

SCHÜCO

partner | 01

Das Kundenmagazin

2021



Innovation im Fokus

Produkte, Tools, Events und Trainings auf digitaler Plattform erleben.

70 Jahre Schüco

Wie sich ein Metallbau-Betrieb mit sieben Mitarbeitern zum marktführenden Systemanbieter für die Gebäudehülle entwickelte.

Motivation Green

Gebäude beeinflussen die Welt über Jahrzehnte. Wie Schüco seiner Verantwortung für nachhaltigeres Handeln nachkommt.

Inhalt

News	06	26	Produkte im Fokus
Im Fokus: i.NOW	08	34	Nachhaltigkeit
Welcome Forum	20	36	Recht: Tatsächliche Kosten
70 Jahre Schüco	22	43	Mitmachen und gewinnen!

Andreas Reeg und Marc Dufour von rundzwei Architekten schufen 320 Quadratmeter auf unterschiedlichen „Etagen“ mit spannenden Blickbeziehungen zwischen den Räumen.

SCHÜCO IMPRESSUM

Herausgeber | Schüco International KG | **Marketing** Dr. Georg Spranger, Michaela Hesse, Sina Möller • Karolinenstraße 1–15 • 33609 Bielefeld • Tel. 0521 783-0 • Fax 0521 783-451 • www.schueco.de • E-Mail: schueco-partner@schueco.com | **Verleger** | trumit GmbH • Mühlendorfstraße 8 • 81671 München **Bildnachweise:** Titel: Schüco; Seite 02/04–05: Gui Rebelo; Seite 03: Frank Peterschroeder; Seite 06: Dirk Egelkamp; Seite 07: MASS Design Group, Studio Loske; 32–33: Christian Richters, Berlin; Glaströsch; Seite 34–35: Jochen Leisinger; Seite 38: persona service



» Gemeinsam mit Ihnen betreten wir neue Wege, um die besten und fortschrittlichsten Lösungen für das Bauen der Zukunft zu entwickeln.“

Gelungener Auftakt

Sehr geehrte Partnerinnen,
sehr geehrte Partner,

waren Sie am 26. Januar 2021 bei unserer großen digitalen Premiere zu Schüco Innovation Now (Kurz: i.NOW) dabei?

i.NOW ist eine neue Art der digitalen Produktpräsentation, die wir in dieser Zeit für Sie entwickelt haben: informativ, abwechslungsreich und persönlich. Über das Jahr hinweg informieren wir Sie und geben Ihnen Antworten auf heutige und zukünftige Herausforderungen der Baubranche. HEALTH – gesundes Bauen, SMART – intelligentes Bauen und SECURITY – sicheres Bauen sind dabei unsere Fokusthemen.

Mit mehr als 3.000 Teilnehmern haben wir am 26. Januar mit i.NOW einen erfolgreichen Start gehabt. Ab sofort haben Sie die Möglichkeit, sich jederzeit im Detail über Schüco Produkte und Services zu informieren. Egal, wo Sie sich befinden, und ganz gleich über welches Endgerät. Erleben Sie Produktpräsentationen live oder zeitversetzt, ganz, wie es bei Ihnen gerade passt. Auch wenn wir es kaum erwarten können, Sie alle bald wieder persönlich zu treffen, ist und wird das Thema Digitalisierung ein Bestandteil in unserem Arbeitsalltag bleiben. Hätte man sich vor 70 Jahren nicht vorstellen können, oder? Mit unserem 70-jährigen Jubiläum ist aber eins immer noch spürbar: der stetige Drang nach Innovation. Werfen Sie in dieser Ausgabe einen Blick zurück und freuen Sie sich auf das, was wir in diesem Jahr für Sie bereithalten. Viel Spaß beim Lesen!

Ihr

Andreas Engelhardt,
persönlich haftender Gesellschafter



„In Kork gehüllt“

Wohnhaus in Berlin



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



NUR EIN VOLLGESCHOSS war auf dem Grundstück baurechtlich erlaubt. Durch das Absenken des Gebäudesockels und die Staffelung von Teilgeschossflächen schufen Andreas Reeg und Marc Dufour von rundzwei Architekten eine Bruttogeschossfläche von 320 Quadratmetern sowie spannende Blickbeziehungen zwischen Räumen auf unterschiedlichen „Etagen“. Die Fassaden und die Dachflächen des Holzbaus sind komplett in gut dämmenden Kork gehüllt. Durch den Einsatz von Schüco Systemen konnten alle Öffnungsarten ausgeführt werden. Das Metallbauunternehmen Hans Timm Fensterbau setzte Pfostenriegelkonstruktionen mit integrierten Faltnlagen und Hebeschiebetüren sowie TipTronic-Fenster ein.

Spezialist für den Sonderbau



Der Hauptstandort von Ventana in Vreden: Die Produktionsfläche von 11.000 Quadratmetern ist speziell auf die Fertigung von Hebe-Schiebe-Türen und Sonderfenster ausgerichtet.

NACH INTENSIVER PLANUNG mit Schüco hat Ventana vor einem Jahr eine neue Produktion speziell für Aluminium Hebe-Schiebe-Türen und Faltanlagen eröffnet. Bereits seit 25 Jahren beliefert Ventana ausschließlich den Fensterhersteller als verlängerte Werkbank und bietet technische Beratung und Detailplanungen über den optimalen Bauanschluss bis hin zu unterschiedlichen Sicherheitspaketen und Sonderlösungen wie Eckvarianten und Motorisierung an. Neben einer flächendeckenden Logistik mit eigenem Tourensysteem bietet Ventana dem Kunden auch bei komplizierten Elementen Planungssicherheit durch eine transparente Preiskalkulation. „Mit Ventana und der Spezialisierung auf den Bereich der Hebe-Schiebe-Türen und Faltanlagen haben wir einen Kunden gewonnen, von dem auch andere Schüco Metallbau-Partner profitieren können. Durch den Zukauf können sich die Verarbeiter auf ihre Kernkompetenz konzentrieren und zeitgleich Aufträge mit diesen Sonderprodukten prozesssicher abwickeln“, so Schüco Vertriebsleiter Christian Benkelberg.

Partnerschaft für Schiebepysteme mit aktiver Dichtungstechnologie



Mehr Infos unter schueco.de

GEBÄUDEVERFORMUNGEN sind eine große Herausforderung im Hochhausbau. Dichtigkeit und Funktion großformatiger Schiebeelemente können darunter leiden. Die Lösung liegt in einer Dichtungstechnologie, die sich aktiv den sich verändernden Umgebungsbedingungen anpasst. Schüco ist im September 2020 hierzu eine strategische Partnerschaft mit air-lux aus der Schweiz eingegangen. Beide Unternehmen profitieren vom Know-how des jeweiligen Partners. So hat die air-lux Technik AG ihre patentgeschützte Aktiv-Dichtungstechnologie in den letzten 15 Jahren stetig weiterentwickelt und etlichen Tests wie etwa Hurrikane unterzogen.



Strategische Partner: Schüco und AGC Glass



DIE ANFORDERUNGEN an die Nachhaltigkeit und Zukunftsfähigkeit von Gebäuden steigen, intelligente und innovative Technologien und Materialien werden immer wichtiger. Dazu gehört unter anderem der Einsatz von Vakuum-Isolierglas (VIG). Schüco und der Glas-Spezialist AGC Glass gehen jetzt eine strategische Entwicklungskooperation ein, um Know-how und technische Expertise zu bündeln, Synergien in der Forschung zu nutzen und so die Entwicklung von zukunftsweisenden Lösungen mit Vakuum-Isolierglas aktiv voranzutreiben. AGC Glass ist einer der weltgrößten Flach-

glasproduzenten. Das Unternehmen setzt mit seinem Vakuum-Isolierglas FINEO® neue Standards für die Verglasung von Fenstern und Vorhangfassaden und ist damit ein perfekter Partner für Schüco. Neben höchsten Komfort- und Designanforderungen durch schlanke Konstruktionen und geringes Gewicht, erfüllen Schüco Fassaden- und Fenstersysteme mit Vakuumisolierverglasung FINEO® vor allem auch Ansprüche in Bezug auf Nachhaltigkeit und Energieeinsparung – durch optimale Wärmedämmleistungen und die uneingeschränkte Recyclebarkeit aller Materialien.



Bilder lassen bereits erahnen, dass der Gorilla-Schutz-Campus in Ruanda möglichst mit der Natur verschmelzen soll.



Fenster zu den Gorillas



Mehr Infos unter <https://massdesigngroup.org/work/design/ellen-degeneres-campus-dian-fossey-gorilla-fund>

IN RUANDA soll der „Dian Fossey Gorilla Fund“ ein neues Forschungs- und Informationszentrum bekommen – unter Verwendung von Schüco Systemen. Die Organisation ist heute die weltweit größte zum Schutz dieser Menschenaffen und benannt nach der berühmten Verhaltensforscherin. Der Campus soll in der Nähe der Lebensräume der Tiere entstehen. Die Architektur setzt deshalb auch auf die Verschmelzung mit der Natur. So sollen

begrünte Dächer Kohlenstoff binden sowie Thermik und Akustik regulieren. Verwendet werden lokale Materialien wie Vulkangestein, Bambus und Holz – sowie Schüco Systeme. „Auch wenn das Objekt mit rund 900 Quadratmeter AWS/ADS 50 NI und dem Fassadensystem FWS 50 sicher nicht das größte Schüco Projekt ist, ist es sicherlich doch eines der beachtenswertesten, die wir je ausgeführt haben“, so Andreas Brockschmidt von Schüco.

Digitaler Austausch auf der BAU ONLINE

ZWANZIG LIVE-PRÄSENTATIONEN hat Schüco im Rahmen der BAU ONLINE 2021 angeboten. Da in diesem Jahr keine physische Messe in München stattfinden konnte, hat der Gold-Sponsor der virtuellen Plattform im Januar zumindest die digitalen Möglichkeiten genutzt, um sich mit bestehenden und neuen Partnern auszutauschen. Besonders gefragt waren aktuelle Produktlösungen, wie Schüco Türsysteme AD UP, Schüco Lüftungssysteme und barrierefreies Bauen. Auch das Thema Sicherheit hatte mit Vorträgen zu den Themen SÄLZER – Building Security und CE Brandschutz in der Außenanwendung besonders viele Teilnehmer. Trotz dieses Erfolges freut sich Schüco, Messen bald wieder als Aussteller besuchen zu können. Der persönliche Kontakt zu den Partnern und die physische Präsentation der Produkte sind durch alternative Formate nur schwer zu ersetzen.



 **BAU 2021**



Mehr Infos unter schueco.de





Schüco Innovation Now

Die neue digitale Plattform **Schüco Innovation Now** ist zeitgemäß, praxisnah und zu jeder Zeit von jedem Ort verfügbar. Im Fokus liegen Themen, die das gesteigerte Bedürfnis der Menschen nach Gesundheit, Sicherheit und intelligenter Vernetzung aufgreifen: Health, Smart und Security.

schueco.de/inow

Die neue
zeitgemäß, voll
novationen
Im Fokus
Mensche
Vernetzung aufgreifen: Health, Smart und Security.



» Schüco Innovation Now ist eine völlig neue Art der digitalen Produktpräsentation, die wir in dieser besonderen Zeit speziell für unsere Kunden und Partner entwickelt haben. Sie ist informativ, abwechslungsreich und persönlich.“

Andreas Engelhardt, persönlich haftender Gesellschafter

Ein Jahr. Drei Themen. Viele Innovationen.

Wir warten nicht auf die Zukunft. Schüco geht neue Wege, um seine Partner zu erreichen. Das Motto lautet: **Schüco Innovation Now** – Produkte, Tools, Events und Trainings können Sie jetzt auf einer digitalen Plattform erleben: an jedem Ort, zu jeder Zeit, unabhängig davon, welches Endgerät Sie benutzen. Eine neue Ära der Produktpräsentation hat begonnen.

DIE BAUBRANCHE entwickelt sich permanent weiter. Schüco erkennt früh, wohin sich Trends bewegen und entwickelt zeitnah die passenden Produkte – die heute schon Lösungen für die Trends von morgen bieten. Da passt es, dass den Partnern im Jahr 2021 Themen und neue Produkte erstmals auf einer digitalen Plattform präsentiert wurden: Schüco Innovation Now. Denn es

wird immer wichtiger, sich auf digitale Prozesse einzulassen und den Mut zu haben, neue Wege zu gehen. Das haben auch die Einschränkungen durch die Corona-Pandemie gezeigt. „Wir wollen die Erfahrungen der letzten Monate mit unseren Partnern teilen“, sagt dazu Andreas Engelhardt, persönlich haftender Gesellschafter von Schüco. Bei der Auftaktveranstaltung im Januar waren

Mit unserer neuen Online-Plattform Schüco Innovation Now lenken wir den Blick auf drei Themen, die das Bauen der kommenden Jahre prägen werden:
 Health – Gesundes Bauen
 Smart – Intelligentes Bauen
 Security – Sicheres Bauen.

Starten Sie am besten direkt in unsere virtuellen Touren und lassen Sie sich von unseren Produkt-Experten begeistern.

Entdecken Sie spannende Vorträge in Form unserer Produkt-Dialoge oder Produkt-Events, direkt in unserem Timeline-Modul.

Steigen Sie hier direkt in das Fokusthema Health, Smart, Security oder Digital ein und entdecken Sie über die virtuelle Tour den Themenbereich.

Sie möchten direkt in die Detailinformationen der Produkt-Highlights einsteigen? Dann finden Sie hier alle Produkte in der Übersicht.



