschablonen nutzen. Das Schüco Antriebsportfolio umfasst seit Neuestem nicht nur die bekannten Kettenantriebe D4, D6 und D15, sondern wurde um die kleinere, kompaktere D2-Variante erweitert. Der neue Antrieb punktet mit einem schlanken, flachen Design und stellt mit einer Leistung von 250 N bei Zug und Schub ein kleines Kraftpaket dar. DriveTec kann in allen Ausführungen einfach in das Schüco Steuerungssystem Building Skin Control integriert werden und mit automatisierten Funktionen und Sensorik zu einem energieeffizienten, komfortablen und sicheren Gebäudebetrieb beitragen.

Einfach smarte Lösungen bestellen

NEUE KOOPERATION Schüco bietet Partnern Smart-Building-Lösungen, die sich einfach installieren und bei zahlreichen Schüco Systemen leicht nachrüsten lassen. Seit Oktober 2021 vertreibt Schüco die Komponenten über den Elektrogroßhändler Adalbert Zajadacz GmbH & Co. KG aus Neu Wulmstorf. Das Portfolio umfasst derzeit Produkte aus dem Bereich Smart Window, etwa Building Skin Control sowie die energieautarke Verschlussüberwachung Schüco SensTrack wireless (siehe auch rechts oben).

Systeme zum Anfassen

WEISSENFELS Ankommen und sich inspirieren lassen, das können Besucher im neuen, modern und klar strukturierten Showroom der Schüco Polymer Technologies KG in Weißenfels besonders gut. So präsentiert etwa der Bereich „Arrival“ smarte Haustüren mit flügelüberdeckenden Füllungen und barrierefreien Nullschwellen aus Kunststoff sowie aus Aluminium. Geschäftspartner und Gäste finden in der weiteren Ausstellung, die mit einer großen Eventfläche kombiniert ist, innovative Produkte und Lösungen für den Wohnungsbau. Im neuen Showroom können Besucher Fenster, Türen und Schiebesysteme optisch, haptisch und funktional erleben – und sich vom Schüco Team beraten lassen.



Schüco SensTrack wireless überwacht Fenster ohne Kabel oder Batterie. Er wird ganz unkompliziert ähnlich einem Riegelstück eingesetzt bzw. ersetzt dieses im Fall einer Nachrüstung. Praktisch: Von unterwegs aus können Hausherrinnen und -herren den Verschlussstatus via Handy im Blick behalten.

Energieautark

SICHERHEIT und smartes Gebäudemanagement – dafür steht die neue Verschlussüberwachung SensTrack wireless von Schüco. Sie funktioniert ohne externe Stromversorgung oder Batterie und sendet dennoch zuverlässig Signale über den Öffnungszustand des Fensters an EnOcean-fähige Systeme oder über ein zusätzliches externes Gateway an KNX-Systeme. Wie das funktioniert? Wird das Fenster ver- oder entriegelt, gewinnt Schüco SensTrack wireless Energie. Genauer gesagt setzt die Drehbewegung des Fenstergriffs den Beschlag in Bewegung und dieser schiebt die Schließrolle in das Funkriegelstück des SensTrack wireless hinein beziehungsweise heraus. Diese Aktion löst ein EnOcean-Signal mit der Information über den Verriegelungszustand des Öffnungselements aus. Drahtlos wird es an das Empfangsgerät gefunkt. Partner können das Funkriegelstück direkt verbauen oder leicht nachrüsten. Möglich ist dies bei den Fenstersystemen Schüco AWS mit AvanTec SimplySmart und AvanTec Beschlag.
Weitere Vorteile: Durch die Integration in die Nut ist das Funkriegelstück nahezu unsichtbar und der verdeckt liegende Einbau schützt vor dem Zugriff von außen. Der Verzicht auf Verkabelung und auf Batterien senkt den Wartungsaufwand und bietet insgesamt eine ressourcenschonende Lösung.

Mehr Infos unter
schueco.de/senstrack-wireless

Dialog und Know-how vor Ort

METALLBAU-FACHTAGE In diesem Jahr treffen Verarbeiter, Planer und das Schüco Team wieder vor Ort zusammen – aufgrund der Pandemie allerdings noch mit limitierter Besucheranzahl. Das Team in Wertingen freut sich auf den Austausch mit Gästen vom **30. Mai bis 2. Juni.** In Bielefeld sind Besucher aus Europa vom **13. bis 15. Juni** und Partner aus Deutschland vom **20. bis 23. Juni** willkommen. Für mehr Infos sprechen Sie einfach Ihren Schüco Außendienstmitarbeiter an.

Willkommen bei

Das neue Welcome Forum bietet Gästen einen 360°-Blick auf Schüco Systeme und macht jeden Besuch zu einem ganz individuellen Erlebnis.

Schüco

Ein Besuchserlebnis der besonderen Art verspricht das neue Welcome Forum auf dem Schüco Campus in Bielefeld. Als Weiterentwicklung des ursprünglichen Showrooms macht es die Marke Schüco auf verschiedenen Ebenen erfahrbar.

ALS ZEICHEN DER WILLKOMMENSKULTUR setzt das Welcome Forum neue Maßstäbe in der Präsentation der eigenen Produkte sowie bei der Betreuung von Gästen. „Das Schüco Welcome Forum ist das Herz von Schüco, und dieses Herz schlägt für unsere Gäste“, freut sich Andreas Engelhardt, persönlich haftender Gesellschafter von Schüco. Als erste Anlaufstelle und zentraler Treffpunkt bringt das Besucherzentrum zusammen, was zusammengehört: Verarbeiter, Bauherren, Architekten, Investoren und Schüco Systeme.

Maschineneinsatz und Gastlichkeit

Schon der umgebende Campus, der die neuesten Systeme im eingebauten Zustand zeigt, gilt als der größte Schüco Showroom der Welt. Im Welcome Forum selbst können Besucher neben den hochmodernen Lösungen fast alle Maschinen im Einsatz erleben. Ansprechende Ausstellungsflächen und ein Café runden die gastliche Atmosphäre ab: Die Eröffnung des Schüco Welcome Forums ist für Mai 2022 geplant.

Schüco präsentiert sich auf 4.650 m²

Das neue **Welcome Forum** möchte seinen Gästen ein Erlebnis bieten: Besucher können Produkte ausprobieren, sich über Services und digitale Lösungen informieren, große Maschinen in Aktion erleben und sich von der Innnovationskraft ihres Partners inspirieren lassen.

Das neu eröffnete Welcome Forum am Standort Bielefeld liegt im Herzen des **Schüco Campus.** Die Vision dahinter: die eigenen Produkte im eingebauten Zustand zeigen. „Anders als in Showrooms oder auf Messen, wo wir unsere Systeminnovationen in Form von Exponaten zeigen, können wir auf unserem Campus veranschaulichen, welche beeindruckenden Gebäude sich mit unseren Produkten realisieren lassen. Zusammen mit dem Welcome Forum, das Gäste dazu einlädt, in die vielfältige Produktwelt von Schüco einzutauchen, bietet der Schüco Campus ein Besuchserlebnis der besonderen Art", so Thomas Lauritzen, Pressesprecher von Schüco und hauptverantwortlich für den Umbau des Schüco Campus.

ES IST EINE ZEITREISE im VW Bulli aus den 50er-Jahren – mit einer App auf dem eigenen Smartphone. Augmented Reality entführt die Besucher in die Geschichte von Schüco. Da befinden sie sich aber bereits im Newsroom im Foyer des Welcome Forums.

Orientiert am Besucher

Das Erlebnis beginnt viel früher. Schon die Anreise so angenehm wie möglich zu gestalten, ist Ziel der Welcome Forum Manager (siehe Seite 12/13). Sind die Gäste dann in Sichtweite des neuen Besucherzentrums, zieht sie bereits die Fassade in ihren Bann. Die Fensterfläche allein beträgt 375 Quadratmeter – das sind fast 15 % der gesamten Fassadenfläche. Die großen Fenster – Sonderanfertigungen mit einer Höhe von 4,5 Metern über zwei Stockwerke – wecken die Neugierde auf das Innere.

Bei seinem Entwurf hat sich das Team des Architekturbüros one fine day vollständig an den Bedürfnissen der Gäste orientiert. Mit einer organischen Formensprache haben sie eine einladende Atmosphäre geschaffen. Tageslicht fällt durch die großen, runden Oberlichter und durchflutet das Innere. Das Foyer bildet das Zentrum der Willkommenszone. Gleich nebenan befinden sich ein Café und der Newsroom, in dem die Marke Schüco vorgestellt wird und Fragen zum Thema Nachhaltigkeit, zu Referenzen sowie zum Unternehmen und zum Campus beantwortet werden.

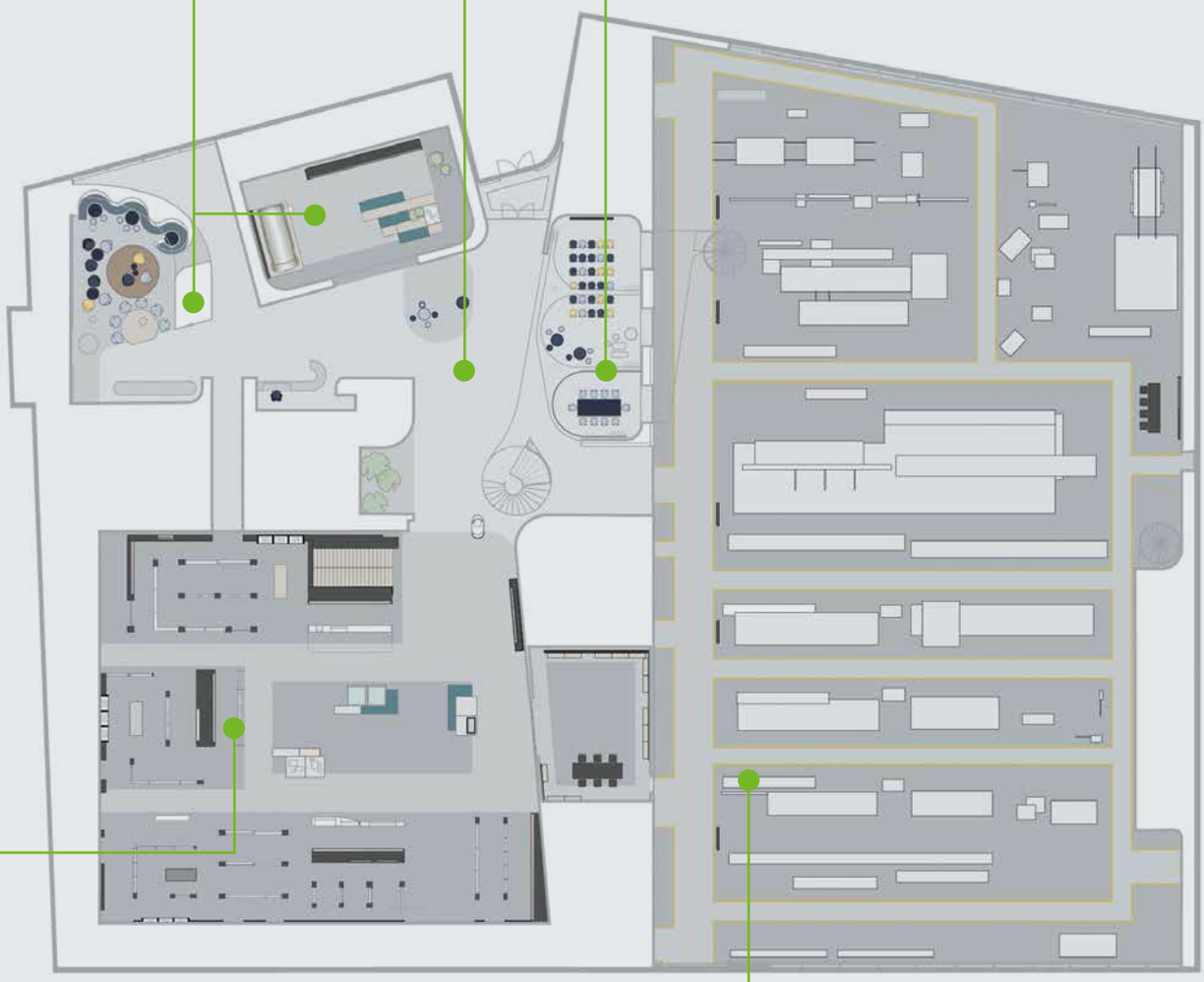
Alle Produkte zum Anfassen

Alle Produkte und Services von Schüco lassen sich im Showroom Products anfassen und ausprobieren – vom Schiebe- bis zum Fassadenelement. Und wie schnell und komfortabel sich Elemente produzieren lassen, können Besucher im angrenzenden Showroom Fabrication erleben. Mit einer Gesamtfläche von 4.650 Quadratmetern ist das Welcome Forum der größte Schüco Showroom weltweit.

Ein **Café** unterstreicht die gastliche Atmosphäre des neuen Welcome Forums. Im **Newsroom** nebenan lässt sich die Marke erleben.

Ein **zentrales Foyer** verbindet alle Bereiche des Welcome Forums miteinander und bietet den Besuchern einen Rundumblick auf die Schüco Systeme.

Mehrere **Besprechungs- und Präsentationsräume** laden die Gäste ein, sich zu informieren und sich mit Schüco Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auszutauschen.



28 Großexponate beherbergt der **Showroom Products** auf rund 800 Quadratmetern Grundfläche. Dazu kommen 45 Tischmuster und Ausstellungselemente. Dieser Showroom hat eine Deckenhöhe von acht Metern, damit auch die ganz großen Exponate Platz finden.

30 Maschinen – von klein bis ganz groß – lassen sich auf über 2.000 Quadratmetern im **Showroom Fabrication** in Aktion erleben. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter demonstrieren an den vier verschiedenen Fertigungsstraßen neue Funktionen und die einzelnen Prozessschritte (siehe auch Seite 14/15).