über 3.000 Partner aus ganz Deutschland zugeschaltet, um den Start der neuen Plattform und die Vorstellung der ersten Innovationen live zu erleben und Fragen direkt im Chat zu stellen. Auch wenn ein virtuelles Event nicht mit einer Messe oder einem persönlichen Besuch im Showroom zu vergleichen ist, so ermöglicht Schüco Innovation Now (i.NOW) doch einen intensiven Austausch und vor allem detaillierte Informationen von den jeweiligen Produkt-Experten.

Drei Themen hat Schüco aktuell im Fokus, wobei alle Bereiche geprägt sind von der Digitalisierung:

- HEALTH – Gesundes Bauen
- SMART – Intelligentes Bauen
- SECURITY – Sicheres Bauen

Denn immer mehr Menschen möchten in Gebäuden arbeiten und leben, die ihr gestiegenes Bedürfnis nach Gesundheit, Sicherheit und intelligenter Vernetzung bedienen. Diese drei Themen werden das Bauen der nächsten Jahre prägen. Die Einführungen in die jeweiligen Themen können Sie sich jederzeit online anschauen. Die aktuellen Produkt-Highlights und die technischen Besonderheiten erleben Sie dabei anschaulich in aufwendigen Animationen, während Ihnen hochwertige Fotografien eine Vorstellung von den Möglichkeiten des Designs vermitteln.

Einen kompletten Überblick aller Produkt-Highlights finden Sie auf der Plattform. Mit nur einem Klick gelangen Sie von dort auf die Produktdetailseiten und zu den vertiefenden Produktinformationen. Persönlich und direkt wurden die neuen Innovationen durch die Schüco Produkt-Experten in den angebotenen Produkt-Dialogen erklärt. Vertiefendes Wissen und Hintergrundinformationen wurden anschaulich in gut 90 Minuten digital vermittelt und direkte Fragen der Teilnehmer über den Chat sofort beantwortet. Sie haben die drei Produkt-Dialoge verpasst? Die Aufzeichnung finden Sie unter schueco.de/produkt-dialog.

Updates auf i.NOW

Schüco Innovation Now ist eine lebendige Plattform, auf der permanent etwas Neues passiert. Freuen Sie sich schon jetzt auf weitere Produkt-Highlights, Tools, Events oder Trainings, die im Laufe des Jahres immer wieder angeboten werden. Schauen Sie rein!

 Mehr Infos unter schueco.de/inow



Bei den Produkt-Dialogen präsentierte Rafael Kampmann, ein Schüco Produkt-Experte, Trends, innovative Lösungen und detaillierte Produktinformationen. Verarbeiter konnten parallel Fragen an die jeweiligen Produktmanager per Chat stellen.

 Mehr Infos unter schueco.de/produkt-dialog



Die Gesundheit im Blick

Die meisten Menschen verbringen den größten Teil ihrer Zeit in Innenräumen. Der Fokusbereich **Health – Gesundes Bauen** zeigt, wie Schüco zu einer gesunden Wohn- und Arbeitsumgebung beitragen kann.

DIE VERGANGENEN MONATE haben das Thema Gesundheit in den Mittelpunkt der öffentlichen Diskussion gerückt. Für Schüco sind entsprechende Angebote, etwa intelligente Lüftungslösungen oder antimikrobielle Oberflächen, schon lange selbstverständlich. Denn modernes Design reicht nicht aus. Ein Gebäude muss auch die hohen Ansprüche der Nutzer an Wohlbefinden und Komfort erfüllen. Bei Schüco wird daher ein Schwerpunkt auf den Bereich Gesundes Bauen gelegt.

Akustik: Frische Luft kommt rein und der Lärm bleibt draußen. Denn das Akustikfenster AWS 90 AC.SI schafft im gekippten Zustand eine Schalldämmung von mindestens 31 Dezibel. Da-

für wird die Luft bei gekipptem Flügel über vorkonfektionierte Lüftungskassetten geführt. Diese sind im geschlossenen Zustand nicht zu sehen und werden im oberen Blendrahmen fixiert. Die Revision ist dabei einfach: Die Lüftungskartusche wird im drehgeöffneten Fenster gewechselt.

Lüftung: Das dezentrale, fensterintegrierte Lüftungssystem Schüco VentoTherm Twist sorgt für frische Luft bei geschlossenem Fenster und leitet parallel verbrauchte Luft nach draußen – und das hocheffizient mit bis zu 80 Prozent Wärmerückgewinnung. Der Lüfter kann sowohl manuell gesteuert werden als auch über einen bedarfsorientierten Automatikmodus, der auf integrierte CO₂-Sensoren reagiert. Der VentoThermTwist lässt sich in Schüco Aluminium- und Kunststofffenster integrieren und ist auch nachrüstbar. VentoFrame Asonic: Auch dieses Lüftungssystem ist ins Fenster integriert, ist allerdings passiv und muss nicht elektrifiziert werden. Realisiert in Partnerschaft mit dem Lüftungsspezialisten Renson®, zeichnet sich der Aufsatzlüfter durch seine besondere Schalldämmung aus und ist damit prädestiniert für sensible Wohn- und Arbeitsräume. Dazu trägt übrigens auch die innovative Anti-Reverse-Funktion des VentoFrame Asonic bei, die Zugluft verhindert.



Ob antimikrobieller Langzeitschutz für Profile und Griffe (oben) oder eine Absenk- dichtung (links) für echte Null- schwellen – Schüco Innovation Now zeigt Innovationen rund um das gesunde Bauen.

Produkt-Dialog Health

In einem intensiven digitalen Produkt-Dialog hat Schüco alle Details zum Fokusbereich Health noch einmal vorgestellt. Die Schüco Partner konnten ihre Fragen und Anmerkungen direkt mit den Produkt-Managern besprechen. Falls Sie diesen Termin verpasst haben sollten, finden Sie online eine Aufzeichnung, die Sie sich jederzeit anschauen können: schueco.de/produkt-dialog



» Wir möchten mit unseren Produkten größtmögliche Transparenz für die Kunden schaffen und gleichzeitig für hohes Wohlbefinden sorgen – unerwünschte Einflüsse wie blendendes Sonnenlicht, Lärm oder Schmutzpartikel in der Luft bleiben draußen.“

Hendrik Pahlsmeyer
Leiter Business Unit Fenster- und Schiebesysteme

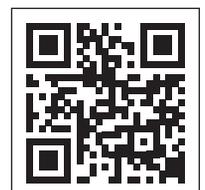
Beschichtung: Die antimikrobielle Oberfläche SmartActive kann für Fenstergriffe verwendet werden, für Schiebegriffe, für Türdrücker und für die Schüco Profile. Der gewünschte Effekt wird über hochreine Mikro-Silberpartikel in der Oberfläche erreicht. Denn darin sind Silberionen enthalten, die die Vermehrung von Keimen wirkungsvoll unterbindet und somit abtötet. Dabei ist SmartActive absolut nanofrei und kann die menschliche Haut nicht durchdringen. Geliefert wird das MicroSilver BG™ vom Schüco Technologiepartner Biogate.

Sonnenschutz / Blendschutz: Der außenliegenden Sonnenschutz Concealed Shaped Blind (CSB) wird in die Pfosten-Riegel-Fassade (FWS) eingesetzt. Seine eloxierte Oberfläche ist wetterbeständig, während die hohe Transparenz guten Durchblick garantiert. Zudem ist er stabil bis Windstärke 10. Der textile Sonnenschutz ZipDesignScreen (ZDS) wird ebenfalls außen angebracht und in die Fenster des AWS-Systems eingebaut. Er ist genauso windstabil wie CSB und wird vorkonfektioniert angeliefert. Der dritte Sonnenschutz heißt Integralmaster, ist innenliegend und kann in die Systeme FWS und AWS vollintegriert werden. Das heißt, er ist nur zu sehen, wenn er verwendet wird. Es gibt ihn blickdicht und transparent. Ein weiteres Highlight ist SageGlass®. Entstanden ist dieses dynamische, tönbare Glas durch eine Kooperation mit der Firma Vetrotech. Mit SageGlass® können Sie Schüco Fenster, Türen und Fassaden elektronisch verdunkeln oder auf-

hellen. Erhältlich ist es in drei Varianten: Entweder wird das komplette Glas verdunkelt oder alternativ in einzelne LightZones® unterteilt. Fließende Übergänge sind ebenfalls möglich.

Barrierefrei: Mit der barrierefreien Nullschwelle des Türsystems AD UP realisiert Schüco eine absolut bodengleiche Schwellenlösung von 0,0 mm und setzt damit neue Maßstäbe für die Zukunftsfähigkeit von Gebäuden. Gleichzeitig erreicht die Tür höchste Wärmedämmforderungen, maximale Stabilität und Sicherheit bis RC3. Bei den barrierefreien Terrassentüren des AWS-Systembaukastens gibt es eine optimale Systemdichtigkeit durch hydraulischer Absenk- dichtung und komfortablen Bedienkräften. Die Schiebesysteme ASE 60 und ASE 80.HI werden ebenfalls mit Nullschwelle angeboten, und das für jede Konfiguration, ohne dass der Fertigungsablauf wesentlich beeinflusst wird.

Mehr zum Fokusthema
HEALTH unter
schueco.de/inow



SMART

Intelligentes Bauen

SCHÜCO



Smart geplant.

Smart gebaut.

Smart in Betrieb.

Zeit sparen, Prozesse effizient aufeinander abstimmen und Produkte verwenden, die zueinander passen und viel können. Die Welt von morgen ist vernetzt und smart, und der Fokusbereich **Smart – Intelligentes Bauen** bringt Intelligenz in die Gebäudehülle.

INTELLIGENTES BAUEN wird von vielen Menschen mit Digitalisierung oder Smart Home gleichgesetzt. Tatsächlich sind automatisierte Anwendungen und Vernetzungen ein wichtiger Aspekt, aber zu einer smarten Gebäudehülle oder Baustelle gehört viel mehr. Auf ihr sind beispielsweise Teile platzsparend untergebracht oder werden just in time angeliefert. Prozesse laufen transparent und schnell ab, mit Produkten, die sich einfach fertigen und installieren lassen. Intelligentes Bauen heißt auch, systembasierte Fassaden individuell gestalten zu können und ein Gebäude

so zu planen, dass der Betrieb später möglichst effizient abläuft, etwa dank smarter Sensoren. Der Fokusbereich Smart zeigt, was schon jetzt möglich ist: Smart planen, fertigen, bauen und betreiben – bei Bedarf durchgehend digital.

Fassaden: Mit einer leichten Konstruktion eine individuelle Optik schaffen – das ist intelligent. Dabei ist die Textilfassade FACID nicht nur für Neubauten geeignet, sondern kann auch Bestandsgebäuden ein neues Gesicht verleihen. Die Unterkonstruktion ist

aus stabilem Stahl, während mit der flexiblen Außenhaut viele Formen sowie spannende Lichteffekte möglich sind. Gleichzeitig dient FACID als Sonnen- und Blendschutz. Angeliefert wird das Gewebe der Textilfassade auf Wunsch vorgefertigt und vorkonfektioniert. Smarte Fassaden zeichnen sich auch durch Flexibilität aus: Die Elementfassaden-Plattform UDC 80 bietet maximale Gestaltungs- und Planungsvielfalt schon im Systembaukasten. Versetzte Elemente, schräge Sprossen, Öffnungselemente, integrierter Sonnenschutz, Gangglas- oder Rahmenoptik sind bei der UDC 80 genauso möglich wie unterschiedliche Materialien oder Auskragsvarianten. Unabhängig davon, ob transparente Bereiche mit opaken Flächen kombiniert werden, oder ob Stahlbleche eingesetzt werden sollen, bedrucktes Glas, Naturstein, Holz, Ziegel oder



» Der Begriff Smart zieht sich bei Schüco wie ein roter Faden durch unsere hohen Ansprüche. Intelligente Produkte, Digitalisierung, Vernetzung – damit wollen wir erreichen, dass Gebäude unter anderem energieeffizient, sicher, gesund und komfortabel sind.“

Dr.-Ing. Stefan Dewald
Leiter Business Unit Facade-Systems

GRC Elemente, die geprüften Systemaufhängungen tragen garantiert die Last.

Fenster: Smart ist aber nicht nur der Beitrag zum Klimaschutz, sondern meint auch rationelle Fertigung. Die neue Anschlagdichtung lässt sich auffällig leicht einziehen. Zudem wurde das Mitteldichtungskonzept überarbeitet: Mitteldichtung einbringen, Ecken stumpf stoßen – fertig, ganz ohne zu-

sätzliche Verklebung. Übrigens gibt es bei Schüco jetzt zusätzlich eine automatisierte Dichtungsschneidemaschine, um die Montage weiter zu vereinfachen.

DriveTec: Mit Schüco können Sie Fenster automatisieren – zum Beispiel mit dem neuen aufliegenden Antrieb DriveTec. Der eignet sich auch zum Nachrüsten. Er arbeitet leise und schafft Flügelgewichte bis 200 Kilo. Er lässt sich schnell und einfach installieren, durch clevere Befestigungslösungen und ausgeklügelte elektrische Verbindungen. Selbst für Dachfenster müssen keine Beschläge oder Profile gewechselt werden. Das Gehäuse kann in allen RAL-Farben pulverbeschichtet werden.

TipTronic SimplySmart: Dieser Beschlag wird verdeckt liegend verbaut und öffnet das Fenster vollautomatisch und extrem leise. Er verriegelt mehrfach und macht das Fenster damit sicherer vor Einbrüchen. Außerdem besitzt er einen doppelten Einklemm-

schutz: Das Fenster stoppt und öffnet sich sofort wieder. Das funktioniert nicht nur bei Fenstern, sondern gleichermaßen bei Schiebeanlagen.

Building Skin Control: Die smarte Steuerungsplattform verbindet Schüco Systeme und Elemente untereinander und mit den gängigen Smart Home Lösungen. Alles ist miteinander vernetzt und aufeinander abgestimmt und funktioniert dadurch effizienter. So fährt beispielsweise beim Lüften die Heizung runter. Zusätzliche Lösungen lassen sich einbinden, etwa ein Windmesser, damit das System bei Sturm automatisch die Fenster schließt.

Produkt-Dialog Smart

Für unsere intelligenten Produkte haben wir einen eigenen Produkt-Dialog veranstaltet, um Partner und Produktmanager miteinander zu vernetzen. Sie können ihn jederzeit online abrufen unter schueco.de/produkt-dialog



Mehr zum Fokusthema
SMART unter
schueco.de/inow

SECURITY

Sicheres Bauen



Gut geschützt vor Brand und Einbruch (links), und das auf unterschiedlichen Leveln. So sieht das Schüco Security Konzept aus.

Hohe Werte schützen

Das Bedürfnis nach einer sicheren Umgebung nimmt heute weltweit einen zentralen Stellenwert ein – im privaten Wohnbau ebenso wie bei öffentlichen und gewerblichen Objekten. Gut durchdachte Produkte können dazu beitragen. Das demonstriert der Fokusbereich **Security – Sicheres Bauen** von Schüco Innovation Now.

SICHERHEIT kann man bauen – zum Schutz der Menschen und unserer Werte. Sicherheit sollte in einem Gebäude auf verschiedenen Ebenen gewährleistet sein. Denn Sicherheit beginnt im Alltag, wo clevere Lösungen Stürze und kleinere Verletzungen verhindern. Die meisten Menschen denken bei Sicherheit jedoch eher an Brandschutz und Einbruchhemmung. Hier sind entsprechende Fenster, Türen und Fassaden gefragt. Schüco geht noch eine Stufe weiter und kann dank einer Kooperation mit Sälzer sogar Sicherheit bei Beschuss und Explosionen bieten.

Fenstersysteme: Die Schüco SimplySmart Add Ons aus dem Beschlagbaukasten zeigen, dass auch unsere Bestandsprodukte für mehr Sicherheit und Komfort sorgen. Zum Beispiel: Die integrierte Flügelbremse arretiert einen geöffneten Fensterflügel so, dass der Wind ihn nicht zuschlagen kann. Der Öffnungsbegrenzer (planbar für absturzsichernde Fenster), ist nach den aktuellen Stand der Technik geprüft. Somit wird kein französischer Balkon oder zusätzliche Umwehrgung benötigt. Der Begrenzer mit Schloss kann für Putz- oder Wartungszwecke bis zu 90° geöffnet werden – aber nur durch geschultes Fachpersonal. Mit einer vorhabenbezogenen Bauartgenehmigung und



In öffentlichen Gebäuden muss Brandschutz besonders hohe Auflagen erfüllen. Schüco bietet entsprechende Produkte.

Produkt-Dialog Security

Schüco Partner im digitalen Gespräch mit Produktmanagern – falls Sie den Produkt-Dialog zum Thema Security verpasst haben sollten, können Sie online die Aufzeichnung aufrufen und sich die Details in Ruhe anschauen: schueco.de/produkt-dialog



» Sicherheit betrifft alle unsere Produkte, aber aus einem speziellen Blickwinkel betrachtet. Die besondere Herausforderung besteht darin, dass der gewünschte Schutz möglichst unsichtbar, sozusagen als wirksamer „Schutzengel“, eingebaut und somit das Gefühl der Gefahr nicht dauernd präsent ist.“

Tim Fuldner
Leiter Business Unit Türen & Brandschutzsysteme

vollständig nachweisbarer Absturzsicherheit des Elementes lassen sich Objekte so mit einem architektonischen Highlight umsetzen. Das Fenstersystem Janisol Arte 2.0 RC2 sollte beim Thema Einbruchschutz besonders hervorgehoben werden, weil Dreh & Kipp jetzt sogar auf RC2-Niveau erhältlich ist. Das Fenstersystem ist ohnehin ein echter Hingucker und sehr flexibel einsetzbar. Egal ob Stahl, Edelstahl oder Corten Stahl, es gibt dazu eine große Auswahl an Glasleisten sowie diverse Öffnungsarten. Es eignet sich auch für denkmalgerechte Sanierungen von Bestandsbauten.

Brand- und Rauchschutzsysteme: Hinter FireStop verbirgt sich eine Brand- und Rauchschutzplattform. Egal ob Brand- oder Rauchschutz, egal ob 30 oder 90 Minuten Feuerwiderstand: Die Schüco FireStop Plattform bietet höchsten Schutz – und basiert dabei auf einer einzigen Türkonstruktion. Zeitaufwendige Profilbearbeitung und Beschlagmontage sind Vergangenheit. Das falzoffene Profil ermöglicht eine nahezu werkzeuglose Montage der Beschläge und reduziert den Aufwand für Fräsarbeiten auf ein Minimum. Dank der innovativen Profilgeometrie kann

die Plattform schnell und flexibel auf- oder umgerüstet werden und das sogar im laufenden Betrieb. So bleibt die Schüco FireStop „forever young“.

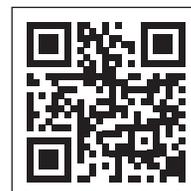
Brandüberschlagspaneel Deflame: Sollte ein Feuer entstehen, ist es wichtig, die horizontale und vertikale Ausbreitung des Brandes zu vermeiden. Das feuerbeständige, voll in das Pfosten-Riegel-System FWS 50 integrierte Brandüberschlagspaneel Deflame kann den Überschlag von Flammen zwischen Gebäudeetagen verzögern. So können Fluchtwege ermöglicht und Leben und Werte geschützt werden.

Fassadensysteme: Die Brandschutzfassade VISS Fire EI30 eignet sich mit ihrer Feuerwiderstandsklasse EI30 hervorragend als Brandschutz-Vorhangfassade oder als Trennwand im Innen- und Außenbereich. Auch geprüfte Innen- und Außenecken zwischen 90° und 180° sind möglich. Zudem lassen sich 50 mm und 60 mm Ansichtsbreiten kombinieren. Praktisch: Die T-Verbindungen können geschweißt, gesteckt oder eingehängt werden.

Einbruchschutz: Die meisten Einbrecher lassen schnell von einem Haus ab,

wenn es für sie schwierig wird. Das Schüco Portfolio deckt bei Fenstern, Schiebetüren und Türen mindestens die Widerstandsklasse RC2 ab – ohne Einschränkungen bei der Optik. Die AD UP Türenplattform bietet noch mehr, nämlich Einbruchschutz bis RC3. Sie ist nach den aktuellsten Prüfverfahren der DIN EN 1627 getestet und zertifiziert. Ob als stilvolle Haustür oder hochfrequentierte Objektür – die Türenplattform AD UP erfüllt die normativen Anforderungen der Widerstandsklasse RC3 und dies sogar mit barrierefreier Nullschwelle.

Hochsicherheit: Dank der Tochter Sälzer kann Schüco auch Lösungen für Hochsicherheit an Gebäuden anbieten. Beispielsweise beim „Fertighaus für Hochsicherheit“ sind die Außenwände in einem Verbundsystem erstellt und bieten Schutz gegen Beschuss, Einbruch und sogar bei Explosionen. Trotzdem fällt durch die Fenster viel natürliches Licht in die Räume.



Mehr zum Fokusthema
SECURITY unter
schueco.de/inow

DIGITAL

Digitalisierung

SCHÜCO

KALKULATIONS- UND PLANUNGSTOOLS

SCHÜCAL, SCHÜCAD NEXT & MCO



Digital planen, bauen und betreiben

Immer den Überblick behalten, Produkte schneller finden, Projekte besser planen und effizienter ausführen, Gebäude intelligenter betreiben. All das ermöglicht die **Digitalisierung**. Sie gehört zu allen Fokusbereichen von Schüco Innovation Now.

INNOVATIONEN sind heute eng mit dem Thema Digitalisierung verbunden. Sie erleichtert sämtliche Arbeitsprozesse, von der Planung bis zur Fertigung mit digital gesteuerten Maschinen, und kann zumindest in einem kleinen Rahmen einen Ausgleich für den Fachkräftemangel schaffen. Das heißt auch, dass sich die Abläufe in den Betrieben in einem permanenten

Wandel befinden. Schüco konzentriert sich daher nicht nur auf die Entwicklung neuer digitaler Anwendungen für jede einzelne Arbeitsphase, sondern steht seinen Partnern auch beratend mit viel Fachwissen zur Seite.

Inspiration & Entwurf: Die Planung wird jetzt noch einfacher dank dem Schüco Catalog. Die neue Produktda-

Produkt-Dialog Digital

Die Digitalisierung ist ein Thema, das sich durch sämtliche Fokusbereiche zieht und die Arbeit der Schüco Partner maßgeblich beeinflusst. Fragen zu den digitalen Innovationen haben die Experten in den Produkt-Dialogen zu den Themen Smart und Security beantwortet. Online verfügbar unter: schueco.de/produkt-dialog

Das Leben leichter machen durch Digitalisierung. Von der Inspiration & Entwurf über die Planung & Kalkulation, Fertigung & Montage bis hin zur Steuerung im Betrieb.



tenbank erleichtert den Arbeitsalltag – es wird sie auch als Plugin für Revit gegeben. Die wichtigste Funktion ist die Suche nach einzelnen Produkten mit Filterfunktion, wobei die Suchkriterien natürlich jederzeit angepasst werden können. Egal, ob es um Fenster, Fassaden, Schiebesysteme oder Türen geht, die Suche klappt schnell und komfortabel. Dabei haben Sie die Möglichkeit, Produkte miteinander zu vergleichen und Gemeinsamkeiten beziehungsweise Unterschiede auf einen Blick zu erkennen.

Natürlich können Sie die in der Planungsumgebung erzeugten Daten einfach und fehlerfrei via BIM Manager für den Verarbeiter direkt in SchüCal übertragen.

Planung & Kalkulation: SchüCal ist das Herzstück der digitalen Prozesskette. Die Kalkulations- und Auftragsbearbeitungssoftware wird permanent erweitert und bildet die Grundlage, um mit weiteren Produkten wie SchüCad Next arbeiten zu können. Diese neue CAD-Generation für Metallbauer ist immer mit den aktuellen Artikeldaten ausgestattet. Die ausgeklügelten Schnittstellen sorgen für einen unkomplizierten und flexiblen Datenaustausch zwischen den Anwendungen.

Im nächsten Schritt ist der Machine Control Modus MCO gefragt, mit dem sich Maschinen perfekt ansteuern lassen. Dabei liegt die Zeitersparnis bei mehr als 50 Prozent! In der aktuellen Version gibt es neue Bearbeitungsmöglichkeiten sowie eine verbesserte Benutzeroberfläche. Das erleichtert die Bedienung, und die Einarbeitung ist entsprechend schneller möglich. Fürs Tempo sorgt außerdem die Steuerungssoftware SchüCaM. Sie ist mit speziellen Algorithmen ausgestattet, die für jedes Element automatisch die schnellste Bearbeitungsreihenfolge berechnen und selbstständig an die Schüco Maschinen weitergeben.

Fertigung & Montage: Überwachen und steuern lassen sich schließlich alle Fertigungsschritte mit dem Fabrication Data Center (FDC) und mit dem neuen SchüCal Manufacturing Execution System (SchüCal MES). Es gibt ausschließ-

lich die Informationen an die Mitarbeiter weiter, die diese jeweils benötigen. Das erleichtert den Überblick und steigert die Produktivität. Parallel steigt die Qualität durch die im SchüCal MES integrierte, werkseigene Produktionskontrolle. Das FDC gibt es jetzt übrigens auch als mobile Variante, damit Sie bei der Fertigung unnötige Wege sparen können.

Zur Digitalisierung in der Fertigung gehört natürlich die Schüco AF 500 ECO als hochdynamische Fünf-Achs-Maschine, die eine erhebliche Zeitersparnis in der Produktion mit sich bringt. Ganz neu ist zudem Schüco RX LOAD 500 – die neue Roboterzelle von Schüco.

Betrieb: Wie können Elemente – auch nachträglich – smartifiziert werden? Mit dem Konzept Internet of Façades (IoF) wird das Element selbst digitalisiert und so Daten in und um die Gebäudehülle sichtbar. Mehr dazu ab Sommer 2021.



„Digitalisierung denken wir immer ganzheitlich. Wir schaffen Lösungen, die den zukünftigen Wandel von einer linear ablaufenden Planung zu ganzheitlich vernetzten und parallel gesteuerten Prozessen über alle Zielgruppen hinweg unterstützen.“

Raphael Viemeister
Geschäftsführer PlanToBuild GmbH



Mehr zum Thema
DIGITAL unter
schueco.de/inow



Willkommen in der Zukunft!

Sobald das neue **Welcome Forum** in Bielefeld fertiggestellt ist, können Sie sich auf ein Gästerlebnis der besonderen Art freuen.

PERSÖNLICHER KONTAKT zu allen Partnern liegt Schüco sehr am Herzen. In den vergangenen Monaten war das jedoch nur eingeschränkt möglich. Selbst die erste groß angelegte Digitalkampagne Schüco Innovation Now mit Livestreams und Chats konnte Gespräche und Begegnungen natürlich nicht ersetzen. Umso mehr freut sich Andreas Engelhardt, persönlich haftender Gesellschafter von Schüco, dass bald das neue Welcome Forum in Bielefeld eröffnet wird: „Das Schüco Welcome Forum ist das Herz von Schüco, und dieses Herz schlägt für unsere Gäste.