Viele Details ergeben das große Ganze

„Ich setze gerne die Besucherbrille auf“, sagt **Felix Lobert.** Als Head of Eventmanagement, Hospitality & Guest Relation stellt er Gäste in den Mittelpunkt. Das Welcome Forum hat er mitgeplant, jetzt füllt er es zusammen mit den Welcome Forum Managern **Cornelia Brinkmeyer** und **Joseph White** mit Leben. Im Interview verrät er, mit welchen Details er die Besucher begeistern will.

Herr Lobert, was gefällt Ihnen am besten am Welcome Forum?
Das gesamte Besucherzentrum ist besonders – von der Architektur über das Design bis hin zu den vielen kleinen Details.

An welche Details denken Sie?
Zum Beispiel die Steckdosen in den Schließfächern. Da können unsere Gäste nach der Anreise ihre Laptops wieder aufladen.

Das hört sich so an, als hätten Sie bei der Planung des Welcome Forum an alles gedacht …
Das ist unser Anspruch. Wir wollen im Rahmen unserer Willkommenskultur den Gästen nicht nur mit Wertschätzung begegnen, sondern den Aufenthalt zum Erlebnis machen. Dazu gehört auch der Regenschirm zum richtigen Zeitpunkt oder die Flasche Wasser für die Rückreise. Der Gast soll heimreisen mit dem Gefühl: Schüco hat an alles gedacht.

Schüco Willkommenskultur – was darf man sich noch darunter vorstellen?
Bei Schüco steht immer der Mensch im Mittelpunkt. Er soll sich bei uns wohlfühlen und die Marke positiv erleben. Wir durchdenken jeden einzelnen Schritt und geben alles dafür, dass unsere Gäste sich um nichts kümmern müssen und dadurch Schüco ihre volle Aufmerksamkeit schenken können. Dazu gehören die Details – gerade auch im Welcome Forum.

Welche Rolle spielt das Besucherzentrum selbst dabei?
Es ist nicht nur für nationale und internationale Gäste die erste Anlaufstelle. Es ist das Herz, der Nukleus, in dem die gesamte Marke erlebbar ist – ob für große oder kleine Gruppen oder für individuelle Besucher.

Wen werden Sie im Welcome Forum begrüßen?
In erster Linie unsere Partner, also Verarbeiter, Architekten und Investoren, aber selbstverständlich auch deren Kunden und Partner.

» Die Willkommenskultur ist Teil der Visitenkarte, die ein Unternehmen hinterlässt. Der Gast steckt sie ein und bewahrt sie auf – der Inhalt dieser Visitenkarte ist also sehr wichtig.“

Felix Lobert, Head of Eventmanagement, Hospitality & Guest Relation

Für Felix Lobert stehen die Bedürfnisse der Gäste des Welcome Forums im Fokus.

Ich kann also als Verarbeiter meine Kunden mitbringen?
So ist das gedacht. Alle sind willkommen und sollen die Marke Schüco, das besondere Design und die herausragende Qualität erleben.

Sie sprechen von „erleben". Was genau erwartet die Gäste im Welcome Forum?
Ganz große und ganz kleine Erlebnisse. Im Showroom Products kann man alle Produkte und Services anfassen und ausprobieren. Wie sanft gleitet das Schiebeelement? Wie leise öffnet sich der Sonnenschutz? Im Showroom Fabrication erfahren die Gäste live, wie schnell und präzise die Maschinen arbeiten. Und im Newsroom im Foyer geht es um das Erfahren der Marke Schüco. Zum Beispiel in einer Zeitreise per Smartphone-App.

Schon wieder so ein Detail?
Selbstverständlich. Ich sage ja, es sind viele Bausteine, die das große Ganze ausmachen. Ich hoffe, auch die Besucher lassen sich vom Detailreichtum mitreißen. Denn aus Begeisterung entstehen auch neue und langfristige Partnerschaften.

„Menschen aus aller Welt kommen nach Bielefeld", antwortet **Joseph White** in seinem charmanten englischen Akzent auf die Frage, worüber er sich im Welcome Forum am meisten freue. Der gebürtige Kanadier kam selbst erst vor knapp zehn Jahren nach Bielefeld und Anfang Dezember 2021 zu Schüco. Er will von seinen Gästen mehr über die Herausforderungen der verschiedenen internationalen Märkte lernen – und sie von den passenden Schüco Lösungen begeistern. „Ganz spannend finde ich es, die Maschinen im Showroom Fabrication im Einsatz zu sehen."

Joseph White,
Welcome Forum Manager

Cornelia Brinkmeyer,
Welcome Forum
Managerin

„Das Welcome Forum ist der Knaller", ist **Cornelia Brinkmeyer** die Freude anzuhören. „Hier ist alles vereint, was Schüco kann. Ich kann die Eröffnung schon gar nicht mehr erwarten." Seit zehn Jahren ist sie bei Schüco, hatte zuletzt für die Vertriebsleitung Europa Gäste am Standort betreut – und die Planungen für das Welcome Forum mit ihrer Erfahrung begleitet. Als Welcome Forum Managerin kümmert sie sich nicht nur um die komplette Besuchsplanung, vom Transfer über Hotels bis zum individuellen Programm auf dem Campus. Sie versprüht Willkommenskultur: „Wir sind dazu da, die Gäste von Schüco zu begeistern."

Maschinen in Aktion

Nirgendwo sonst haben Verarbeiter die Möglichkeit, so viele Schüco Maschinen live in Aktion zu erleben wie im **Showroom Fabrication** des Welcome Forums. In der besonderen Atmosphäre führen Schüco Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter den Besuchern die jeweiligen Arbeitsweisen der rund 30 Maschinen vor. Dazu beraten sie Gäste umfassend zur individuellen Einrichtung von Werkstätten.

DIESE HALLE HAT ES IN SICH: Der Showroom Fabrication macht allein fast die Hälfte des Welcome Forums aus. Auf 2.000 Quadratmetern Fläche stehen unter der acht Meter hohen Decke die neuesten und innovativsten Maschinen von Schüco. Darunter auch das Durchlaufzentrum Schüco AS 100, das allein eine Fläche von rund 160 Quadratmetern benötigt.

Orientiert am Besucher

Die Maschinen sind aufgebaut in den Kategorien Vorfertigung, Sägen, CNC-Bearbeitung, Fräsen – Bohren – Stanzen, Montage und Betriebseinrichtung. Dazu hat das Schüco Team die Fertigungslinien so positioniert, dass sie sich an der Betriebsgröße des Metallbauers orientieren – und zwar in den Größen S, M, L und XL. So finden die Gäste die für sie und ihre jeweiligen Prozesse passenden Maschinen und können live erleben, wie eine optimal ausgestattete Werkstatt aussehen kann. Unabhängig von der Betriebsgröße sind Maschinen aus den Bereichen Montage und Betriebseinrichtung platziert und können außerhalb der Fertigungslinien vor Ort angeschaut werden. Die Besucher haben die Möglichkeit, die vollumfängliche Maschinenvielfalt zu erleben und auf ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmt beraten zu werden. Auf Touchscreens, die auf großen Stelen in den einzelnen Zonen des Showrooms angebracht sind, können sich Besucher in 3-D-Ansicht Standorte von Maschinen in der Halle anzeigen lassen. Das erleichtert die Orientierung. Über die Screens lässt sich auch auf technische Details, Vorteile für Verarbeiter, Videos und Bilder der Maschinen zugreifen. Das System informiert zudem darüber, welche Maschinen für die Fertigung in den unterschiedlichen Betriebsgrößen empfohlen werden. Die Touchscreens finden Gäste auch im Vorraum sowie im Workshop-Bereich, der für Vertriebspräsentationen und andere Besprechungen zur Verfügung steht. So bietet der Showroom Fabrication, je nach persönlichem Bedürfnis und Ziel, ein individuelles Besuchererlebnis.

Schnittpunkte inklusive

Schnittstellen und die Kompatibilität der verschiedenen Produkte sowie Systeme erleben, diese Möglichkeit bietet der Showroom Fabrication außerdem; etwa durch die Nähe der Produkte zum Systemgeschäft sowie durch die direkte Verbindung zu digitalen Produkten und Software wie dem FDC, SchüCal oder SchüCal MES.

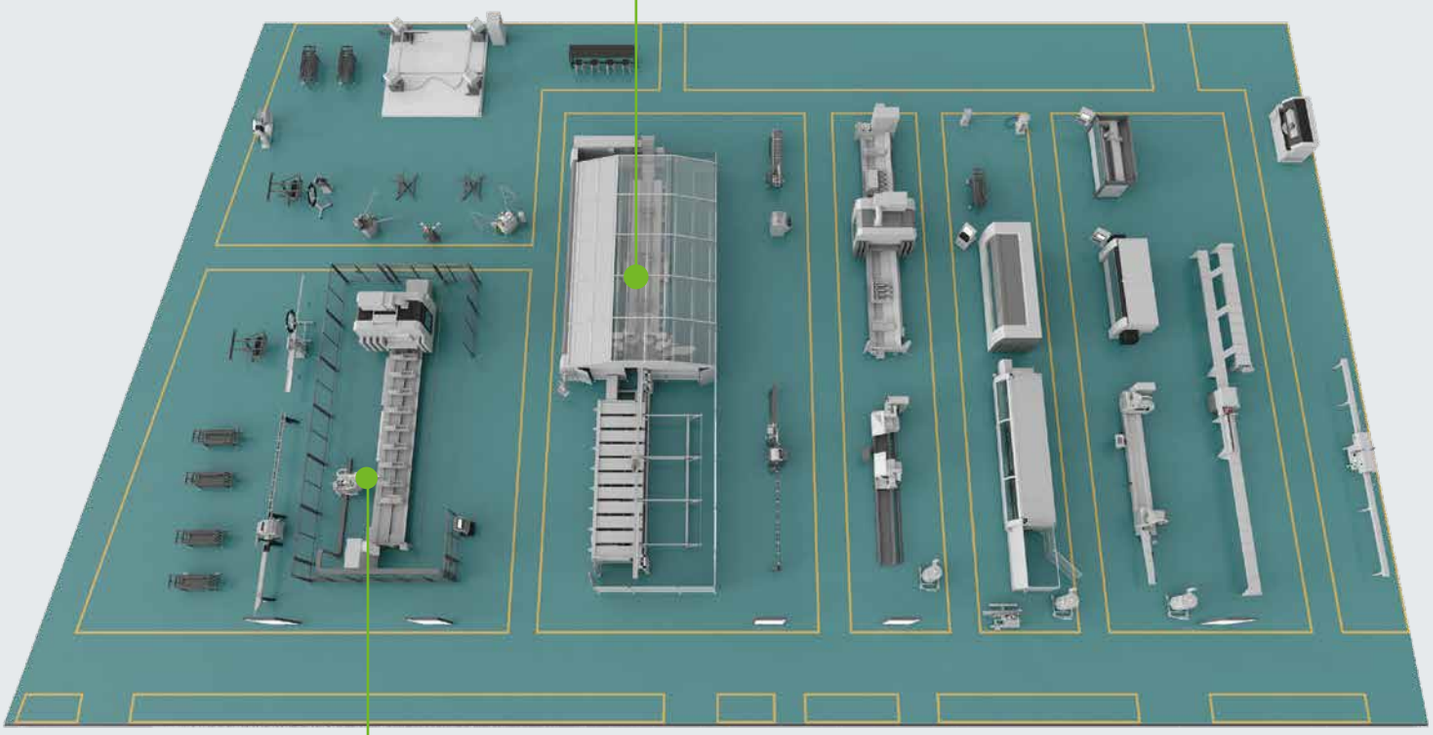
»

Der Showroom Fabrication ist einzigartig. Nirgendwo sonst kann man so viele Maschinen in der Fertigung erleben. Optimal wäre es, wenn alle Schüco Partner einmal im Jahr zu uns kämen, um die Neuheiten kennenzulernen.“

Andreas Darlath, Head of Business Unit Fabrication

Auf 2.000 Quadratmetern präsentiert Schüco im Showroom Fabrication im Welcome Forum auch in Zukunft immer die neuesten Maschinen. Stelen mit großen Touchscreens informieren in den einzelnen Zonen über technische Details und Verarbeitervorteile der Produkte von Schüco Fabrication.

Das Durchlaufzentrum **AS 100** benötigt schon allein eine Fläche von rund 160 Quadratmetern. Es kombiniert die Vorteile eines Durchlaufzentrums mit denen einer 5-Achsen-CNC-Maschine. Ausgehend von dem kombinierten Vor- und Entlademagazin können auf dem 9-Meter-Maschinenbett Profile bis 7.500 Millimeter bearbeitet werden.



Der Fertigungsroboter **RX LOAD 500** ist die erste Lösung von Schüco im Bereich der Robotik und besteht aus einer 5-Achsen-CNC-Maschine und der Robotertechnologie von KUKA. Durch die autarke Be- und Entladung, den vollautomatischen Zuschnitt und die gesteuerte Bearbeitung von Profilen wird die Roboterzelle RX LOAD 500 zum essenziellen Bestandteil der Fertigung. Diese Lösung dient dazu, die Prozesse der Fertigung zu optimieren und damit auch zu beschleunigen. Sie kann Verzögerungen ausgleichen und die komplette Produktion harmonisieren.

Ein Video zum Einzug der Maschinen in den Showroom finden Sie hier:
schueco.de/showroom-bielefeld
Das Interview mit Andreas Darlath gibt es hier: schueco.de/interview-darlath

Showroom Berlin

Nicht nur im Beratungsbereich (Bild) wird Schüco im neuen Schauraum in Berlin zum Erlebnis. Alle Exponate zu Wohn- und Objektbau sind in realen Einbausituationen dargestellt.

Der Lösung ganz nah

Neben dem Welcome Forum zeigen sechs weitere **Showrooms** in ganz Deutschland Innovationen. Die Schauräume in Berlin und Düsseldorf sind brandneu und wurden gerade erst eröffnet. Ein Besuch lohnt sich also nicht nur wegen des Austauschs mit Schüco Mitarbeitern über aktuelle Branchenthemen.