Hier kommt zusammen, was zusammengehört: Architekten, Verarbeiter, Investoren, Bauherren – und Schüco.“ Damit ist das Welcome Forum die ideale Plattform für die Kontaktpflege und soll auch offen sein für Endkunden, Wissenschaftler und Mitarbeitende kooperierender Unternehmen. Wie ein Fenster in die Branche wird es zudem Ansprechpartnern aus Politik und Wirtschaft Trends und Innovationen näherbringen.

Welt der Inspiration

Das barrierefreie Schüco Welcome Forum ist ein Bestandteil des Neubau- und Sanierungsprojektes am Schüco Campus, für das Schüco mehr als 95 Millionen Euro bereitgestellt hat. Es wird einen umfassenden Einblick in das Angebot und in die Arbeitsweise des Unternehmens geben. Neben dem aktuellen Produktsortiment gehören dazu Maschinen und



Welcome Forum

- 4.500 m² Grundfläche
- 2.100 m² Fabrication-Fläche
- 800 m² Product-Showroom
- 2.350 m² Fassadenfläche
- 375 m² Fensterfläche
- 380 verbaute Fertigteile
- 210 Tonnen Stahl
- 78 km Elektrokabel



Diese Renderings vermitteln Ihnen einen Eindruck davon, wie das Schüco Welcome Forum gestaltet sein wird. In einer angenehmen, offenen Atmosphäre können Sie und Ihre Kunden Produkte und Fertigungsverfahren erleben und sich für Ihre Projekte inspirieren lassen.

digitale Lösungen. Im digitalen Studio erhalten die Besucher beispielsweise einen Überblick über alle Supportfunktionen entlang der Wertschöpfungskette. Eine komplette Fertigungsstraße repräsentiert wiederum den Bereich Maschinen, wobei großflächige Fensterbänder dafür sorgen, dass die Produktion wie eine gläserne Fabrik auch von außen einsehbar ist. Ergänzt wird das Besucherzentrum durch ein Café mit Terrasse sowie mehrere Besprechungs-, Verkaufs- und Präsentationsräume. Im Außenbereich symbolisieren Grünflächen den nachhaltigen Anspruch des Unternehmens.

Mitarbeiter und Gäste sollen das Gebäude als eine Welt erleben, die alltäglich und doch inspirierend anders ist, die aufregend und weltgewandt, aber auch angemessen bodenständig und authentisch wirkt – ein starkes Zeichen für die Zukunft.



Wir halten Sie auf dem Laufenden unter [schueco.de](https://www.schueco.de)

70 Jahre Schüco

70 Kerzen brannten im Januar auf dem Geburtstagskuchen. **70 Jahre**, in denen sich Schüco von einem kleinen Metallbaubetrieb zum weltweit marktführenden Systemanbieter für die Gebäudehülle entwickelte. Die Werte blieben in diesen sieben Jahrzehnten die gleichen: Mut, technologische Vorreiterschaft, Kundennähe und Bodenständigkeit.

Happy Birthday, Schüco!

50er JAHRE

„Ich will und ich werde.“ Mit dieser Mentalität gründet Heinz Schürmann 1951 den Metallbaubetrieb Heinz Schürmann & Co. Der in den folgenden Jahren rasant wächst.

60er JAHRE

Schüco wird zum Systemanbieter und punktet mit dem zentralen Gedanken „Alles aus einer Hand“. Dazu zählt auch das Serviceangebot. Hier setzt Schüco auf umfassende Beratung, Schulungen und den Kundendienst.



50er Jahre

60er



1951: Sieben Mitarbeiter bilden das erste Team von Schüco, das Rollgitter, Scherentore, aber auch Stahl-Aluminium-Konstruktionen für Schau- fenster herstellt. Mit der Verwendung von Aluminium zählt Schüco zu den Pionieren der Baubranche.

10.000 DM leiht sich Heinz Schürmann, um Schüco zu gründen.

1961: 900 Mitarbeiter arbeiten in zwölf deutschen Niederlassungen.

1963: Mit dem System „Allwetter“ für Schiebetüren und -fenster gelingt Schüco die erste große Systementwicklung.

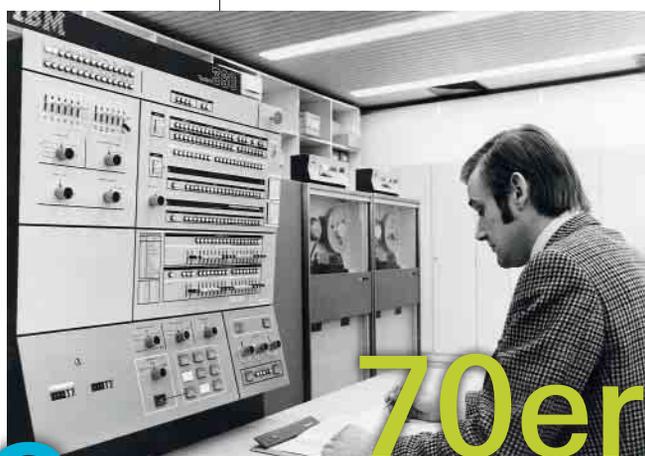
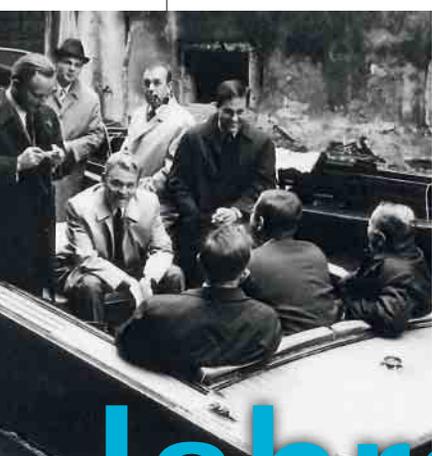
20 Millionen DM beträgt der Umsatz im Jahr 1963.

70er JAHRE

Schüco entwickelt sich zum Spezialisten für Aluminium-Fenster- und -Fassadensysteme und konzentriert sich zudem auf Wärmedämmung. Auch im Ausland treibt das Unternehmen die Expansion voran.

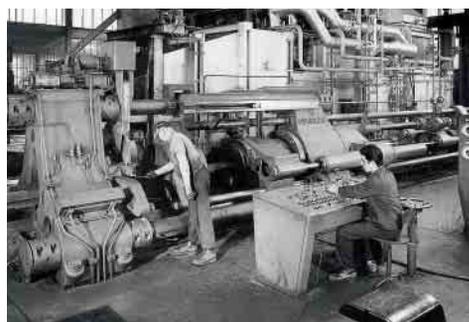
18.850 DM

kostet der erste Schüco Tischcomputer. Gebrauchtwird er zum digitalen Konstruieren mit dem CAD-System.



Jahre

70er Jahre



1966: Das „Alldoor“-System ist Schücos erste eigen entwickelte Ganz-Aluminium-Tür – Grundlage für alle folgenden Systeme.

1969: Schüco bringt mit der „Alsec 60 M“ die erste wärmege-dämmte Ganz-Aluminium-Konstruk-tion auf den Markt.

1971: Mit „FW 75“ kommt die erste wärmege-dämmte Pfosten-Riegel-Fassade von Schüco auf den Markt.

1973: Mit „Allzweck 54“ und „54 w“ bringt Schüco ungedämmte und wärmege-dämmte Aluminium-Systeme heraus.

1975: 15 Sekunden dauert der erste Schüco Werbespot im Fernsehen.

1977 Schüco präsentiert das Fenster- und Türsystem „Royal TS“, die Königsklasse der Wärmedämmung.

1978 Das Fenster- und Türemsystem „Royal“ mit 2-Stege-Verbundtechnik ohne Schaum revolutioniert den Dreh-Kipp-Beschlag.

80er JAHRE

Schüco ist durch Lizenznehmer innerhalb Europas zunehmend international aufgestellt und bietet Kunden neben Produkten aus Aluminium nun auch Fenstersysteme aus Kunststoff an.

300

Exponate

stellt Schüco für die Fachmesse BAU 1980 her.



80er Jahre

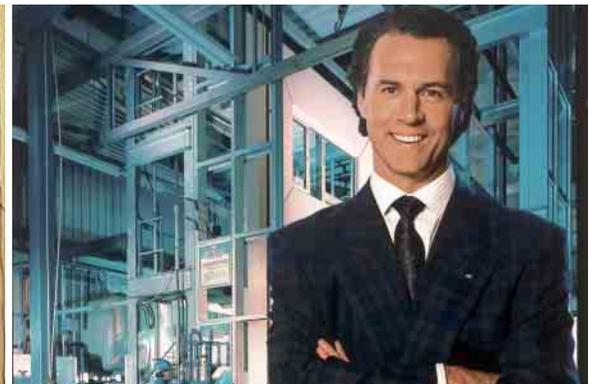
90er JAHRE

Nach der Wende erkennt Schüco das Potenzial der Gebäudesanierung mit umweltfreundlichen Baumaterialien. Im Osten wächst das Unternehmen schnell. Die Sparten Solarthermie und Photovoltaik kommen hinzu.

Formel1

und Golfsport sind Sponsoringfelder von Schüco. Franz Beckenbauer und Franziska van Almsick werden Markenbotschafter.

90er Jahre



1982: Schüco entwickelt mit der „T30 1“ Tür das erste zugelassene Brandschutzsystem.

1982: Das wärmegeädämmte Aluminium Fensterbausystem „Iskotherm“ bietet die Möglichkeit, zweifarbige Fenster zu bauen.

1984: Mit der Pfosten-Riegel-Fassade „FW 50“ für Glas-Fassaden und Veranden ermöglicht Schüco tolle Ausblicke.

1990: 1.000.000.000 DM Umsatz. Diesen Rekord knackt Schüco 1990.

1993: Schüco stellt die neue Verbundtechnik für das Fenster- und Türensysteem „Royal S“ in den Bautiefen 55, 65 und 70 vor.

1995 folgt „Royal S 70“ mit einer zusätzlichen Isolierung in der Verbundzone.

1996: Das Brandschutzsystem „Schüco FireStop II“ aus Aluminium wird bauaufsichtlich zugelassen.

1999: Das Pfosten-Riegel-System „FW 50+“ kommt auf den Markt.

00er JAHRE

Schüco setzt auf Globalisierung und expandiert in die USA, nach Südamerika und nach China. Mit Metallbau, Kunststoff und Solar ist das Unternehmen Spezialist für nachhaltige (Gebäude-)Lösungen zum Energiesparen und -gewinnen.

6,5 Millionen DM investiert Schüco in den Ausbau des neuen Technologiezentrums, das 2001 eröffnet.

10er JAHRE

Schüco konzentriert sich auf die Kernkompetenzen Fenster, Türen und Fassaden, positioniert sich als Technologie- und Serviceführer. Nachhaltigkeit steht im Vordergrund.

17 Tausend Tonnen Profile verlädt das Team der Verladehalle im Distributionszentrum in Bielefeld pro Jahr.

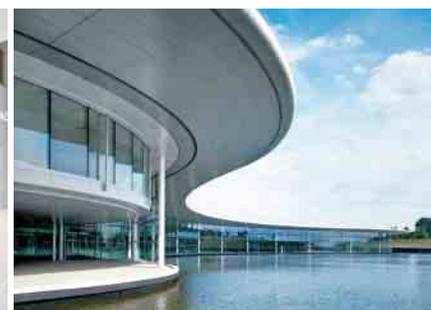


Mehr Infos unter schueco.de/historie



10er Jahre

00er Jahre



2001: Schüco bringt ein Vakuumpaneel mit maximalem Wärmeschutz bei minimaler Bautiefe auf den Markt.

2003: Mit „e-drive“ entsteht eine neue Fenstergeneration, die sich ohne Griff elektronisch bedienen lässt.

2005: Der Dreh-Kipp-Beschlag „TipTronic“ wird präsentiert.

2007: Das neue Fenster- und Türensysteem „Schüco AWS/ADS“ löst das renommierte System „Royal S“ ab.

2°

heißt das Konzept für die Gebäudehülle, das Schüco 2009 vorstellt und mit dem ein Beitrag gegen die Erderwärmung geleistet wird.

2013: Schüco präsentiert das wärmegeämmte Panorama-Schiebetürensysteem „ASS 77 PD“.

2015: Das erste passivhaus-zertifizierte Aluminium-System „FW 50 SI+“ für Pfosten-Riegel-Fassaden erscheint.

2018: Durch die Beteiligung an der SÄLZER GmbH in Marburg realisiert Schüco einen Ausbau des Geschäftsfeldes Hochsicherheit.

2021: Am Schüco Campus in Bielefeld entstehen innovative Showrooms.



Ein Highlight in Extrabreit

Schüco baut das Portfolio des **Faltschiebesystems ASS 70 FD** aus und erweitert damit nicht nur die Einsatzmöglichkeiten – Verarbeiter sparen Profile und Zeit.

ES GIBT VIELE GRÜNDE dafür, dass das Schüco Faltschiebesystem ASS 70 FD im Wohn- und Objektbau so beliebt ist. Die Nutzer schätzen unter anderem die Wärmedämmung, die hohe Dichtheit, die angenehme Laufruhe der Flügel und natürlich die Optik. Zusätzlicher Komfort entsteht bei Bedarf durch eine flache Bodenschwelle oder durch den praktischen Drehkipplüftungsflügel.

Wachsende Typenvielfalt

Für Schüco Partner ist unter anderem die große Typenvielfalt wichtig, mit der sie sehr unterschiedliche Anforderungen ihrer Kunden erfüllen können. Neben den zahlreichen Öffnungsvarianten, wie der auffälligen 90°-Ecke, zählen dazu die Schwellenvarianten,

etwa bodengleich oder als umlaufender Blendrahmen. Jetzt nimmt die Vielfalt weiter zu. Denn Schüco baut das Portfolio um eine neue HD-Ausführung aus. Damit steigt die maximale Flügelbreite auf stolze 1.500 Millimeter und das Gewicht auf 150 Kilo. Praktisch heißt das: Es ist möglich, eine vorgegebene Elementbreite mit weniger Einzelflügeln als bisher zu konfigurieren. Das senkt den Materialaufwand und spart Zeit und Kosten bei der Fertigung der Elemente – insgesamt bis zu zehn Prozent.

Die geringere Flügelzahl erhöht zudem die Transparenz des Faltschiebelements. Der Blick wird weniger durch Profile begrenzt und es kann eine fast fassadenähnliche Ansicht entstehen, die den Raum mit Licht flutet. Gleich-



Verarbeitungsvorteile

- Maximales Flügelgewicht von 150 Kilo
- Maximale Flügelbreite von 1.500 Millimeter
- Das Bausenkprofil ermöglicht eine nachträgliche Justierung des oberen Blendrahmens.
- Eine seitliche Justierung des Elements ist noch im eingebauten Zustand möglich.

zeitig steigt schon in der Planungsphase die Flexibilität, da die neue HD-Ausführung zusätzliche Möglichkeiten eröffnet, den optionalen Drehflügel einzusetzen.

Für die Fertigung müssen sich die Schüco Partner nicht umstellen. Der Fertigungsablauf für Schüco ASS 70 FD in HD-Ausführung ist identisch mit dem für ASS 70 FD. Die Erweiterung des Portfolios sollte sich im Arbeitsalltag also problemlos integrieren lassen.

Gesunde Raumlufte

in Schulen und Büroräumen

In der aktuellen Zeit ist regelmäßiges Lüften für ein **gesundes Raumklima** wichtiger denn je. Besonders in Schulen, Kindergärten und Büros halten sich viele Personen über lange Zeiträume in geschlossenen Räumen auf.

EINE AUSREICHENDE LÜFTUNG für den Abtransport von Aerosolen und die Reduzierung der CO₂-Konzentration sind für ein sicheres und gesundes Klima essenziell. Um eine konstant hohe Luftqualität in geschlossenen Räumen zu ermöglichen, kombiniert Schüco zwei Systemlösungen zu einem hybriden Lüftungskonzept, das mechanische Lüftung mit Wärmerückgewinnung und natürliche Lüftung vereint.

Geschlossene Fenster

Das dezentrale Lüftungssystem Schüco VentoTherm Twist in Kooperation mit Renson ermöglicht einen kontrollierten, raumindividuellen Luftaustausch bei geschlossenem Fenster. Dank einer energieeffizienten Wärmerückgewinnung von bis zu 80 Prozent wird die Frischluft von außen vorgewärmt. Der Automatikmodus über integrierte Sensoren sorgt dafür, dass der Lüfter bedarfsgeregelt arbeitet, und richtet sich dabei nach der CO₂-Konzentration im Raum. Schüco VentoTherm Twist kann flexibel in allen gängigen Schüco Fenstersystemen aus Aluminium und Kunststoff integriert und auch nachgerüstet wer-

Der Schüco VentoTherm Twist ist ein dezentrales, fensterintegriertes Lüftungssystem mit Zuluft, Abluft und Wärmerückgewinnung für einen raumindividuellen Luftaustausch bei geschlossenem Fenster.



- Nur Aufschrauben auf das Element
- Horizontale und vertikale Montagemöglichkeit
- Einfache Wartung dank entnehmbarer Komponenten
- Aufmaßbezogene Bestellung und Lieferung



- Die CO₂-Ampel in der Comfort-Fernbedienung zeigt den Lüftungsbedarf an und regelt den Lüfterbetrieb. Verbrauchte und belastete Raumlufte wird kontinuierlich rausgelüftet.



- Die Wärmerückgewinnung sorgt dafür, dass die frische Außenluft vorgewärmt in den Raum strömt. Das schützt vor Zugluft und erhöhter Erkältungsgefahr und senkt Energiekosten.



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

den. Der elektrische Anschluss ist denkbar einfach: Für Lüfter und Comfort-Steuerung wird nur ein einfacher 230-V-Anschluss benötigt. Der Schüco VentoTherm Twist ist in sechs unterschiedlichen Gerätegrößen bestellbar, sodass eine individuelle Anpassung an den Lüftungsbedarf möglich ist.

Automatisierte Fenster

In Räumen mit sehr hohem Lüftungsbedarf helfen zusätzlich geöffnete Fenster in den Pausen, die Räume schnell mit Frischluft zu versorgen. Über die Fenstergriffe können jedoch Bakterien, Keime und Viren übertragen werden. Um die Sicherheit und den Komfort der Nutzer zu erhöhen, bietet Schüco automatisierte Fenster, die mithilfe der Einbindung eines Automationsmanagers berührungsfrei bedienbar sind. Über mobile Endgeräte, eine Zeitschaltuhr oder Sensoren kann ein kontrolliertes Zeitlüften gesteuert werden. Und damit nach Schul- oder Büroschluss nicht versehentlich doch noch Fenster geöffnet sind, lassen sich mithilfe einer Status-Übersicht die Fensterelemente schnell kontrollieren und schließen – per Smartphone auch von unterwegs.

Design ohne Barrieren

Die **Schüco LivIng Serie** wurde ausgebaut. Fenster, Türen und Schiebeelemente gibt es jetzt auch mit Nullschwellen – für Komfort ohne Einschränkungen.

UNSERE GESELLSCHAFT verändert sich. Vor allem der demografische Wandel führt in vielen Lebensbereichen zu Verschiebungen – bereits jetzt ist jeder fünfte Deutsche älter als 65, Tendenz steigend. Das führt auch zu neuen Ansprüchen in der Baubranche. Altersgerechte Ausstattungen gewinnen an Bedeutung und werden im Wohnbau durch Förderpakete der KfW unterstützt. Gleichzeitig wünscht die jüngere Zielgruppe mehr Komfort – Barrierefreiheit ist gefragt. Schüco setzt sie auf allen Ebenen um: Fenstertüren, Haustüren und Hebeschiebetüren der Schüco LivIng Serie können jetzt zusätzlich zu den 20-mm-Schwellen mit Nullschwellen ausgeführt werden und bieten damit maximale Barrierefreiheit. Das ist ein deutlicher Sprung nach vorne.



Fenstertürelemente

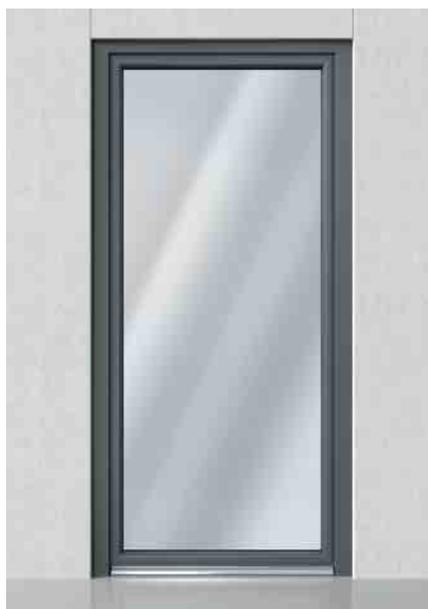
Schüco Kunststoff-Fenstertürelemente soll jeder Bauherr unabhängig und weitgehend ohne fremde Hilfe nutzen können. Mit der Systemerweiterung für Schüco LivIng und Schüco LivIng Alu Inside wird das möglich. Außerdem wurden für die barrierefreie 0-Millimeter-Schwelle neue Windstopps

entwickelt. Auf horizontaler Ebene gewährleistet die automatische Absenkung aus hochwertigem Silikon eine optimale Dichtheit. Weitere Vorteile im Detail:

- einsetzbar bei einteiligen Dreh- und Dreh-/Kipp-Fenstertürelementen sowie bei mehrteiligen Pfosten- und Festfeldelementen
- Schlagregendichtigkeit bis Klasse 9A
- kombinierbar mit marktüblichen Entwässerungssystemen
- Schwellenhalter in Weiß und Schwarz, Windstopps in Schwarz und Silbergrau erhältlich
- vorkonfektioniertes, thermisch getrenntes Schwellenprofil

Haustüren

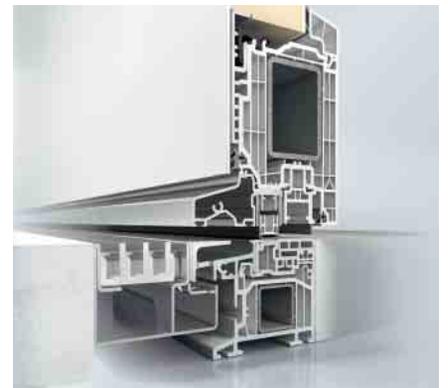
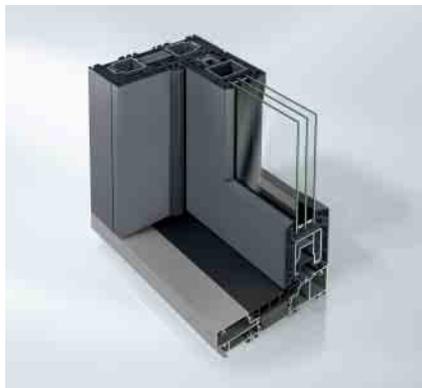
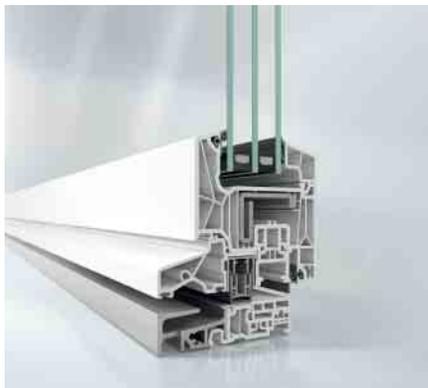
Auch die Haustüren der Systemerweiterung für Schüco LivIng sind mit neuen Windstopps sowie automatischer



Sowohl Fenstertüren als auch Haustüren können jetzt mit Nullschwellen ausgestattet werden und für tatsächliche Barrierefreiheit im ganzen Haus sorgen.



Die ausgeklügelte Technik ist von außen nicht sichtbar, führt aber dazu, dass die Türen trotz Nullschwellen absolut dicht sind und auch Schlagregen problemlos vertragen.



Absenkdichtung ausgestattet. So stellt Schüco sicher, dass Barrierefreiheit in jeder Hinsicht ein Plus an Komfort bedeutet. Ihre Vorteile im Detail:

- einsetzbar bei einflügelig, einwärts öffnenden Türen sowie mehrteiligen Haustürelementen mit Pfosten, Festfeldern sowie Stulp
- Schlagregendichtigkeit bis Klasse 9A
- geeignet für marktübliche Entwässerungssysteme
- kombinierbar mit Schüco TopAlu Deckschalen sowie flügelüberdeckenden Haustürfüllungen
- Schwellenhalter gibt es in Weiß und Schwarz

- Windstopps in Schwarz und Silbergrau erhältlich
- vorkonfektioniertes, thermisch getrenntes Schwellenprofil

Kunststoff-Hebeschiebetüren

Die Nullniveauschwellen werden selbstverständlich auch für Kunststoff-Hebeschiebetüren angeboten. Eine Besonderheit dieser Systemerweiterung ist die versenkte Laufschiene, die bereits integriert ist und somit keine Stolperkante darstellt. Schüco hat außerdem auf eine sehr gute Wärmedämmung geachtet sowie auf eine wirtschaftliche Verarbeitung.

Weitere Vorteile im Detail:

- in den Elementtypen 01, 03, 04, 05 und 06 integrierbar
- Aluminiumprofil thermisch getrennt
- Schwellenverbinder werden bei der Montage nicht benötigt
- Entwässerungsöffnungen sind bereits werkseitig eingebracht und für marktübliche Entwässerungsrinnen geeignet
- kombinierbar mit dem Standard- sowie Panorama-Flügel und den Unterbauprofilen von Schüco



Mehr Infos unter schueco.de/living und schueco.de/livingslide

Alles im Fluss

IGM Fenster & Fassaden setzt auf einen hohen Grad an **industrieller Fertigung und Digitalisierung**. Ähnlich wie in der Automobilfertigung laufen die Elemente im Unternehmen in der Flussfertigung nach vorgegebenem Takt vom Band.

Herr Groß, worin sehen Sie in der Metallbau-Branche eine besonders große Herausforderung?

In der Digitalisierung. In diesem Bereich wird häufig vergessen, dass schon im Vorfeld zu einem Bauvorhaben Prozesse definiert werden müssen. Ein Denken in diese Richtung findet in der Branche jedoch häufig noch zu selten statt. Viele Metallbauunternehmen haben alte, eingefahrene Strukturen. Sie arbeiten nach dem Motto „Das haben wir schon immer so gemacht“. Eine weitere große Herausforderung bedeuten baurechtliche Verordnungen sowie Normenvorgaben. In diesem Bereich wünsche ich mir mehr Vereinfachung und dass Fachverbände und Normenausschüsse sich eben da-

für einsetzen. Die Vorgaben hemmen die Weiterentwicklung von Fassaden.

Wie stellt sich Ihr Unternehmen im Bereich Digitalisierung auf?