Sie sind alle willkommen: Verarbeiter, Bauherren, Architekten und andere Besucher, die sich mit Bauen beschäftigen. In den Showrooms von Schüco erfahren sie mehr über nachhaltige Systemlösungen und können sich inspirieren lassen, um ein Bauvorhaben sicher und komfortabel zu realisieren. Bestimmt ist auch ein Showroom in Ihrer Nähe! Mehr Infos zu ausgestellten Produkten, Veranstaltungen und Öffnungszeiten: schueco.com/showrooms

Berlin: Schüco als Erlebnis

Der neu eröffnete Schüco Showroom Berlin ist aufgrund seiner exponierten Lage, mitten in der City West, ein attraktiver Anlaufpunkt für Verarbeiter, Investoren, Architekten und andere am Bau Beteiligte. Für all diese Interessentengruppen integriert er konsequent alle Produktbereiche: Alu, Kunststoff, Stahl, Sälzer, FACID, Sonnenschutz. Alle Exponate für den Wohn- und Objektbau lassen sich in realen Einbausituationen erleben. Im neuen digitalen Schaufenster direkt neben dem Showroom können Referenzen, Themen und Events medial begleitet werden.

Düsseldorf: mit Open-Air-Ausstellung

Schon der Medienhafen mit seinen beeindruckenden Bauten, an dem der Schüco Showroom Düsseldorf liegt, ist eine Art Open-Air-Ausstellung für Schüco Referenzobjekte. Der neu eröffnete Schauraum selbst bietet auf fast 400 Quadratmetern eine gelungene Kombination aus Showroom, Seminarraum und Eventfläche. Die umfangreiche Schüco Produktwelt präsentiert Fenster-, Tür-, Schiebe- und Fassadensysteme wie FACID in Verbindung zu Themen wie Smart Building, Brandschutz, Lüftung, Barrierefreiheit, Sonnen- und Schallschutz. Großexponate aus Aluminium lassen sich jetzt in den neuen Räumen ausprobieren. Viele Gäste nutzen die Gelegenheit für einen Besuch, wenn in der Region Architekturmessen stattfinden.

Mehr Infos zu den verschiedenen Schauräumen finden Sie unter:
schueco.de/showrooms

Showroom Düsseldorf

Große Fensterfront mit Blick auf den Medienhafen: Der Schüco Showroom Düsseldorf liegt quasi inmitten einer Art Open-Air-Ausstellung für Schüco Referenzobjekte.

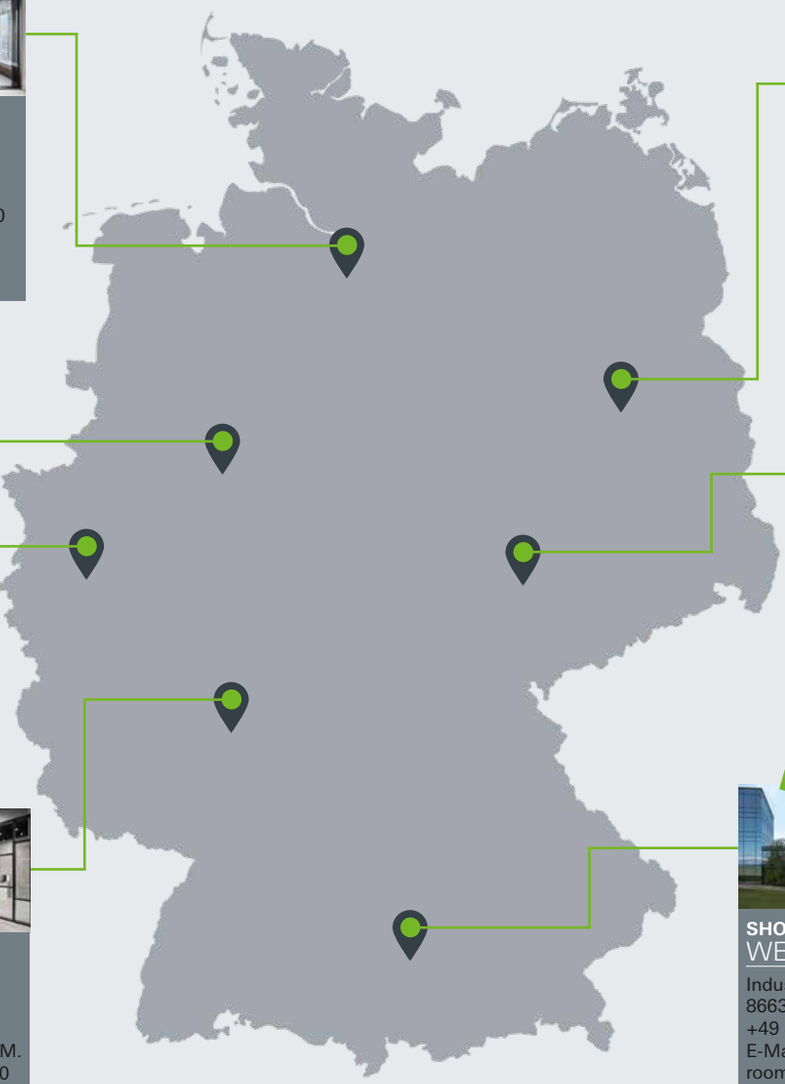
Schüco hautnah: Einer der sieben Showrooms ist garantiert in Ihrer Nähe. Kommen Sie vorbei!

SHOWROOM
HAMBURG
Überseeallee 10
20457 Hamburg
+49 40 696388-100
E-Mail: showroom-hamburg@schueco.com

WELCOME FORUM
BIELEFELD
Karolinenstraße 1–15
33609 Bielefeld
E-Mail: welcomeforum@schueco.com

SHOWROOM
DÜSSELDORF
im FLOAT-Gebäude
+49 211 44708-100
E-Mail: showroom_duesseldorf@schueco.com

SHOWROOM
FRANKFURT
Thurn-und-Taxis-Platz 6
60313 Frankfurt a.M.
+49 69 989728-100
E-Mail: showroom-frankfurt@schueco.com



SHOWROOM
BERLIN
Schlüterstraße 40
10707 Berlin
+49 30 8872 82-250
E-Mail: showroom_berlin@schueco.com

SHOWROOM
WEISSENFELS
Selauer Straße 155
06667 Weißenfels
+49 3443 342-0
E-Mail: showroom-weissenfels@schueco.com

SHOWROOM
WERTINGEN
Industriestraße 12
86637 Wertingen
+49 8272 820
E-Mail: showroom_Wertingen@schueco.com

Neu: Software SchüCal bietet statische Vordimensionierung

Plattform setzt neue Maßstäbe

Die Schüco Schiebesysteme ASE 60 und ASE 80.HI bieten neue Möglichkeiten und Features, mit denen Verarbeiter in der eigenen Fertigung profitieren und bei Kunden punkten, etwa hinsichtlich des Designs.

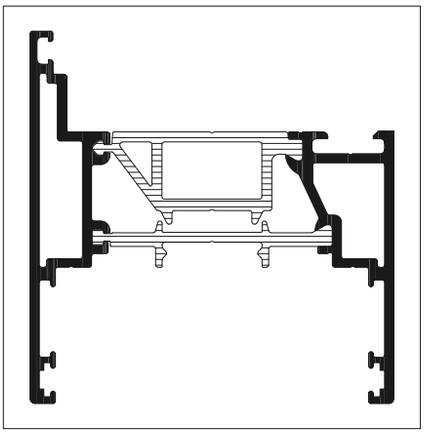
SMARTE ANSTEUERUNG, neue Öffnungstypen, größere Elemente, Sonnenschutz ... – Bauherrenwünsche und die Architektur verändern sich. Und das stellt bewährte Technik vor Herausforderungen. Schüco reagiert darauf und setzt nun schon seit 2018 mit den Schüco Schiebesystemen ASE 60 und ASE 80.HI neue Maßstäbe. Mit der Plattform erhalten Planer mehr gestalterische Freiheiten: Ob Verhakungsbereich mit schmaler Ansicht, eine niveaugleiche Schwelle oder Öffnungsvarianten, größere Elemente und höhere Gewichtsklassen – mit ASE 60/80.HI lassen sich vielfältige Lösungen umsetzen. Neben dem Systemgedanken stehen bei dieser Plattform die Fertigungsvorteile im Fokus. Dazu hat Schüco das Feedback von Partnern bei der kontinuierlichen Weiterentwicklung etwa auch hinsichtlich der Gestaltungswünsche berücksichtigt. So ergänzte das Schüco Team das Angebot etwa um ein Oberlicht und bietet nun auch ein Design mit Fenstersprossen an.

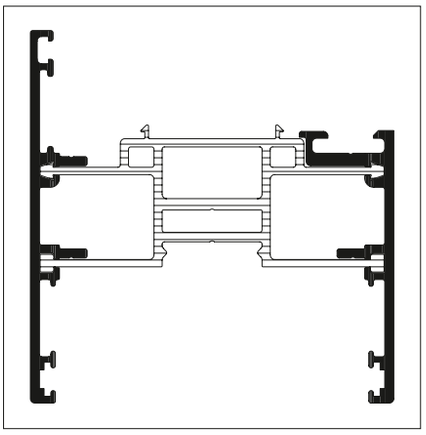
Bimetalleffekt reduzieren

Schüco hat auch auf Rückmeldungen zum Flügelsortiment reagiert. Scheint die Sonne auf den Flügel und die Profilhalbschalen, sind sie starken Temperaturunterschieden zwischen innen und außen ausgesetzt. Bimetalleffekte können auftreten. Sie lassen sich mit einem doppelt schublosen Isolierstegverbund reduzieren, der sich gut bei Aluschiebesystemen mit hoher Wärmedämmung einsetzen lässt. Er ist jedoch im Handling und in der Verarbeitung ungewohnter. Neu im Baukasten ist daher nun eine dritte Ausführung, ein einfach schubloser Verbund. Er vereint die Vorteile des doppelt schublosen Verbundes hinsichtlich des Bimetalleffektes mit der Handhabung einer schubfesten Flügelkonstruktion. Bei dieser Konstruktion wird auch die lose Halbschale im Isomaten angedrückt, die punktuelle Verklebung entfällt. Partner profitieren dadurch in der Fertigung von einem sicheren Halt beider Halbschalen.

Maximale Transparenz

Im Trend liegen Lösungen, die eine möglichst hohe Transparenz bieten. Diesem Wunsch entsprechen die Schiebesysteme ASE 60 und ASE 80.HI mit ihrem sehr schmalen Verhakungsprofil mit einer geringen Ansichtsbreite von nur 40 mm – der Standard liegt bei 102 und 112 mm. Wird der Blendrahmen dazu vom Baukörperanschluss teilüberdeckt, ist nur





Neu im Schüco Schiebesystem Plattform ASE 60/80.HI: Flügelprofile mit einfach schublosem Isolierstegverbund (links). Dazu bietet Schüco Flügelprofile mit schubfestem Isolierstegverbund und Profile mit doppelt schublosem Isolierstegverbund (rechts). Bei Letzterem ist kein Verrollen notwendig.

Kontinuierlich entwickelt Schüco die Plattform ASE 60/80.HI weiter und passt sie an neue Anforderungen an. Partner, die das System bisher noch nicht verarbeitet haben, sollten auf jeden Fall den zweiten Blick wagen: Das design-orientierte System bietet zahlreiche Vorteile und Möglichkeiten in der Fertigung.

wenig Aluminium zu sehen und es entsteht ein Design, das vielen Architekten gefällt. Eine weitere Entwicklung gibt es bei den Beschlägen: Die Standardverhakung im Blendrahmen kann im Schiebeflügel platziert werden. Neben dem positiven optischen Effekt, der entsteht, wirkt das Element sehr aufgeräumt. So entsteht eine Detaillösung, von der zahlreiche Kunden und Architekten begeistert sind.

Komplett stolperfrei

Bauherren, die ihr Eigenheim bis ins hohe Alter nutzen möchten, sollten schon heute bei der Ausstattung auf Barrierefreiheit setzen; etwa im Schwellenbereich. So ist die barrierefreie Schwelle Klasse 6, nach ift-Richtlinie geprüft, etwas anders zu fertigen als die Standardschwelle (Klasse 4). Doch das lohnt sich: Denn die Standardschwelle bietet zwar einen bündigen Abschluss, dennoch bleibt eine kleine Kante, die einem Rollator im Weg sein könnte. Details mit großer Wirkung.

Adaptierter Sonnenschutz

Aktuell wurde an einer Lösung gearbeitet, Schiebeelemente mit einem textilen Sonnenschutz ausstatten zu können. Dies erfolgte in Zusammenarbeit mit einem Partner. Gemeinsam ist eine Lösung gefunden worden, bei der die Schnittstellen optimal aufeinander abgestimmt sind. Der Sonnenschutz ZDS fährt von oben nach unten und lässt sich elektrisch ansteuern. Für Schüco Partner ist die Kombination der Systeme einfach. So sind zum Beispiel die Befestigung der Führungsschienen und die Positionen für den Kasten mit dem Behang vorgegeben. Der textile Sonnenschutz kann eine Fläche von bis zu 18 Quadratmetern verschatten und wird vorkonfektioniert, einbaubereit und bereits aufgewickelt in einem geschlossenen Behangkasten geliefert. Weiterer Vorteil für den Verarbeiter: Es müssen nicht mehr zwei Bestellungen aufgegeben werden, er erhält ein System aus einer Hand.

Im Überblick: Plattform Schüco ASE 60/80.HI

- Vielfältige Öffnungstypen: Schiebe- und Hebe-Schiebe-Lösung, 90°-Ecken als Hebe-Schiebe-Element
- Bodengleiche Schwelle und schmale Verhakungsprofile
- Maximale Elementabmessung: 3,5 x 3,2 m
- Maximales Flügelgewicht: 500 kg (manuell)
- Verwendung von nur einem Beschlagsystem für Schiebe- und Hebe-Schiebe-Lösungen
- Verdeckt liegende Beschläge
- Optionale TipTronic Bedienung, die sich in Skin Control einbinden lässt
- Optionaler Sonnenschutz ZDS, ins System integriert

Mehr Infos unter
schueco.de/ase-60
schueco.de/ase-80-hi

Einfach vorgefertigte Bausätze nutzen

Design Schiebe- und Faltschiebesysteme im Kit-Format erleichtern Verarbeitern den Arbeitsalltag. Schüco liefert sie aus dem neuen Werk in Paderborn direkt auf die Baustelle oder zum Partnerunternehmen.

DIE NACHFRAGE nach Panorama Design Schiebe- und Faltschiebesystemen steigt und für Schüco Partner bieten sie zahlreiche Vorteile: fertige Bausätze für die Schiebeelemente. Denn auch wenn die Systeme insgesamt immer beliebter werden, ist deren Herstellung sehr komplex. Häufig bleiben sie im Alltag eines Metallbau-Unternehmens etwas Spezielles. Gerade die Glasverklebung stellt eine Herausforderung dar. In Paderborn hat Schüco nun ein neues Werk eröffnet, in dem Experten die Profile und Glaselemente für die Kit-Bausätze sorgfältig und nach hohen Qualitätsmaßstäben vorbereiten. Sie arbeiten unter anderem mit einer Glasverklebelinie, die für Präzision steht.

So funktioniert's

Stehen Aufträge seitens der Verarbeiter an, berät das Schüco Team gern und unterstützt beim Aufmaß, bei der Montage sowie bei Machbarkeitsprüfungen und den Kalkulationen von Sonderlösungen. Schüco Mitarbeiter erstellen ein individuelles Angebot und bereiten nach der Bestellung die technischen Unterlagen vor. Sobald der Verarbeiter diese freigegeben hat, produzieren Schüco Fertigungsmitarbeiter die jeweiligen Elemente. Gut verpackt werden die Profile für die Rahmen und die Gläser dann direkt auf die Baustelle oder zum Schüco Partner geliefert. Damit auch im Partnerunternehmen alle Prozesse reibungslos laufen können, bietet Schüco eine Zertifizierungsschu-

Sind anspruchsvolle Panorama Design Schiebe- oder Faltschiebesysteme gefragt, unterstützen die Experten aus der Kit-Fertigung gern.

Schüco Design Schiebe- und Faltschiebesysteme im neuen Kit-Format: Im extra gebauten Werk in Paderborn stellen Experten vorkonfektionierte Bausätze in höchster Qualität nach Wünschen der Partner zusammen.

Die Glasverklebelinie erfüllt höchste Ansprüche an die Fertigung der Elemente.

Gut verpackt gelangen die vorgefertigten Profile mit dem Glas direkt auf die Baustelle oder zum Firmenstandort des Schüco Partners.

lung für die Montage der Kit-Bausätze. Sie umfasst die Themen

- Bestell- und Abwicklungsprozess
- Produkte
- Planung
- Aufmaß
- Glasverklebung
- Zusammenbau
- Abdichtung
- Befestigung

Matthias Lorsbach von der Lorsbach GmbH & Co. KG aus Solingen hat schon Erfahrungen mit einem Kit-Bausatz gesammelt. Er sagt: „Die Anlieferung hat hervorragend funktioniert und der Service war super – diesen Service nutzen wir künftig sicher wieder."

Fragen und Interesse? Schüco Partner wenden sich einfach an den Außendienst. Gibt es Fragen zur Konstruktion oder zum System, unterstützt der technische Innendienst.

Mehr Infos zum Kit-Angebot gibt es im Film online unter schueco.de/kit-film

Vorteile im Überblick

- Gesicherte Qualität entlang des gesamten Fertigungsprozesses
- Präzise Glasverklebung dank unserer innovativen Verklebelinie
- Geringere Anforderungen an den Maschinenpark der Verarbeiter
- Entlastung der eigenen Fertigung für andere Aufträge
- Lieferung direkt zur Baustelle

Schüco Service Kit-Fertigung

Diese Systeme erhalten Schüco Partner auf Wunsch aus der Kit-Fertigung

- ASE 67 PD
- ASS 77 PD.HI manual
- ASS 77 PD.HI mechatronic
- ASS 70 FD
- ASS 80 FD.HI

Die Angebote umfassen drei verschiedene Kits.

Panorama Design Kit mit Glas

- Bearbeiteter und vorkonfektionierter Blendrahmen in einzelnen Stäben (nicht gefügt)
- Mit Glas verklebte Flügelrahmen
- Zubehörprofile/Montagematerial (inklusive Kleber und Dichtstoff)

Panorama Design Kit ohne Glas

- Bearbeiteter und vorkonfektionierter Blendrahmen in einzelnen Stäben (nicht gefügt)
- Bearbeitete und vorkonfektionierte Flügelrahmen in einzelnen Stäben (nicht gefügt)
- Zubehörprofile/Montagematerial (inklusive Kleber und Dichtstoff)

Faltschiebesystem-Kit ohne Glas

- Bearbeiteter und vorkonfektionierter Blendrahmen in einzelnen Stäben (nicht gefügt)
- Bearbeitete und vorkonfektionierte Flügel (gefügt)
- Auf Wunsch beigestelltes Glas

Fassade digital

Schüco geht einen wichtigen Schritt in Richtung **digitale Gebäudehülle.** Mit der Schüco Internet of Façades ID erhält jedes einzelne Fassadenelement eine digitale Identität – mit nur einem Handgriff.

SCHÜCO HAT EINE VISION – sie heißt Internet of Façades (IoF). Dahinter verbirgt sich die Vorstellung der Gebäudehülle als Rückgrat von smarten Städten und Gebäuden. Fassaden bilden die Schnittstelle zwischen der Umgebung von Gebäuden und ihrem Inneren und verbinden die physische und die digitale Welt: Sie sammeln Daten, leiten diese weiter und nutzen die enthaltenen Informationen. Die Gebäudehüllen kommunizieren auch miteinander und machen auf diese Weise Städte intelligenter und nachhaltiger. Gleichzeitig tragen sie zum Komfort und zur Gesundheit der Bewohnerinnen und Bewohner bei.

Das Morgen beginnt heute

Jeder Weg, jede Vision beginnt mit dem ersten Schritt. Bei IoF heißt dieser erste Schritt IoF ID. Dahinter verbirgt sich eine kleine Plakette, mit der jedes Fassadenelement eines Gebäudes eine eigene digitale Identität erhält. Das klingt kompliziert, aber Schüco hat eine praktische Lösung entwickelt. Die IoF ID wird einfach auf das jeweilige Element geklebt, was auch nachträglich möglich ist. Eine zusätzliche Verkabelung ist genauso wenig erforderlich wie eine Spannungsversorgung. Alles, was wichtig ist, kann digital durch IoF ID dem jeweiligen Element zugeordnet werden. So sind alle Daten, Informationen und Dokumente ein Elementleben lang verfügbar.

Das ist nicht nur der erste wichtige Schritt in Richtung einer digitalen Gebäudehülle, sondern auch eine erhebliche Erleichterung im Arbeitsalltag der Schüco Partner. Zettelwirtschaft wird es nicht mehr geben. Der Techniker kann die Infos direkt vor Ort oder im Büro abrufen. Zum Beispiel: Die Griffe am Fenster sollen ausgetauscht werden. Der Fachmann liest die IoF ID aus und sieht alle relevanten Produktinformationen vor sich, etwa um welche Serie es sich handelt und aus welchem Material die Griffe bestehen.

Die IoF ID ist die Voraussetzung für weitere Möglichkeiten der Vernetzung. Mithilfe der IoF Software können Schüco Partner Servicemeldungen von Gebäudebesitzern erhalten und bearbeiten. Die digitale Servicehistorie bietet – wie das Scheckheft eines Autos – einen transparenten Blick auf die Wartung und den Service für alle Fassadenelemente. All das spart viel Zeit und Geld – und ist wirklich smart. Morgen beginnt also schon heute.

Vorteile für Partner

- Verortung und detaillierte Identität für Fassadenelemente
- Überblick über Qualität, Garantien, Zertifikate
- Digitale Abnahmeunterlagen
- Leichtere Wartungsplanung und mehr Transparenz durch eine digitale Wartungshistorie
- Weniger Zeit- und Arbeitsaufwand bei digitalen Reklamationen und Serviceanfragen
- Unkomplizierter Zugriff auf zusätzliche Informationen, etwa zum Thema Recycling
- Zukunftssichere und langlebige NFC-Technologie
- Nachträgliche Aufrüstung von Elementen ohne Verkabelung

Mehr Infos unter: **schueco.com/iofid**
IoF ID im Video: **schueco.de/inow-iof**

Die 2-flügelige Stulp-Variante ergänzt das bisherige Schüco AWS System.

Stolperfreie Übergänge

Barrierefreie Lösungen liegen im Trend. Schüco erweitert den AWS Systembaukasten um eine neue Variante – AWS Barrierefrei Stulp.

DAS THEMA BARRIEREFREIHEIT hat in den vergangenen Jahren erheblich an Bedeutung gewonnen. Kundinnen und Kunden haben – neben einem hohen Anspruch an das Design – auch ein Bewusstsein für Komfort entwickelt. Sie wünschen sich klare Konturen ohne störende Stolperfallen. Diese Entwicklung hat sich in den letzten Jahren verstärkt, etwa aufgrund des demografischen Wandels. Nicht zuletzt ist der Anspruch an die leichte Bedienbarkeit von Türen und Fenstertürenstark gestiegen. Das Öffnen und Schließen sollte leicht und ohne großen eigenen Kraftaufwand funktionieren.

Dem trägt Schüco auf vielen Ebenen Rechnung. Der AWS Systembaukasten bietet besonders viel Flexibilität und Einsatzvielfalt. Ob Nullschwelle, Griffhöhe oder leichte Bedienbarkeit, Fenster und Fenstertüren können im ganzen Objekt barrierefrei gestaltet werden. Jetzt kommt eine neue Variante hinzu: die innovative Systemerweiterung AWS Barrierefrei Stulp.

Die barrierefreie Nullschwelle mit intelligentem Dichtsystem gibt es nun auch in der 2-flügeligen Variante. Diese bietet selbstverständlich eine hohe Schlagregendichtheit, selbst bei großen Flügelformaten. Dabei zeichnet sich die Variante adaptiv zur 1-flügeligen Variante nicht nur durch die bekannte Nullschwelle aus, sondern auch durch eine große Benutzerfreundlichkeit. Denn die Absenkdichtung sorgt mit ihrer verzögerten hydraulischen Bewegung für einen optimalen, kräftefreien Schließvorgang – die perfekte Kombination aus Komfort und Design.

Vorteile für den Verarbeiter

- Barrierefrei nach DIN 18040-2
- Maximale Gleichteileverwendung innerhalb des Systems und im Rahmen des Schüco AWS Baukastens
- Nullschwelle mit absenkbarer Dichtung bei einer Schlagregendichtheit bis 9A
- Kompatibel mit dem Schüco Beschlag AvanTec SimplySmart
- Ausführbar als 1-flügelige oder 2-flügelige Stulp-Variante mit Nullschwelle

Mehr Infos unter
schueco.de/barrierefreie-terrassentuer

Erhöhte Sicherheit

PRODUKT DES JAHRES 2022
KATEGORIE BAUBESCHLÄGE
S+B Schloss- und Beschlagmarkt

Auch für gekippte Fenster wünschen sich Hausbesitzer einen **Einbruchschutz.** Kein Problem: Schüco hat dafür den neuen Beschlag SimplySmart OpenSecure im Programm.

SEIT EINIGEN JAHREN sinkt die Zahl der Einbrüche in Wohnungen und Häusern stetig: Im Jahr 2015 zählte das Bundeskriminalamt noch mehr als 167.000 Fälle, 2019 waren es gerade mal rund 87.000. Das hat einen einfachen Grund: Fenster und Türen sind immer besser gesichert. Bauherren und Besitzer von Bestandsbauten wünschen sich aber nicht nur Einbruchschutz, sondern auch optimalen Komfort. Dazu gehört die Möglichkeit, sicher zu lüften – für sie hat Schüco SimplySmart OpenSecure entwickelt.

Der neue Beschlag gewährt im Kippzustand bis 175 Millimeter die Widerstandsklasse RC2, also eine erhöhte Sicherheit gegen Einbrüche. Er ergänzt den Beschlag Schüco SimplySmart, der bereits alle Voraussetzungen für die Widerstandsklasse RC2 im geschlossenen Zustand erfüllt.

Ausgefeilte Technik

Für die neue Funktion sind nur wenige Bauteile hinzugekommen: ein Sicherungslenkerpaar mit Anschlägen, Sicherungsbeschläge wie das RC Case und das Riegelstück. Das ift Rosenheim hat die neue Funktion geprüft. Praktisch funktioniert Schüco SimplySmart OpenSecure folgendermaßen: Sobald das Fenster abgeschlossen ist, gilt es als gesichert. In diesem Zustand kann es dank der Bedienreihenfolge auch gekippt werden. Der Griff lässt sich in beiden Varianten frei hin- und herstellen. Nur wenn die Nutzer das Fenster vollständig öffnen wollen, beispielsweise zum Stoßlüften oder für die Reinigung, benötigen sie den Schlüssel. Das bietet übrigens auch in anderer Hinsicht zusätzliche Sicherheit – nicht ohne Grund zeigt sich eine erhöhte Nachfrage bei Schulen und Kitas.

Nur wenige Bauteile sind nötig, um einen höheren Einbruchschutz bei gekipptem Fenster zu erreichen.

Denn ohne Schlüssel können Kinder das Fenster von innen nur kippen. Einsetzen lässt sich der neue Beschlag SimplySmart OpenSecure in die gängigen Bautiefen des Schüco AWS Baukastens: von AWS 60 bis AWS 90 SI+ und von AWS 60 BS bis AWS 90 BS.

Produkt-Highlights

- RC2 im geschlossenen wie im gekippten Zustand
- Schnelle und sichere Montage der vormontierten Baugruppen
- Kombinierbar mit verschiedenen Anforderungen, zum Beispiel erhöhter Wärmedämmung
- Elementgrößen mit Schwerlastbeschlägen bis zu 200 Kilogramm möglich
- Ideal für leicht zugängliche Räume in Objekten wie Kitas und Schulen sowie Wohngebäude

Mehr Infos unter
schueco.de/simplysmart-opensecure

Die grüne Lunge

Pflanzen sorgen für bessere Luft und eine höhere Lebensqualität. Trotzdem gibt es in Großstädten häufig zu wenig Raum für sie. Eine Lösung hat Schüco mit der Aluminium-Fassade UDC 80 **Green Façade** entwickelt. Besonderes Plus: Sie ist leicht zu montieren.