Wir haben über Jahre hinweg mit einem externen Coach Prozesse entwickelt, was uns im Markt deutlich nach vorne gebracht hat. Wir generieren aktuell einen Umsatz von über 45 Millionen Euro im Jahr. Der Wandel in unserem Unternehmen, bei dem ich alle Schritte begleitet habe, hat echte Knochenarbeit bedeutet. Neben den betriebswirtschaftlichen Auswirkungen muss man ebenfalls gut mit der Technik vertraut sein. Andere Branchen, etwa die Automobilfertigung, sind hier schon perfekt aufgestellt. Die Baubran-

che hingegen erfindet immer wieder alles neu.

Was bedeutet das konkret für IGM Metallbau?

Wir sind komplett digitalisiert! Die dazu nötigen Prozesse haben wir im Frühjahr 2020 umgesetzt. Dank einer guten Vorbereitung und klaren Strukturen hat die Einführung ohne Probleme funktioniert.

Neben der Digitalisierung gibt es dennoch die handwerkliche Arbeit, wohin entwickelt sich etwa die Fertigung?

Ich möchte Abläufe noch straffer zusammenfassen. Ein Objekt muss effizient abgewickelt werden, auch in der

32.000 m² Produktionsfläche bieten optimale Voraussetzungen für die Flussfertigung von IGM.



IGM GmbH
& Co. KG
Fenster & Fassaden



Ausschnitt Werk II – Komplettierung der Elementfassade

Fertigung. Durch eine stetige Optimierung unserer Prozesse haben wir es beispielsweise geschafft, die Fertigung eines Elementes, für das wir vor zehn Jahren noch knapp 24 Stunden benötigt haben, auf acht Stunden zu reduzieren.

Wie wichtig ist Ihnen die Ausstattung in der Fertigung – wann lohnt es sich zu investieren?

Immer. Wir denken über eine automatisierte Bestückung von Arbeitsplätzen nach – über ein autonomes Transportsystem, das just in time Material verteilt. Das spart Zeit und Platz. Neben den effizienten Abläufen ist uns ein optimierter und umweltbewusster Umgang mit Ressourcen sehr wichtig. Hierzu sind wir auch nach DIN ISO 14001 zertifiziert. Durch unsere Photovoltaikanlagen erzeugen wir z.B. klimaneutralen Strom. Ein weiteres Beispiel sind die in der gesamten Fertigung eingesetzten LED-Leuchtmittel, in Kombination mit einer speziellen Bodenbeschichtung, die ebenfalls zu erheblichen Energieersparnissen beitragen.

Systems made in Germany: Inwiefern bedeuten Schücos zertifizierte Lösungen Sicherheit für Sie und Ihre Kunden?

Wir legen sehr großen Wert auf Produkte und Materialien aus Deutschland. Die Firma Schüco ist für uns nicht nur ein Systemgeber, sondern ein Projektpartner mit hoher Fachkompetenz, der uns auch zur Seite steht, wenn es darum geht, Probleme zu lösen. Das ist vorbildlich.

Apropos Qualität: Auf welche Eigenschaften sollten Gebäudehüllen künftig noch stärker ausgerichtet sein? Fassaden müssen „grüner“ werden

und für Wohlfühleffekte, etwa in der Stadt, sorgen. Wir denken, dass Fassaden Energie und Wasser „erzeugen“ können sollten. Derzeit arbeiten wir an einem eigenen Konzept dazu. Hierbei produziert die Fassade den Strom für die dahinterliegenden Räume, und kondensiertes Wasser wird genutzt, um die Pflanzen der grünen Fassade zu bewässern. Den Klimawandel gilt es bei der Entwicklung neuer Fassaden deutlich im Blick zu haben.

Neben nachhaltigen Lösungen, die umzusetzen sind, beschäftigt die Metallbaubranche auch der Fachkräftemangel: Wie könnte dieser aus Ihrer Sicht abgemildert werden?

Den Fachkräftemangel können wir kompensieren, wenn es uns gelingt, die Branche so attraktiv zu machen wie zum Beispiel die Automobilindustrie, siehe Daimler oder Porsche. Wir müssen unsere Produkte weiter salonfähig machen, die jungen Leute für uns begeistern und zeigen, dass wir einen wirklich interessanten Job machen.

Wie geht es in und nach der Coronapandemie weiter?

Wir haben uns früh auf Elementfassaden spezialisiert und können diese



Wir sind ein Ausnahmeunternehmen in der Branche, weil wir schon immer einen hohen Grad an industrieller Fertigung angestrebt und gelebt haben.

Michael Groß & Gunter Mohr, Gründer, Eigentümer und geschäftsführende Gesellschafter der IGM GmbH & Co. KG, Medard



Mehr Infos unter igmfassaden.de

IGM GmbH & Co. KG

Fenster & Fassaden

- **Gegründet:** 1999
- **Inhaber:** Michael Groß und Gunter Mohr
- **Mitarbeiter:** über 150

Standorte:

- Unternehmenssitz in Medard in der Westpfalz, 3 Fertigungswerke

Das Wohnkranhaus Pandion Vista in Köln setzt schon von Weitem Zeichen, verarbeitet sind hier Schüco Profile und Beschläge.



Beim Einkaufszentrum Skyline Plaza in Frankfurt führte anders Metallbau die komplette Fassade aus, zum Einsatz kamen etwa Schüco Schiebetüren, Fenster, Türelemente, Pfostenriegelfassaden und Sonderprofile für die Lamellen. Das Flachdach wurde als „fünfte Fassade“ konzipiert (re.).

Begeistert vom Fortschritt

anders Metallbau realisiert **Großprojekte** im Metall-, Glas- sowie Fassadenbau. Worauf es dem Geschäftsführer Oskar Anders ankommt, um auch weiterhin erfolgreich zu sein, lesen Sie hier.

20 CAD-Arbeitsplätze, über 6.600 m² Produktionsflächen für Stahl-, Blech- und Aluminiumbau sowie etwa 130 Mitarbeiter, diese Kennzahlen zeichnen eines der größten Metallbauunternehmen in Deutschland aus: anders Metallbau. Das Leistungsspektrum reicht, um nur einige Beispiele zu nennen, von der Gläsernen Manufaktur in Dresden, dem Skyline Plaza in Frankfurt und dem Kranhaus Pandion Vista in Köln bis hin zur königlich niederländischen Botschaft in Berlin. Geht es um spezialisiertes Know-how rund um Fassaden-, Fenster- und Türsysteme für Großobjekte im Metall-, Glas- und Fassadenbau, ist das Team von anders gefragt – im Inland ebenso wie in anderen europäischen Ländern. Geht es um private Bauherren, konzentriert sich das Team etwa auf Wartungs- sowie Reparaturaufträge und realisiert Fenster, Haustüren, Wintergärten, Solar- und Sonnenschutzanlagen.

Am Firmenhauptsitz in Fritzlar setzt Geschäftsführer Oskar Anders auf innovative Technik. So kommt dem Unternehmen in Pandemiezeiten zum Beispiel das moderne Lüftungskonzept zugute.

Es unterstützt die Hygienemaßnahmen, die im Zusammenhang mit COVID-19 notwendig sind. „Bei uns sorgen elektrische Fenster etwa alle 20 Minuten für einen Luftwechsel“, so Oskar Anders. „Wir betreiben ein ausgeklügeltes System, mit dem Frischluft zugeführt wird.“ Elektrische Antriebe nutzt anders Metallbau schon fast 20 Jahre im eigenen Gebäude. Im Bereich Automation und vernetzte Systeme blickt der Geschäftsführer auf viele Jahre Erfahrung zurück. Wichtig sind ihm unter anderem vorgefertigte Komponenten und saubere Schnittstellen zu anderen Gewerken. „Bei einer Tür kamen einmal 13 Kabel an der Seite heraus. Da ist es ein Muss, Plug- und Play-Systeme zu nutzen und diese Technik noch weiter auszubauen!“ Seiner Meinung nach beherrsche es jeder gute Facharbeiter, Systeme zum Einbruch- und Brandschutz zu fertigen. „Doch wenn elektronische Komponenten dazukommen, entsteht eine Schwelle. Theoretisch müsste jeder Metallbauer in seiner Ausbildung auch zur Mechatronik geschult werden.“

Erfolgsfaktor Digitalisierung

Einen Hauptfaktor zum Unternehmenserfolg sieht der Geschäftsführer in der Digitalisierung von Prozessen, zum Beispiel in der kompletten



Weitere Referenzen: das Fraunhofer IAO in Stuttgart (oben)
In der anders Werkstatt wird eine Elementfassade AF UDC 80 mit ZDS Sonnenschutz verbaut (oben rechts).

Vernetzung der Maschinensteuerung. Auch moderne Werkstätten und CNC-Maschinen haben einen hohen Stellenwert: „Wenn es sich rechnet, investieren wir auftragsbezogen.“ Vor Kurzem hat anders Metallbau eine Schüco AF 500 in Betrieb genommen. „Der Betriebsleiter ist ganz enthusiastisch“, freut sich Oskar Anders. Für ihn gehört es zum Beruf, auch Neues zu testen. „Ich begeistere mich für alles, was einen Fortschritt bedeutet und besser als das alte Produkt ist.“ Vergangenen Winter hat das Werkstattteam zudem ein Exoskelett mit Gummibändern in der Werkstatt und auf der Baustelle getestet.

Mit Schüco arbeitet das anders Team eng zusammen. Auch das Schüco Firmengebäude gehört zu den Referenzen von anders Metallbau und wird gerade mit der neuen Elementfassade AF UDC 80 saniert. Dabei wird die Kooperation mit dem Systemgeber großgeschrieben. „Wir nehmen an Workshops teil und tauschen uns mit den Mitarbeitern von Schüco aus. Klar kostet das Zeit“, so Oskar Anders. „Aber ich sage, das ist gelebte Partnerschaft. Und das bedeutet Geben und Nehmen.“ Er blickt positiv in die Zukunft: „Eine Wirtschaftskrise wird es hoffentlich nicht geben. Die Wirtschaft hatte sich nach dem ersten Lockdown ja auch gut erholt.“



Automation ist ein wesentliches Thema in unserem Handwerk. Wir produzieren ja heute keine Türen mehr, das sind Maschinen.“

Oskar Anders, Geschäftsführer, anders Metallbau – Ein Unternehmen der hilzinger-Gruppe

anders Metallbau GmbH

Ein Unternehmen der hilzinger-Gruppe

- **Gegründet:** 1933, seit 2015 zu 100 % ein Unternehmen der hilzinger-Gruppe
- **Mitarbeiter:** etwa 130
- Standorte:**
 - Hauptsitz: Fritzlar, Hessen
 - Fertigungsstandort: Borken/ Hessen



Mehr Infos unter anders.de

Bauen, als ob es ein Morgen gäbe



Nachhaltig handeln ist für uns **Verpflichtung und Antrieb** zugleich – unsere „Motivation Green“. Als Unternehmen der Baubranche haben wir eine zukunftsgerichtete und langfristige Verantwortung, denn Gebäude beeinflussen Menschen und Umwelt über Jahrzehnte. Mit unseren Produkten und Services verfügen wir also über den Hebel, einen aktiven Beitrag zu einer nachhaltigeren Welt zu leisten.

WIE WIR diesen Hebel bestmöglich nutzen wollen? Indem wir Nachhaltigkeit weit über Klima- und Umweltschutz als ganzheitliche Herausforderung verstehen und konsequent die Ziele angehen, die wir uns gesetzt haben. Denn die sind ambitioniert: Bereits bis 2025 wollen wir weltweit unsere CO₂-Emissionen um 30 Prozent im Vergleich zu 2018 reduzieren. Unser Gesamtziel ist Klimaneutralität bis 2040. Bei der Umsetzung unterstützt uns der WWF, der seit 2018 unser kritischer und kompetenter Partner für mehr Nachhaltigkeit in der Bauwirtschaft ist und der konstruktiv unsere ambitionierten Ziele und Maßnahmen prüft. So stellen wir sicher, dass wir lösungsori-

entiert arbeiten und uns glaubwürdig als Vorreiter für wirksame Nachhaltigkeit in der Baubranche positionieren. Um unsere Ziele zu erreichen, brauchen wir allerdings insbesondere die Unterstützung unserer Lieferanten, Kunden, Partner und Mitarbeitenden – denn nur gemeinsam können wir unseren Beitrag zu einer nachhaltigeren Welt leisten.

Qualität und Kreislauffähigkeit

Ein Blick auf das geschlossene System Erde – mit seinen sogenannten Planetaren Grenzen – macht klar, wie wichtig es ist, schnell zu handeln: Mehrere Belastungsgrenzen unseres Ökosystems

sind bereits überschritten. Machen wir so weiter, gefährden wir unsere eigene Lebens- und Wirtschaftsgrundlage. Wie groß der Einfluss der Baubranche in Sachen Klimaschutz ist, erklärt Henning Jünke, Head of Sustainability bei Schüco: „Weltweit verursachen Gebäude fast 40 Prozent der gesamten CO₂-Emissionen. Auch wenn unsere Produkte beim Bau und Betrieb nur Teil eines großen Komplexes sind, können sie dennoch dazu beitragen, dass durch Energieeffizienz Klimaschutzziele weltweit erreicht werden und in Zukunft ressourcenschonender gebaut wird. Deshalb setzen wir bei unseren Produkten nicht nur auf hohe Qualität, um eine größtmögliche Lebensdau-



er zu ermöglichen, sondern auch auf Kreislauffähigkeit und einen verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen.“

Schüco, Vorreiter beim Cradle to Cradle-Prinzip

Wir bei Schüco sind überzeugt: Gebäude sind die Rohstoffdepots der Zukunft. Deshalb treiben wir den Übergang von einer linearen zu einer zirkulären Bauweise, also zu geschlossenen Wertstoffkreisläufen, aktiv voran. Wie genau wir das machen? Indem wir zum Beispiel bei unseren Produkten auf die Materialgesundheit der eingesetzten Inhaltsstoffe achten und ihr Wiedernutzungspotenzial steigern. Gerade erst sind sieben weitere Schüco Aluminiumsysteme nach dem Cradle to Cradle (C2C)-Prinzip zertifiziert worden. Die Produkte erfüllen damit höchste Ansprüche an die Unbedenklichkeit ihrer Inhaltsstoffe und können nach der Nutzungsphase beliebig oft in den Wertstoffkreislauf zurückgeführt werden. C2C-Zertifikate werden außerdem

bei Gebäudezertifizierungen wie LEED und DGNB mit Extra-Punkten honoriert. Mit insgesamt 55 zertifizierten Aluminiumsystemen in unserem Portfolio gehört Schüco zu den Vorreitern der Branche bei der Umsetzung des Cradle to Cradle-Prinzips. Aber auch unsere Kunststoffprodukte erfüllen hohe Ansprüche in Bezug auf Kreislauffähigkeit und Reduktion von Emissionen – das bestätigt auch die Auszeichnung mit dem VinylPlus Produkt Label, die Schüco als erstes Unternehmen der Branche erhalten hat.