IN GROSSSTÄDTEN sind die meisten Flächen versiegelt, während Beton und Asphalt die Wärme speichern und den sogenannten Heat-Island-Effekt auslösen – die Luft scheint stillzustehen und die Temperaturen steigen. Zusätzlich geben Autos, Maschinen, Klimaanlagen & Co. weitere Hitze an die Umgebung ab, und nicht nur das: CO_2, Feinstaubpartikel und Schadstoffe belasten die Gesundheit. Umso wichtiger sind grüne Gebäude, mit Pflanzen auf Terrassen, Balkonen und Dächern – und an den Fassaden. Schüco greift diesen Trend auf: mit der Aluminium-Elementfassade Schüco AF UDC 80 Green Façade. Die Bepflanzung erfolgt durch die Vertiko GmbH, einen Experten für Fassadenbegrünung.

Mehr als Luftverbesserer

Pflanzen sind wertvoll fürs Stadtklima. Sie nehmen CO_2 auf und geben Sauerstoff ab. Sie säubern die Luft von Feinstaubpartikeln und Schadstoffen und tun der Seele gut. Kurzum: Sie erhöhen die Lebensqualität. Dabei hat Schüco AF UDC 80 Green Façade den großen Vorteil, dass die Bepflanzung der Fassade keinen Bodenanschluss benötigt, sondern die Pflanzen in speziellen Taschen direkt am Element wurzeln und wachsen können. Sie eignet sich daher besonders gut für innerstädtische Bereiche. Dank der zahlreichen Pflanzen und Bauarten des Fassadensystems ist auch die Gestaltungsfreiheit hoch, wobei die begrünten Elemente in alle Höhen und Teilbereiche eingebunden werden können. Die Be- und Entwässerung der Pflanzen erfolgt dabei über ein integriertes, von außen nicht sichtbares System.

Weiterer Pluspunkt: Schüco AF UDC 80 Green Façade schützt die Gebäudehülle vor Witterungseinflüssen und steigert dank natürlicher Beschattung und Dämmung die Energieeffizienz im Gebäudebetrieb. Pflanzen schlucken sogar Schallwellen und mindern den Lärm.

Schnell begrünt und schön

Die Handhabung der Pflanzen ist denkbar einfach: Die bepflanzten Vliesmodule werden mithilfe einer Unterkonstruktion unkompliziert mit dem Fassadenelement UDC 80 verbunden, anschließend wird die Fassade vor Ort montiert. Somit ist die Fassade direkt nach der Montage bereits vorbegrünt, sodass lange und pflegeintensive Wuchszeiten am Gebäude entfallen. Höchsten Sicherheitsanforderungen werden Schüco und Vertiko dabei durch nicht brennbare A-Baustoffe bei dem Trägermaterial und den Pflanztaschen gerecht. Schüco hat an alles gedacht.

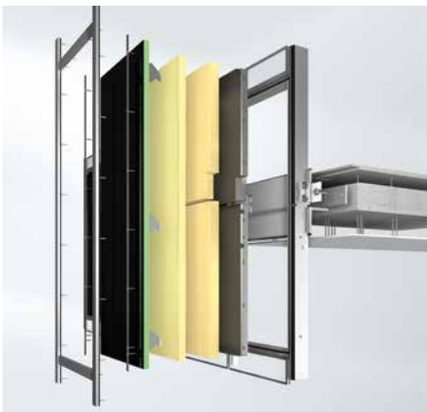
Produkt-Highlights

- Nachhaltige Lösung
- Hohe Gestaltungsvielfalt
- Unkomplizierte Montage
- Nicht brennbares Trägermaterial

Mehr Infos unter
schueco.de/inow-green

Designfreiheit trotz Brandschutz

Das neue **Brandüberschlagspaneel Schüco Deflame** verhindert die Ausbreitung eines Feuers, ohne die Optik des Gebäudes zu stören. Denn es lässt sich vollständig in die Schüco Pfosten-Riegel-Fassade FWS 50/60 integrieren.



So sieht die Integration des Brandschutz-Paneels im Detail aus: Von außen ist Schüco Deflame nicht sichtbar.

BEIM BRANDSCHUTZKONZEPT eines Gebäudes sind keine Kompromisse erlaubt. Schließlich geht es um Menschenleben. Allerdings ist das entsprechende Regelwerk uneinheitlich und kompliziert. Schüco macht es seinen Partnern daher leicht: Das Brandüberschlagspaneel Schüco Deflame wird den meisten nationalen und internationalen Anforderungen gerecht oder übertrifft sie sogar. Das System ist nach der DIN EN 1364-4 und nach der Produktnorm für Vorhangfassaden DIN EN 13830 geprüft und klassifiziert.

Praktisch heißt das: Die Brandschutzplatten leisten einem Feuer für 60 (EI 60) beziehungsweise 90 (EI 90) Minuten Widerstand und erreichen im Deckenbereich sogar eine EI-Klassifizierung von bis zu 120 Minuten. Schüco Deflame verhindert damit zuverlässig, dass Flammen, Funken oder Strahlungshitze überschlagen – sich also von Fassadenöffnung zu Fassadenöffnung oder von Bauteil zu Bauteil ausbreiten. Vor allem in Hochhäusern ist das von großer Bedeutung. Als Bonus kann das Paneel die Schüco Pfosten-Riegel-Fassade FWS 50/60 problemlos ergänzen – ganz ohne Sonderlösung.

Planungsfreiheit mit Schüco Deflame

Bewohner und Nutzer sehen nicht, wie gut sie geschützt sind. Denn Schüco Deflame wird komplett in die Fassade integriert. Die nahtlosen Übergänge zwischen Brandschutz und Standardbereichen der Bauelemente sind optisch nicht erkennbar, die Gestaltungsfreiheit der Fassade wird also nicht beeinflusst. Zudem kann die opake Außenseite des Paneels mit allen nicht brennbaren Materialien wie Blech oder bedrucktem Glas umgesetzt werden, auch bodentiefe Ansichten sind möglich. Zusätzliche Flexibilität entsteht durch die Varianten der Brüstungs- und Schürzenlösungen.

Schnelle und leichte Montage

Schüco liefert das Deflame-Paneel bereits aufmaßbezogen und zusammen mit vorkonfektionierten Pfosteneinschubprofilen. Entsprechend leicht ist die Montage: Es müssen nur noch die Haltewinkel am Paneel montiert und die Brüstungsplatte mit der Blechkassette gefertigt werden.

Vorteile für Verarbeiter

- Lieferung erfolgt aufmaßbezogen mit vorkonfektionierten Pfosteneinschubprofilen
- Einfache Montage
- Keine speziellen Werkzeuge oder Maschinen erforderlich
- Extra Zertifizierung wird für die Fertigung nicht benötigt

Mehr Infos unter schueco.de/deflame

Fokus auf den Kreislauf

Schüco setzt auf Kreislaufwirtschaft und verlängert die Kooperation mit dem WWF Deutschland – und dokumentiert diese und weitere Aktivitäten im neuesten **Nachhaltigkeitsbericht.**

DAS BILD auf dieser Seite gewährt eine besondere Perspektive auf Gebäude einer Stadt. Manch einer denkt vielleicht an die Möglichkeit, in ihnen zu arbeiten. Ein anderer an das Design der Architektur. Wenige richten den Blick darauf, was aus den Gebäuden mal wird, wenn ihre Zeit gekommen ist: Bauschutt oder wertvoller Rohstoff? Der Bausektor allein ist für rund 55 Prozent des gesamten Abfallaufkommens in Deutschland verantwortlich, Tendenz steigend. Gleichzeitig verbaut dieser Sektor jährlich rund 550 Millionen Tonnen mineralischer Rohstoffe. Für Schüco sind Gebäude deshalb Materialdepots der Zukunft: Das Unternehmen treibt den Übergang zu einer funktionierenden Kreislaufwirtschaft aktiv voran – etwa mit den Cradle-to-Cradle-zertifizierten Aluminiumsystemen. Diese Zertifikate bescheinigen den Produkten eine Rückführung in den Wertstoffkreislauf, die Einhaltung sozialer Standards sowie den sorgfältigen Umgang mit Wasser und Energie während der Herstellung. Für Kunststoffprodukte, die hohe Ansprüche in Bezug auf Kreislauffähigkeit und Reduktion von Emissionen

erfüllen, hat Schüco als erstes Unternehmen der Branche das VinylPlus® Product Label erhalten.

Ambitionierte Klimaschutzziele

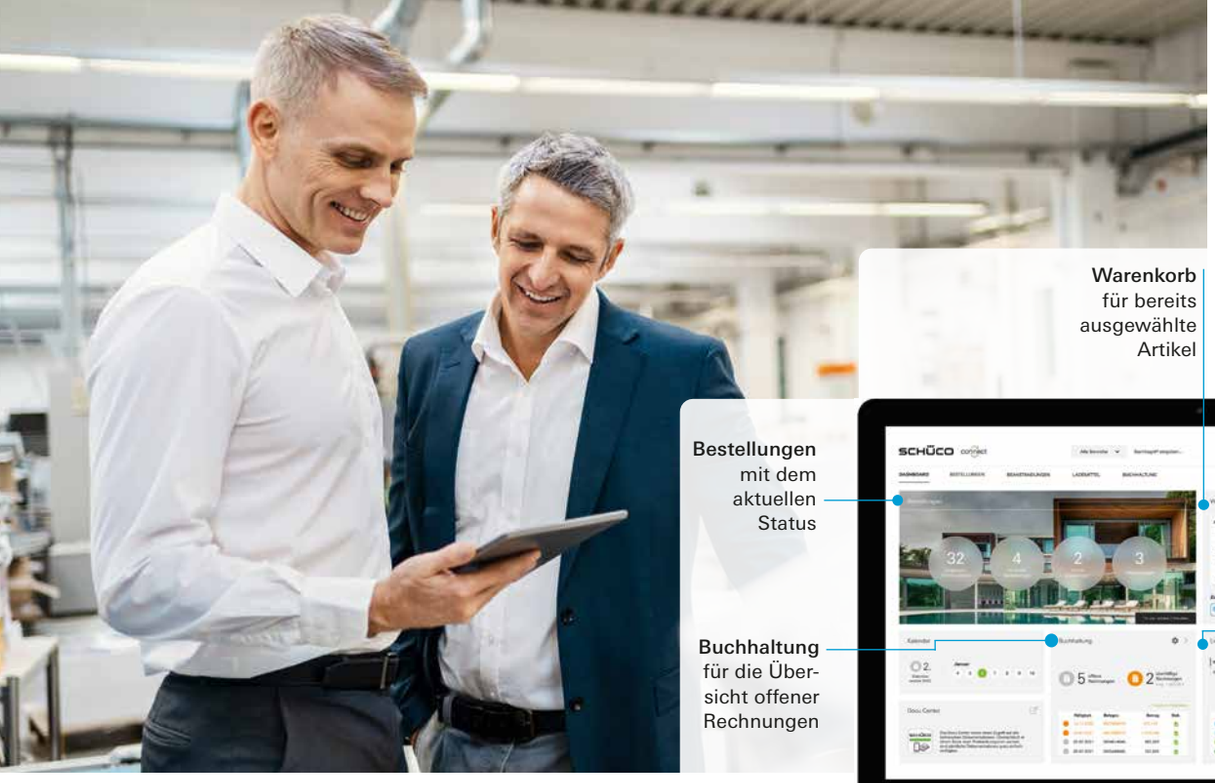
Dabei ist die Kreislaufwirtschaft nur ein Baustein einer ganzheitlichen Nachhaltigkeitsstrategie. Schüco geht mit gutem Beispiel in der Baubranche voran. Bereits 2025 will das Unternehmen seine CO_2-Emissionen in der gesamten Lieferkette um 30 Prozent reduzieren und bis 2040 keine klimaschädlichen Emissionen mehr verursachen. „Als erfolgreiches Wirtschaftsunternehmen haben wir die Verpflichtung, Veränderungen jetzt anzutreiben und uns an der Entwicklung zukunftsweisender Produkte und Konzepte messen zu lassen“, sagt Andreas Engelhardt, persönlich haftender Gesellschafter der Schüco International KG.

Kooperation mit dem WWF

Um den eigenen ökologischen Fußabdruck weiter zu verbessern und die nachhaltige Unternehmenstransformation weiter voranzutreiben, hat Schüco die 2018 begonnene Kooperation mit dem WWF Deutschland (World Wide Fund for Nature) im Herbst um weitere fünf Jahre verlängert. Dr. Martin Bethke, Geschäftsführer Märkte & Unternehmen beim WWF Deutschland: „Wir möchten Schüco begleiten und zeigen, wie der Umbau zu einem klimapositiven und kreislauffähigen Bausektor aussehen kann.“ Schüco dokumentiert seinen Beitrag zu einer ressourcenschonenderen Baubranche und zum Klimaschutz im aktuellen Nachhaltigkeitsbericht, der in diesem Jahr zum dritten Mal erscheint.

Den Download gibt es unter
schueco.de/nachhaltigkeit

Ein Interview zum Thema Nachhaltigkeit mit Henning Jünke, Head of Sustainability:
schueco.de/interview-nachhaltigkeit



Alles auf einen Blick

Mit Schüco Connect behalten Partner jederzeit den Überblick über Bestellungen und Lieferzeiten. **Heiko Müller von der Warnow Metallbau GmbH** aus Pölchow nutzt das kostenfreie Serviceportal und berichtet über seine Erfahrungen.

HERR MÜLLER, was schätzen Sie am Serviceportal Schüco Connect?
Ich erhalte Planungssicherheit und das Portal ermöglicht effizientere Prozesse. Auftragsbestätigungen kommen etwa ohne Zeitverzögerung an, und ich sehe auf einen Blick, wann ich was bekomme. Dazu liegen mir der Auftrag, die Auftragsbestätigung und der Lieferschein digital vor. Das heißt, ich habe alles zusammen. Lieferscheine aus Papier muss keiner mehr suchen. Dazu kann ich direkt aus SchüCal im Connect Fenster bestellen, lege also Artikel in den Warenkorb. Hier passe ich dann meine Bestellung entsprechend unserem Lagerbestand an.

Welche weiteren Vorteile gibt es?
Ich kann jetzt zuerst die Profile bestellen und später das Zubehör. Schließlich müssen die Profile in einem ersten Arbeitsgang noch beschichtet werden. Gut ist auch, dass Ausweichartikel angeboten werden – etwa wenn ein Produkt in der vorgesehenen Verpackungseinheit nicht lieferbar ist.

Was hat Sie bei Connect am meisten überrascht?
Informationen in Echtzeit zu erhalten. Sobald ich einen Artikel bestelle, sehe ich neben dem Preis sofort, ob und wann er lieferbar ist.

Warum würden Sie anderen Verarbeitern empfehlen, das Portal zu nutzen?
Connect lässt sich einfach bedienen und bietet Wettbewerbsvorteile – beispielsweise den, kurzfristig auf Bauherrenwünsche reagieren zu können. Wird spontan ein anderes Türschloss gewünscht, ist die Info, wann wir liefern können, nur wenige Klicks entfernt.

Heiko Müller, Techniker bei der Warnow Metallbau GmbH in Pölchow

Schüco vernetzt

Weltweit setzen Schüco Partner Software-Tools für die Angebots-, Auftrags- und Arbeitsvorbereitung ihrer Projekte ein.

Für die Vernetzung der einzelnen Bausteine bietet das kostenfreie Serviceportal Schüco Connect neuerdings eine direkte Schnittstelle zu SchüCal an.

Die Bestellung kann intuitiv im Portal eingegeben, aus einer Liste hochgeladen oder aus dem SchüCal übergeben werden.

Die aktuellen Preis- und Verfügbarkeitsinformationen bieten eine bestmögliche Planungsgrundlage.

Mit dem Serviceportal stehen Ihnen alle Informationen für die Auftragsabwicklung übersichtlich und immer aktuell zur Verfügung.

Vom Portal aus gelangt man auch zum DocuCenter.

Mehr Infos zu Connect:
schueco.de/connect-info

Jahre
Schüco Digital

Mehr als 50 Jahre digital

Seit über einem halben Jahrhundert bietet Schüco Partnern digitale Services und Produkte. Sie haben sich mit der fortschreitenden Digitalisierung rasant weiterentwickelt. **Eine Zeitreise.**

BIS HEUTE markiert dieser Schritt einen Meilenstein in der Menschheitsgeschichte: 1969 betritt Neil Armstrong als erster Mensch den Mond. Ermöglicht haben dies unter anderem Großrechner. Auch Schüco setzt auf moderne Technik und betreibt zu dieser Zeit bereits ein Rechenzentrum in Bielefeld. Noch arbeitet es mit Lochkarten als Datenträgern. Die damalige EDV reichte für die anspruchsvoller werdende Logistik jedoch nicht mehr aus, sodass Schüco ebenfalls Großrechner einsetzte. Verarbeitern erging es ähnlich: Sie stießen Anfang der 70er-Jahre an die Grenzen der manuellen Auftragsbearbeitung, etwa bei der Erstellung von Stücklisten.

Schüco führte Mietcomputer ein

Nach dem Motto „Geht es den Kunden gut, geht es Schüco gut" entwickelte Schüco ein Rundum-sorglos-Paket. Es beinhaltete Soft- und Hardware, Beratung, Schulung und Support. 1972 gründete die Schüco International KG dann die 100-prozentige Tochtergesellschaft Schüco Service GmbH. Als ersten digitalen Service bot sie Partnern ein Programm für die EAV (elektronische Arbeitsvorbereitung) mit dem dazu passenden Super-Microcomputer Olivetti P 602 an. So gingen das Berechnen der Glas- und Profilzuschnitte und die Kalkulation schneller und sicherer von der Hand. Um mehr Handwerksbetrieben die stets aktuellen digitalen Lösungen zugänglich zu machen und die Vorkalkulation und Arbeitsvorbereitung kontinuierlich zu erleichtern, führte Schüco ein Mietmodell ein: „Ihr Schüco Fensterbau-Computer wartet auf Ihre Eingabe."

Schüco leistete Pionierarbeit

In den 80er- und 90er-Jahren nutzte die Baubranche bereits leistungsstarke Lösungen für rechnergestütztes Konstruieren (CAD). Schüco begleitete seine Partner weiter in vielen Phasen des Bauens und bot Services, zum Beispiel mit einer 3-D-CAD-Lösung für Metallbauer und Fassadenplaner. Auch die Fertigung profitierte von den neuen technischen Möglichkeiten. Und so staunten 1991 einige Verarbeiter über das erste CNC-Bearbeitungszentrum und die direkte Ansteuerung aus der Stücklisten-Software. In den Folgejahren ging die Digitalisierung weiter mit riesigen Schritten voran.

Neue Möglichkeiten installieren

Heute werden zahlreiche Prozessschritte digital erfasst und verknüpft, Virtual-Reality-Brillen können Details zu Fenstern einspielen und fotorealistische Darstellungen machen geplante Objekte vorab erlebbar. Schüco hält für Partner vernetzte Lösungen bereit, die für mehr Effizienz und Komfort in vielen Bereichen der täglichen Arbeit sorgen. Darüber hinaus unterstützt Schüco die Verarbeiter bei allen Maßnahmen zur Digitalisierung im eigenen Unternehmen. Schließlich gilt damals wie heute und künftig, dass es Schüco gut geht, wenn es dem Kunden gut geht.

Meilensteine

1972
Die **Schüco Service GmbH** wird gegründet und bietet als erstes Produkt den Microcomputer Olivetti für die elektronische Arbeitsvorbereitung (EAV) an.

1983
Mit der **Schüco A-200 EX** kommt ein EDV-System mit einer höheren Leistungsklasse auf den Markt.

1991 Das Schüco Team stellt das erste CNC-Bearbeitungszentrum vor, die **AS-100 for CAD**.

2013
Das **Fabrication Data Center** unterstützt als Hard- und Softwarepaket den Fertigungsprozess.

2022
Die Anwendung von Machine Learning in der Systemdatenentwicklung ist ein aktueller digitaler Meilenstein.

Metallbau(t) Zukunft

Mehr Interesse für die Branche wecken, das Image verbessern, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weiterbilden, Auszubildende und neue Kolleginnen sowie Kollegen finden: **Schüco und seine Partner haben zahlreiche Möglichkeiten,** dem Mangel an Fachkräften entgegenzuwirken. Ein Beispiel für das gemeinsame Engagement ist die Schüco Branchenkampagne Metallbau(t) Zukunft.

IM FACHKRÄFTEMANGEL sehen mehr als 50 Prozent der deutschen Unternehmen eine Gefahr für die Geschäftsentwicklung, berichtet das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz. Gerade im Gesundheitswesen und in den MINT-Berufen, die Bereiche wie Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik umfassen, würden offene Stellen nicht so leicht besetzt. Bei der Suche nach neuen Kolleginnen und Kollegen spielen mehrere Faktoren eine Rolle. Einer ist die demografische Entwicklung in Deutschland. Der Anteil an jungen Menschen in der Gesellschaft sinkt und die Zahl der Menschen über 67 Jahre steigt. Bis 2035 erhöht sich ihr Anteil um rund 22 Prozent, prognostiziert das Statistische Bundesamt. Kein Wunder, dass weniger Bewerbungen auf einen Ausbildungsplatz kommen. Schüco Partner Hans-Werner Luckey von Luckey Metallbau erlebt die Situation so: „Im Bereich der Montage auf der Baustelle trägt der Fachkräftemangel geradezu dramatische Züge. Immer weniger Leute wollen weit weg von zu Hause arbeiten. Die junge Generation achtet auf die Work-Life-Balance und möchte auch in der Woche ihre Familie sehen.“ Um hier Kapazitäten zu bekommen, setzt Luckey Metallbau auch auf ausländische Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Im Bereich der Werkstatt sei die Situation etwas anders, so der

„Der Arbeitsmarkt ist ein Markt wie jeder andere und wird beeinflusst von Angebot und Nachfrage. Zurzeit und vermutlich auch in den kommenden Jahren wird die Nachfrage nach Fachkräften größer sein als das Angebot. Wir müssen also mehr als in der Vergangenheit bieten, um das knappe Gut – also Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – zu bekommen beziehungsweise einzustellen. In der neuen Lehrwerkstatt können wir unseren Nachwuchs und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gut aus- und fortbilden, neue Dinge ausprobieren und die Räumlichkeit für praktische Anwendungen bei Kundenworkshops nutzen.“

Peter Schouren, Geschäftsführer, Höning GmbH für Fenster und Türen, Jesewitz

Hier gibt’s mehr!

Im Online-Magazin erfahren Sie mehr zum Thema Ausbildung und über Schüco Partner:
schueco.com/de/verarbeiter

- Porträt: Schüco Partner Höning GmbH für Fenster und Türen
- Im Fokus: cool, voll digital und zukunftsweisend – Ausbildung im Handwerk
- Aus der Praxis: Luckey GmbH arbeitet an AVUS Kanzel in Berlin

Geschäftsführer: „Hier stehen wir als Unternehmen mit rund 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ganz gut da. Wir befinden uns im Wettbewerb mit der Industrie. Daher gilt es, mit unseren Stärken wie der regionalen Verbundenheit und der familiären Atmosphäre, die bei uns herrscht, zu punkten."

Chatbot managt Bewerberinnen und Bewerber

Dem Fachkräftemangel kann man begegnen, indem man eigene Kräfte ausbildet oder neue rekrutiert. Hans-Werner Luckey nutzt verschiedene Mög- →

Hans Werner Luckey, Luckey GmbH aus Bad Wünnenberg-Haaren

„Es ist wichtig, langfristig seine eigenen Stammkräfte aufzubauen. Etwa ein Drittel der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in unserer Produktion haben wir selbst ausgebildet – und in der Zukunft wird das noch mehr werden. Jugendliche, Lehrerinnen und Lehrer und Eltern sollten insgesamt besser über das Handwerk und unsere Branche informiert sein. Schließlich ist nicht für alle, die Abitur machen, das Studium die beste Lösung. Die Ausbildung zum Metallbauer oder zur Metallbauerin ist anspruchsvoller geworden und das Handwerk bietet zahlreiche Aufstiegschancen."

Schiebetür: fehlt! Zu sehen ist eines der Motive, mit denen Schüco im Rahmen der Kampagne „Metallbau(t) Zukunft“ auf die Metallbaubranche aufmerksam macht. Herzstück der Aktion ist eine Online-Plattform, auf der Schüco Verarbeiter Gelegenheit haben, sich zu präsentieren und Stellenangebote zu platzieren. **metallbaut-zukunft.com**

Mit der neuen Ausbildungshalle, dem Technikum, will die Höning GmbH ein Zeichen setzen: Aus- und Weiterbildung sind essenziell für die Fenster- und Türenbranche.

lichkeiten, um neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu finden. So hat Luckey Metallbau etwa im Rahmen eines Schüco Pilotprojektes, in dem sich Schutzsuchende – also Flüchtlinge – weiterbilden konnten, Praktikantinnen und Praktikanten beschäftigt: „Hier sah ich eine Chance, zusätzliche Fachkräfte zu gewinnen.“

Das Engagement hat sich gelohnt: Seit rund einem Jahr arbeitet ein neuer Kollege aus der Qualifizierungsmaßnahme bei Luckey Metallbau. Der Geschäftsführer ist offen für neue Lösungen und setzt sogar einen Chatbot auf seiner Homepage ein. „Der Bot ist der bisher ungewöhnlichste Weg, den wir gegangen sind.“ Über die Chat-Funktion können sich Interessierte direkt bei seiner Firma bewerben. Kombiniert mit einer Facebook-Kampagne hat die Aktion für zahlreiche neue Kontakte gesorgt. „Richtig großen Erfolg hatten wir bei der Suche nach Fachkräften im Bereich Bauleitung und Technik: Drei neue Kolleginnen und ‚Kollegen haben wir hier eingestellt“, berichtet Hans-Werner Luckey. „Die moderne Form der Ansprache kam gut bei den Interessentinnen und Interessenten an, ebenso die Filme über unser Unternehmen.“

Zielgruppengerecht geht es auch beim bekannten Print-Magazin MEINMetall zu, das Schüco ebenfalls unterstützt. Es will Jugendliche mit einem frischen Blick auf den Metallbau begeistern.

Große Kampagne gestartet

Das Image einer Branche und fehlende Informationen können Faktoren für schwer zu besetzende Stellen sein. Je besser also der Ruf etwa hinsichtlich Karrierechancen, Zukunftsfähigkeit und Arbeitszufriedenheit ist, desto mehr Menschen haben logischerweise Interesse, in einem bestimmten Sektor zu arbeiten. Schüco und seine Partner haben daher einen nicht ganz unerheblichen Hebel, etwas für die Sichtbarkeit und den guten Ruf des Handwerks,

Aktuell fehlen in Deutschland im Handwerk knapp 65.000 Fachkräfte, davon allein 54.000 Gesellinnen und Gesellen.

Quelle: Handwerkskammer Rheinhessen, 3. Mai 2021

genauer der Metallbaubranche, zu tun. Mit der Branchen- und Recruitingkampagne „Metallbau(t) Zukunft“ hat Schüco Ende vergangenen Jahres eine große Aktion gestartet. Sie spricht potenzielle Fachkräfte an und zeigt dem Nachwuchs den Weg in die Metallbaubranche auf. Mit einer Prise Humor visualisiert die Kampagne den Fach- und Nachwuchskräftemangel und erregt auf Social-Media-Kanälen, Google und YouTube sowie an Schulen, Bahnhöfen und Bushaltestellen Aufmerksamkeit. Herzstück von „Metallbau(t) Zukunft“ ist die Online-Plattform. Hier können sich Interessierte informieren und über das Bewerbungsportal gleich bei Partnern bewerben. Verarbeiter haben so die Gelegenheit, sich als modernes Unternehmen zu präsentieren, das mit innovativen Produkten arbeitet.