Nachhaltige Transformation im gesamten Unternehmen

Nicht nur unsere Produkte tragen aktiv zu mehr Klimaschutz und Ressourcenschonung bei, auch im gesamten Unternehmen soll eine nachhaltige Transformation erfolgen. So konnten wir zum Beispiel die Emissionen im Transportwesen reduzieren, indem wir unsere Lkw auf eine Geschwindigkeit von 80 km/h gedrosselt und mit unseren

» Weltweit verursachen Gebäude fast 40 Prozent der gesamten CO₂-Emissionen. Unsere Produkte können durch Energieeffizienz dazu beitragen, dass Klimaschutzziele erreicht werden.“

Henning Jünke, Head of Sustainability bei Schüco

Fahrern ein spezielles Training absolviert haben – denn wer vorausschauend fährt, verbraucht weniger Sprit und schont so die Umwelt. Bereits 2012 haben wir in Deutschland auf grünen Strom umgestellt. Damit ist es seitdem gelungen, die strombezogenen Emissionen auf weniger als 10 Prozent des bisherigen Wertes zu senken. Wir setzen auf unserem Weg zu mehr Nachhaltigkeit also nicht auf Kompensationen in Form von Zertifikaten, sondern arbeiten aktiv und lösungsorientiert an der Reduktion unserer CO₂-Emissionen.

Für diese Veränderung gibt es keine Blaupause

Trotz unserer bisherigen Fortschritte sind wir uns sehr wohl bewusst, dass wir noch nicht auf alles eine klare Antwort haben, aber wir sagen offen, wenn etwas nicht klappt, und berichten stets transparent über unser Handeln in unserem zweijährlich erscheinenden Nachhaltigkeitsbericht. Auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit in der Bauwirtschaft werden wir sicherlich nicht alles sofort richtig machen, denn für diese Art der Veränderung gibt es noch keine Blaupause, die wir einfach übernehmen können. Wichtig ist für uns, aus Erfahrungen und auch aus Fehlern zu lernen und neue Herausforderungen anzunehmen, damit wir immer besser werden. Auch wenn niemand alleine die Welt retten kann, so haben wir doch als Teil der Gesellschaft die Verantwortung, sie besser zu hinterlassen, als wir sie vorgefunden haben. Deshalb krempeln wir die Ärmel hoch und setzen Impulse – Tag für Tag. Das ist unsere Motivation Green.



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

Von Äpfeln und Birnen

Auf der Basis tatsächlicher Kosten
Nachträge effektiv durchsetzen.

Selten wird am Ende des Tages exakt und ausschließlich die Leistung ausgeführt, die im Vertrag beschrieben ist. **Leistungsänderungen und zusätzliche Leistung** sind an der Tagesordnung. Streitpunkt in der täglichen Praxis ist weniger, ob Änderungen oder Zusatzleistungen auszuführen sind, sondern ob und in welcher Höhe der Auftraggeber sie gesondert zu vergüten hat.

UM DIE HÖHE der Nachtragsvergütung zu bestimmen, wurde jahrzehntelang das System der VOB/B angewendet.

Nach § 2 Abs. 5 bzw. Abs. 6 VOB/B wurde die Vergütung für Nachträge nach den „Grundlagen des Preises“ bzw. den „Grundlagen der Preisermittlung für die vertragliche Leistung“ ermittelt. Dabei bestand Einigkeit, dass der Preis für die Nachtragsleistung unter Fortschreibung der Urkalkulation zu ermitteln ist. Maßgeblich sind also die Ansätze, die in der Kalkulation des Vertragspreises niedergeschrieben wurden.

Mit der Baurechtsreform ergab sich eine wesentliche Änderung. Nach § 650c BGB richtet sich die Vergütung für Nachträge nach den tatsächlich erforderlichen Kosten mit angemessenen Zuschlägen für allgemeine Geschäftskosten, Wagnis und Gewinn.

Nur ausnahmsweise – nämlich wenn vertraglich vereinbart ist, dass die Urkalkulation zu hinterlegen ist und diese auch tatsächlich hinterlegt wurde – kann auf die Ansätze in der Kalkulation zurückgegriffen werden und diese der Nachtrags-



vergütung zugrunde gelegt werden. Dann jedoch lediglich als vom Auftraggeber widerlegbare Vermutung, dass der Ansatz in der Kalkulation den tatsächlich erforderlichen Kosten entspricht.

Es ist also zu ermitteln, was die Nachtragsleistung (d.h. die geänderte Leistung oder die zusätzliche Leistung) tatsächlich für den Unternehmer an Mehraufwand bedeutet. Die tatsächlichen Kosten für die Ausführung der Leistung sind aber nicht einfach dem kalkulierten Preis gegenüberzustellen. Das wäre der sprichwörtliche Vergleich von Äpfeln mit Birnen. Stattdessen müssen auch für die ursprünglich im Vertrag vorgesehene Leistung die tatsächlichen Kosten ermittelt werden. Es muss also ermittelt werden, was die Leistung gekostet hätte, wenn sie so ausgeführt worden wäre, wie der Vertrag dies ursprünglich vorgesehen hat. Die Differenz dieser Kosten stellt dann die tatsächlich erforderlichen Mehrkosten (oder auch Minderkosten) dar.

Nachweise erforderlich

Darin liegt eine grundlegende Änderung in der Ermittlung der Nachtragsvergütung. Da auch weiterhin der Unternehmer nachweispflichtig für die Höhe seiner Nachtragsvergütung ist, muss er sowohl für die Nachtragsleistung als auch (im Nachtragsfall) für seine ursprünglich vorgesehene Vertragsleistung die tatsächlichen Kosten ausweisen und nachweisen können.

Im Ergebnis werden die Anforderungen an die Nachweisführung – wenig überraschend – stetig höher. Die bei Juristen, vor allem bei Behörden und Gerichten, ausgeprägte Liebe zu umfangreicher Dokumentation wird vom Praktiker – aus guten Gründen – jedoch kaum erwidert.

Weiter wie bisher?

Nun könnte sich der Unternehmer daher beruhigt zurücklehnen mit der Gewissheit: Die Baurechtsreform gilt nur für Verträge, die ab dem 01.01.2018 geschlossen wurden, und § 650c BGB gilt nur, wenn auch tatsächlich die gesetzlichen Nachtragsregelungen – und nicht die VOB/B – gelten.

So einfach ist es aber indes nicht. Einerseits ist es bereits sehr umstritten, ob die VOB/B-Nachtragsregelungen noch wirksam vereinbart werden können, da das Gesetz eine eindeutige, abweichende Regelung beinhaltet (Ausnahme: Die VOB/B ist als Ganzes vereinbart). Andererseits tendieren einzelne Oberlandesgerichte (allen voran das Kammergericht Berlin, bspw. Urteil vom 27.08.2019, Az. 21 U 160/18) dazu, die VOB/B-Regelungen zwar weiterhin für anwendbar zu erklären, für die Nachtragshöhe aber auf das neue System der tatsächlichen Kosten zurückzugreifen.

Als Grundlage dient die Entscheidung des Bundesgerichtshofs zu § 2 Abs. 3 VOB/B (Urteil vom 08.08.2019, Az. VII ZR 34/18). Der BGH hatte entschieden, dass für Massenmehrungen ebenfalls

die tatsächlich erforderlichen Kosten in Ansatz zu bringen sind. Grundlage für Massenmehrung sind aber immer Änderungen aus dem Bauablauf heraus – ohne Zutun eines Vertragspartners. Im Gegensatz dazu beruhen Nachträge stets auf einer Entscheidung des Auftraggebers.

Wenn nun das Kammergericht (und in die gleiche Richtung das OLG Düsseldorf, Urteil vom 19.12.2019, Az. 5 U 52/19) entschieden hat, dass auch für Nachträge die tatsächlich erforderlichen Kosten anzusetzen sind, und zwar auch dann, wenn es sich um einen Vertrag handelt, der vor dem 01.01.2018 geschlossen wurde (KG Berlin, Urteil vom 21.09.2017), drängt sich der Verdacht auf, dass an dieser Stelle möglicherweise Äpfel mit Birnen verglichen wurden.

Am Ende bleibt dem Unternehmer aber nur, sich an der obergerichtlichen Rechtsprechung zu orientieren. Dies bedeutet: Um sich nicht an formalen Hürden aufzureiben, sollte er in der Lage sein, für Nachtragsleistungen die tatsächlich erforderlichen Kosten darzustellen. Ebenso sollte er dafür Sorge tragen, dass er bei Bedarf auch für die ursprünglich vorgesehenen Leistungen die tatsächlichen Kosten aufschlüsseln kann; idealerweise, ohne sich in Widerspruch zu den angebotenen und kalkulierten Preisen zu setzen.

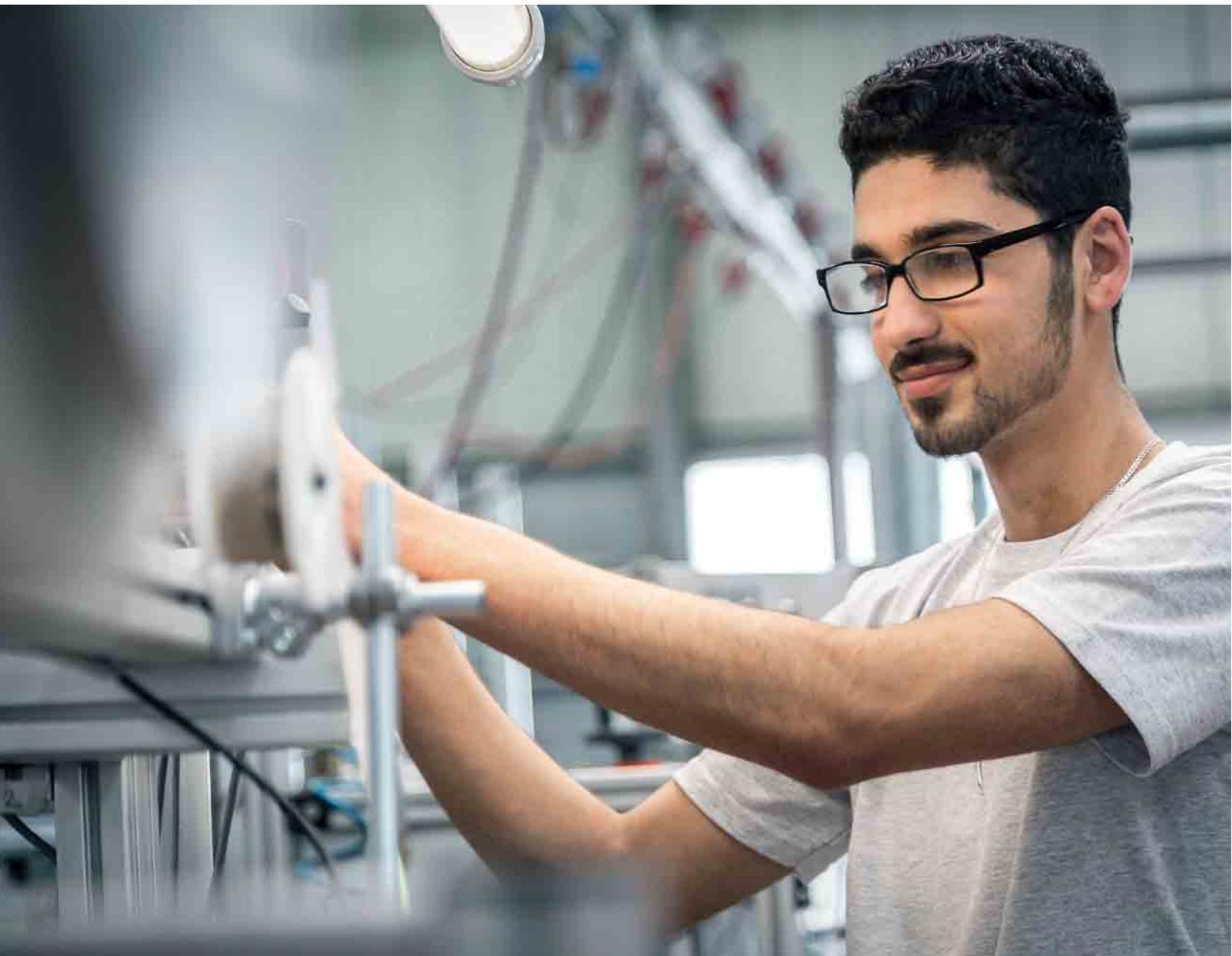
Fazit

„Es lässt sich – auch bei VOB/B-Verträgen – kaum vermeiden, bei Nachträgen die Bestandteile der Preise aufzuschlüsseln und tatsächliche Kosten nachzuweisen“, führt Rechtsanwalt Thorsten Albrecht aus. „Der Unternehmer tut gut daran, sich von Anfang an, also bereits im Rahmen der Kalkulation, entsprechend aufzustellen und Nachweise zusammenzustellen. Dies erleichtert später eine Durchsetzung der Nachträge. Ist die Grundlage entsprechend gut, ist in der Gesamtschau auch der Aufwand für die Aufbereitung von Nachträgen geringer, als wenn im Nachhinein eine Aufarbeitung erfolgen muss. Empfehlenswert ist daher eine sorgfältige Prüfung des Bauvertrages von Anfang an und eine entsprechende Ausrichtung der betrieblichen Organisation und Kalkulation auf die neuen rechtlichen Anforderungen zur Preisaufschlüsselung.“



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

 **Weitere Informationen und Trainings:** In Zusammenarbeit mit den Weiss Weiss Rechtsanwälten bietet Schüco Seminare zum Baurecht an: www.schüco.de/training



Mit der Schüco Job Box Mitarbeiter finden

Fachkräftemangel ist neben der Suche nach engagierten Auszubildenden eines der **drängendsten Themen** der Branche. Aufgrund der aktuellen Corona-Pandemie ist das Finden von neuen Mitarbeitern nicht leichter geworden.