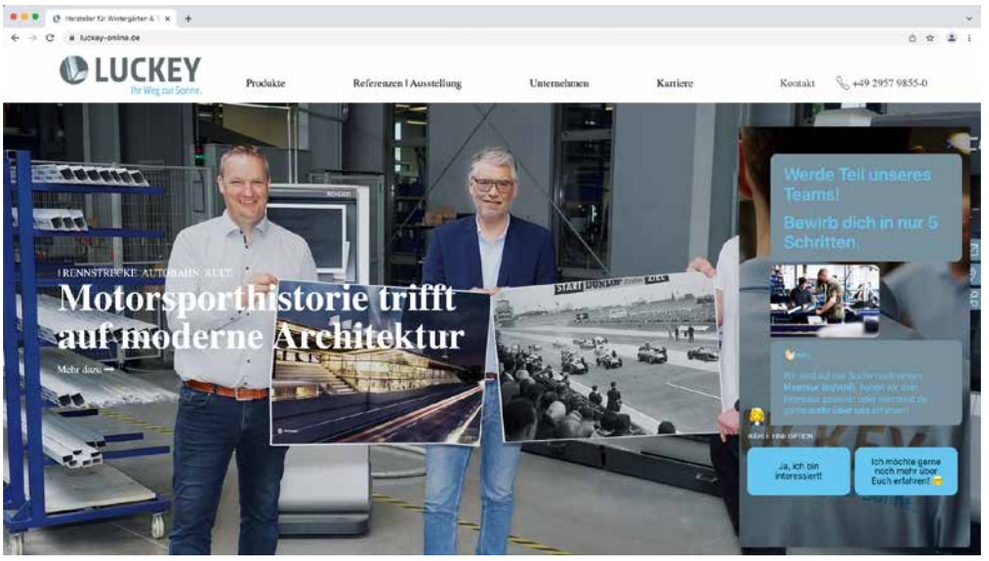
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter finden – so unterstützt Sie Schüco

Junge Leute für den Metallbau interessieren: Die Schüco Job Box als mobiler Messestand ist ein Blickfang, etwa auf Ausbildungsmessen. Neben der Job Box finden Partner bei Schüco weitere Maßnahmen und Angebote, die aktiv bei der Suche nach Fachkräften und Auszubildenden unterstützen:

- individualisierbare Unternehmensfilme
- Präsentationsvorlagen
- Baustellenplakate
- Fahrzeugbeschriftungen
- Social-Media-Vorlagen
- klassische Anzeigenvorlagen
- Unterstützung bei der Gestaltung der Homepage und digitaler Werbekampagnen für das eigene Unternehmen

Besuchen Sie die Website und wählen Sie einfach passende Vorlagen und Angebote aus. Schüco unterstützt Partner auch individuell in speziellen Ausbildungsbereichen, wenn etwa Metallbauunternehmen hier Bedarf haben. Dazu gibt es Fachlehrgänge, Workshops und Seminare im Technik-Zentrum.

Mehr Infos:
schueco.de/mitarbeiter-finden
schueco.de/training



Luckey Metallbau startete eine Facebook-Aktion, die zahlreiche Job-Interessierte zum Chatbot (rechts im Bild) auf die Homepage des Unternehmens gelenkt hat.

Ausbildung als Chance

Im Wettbewerb um junge Talente sehen zahlreiche Schüco Partner eine große Chance darin, junge Leute auszubilden. Im Frühjahr 2021 hat etwa das Team der Höning GmbH für Fenster und Türen aus Jesewitz sein neues Büro- und Verwaltungsgebäude sowie das Technikum, eine Ausbildungswerkstatt, bezogen. Dazu sagt Peter Schouren, Geschäftsführer der Höning GmbH: „Mit der Lehrwerkstatt können wir eine qualitativ bessere Ausbildung anbieten. Wir betreuen unsere Azubis durchgehend, um auch etwas leistungsschwächeren Schülerinnen und Schülern einen erfolgreichen Abschluss zu ermöglichen.“ Im Technikum erhalten die Auszubildenden ihre Grundausbildung und können in Ruhe die einzelnen Schritte der Fertigung unter Aufsicht und Anleitung eines Ausbildungsbeauftragten erlernen. „Wir probieren hier auch neue Dinge aus und die Räume lassen sich für praktische Anwendungen nutzen, etwa bei Kundenworkshops“, berichtet Peter Schouren. Digital ist der Schüco Partner gut aufgestellt. Dadurch können manche Arbeiten vom Homeoffice aus erledigt werden. Und auch für die Mitarbeitersuche ist das ein Vorteil. Denn auf diese Weise erweitert sich der Umkreis, in dem Höning neue Kolleginnen und Kollegen findet. „Die Digitalisierung macht uns freier. Wir haben einige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die 200 bis 300 Kilometer von uns entfernt wohnen“, sagt der Geschäftsführer. In den vergangenen zehn Jahren sei es seinem Unternehmen gelungen, das durchschnittliche Alter der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von rechnerisch rund 42 Jahren stabil zu halten. Für Peter Schouren ist das optimal, und es zeigt, dass Schüco und seine Partner sich ganz klar entgegen dem Trend beim demografischen Wandel entwickeln können.

Kennen Sie KOFA?

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz unterstützt kleine und mittlere Unternehmen dabei, Fachkräfte zu finden und zu qualifizieren. Dafür hat es das Institut der deutschen Wirtschaft mit dem Projekt Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung, kurz KOFA, beauftragt. Auf dem Online-Portal finden sich ausführliche Infos zur Personalarbeit: **kofa.de**

Aktuelle Artikel zum Thema Recht gibt es unter schueco.com/de/verarbeiter/magazin/service

Baust du noch oder wartest du schon?

Welche rechtlichen Folgen **Lieferengpässe und ihre Auswirkungen auf Termine** für Auftragnehmer – also auch für Schüco Partner – haben können und wie sich ein Verzugsvorwurf abwehren lässt, erfahren Sie hier.

DIE AKTUELLE SITUATION auf dem Materialmarkt ist äußerst angespannt. Die Fälle häufen sich, in denen Lieferanten das benötigte Material nicht so liefern können, dass der Unternehmer seine vertraglichen Termine einhalten kann. Die Folge: Der Auftraggeber droht mit Vertragsstrafen und Verzug. Muss der Auftragnehmer tatsächlich für diese Verzögerungen einstehen?

Verzug – und damit auch eine Vertragsstrafe – setzt immer ein Verschulden aufseiten des Unternehmers voraus.

Grundsätzlich liegt es in der Verantwortung des Auftragnehmers, seine Leistung termingerecht zu erbringen. Ausnahmen bestehen dort, wo sich Ursachen ergeben, für die der Auftragnehmer nicht einzustehen hat.

Vorübergehend unmöglich?

Kann der Unternehmer beispielsweise das benötigte Material nur von einem bestimmten Systemhersteller beziehen und kann dieser nicht ausliefern, weil er wiederum die benötigten Rohstoffe auf dem Markt nicht erhält, kommt eine vorübergehende Unmöglichkeit in Betracht. Die Leistung kann dann von niemandem erbracht werden, weil das Material für keinen verfügbar ist. Die Folge dieser Unmöglichkeit (§ 275 BGB) ist ein Pausieren der Vertragspflichten – der Unternehmer ist also währenddessen nicht zur Leistung verpflichtet.

Gleich behandelt wird die Situation, wenn das Material zwar beschafft werden könnte, aber nur mit einem so hohen Aufwand, dass sich ein grobes Missverhältnis zum Interesse an der Leistungserbringung seitens des Auftraggebers ergibt; etwa wenn irgendwo auf der Welt das Material zu horrenden Preisen verfügbar wäre.

Fristverlängerung möglich?

Kann eine Leistung nicht termingerecht ausgeführt werden, weil Umstände vorliegen, die für den Auftragnehmer unabwendbar sind, verlängern sich gemäß § 6 Abs. 2 Nr. 1 lit. c VOB/B die Ausführungsfristen.

Das Material darf also nicht zu wirtschaftlich tragbaren Konditionen anderweitig verfügbar sein. Und der Lieferengpass darf nicht vorhersehbar sein. Dabei sollte aber auf die konkrete Auswirkung der Marktlage auf das konkret – für das jeweilige Bauvorhaben benötigte – Material abgestellt werden.

Der Unternehmer sollte bei der Vertragsverhandlung penibel darauf achten, dass er keine verbindlichen Termine vereinbart, wo Verzögerungen mit hoher Wahrscheinlichkeit zu erwarten sind. Ansonsten bindet er sich bei ungewisser Liefersituation. Anpassungen sind dann kaum möglich. Umgehen lässt sich diese Bindung aber etwa durch die Vereinbarung eines Vorbehaltes entsprechender Belieferung durch den Lieferanten."

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

In aller Kürze

Eine Anpassung der vertraglichen Termine nach § 313 BGB setzt voraus,

- dass Umstände, die Grundlage des Vertrages sind, sich nach Vertragsschluss schwerwiegend verändert haben,
- dass die Vertragspartner den Vertrag nicht oder mit anderem Inhalt geschlossen hätten, wenn sie diese Veränderung vorausgesehen hätten, und
- dass einem Vertragspartner unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls, insbesondere der vertraglichen oder gesetzlichen Risikoverteilung, das Festhalten am unveränderten Vertrag nicht zugemutet werden kann.

Unabwendbare Umstände liegen nach der Rechtsprechung vor, wenn

- sie nach menschlicher Erfahrung unvorhersehbar sind und
- sie oder ihre Auswirkungen auch bei Einhaltung äußerster Sorgfalt und dem Ergreifen wirtschaftlich erträglicher Mittel nicht zu vermeiden sind und
- ihre Wirkungen nicht bis auf ein erträgliches Maß unschädlich gemacht werden können.

Das Bestehen einer sogenannten Pandemielage allein genügt nicht, um Auswirkungen vorhersehen zu können.

Geschäftsgrundlage gestört?

Ändern sich im Nachhinein Umstände, die Grundlage des geschlossenen Vertrages sind, unvorhergesehen, kommt ein Anspruch auf Anpassung der vertraglichen Termine nach § 313 BGB in Betracht. Die Hürde für eine solche Anpassung wurde von der Rechtsprechung in der Vergangenheit allerdings hoch angesetzt.

Die Auswirkung des Lieferengpasses auf die Termine muss so schwerwiegend sein, dass es dem Auftragnehmer nicht mehr zumutbar ist, an den bisherigen Terminen festzuhalten.

Haftung für den Lieferanten?

Hinzu tritt, dass der Unternehmer grundsätzlich nicht für seinen Lieferanten haftet. Der Unternehmer muss nur für eigenes Verschulden einstehen, wenn er beispielsweise nicht rechtzeitig oder nicht richtig bestellt hat. Verzögerungen aus dem Verantwortungsbereich des Lieferanten werden ihm dagegen nicht zugerechnet, etwa aufgrund von nicht rechtzeitiger oder fehlerhafter Lieferung (Bundesgerichtshof, Urteil vom 09.02.1978, Az. VII ZR 84/77).

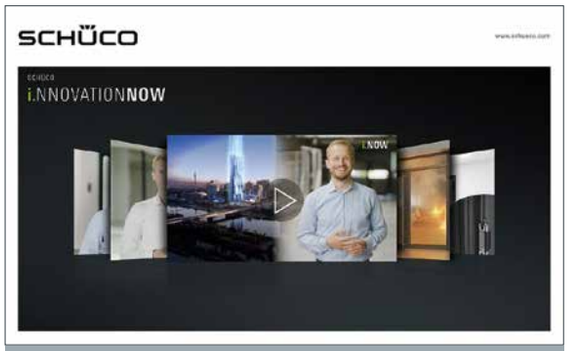
Das Fazit

Auch wenn die Hürden nicht gering sind, gibt es verschiedene Grundlagen, einen Verzugsvorwurf abzuwehren und eine Anpassung der Ausführungszeiten zu begründen. Maßgeblich ist aber stets, dass die Auswirkungen zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses nicht absehbar waren.

Schüco bietet in Zusammenarbeit mit den Weiss Weiss Rechts-anwälten Seminare zum Thema Baurecht: schüco.de/training

Guck mal, ...

... das waren wir – die Schüco Verarbeiter. Wer anderen mehr über die eigene Profession und hochmoderne Lösungen zeigen möchte, findet im **digitalen Schüco Partner Magazin** Beispiele, etwa in der Rubrik „Aus der Praxis“. Hier berichten Partner mit ungewöhnlichen Bildern und spannenden Geschichten über Bauvorhaben. Dazu stellt Schüco neue Services sowie Systeme vor. Artikel zum Thema Baurecht bieten Verarbeitern außerdem Orientierung. Nicht zuletzt feiert das digitale Magazin regelmäßig Schüco Partner, die über viele Jahre erfolgreich am Markt aktiv sind. Am besten, Sie setzen gleich ein Lesezeichen: **schueco.com/de/verarbeiter**