MIT DER SCHÜCO AKTION „Mitarbeiter finden“ können Sie heute schon an morgen denken und die schwierige Zeit dafür nutzen, um sich auf die Zeit vorzubereiten, wenn wir wieder den persönlichen Kontakt zu unseren Mitarbeitern leben dürfen.

Innovative Produkte sind nur ein Baustein für den Erfolg. Jedes Unternehmen braucht qualifizierte Mitarbeiter, um Aufträge auf einem hohen Niveau abwickeln zu können. Das Recruiting gestaltet sich jedoch immer schwieriger. Besonders in ländlichen

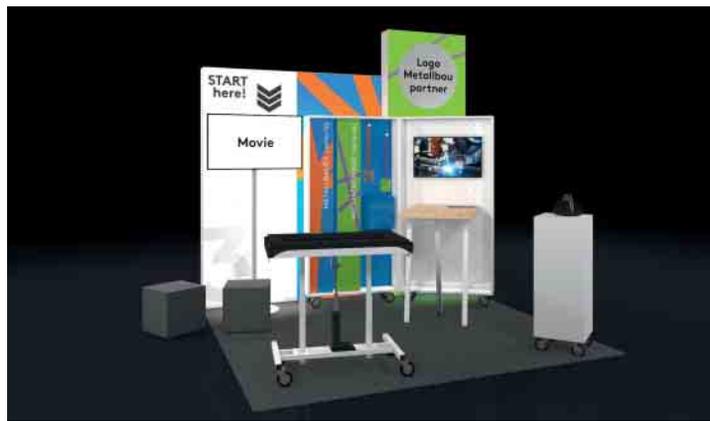
Regionen mit verhältnismäßig dünner Besiedlung führen Stellenausschreibungen oft nicht zum gewünschten Ergebnis. Das gilt sowohl für Fachkräfte als auch für gute Auszubildende – das Bundeswirtschaftsministerium hat in einer Umfrage herausgefunden, dass inzwischen jedes zweite Unternehmen den Fachkräftemangel als Hindernis für das eigene Wachstum ansieht. Umso wichtiger ist es, dass Sie als Schüco Partner Ihr Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber präsentieren.



Schüco Job Box: Eckstand, Größe L (4 x 3 m)



Schüco Job Box: Reihenstand, Größe L (4 x 3 m)



Schüco Job Box: Kopfstand, Größe M (3 x 3 m)

Aufmerksamkeit mit der Schüco Job Box generieren

Doch wie bekommt man die Aufmerksamkeit engagierter junger Nachwuchskräfte auf Azubimessen? Man fällt auf und setzt sich von der Konkurrenz ab. Etwa durch einen auffälligen, mobilen Messestand, der sich von der Vielzahl aller anderen Messetände abgrenzt und auf dem Sie sich und Ihr Unternehmen professionell und als attraktiven Arbeitgeber präsentieren können. Die Schüco Job Box ist prädestiniert, um geeignete Bewerber zu beeindrucken. Der Stand ist zwischen 6 und 16 Quadratmeter groß und kann individuell ans Unternehmen angepasst werden. Die Schüco Job Box verfügt über Leuchtwände, eine Stele mit einem 43-Zoll-Monitor und Soundbar, einen Schrank mit 32-Zoll-Monitor inklusive Virtual-Reality-Brille und

den entsprechenden Virtual-Reality-Filmen, Rollcontainer, Sitzwürfel und mehr. Je nach Auswahl der gestaltbaren Flächen und je nachdem, was Sie als Unternehmen als Ausbildungsberufe anbieten, können Sie mehrere Berufsbilder bewerben, standardmäßig Metallbauer, Technischer Systemplaner und Mechatroniker. Die Auswahl an Möglichkeiten zur Gestaltung der Job Box ist sehr individuell. Insgesamt gibt es neun verschiedene Stände in den Größen S, M oder L. Auch ist die Art des Messestandes, Eck-, Reihen- oder Kopfstand, frei wählbar. Auf Wunsch lässt sich der Messeauftritt durch ein TipTronic-Tischmuster ergänzen.

Sie haben Fragen oder benötigen Hilfe bei der Auswahl des richtigen Messestandes? Ihr Schüco Ansprechpartner hilft Ihnen da gerne weiter.

Maßnahmen zur Mitarbeiter-suche

Neben der Schüco Job Box finden Sie unter www.schueco.de/mitarbeiter-finden viele weitere Maßnahmen, um aktiv auf die Suche nach Fachkräften und Auszubildenden zu gehen. Von Filmen, Präsentationsvorlagen, Baustellenplakaten, Fahrzeugaufklebern, Social Media Vorlagen bis hin zu klassischen Anzeigenvorlagen. Schauen Sie auf der Webseite vorbei und wählen Sie – auch aus vielen kostenfreien Maßnahmen – passende Vorlagen aus.

Unseren Glückwunsch!*

Grund zum Feiern – Firmenjubiläen, langjährige Partnerschaften, gemeinsame Events und Workshops: Diese Partner sind erfolgreich und zukunftsorientiert! Wir gratulieren und freuen uns auf viele weitere gemeinsame Jahre und Aktivitäten mit Ihnen! Sie hatten auch ein Jubiläum oder ein freudiges Ereignis? Lassen Sie uns das wissen und schreiben Sie uns eine E-Mail an: schueco-partner@schueco.com.



40 JAHRE Metallbau Meyer & Sohn GmbH & Co KG in Burg.
25 Jahre partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Schüco. Von links: Uwe Blank, Gebietsmanager Schüco, Edward Meyer, Geschäftsführer, Eckhard Meyer, Seniorchef, Ingolf Kling, FFT Schüco.

60 JAHRE Heka.
Von links: Vertriebsleiter Markus Stangl, Andreas Heilig und Hans-Dieter Herzog, Geschäftsleitung der Firma Heka, und Gebietsmanager Dietmar Drixler.



20 JAHRE
MB Gross, Wolfsburg.
Geschäftsführer Ulrich Lindner (links) und Uwe Blank, Gebietsmanager.



30 JAHRE Metallbau Stooß GmbH.
Von links: Geschäftsführer Bodo Sternberg, Uwe Blank, Gebietsmanager Schüco, und Geschäftsführer Jörg Stooß.

20 JAHRE
Metallverarbeitung Friedewald.
Von links: Erhard Felkel, Gründer und ehemaliger Geschäftsführer, Sohn Marco Felkel, Geschäftsführer, Michael Wiegand, Gründer und Geschäftsführer, sowie Gebietsmanager Stefan Wiest.





100 JAHRE

Metallbau Nagel aus Wesseling.
Metallbau in der vierten Generation.
Von links: Gebietsmanager Günther
Beginn, Klaus Nagel, Manuel Nagel
und Wilma Lange-Hilger.



35 JAHRE Metallbau Martin Krings
GmbH & Co aus Monschau. Von links:
Petra Harth und Geschäftsführer Dipl.-Ing.
Dietmar Harth sowie Gebietsmanager
Günther Beginn.



30 JAHRE

Oswald Bauelemente.
Von links: Gebiets-
manager Jochen
Schmid, Silvia Oswald
und Dietmar Oswald,
Inhaber Oswald Bau-
elemente.



20 JAHRE

Alu Technic.
Von links: VL
Markus Stangl,
Klaus Rinkenburger,
Inhaber der Firma
Alu Technic, und
Gebietsmanager
Jochen Schmid.



30 JAHRE

Bernitt.
Von rechts: Henrik Brinkmann, Heiko Bernitt, Andreas
Bernitt, Stephan Schubert und Rainer Mechold.



20 JAHRE

Keck Metallbau.
Von links: Jürgen Bohmann,
Gebietsmanager Metallbau
Bayern, sowie Claudia Hedeker,
Geschäftsführerin, und Christian
Keck, Geschäftsführer.

70 JAHRE

Schiffer Metallbau aus Kerpen.
Von links: Astrid Schiffer und Hans-Peter Schiffer sowie Gebietsmanager Günther Beginn.



30 JAHRE

Oberland Metallbau & Bauschlosserei GmbH. Von links: Frank Möbius, Andreas Graf, Alexander Franz, Steffen Franz, Andreas Franz sowie Sebastian Franz.



50 JAHRE

Verhufen.
Von links: Schüco Gebietsmanagerin Stefanie Siemon, Joachim und Josef Verhufen.



150 JAHRE

Uhl
Übergabe der Urkunde zum 150-jährigen Firmenjubiläum der Fa. Uhl im Rahmen des gemeinsamen Besuchs zur Gebietsübergabe von Ewald Zucker auf Thorsten Klöckner. Von links: Ewald Zucker (VL Schüco), Thorsten Klöckner (VL Schüco), Johannes Schneider (Uhl), Thomas Schneider (Uhl), Ingo Hillebrand (Uhl), Armin Lehrmann (GM Schüco).



30 JAHRE

Schmelz.
Von links: Ewald Zucker (VL Schüco), Cornelia Franz, Conrad Schmelz, Christian Schmelz, Armin Lehrmann (GM Schüco), Thorsten Klöckner (VL Schüco).



30 JAHRE

RFE.
Von links: Thorsten Klöckner (VL Schüco), Armin Lehrmann (GM Schüco), Martin Bayer (RFE), Stefan Rohe (RFE), Ewald Zucker (VL Schüco).

30 JAHRE MB

GmbH Weiß & Schubert. Von links: Ingolf Kling FFT, Geschäftsführer Hans Jürgen-Weiss, Betriebsleiter Marko Schulze und Uwe Blank, Gebietsmanager Schüco.



50 JAHRE FEBA Fensterbau GmbH aus Burbach. Von links: Fotios Pappas, Vertrieb Schüco, und Karl-Heinz Flick, Geschäftsleiter und Gründer der Fa. FEBA.

15 JAHRE Daldrup. Geschäftsführer Berthold Thesing.



50 JAHRE Sauter. Von links: Dennis Sauter und Irmhild Sauter, Geschäftsleitung, sowie Fotios Pappas, Vertrieb Schüco, und Helmut Sauter, Geschäftsleitung.

* Notwendige Corona-Verhaltensregeln wurden – wo es nötig war – eingehalten.

Quiz

Welcher der Themenbereiche gehört NICHT zu Innovation Now?

a) SMART b) SECURITY c) NATURE d) HEALTH

Wissen Sie die richtige Antwort? Dann können Sie mit etwas Glück gewinnen! Diesmal gibt es tolle Gewinne, passend zu den Innovation-Now-Bereichen.

1. Preis: Tablet-Computer mit brillantem 10,2-Zoll-Retina Display, A12 Bionic Chip mit Neural Engine.

2. Preis: KAMTRON Überwachungskamera für außen, Akkulaufzeit von bis zu vier Monaten (15 Datensätze/Tag), PIR Bewegungsmelder, 50 m Infrarot Nachtsicht.

3. Preis: Fitnesstracker Fitbit Inspire. Misst Zahl der Schritte, Strecke, Stundenaktivität, aktive Minuten, Herzfrequenz und verbrannte Kalorien. Akkulaufzeit bis zu fünf Tage.

Partner, die am Gewinnspiel teilnehmen möchten, notieren ihre Adresse, die richtige Antwort – a, b, c oder d – und senden alles per E-Mail an: schueco-partner@schueco.com Einsendeschluss ist der **4. Juli 2021**. Viel Glück!



1. Preis:
Tablet-Computer



2. Preis:
KAMTRON
Überwachungskamera



3. Preis:
Fitnesstracker
Fitbit Inspire

Teilnahmeberechtigt sind ausschließlich gewerbliche Betriebe des Fenster- und Fassadenbaus, die sich im Partnerbereich unter www.schueco.de/partner-quiz bis zum 4. Juli 2021 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.

Dynamik. Präzision. Geschwindigkeit. Schüco RX LOAD 500



Autarke Be- und Entladung. Vollautomatischer Zuschnitt. Effiziente Bearbeitung von Profilen. Die CNC Maschine AF 500 und die neueste KUKA Robotertechnologie Quantec Ultra – gemeinsam für Ihre Fertigung. www.schueco.de/rx-load-500

Fenster. Türen. Fassaden.

SCHÜCO