Neues aus der Branche

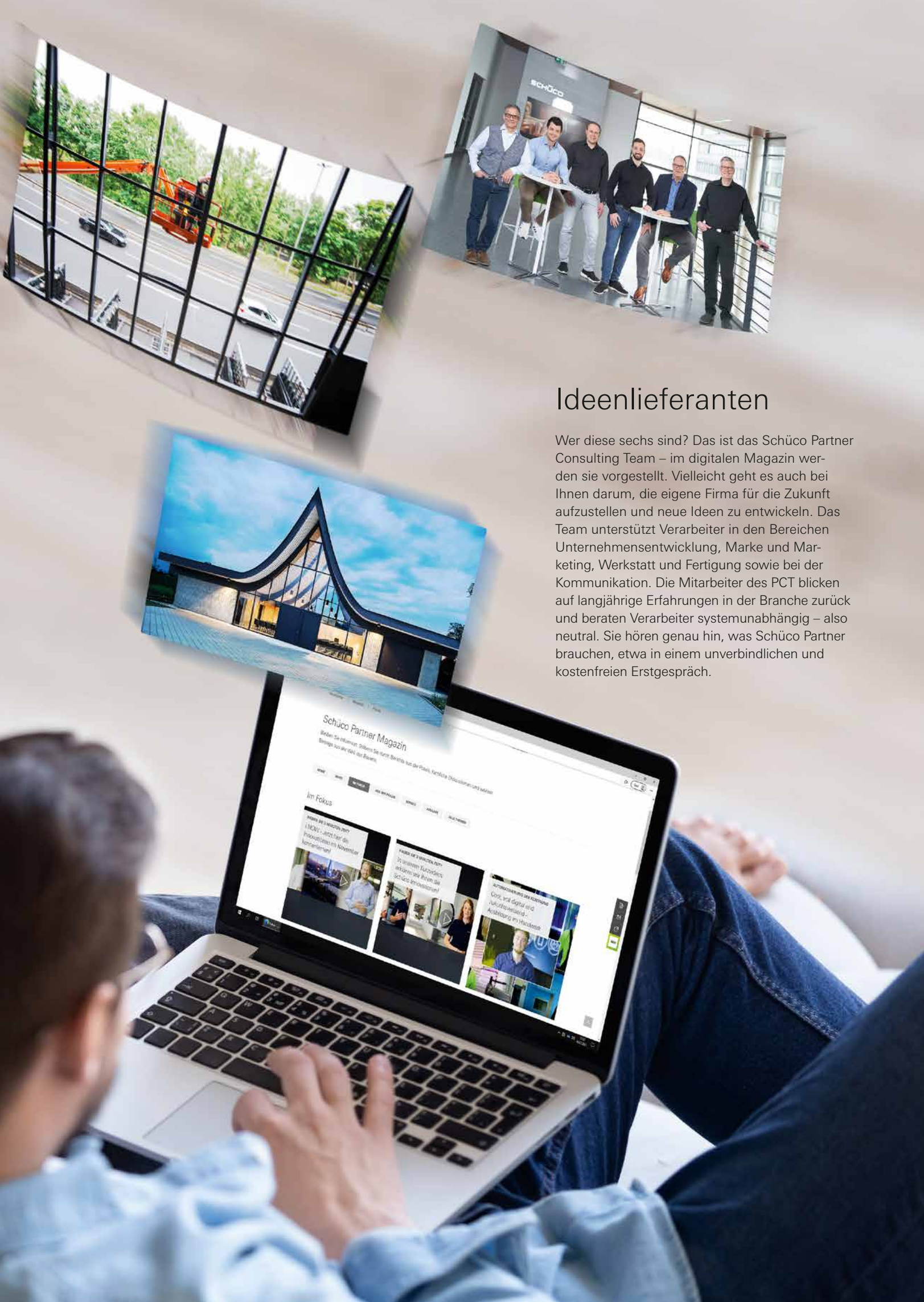
Infos zu neuen Systemen und Angeboten oder Inspiration zu einer nachhaltigen Baubranche erhalten? Der Schüco Newsletter für Verarbeiter liefert Ihnen regelmäßig Nachrichten, die für Ihr Handwerk relevant sind. Mit diesem Wissen können Sie auch Ihren Kunden und Kollegen von Neuheiten aus der Branche berichten. Der Newsletter lässt sich einfach nach Registrierung abonnieren unter „Mein Arbeitsplatz“.

Rennfeeling auf der Baustelle

Schüco Partner Luckey Metallbau aus Wünnenberg-Haaren hat mit der Fassade der AVUS Kanzel in Berlin einen herausragenden Auftrag ausgeführt. Schließlich gilt die Tribüne an der Autobahn als ein Berliner Wahrzeichen. Vor rund 100 Jahren wurde sie als Zuschauerraum für die Rennstrecke gebaut. An der Baustelle rasten täglich Tausende Autos vorbei, die Monteure arbeiteten zum Teil nur etwa 50 Zentimeter von der Autobahn entfernt.

Dem Himmel entgegen

Die Erneuerung der Fassade einer Aussegnungshalle ist kein alltäglicher Auftrag. Zumal die Monteure auf dem Friedhof in Berghülen in Baden-Württemberg Rücksicht auf Beerdigungen genommen haben. Was genau es zu tun gab, berichtet Thomas Collet, technischer Betriebsleiter der collet Glas- und Metallbau GmbH aus Blaubeuren. Knifflig waren die oberen Anschlusspunkte der Fassade an die gebogenen Leimbinder. Denn das geschwungene Dach streckt sich dem Himmel entgegen.



Ideenlieferanten

Wer diese sechs sind? Das ist das Schüco Partner Consulting Team – im digitalen Magazin werden sie vorgestellt. Vielleicht geht es auch bei Ihnen darum, die eigene Firma für die Zukunft aufzustellen und neue Ideen zu entwickeln. Das Team unterstützt Verarbeiter in den Bereichen Unternehmensentwicklung, Marke und Marketing, Werkstatt und Fertigung sowie bei der Kommunikation. Die Mitarbeiter des PCT blicken auf langjährige Erfahrungen in der Branche zurück und beraten Verarbeiter systemunabhängig – also neutral. Sie hören genau hin, was Schüco Partner brauchen, etwa in einem unverbindlichen und kostenfreien Erstgespräch.

Glückwunsch!

Ob Firmenjubiläum, langjährige Partnerschaft, gemeinsames Event oder Nachwuchs: Diese Partner agieren erfolgreich am Markt. Verarbeiter, die ebenfalls von einem positiven Ereignis im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit berichten möchten, senden eine E-Mail an **schueco-partner@schueco.com**

170 JAHRE
Fenster Semler

Dietenheim: Anlässlich des Jubiläums 2021 bedanken sich Markus Stangl, Schüco Vertriebsleitung Metallbau BW (li.), und Lothar Schneider, Gebietsmanager und stellvertretender Vertriebsleiter BW (re.), bei Max und Martin Semler von Fenster Semler für die langjährige Zusammenarbeit.

90 JAHRE
Schweiker Gruppe

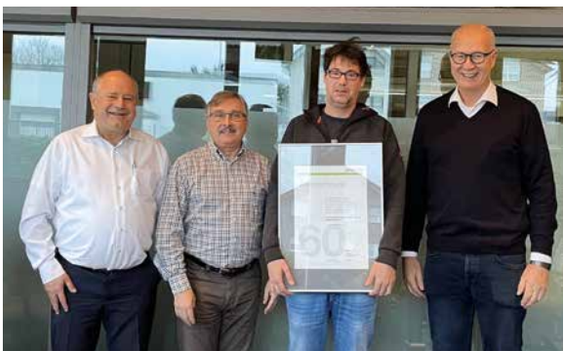
Bereits seit 1931 setzt sich die Firma Schweiker für fortschrittliche Produkte und hohe Qualität ein: Florian Schmidt, Schüco Gebietsmanager Metallbau (li.), und Henrik Brinkmann, Vertriebsleiter Schüco Polymer Technologies KG (re.), gratulieren Stephan Schweiker (Mitte) zum Jubiläum herzlich.

90 JAHRE
Langer Metallbau

Bad Fallingbostel: Mit den besten Glückwünschen übergeben Marius Seppmann, Schüco Vertriebsleiter VL Nord, und Dirk Hackel, Gebietsmanager VL Nord, die Urkunde an Geschäftsführer Lutz Langer.

60 JAHRE
Metallbau Sperrle

Aalen: Gebietsmanager Lothar Schneider (li.) gratuliert den Inhabern Gabriele Sperrle-Barth, Karl Barth und Sohn Alexander Barth (v. li.).



60 JAHRE
Landauer

Göppingen: Geschäftsführer Dieter Landauer (li.) freut sich über die Urkunde, die ihm Lothar Schneider, Schüco Gebietsmanager und stellvertretender Vertriebsleiter BW, überreicht hat.

60 JAHRE
Metallbau Schuler

Übach-Palenberg: Der Gesellschafter und Geschäftsführer Jean-Paul Schuler (2. v. re.) sowie Geschäftsführer Volker Leigdschwender (2. v. li.) von Metallbau Schuler nehmen die Auszeichnung entgegen, mit der sich Schüco Verkaufsleiter Stephan Kutsch (re.) und Gebietsmanager Günther Beginn (li.) für die langjährige Partnerschaft bedanken.

Die aktuellen Jubilare finden Sie online unter schueco.com/de/verarbeiter/magazin/jubilare

55 JAHRE Metallbau Wiedemann

Rainau-Schwabsberg: Inhaberin Andrea Wiedemann und Sohn Marc Beuther freuen sich über die Auszeichnung zu 55 Jahren Schüco Partnerschaft. Markus Stangl (Schüco Verkaufsleiter BW, li.) und Lothar Schneider (Gebietsmanager und stellvertretender Vertriebsleiter BW) übergeben die Urkunde, Blumen und einen Geschenkkorb.

50 JAHRE Noll

Görgeshausen: Geschäftsführer Markus Noll (Mitte) freut sich über die Blumen und die Auszeichnung, die Schüco Gebietsmanager Christoph Müller (li.) und Vertriebsleiter Stephan Kutsch (re.) anlässlich der langjährigen Partnerschaft feierlich überreichen.

50 JAHRE Müller Metallbau

Mündersbach: Schüco Vertriebsleiter Stephan Kutsch (li.) und Gebietsmanager Christoph Müller (re.) freuen sich gemeinsam mit Geschäftsführer Torsten Müller über das 50-jährige Bestehen der Firma.

50 JAHRE Brandes

Langen: Marius Seppmann (li.), Schüco Verkaufsleiter, und Gebietsmanager Max Machner (re.) übergeben Geschäftsführer Wolfgang Brandes (Mitte) die Urkunde zu 50 Jahren Partnerschaft.

30 JAHRE W+S Metallbau

Mannheim: Schüco Vertriebsleiter Thorsten Klöckner (li.) und Gebietsmanager Alexander Teich (re.) freuen sich mit Geschäftsführer Roland Schäfer und Uwe Schäfer sowie Kay Schäfer (Mitte, v. li.).

30 JAHRE MFT

Kolkwitz: MFT Metall-Form-Technik und Schüco sind seit 30 Jahren ein Team. Robert Pautzsch, Schüco Gebietsmanager, gratuliert Geschäftsführer Lars Wertenauer (li.) und freut sich auf die weitere Zusammenarbeit.

25 JAHRE DR-Metallbau

Florstadt: Geschäftsführer Jürgen Dietrich (li.) nimmt die Auszeichnung zur langjährigen Partnerschaft von Schüco Gebietsmanager Johannes Bergmann entgegen. Glückwunsch!

30 JAHRE Förster Metallbauelemente

Lutherstadt Wittenberg: Geschäftsführer André Böhme (li.) und Schüco Gebietsmanager Uwe Blank präsentieren die Urkunde. Herzlichen Glückwunsch!

30 JAHRE uniplast

Maßweiler: (v. li.) Christoph Weiss, Prokurist und stellvertretender Geschäftsführer Vertrieb, Udo Bots, Schüco Gebietsmanager, Inhaber André Maisack, Christian Schneider, Technischer Geschäftsführer, und Andreas Jung, Firmengründer, kommen anlässlich des Jubiläums zusammen.

30 JAHRE Panz Aluminiumtechnik

Colditz: Geschäftsführer Thilo Panz (Mitte), Andreas Berger, Schüco Gebietsmanager Verkaufsleitung Metallbau Ost (li.), und Jörg Eckard, Vertriebsleiter Metallbau Ost, gratulieren.

25 JAHRE SW Metallbau

Limburg: Sie freuen sich bei schönem Wetter über das Jubiläum – Schüco Gebietsmanager Christoph Müller, die SW Metallbau Geschäftsführer Ralf Thorn und Klaus Jürgen Wenig sowie Schüco Vertriebsleiter Stephan Kutsch (v. li.).

25 JAHRE SAB

Putzbrunn: Jürgen Bohmann, Schüco Gebietsmanager (li.), und Alexander Kurz, Vertriebsleiter Metallbau Bayern (re.), gratulieren Monika Palesch und Detlef Palesch, Geschäftsführer und Inhaber der SAB, zu 25 Jahren Erfolg in der Baubranche.

SÜSSER SCHÜCO PARTNER Willkommen!

Die Firma Rolladen Sauter aus Lahnau-Dorlar hat Verstärkung bekommen: Seit Ende September 2021 ist Mika Sauter mit im Team. Die Eltern Dennis und Christiane freuen sich.

10 JAHRE Pala Fensterbau

Bönen: Sie setzen sich für hochwertige Fenster ein. Zum zehnjährigen Bestehen überreichte das Schüco Team eine Urkunde an Metin Pala, Can Pala, Cordula Hornig und Geschäftsführer Cetin Pala (v. li.) – herzlichen Glückwunsch!

Quiz

Die Bauherren, die das Richard-Neutra-Haus in Wuppertal aufwendig renoviert haben, beschäftigen sich beruflich mit:

a) Architektur b) der Restaurierung klassischer Porsche oder c) Wärmepumpentechnik.
Kennen Sie die richtige Antwort? Dann können Sie mit etwas Glück gewinnen! Die richtige Antwort finden Sie im Online-Magazin unter schueco.com/de/verarbeiter.

1. Preis: ein klassischer Weber-Holzkohle-Kugelgrill Original Kettle mit 57 cm Durchmesser und einem Deckelthermometer. Ideal fürs Grillereignis mit bis zu sechs Personen.
2. Preis: eine anthrazitfarbene LED-Akku-Tischleuchte. Sie funktioniert kabellos, ist aus leichtem Aluminium hergestellt und besonders unempfindlich gegenüber Feuchtigkeit und Staub (Höhe 38 cm).
3. Preis: ein Weber-Grillbesteck. Zange, Grillgutwender und Gabel sind unerlässliche Hilfsmittel für Grillfans.

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**
Einsendeschluss ist der **22. Juli 2022**. Viel Glück!

Teilnahmeberechtigt sind ausschließlich gewerbliche Betriebe des Fenster- und Fassadenbaus, die sich im Partnerbereich unter **www.schueco.de/partner-quiz** bis zum **22. Juli 2022** 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.

DIE SCHÖNSTE
VERBINDUNG ZWISCHEN
INNEN UND AUSSEN.
SCHIEBETÜREN VON SCHÜCO.
Von großflächigen Schiebetüren im Panorama Design über Hebeschiebe- bis zu Faltschiebelösungen: Schiebesysteme von Schüco lassen Grenzen verschwinden und öffnen neue Räume.
www.schueco.de/meineschiebetuer
SCHÜCO