

SCHÜCO

# partner

Das Kundenmagazin 02/2010



## Am Ball bleiben!

Weltweit erregt das Thema Fußball Aufmerksamkeit –  
Schüco Partner bauen nachhaltige Stadien

**Das Schüco Fenster- und Fassadenmodul ProSol TF.**  
Für jedes Gebäude. Für höchste Effizienz.  
Für die Zukunft.

Weitere Informationen unter [www.schueco.de/prosol-tf](http://www.schueco.de/prosol-tf)



Dirk U. Hindrichs, geschäftsführender und persönlich haftender  
Gesellschafter der Schüco International KG

## Am Ball bleiben mit Schüco

Sehr geehrte Partnerinnen, sehr geehrte Partner,

seit 11. Juni rollt der Ball wieder. Noch etwa zwei Wochen blickt die ganze Welt nach Südafrika. Eine spannende Zeit für Millionen von Fans, die alle ihrem Lieblings-Team fest die Daumen drücken. Am 11. Juli entscheidet sich dann, welche Nationalmannschaft den begehrten Titel nach Hause holt.

Auf dem grünen Rasen sind von der ersten Minute an Qualität, Kreativität, Einsatz und Leidenschaft gefragt – Faktoren, die auch von der Planung bis zur Umsetzung moderner Stadien eine gewichtige Rolle einnehmen. Schüco spielt auf diesem Terrain seit Langem erfolgreich auf Erstliga-Niveau. Was mit uns und Ihnen als Partnern machbar ist, demonstrieren die Referenzobjekte auf den kommenden Seiten. Von Bielefeld über Hoffenheim und Dresden in den Norden nach Hamburg und Bremen – Sie erleben eine Auswahl an Top-Arenen, die nachhaltig gerüstet sind für viele Jahrzehnte spannenden Fußballsport.

Nachhaltig gerüstet für die Zukunft ist auch, wer auf unsere Dünnschichttechnologie setzt. Nicht nur mit Blick auf den minimalen Siliziumbedarf bei der Produktion sind diese innovativen Module unschlagbar: In puncto Größe, Form und Transparenz beispielsweise schaffen sie bereits heute für morgen in der Fassadengestaltung bislang ungeahnte Möglichkeiten. Weiteres Umsatzpotenzial versprechen die neuen Konjunkturpaket Aktionspakete, die wir ab dem 1. Juni ergänzt haben. Fortsetzen werden wir auch die erfolgreichen Schüco Open, die am 28.06.2010 wieder Golfsport in Perfektion bieten.

Blieben Sie mit uns am Ball!

Ihr

## NEWS

- 05 Veranstaltungen: „Steel meets Style“ und „Energy<sup>2</sup> Tage in Wertingen“; das WM-Tippspiel

## ONLINE KOMPAKT

- 06 Internationale Referenzbibliothek

## KONJUNKTURPAKET

- 07 – 09 Schüco ergänzt Aktionspakete im Rahmen des Energy<sup>2</sup> Konjunkturpaketes

## FOCUS

- 10 – 11 Innovative Fußball-Arenen: SchücoArena, Bielefeld  
12 – 13 Weserstadion, Bremen  
14 – 15 BayArena, Leverkusen  
16 – 17 Rhein-Neckar-Arena, Sinsheim  
18 Rudolf Harbig Stadion, Dresden  
19 Millerntor-Stadion, Hamburg

## OFFICE MANAGEMENT

- 20 Geldwerte Vorteile mit Bankabbuchungsverfahren

## TESTING

- 21 Bauakustik-Prüfungen im Schüco Technologie Zentrum

## PRODUKTE

- 22 – 23 Neu: Schüco ProSol TF  
24 Structural Glazing Schüco SFC 85.HI; Schüco AWS 102  
25 Schüco FW 50<sup>+</sup> sowie FW 60<sup>+</sup> SG mit neuem Nothalter; Schüco CTB  
26 Schüco Brandschutz ADS/AWS 90 BR und Schiebetüren ASS 80 FD.HI  
27 Premiumhaustür Schüco ADS 90 PL.SI und Drehtürantriebe Schüco ID80 und ID120  
28 SchüCal<sup>+</sup> jetzt mit neuer Maschinenansteuerung

## EVENTS

- 29 Traba aus Wiesmoor eröffnet neue Produktionshalle

## SCHÜCO GOLF

- 30 – 31 Die Schüco Open 2010 vereint Natur und Technik

## MENSCHEN

- 32 Mit dem Energy<sup>2</sup> Truck auf Tour  
33 Hegau Tower mit Design-Preis ausgezeichnet  
34 Herzlichen Glückwunsch!

## QUIZ

- 35 Mitmachen und mit etwas Glück gewinnen



10 **Focus:** innovative Fußball-Arenen mit Schüco Systemen



30 **Schüco Golf:** die Schüco Open 2010 am 28.06.2010



33 **Menschen:** Hegau Tower in Singen gewinnt Design-Preis.

## SCHÜCO

### Impressum

#### Herausgeber

**Schüco International KG**  
Karolinenstraße 1–15  
33609 Bielefeld  
Tel. 0521 783-0

Fax 0521 783-451  
www.schueco.de  
E-Mail:  
schueco-partner@schueco.com

## Schüco Stahlsysteme Jansen veranstaltet Stahl-Forum

Das Konjunkturpaket II fordert bei Baumaßnahmen auch den Einsatz von Stahl bei Fassaden-, Fenster- und Türlosungen. Um stahlverarbeitenden Unternehmen und Architekten ein Forum zu bieten, sich über die neuen Möglichkeiten und Chancen im Stahlbereich zu informieren, veranstaltete Schüco bundesweit erneut „Steel meets Style“. Das Fachforum, das im Juni 2010 in Berlin, Essen, München, Wiesbaden und Trier stattfand, bot spannende Vorträge und Workshops zu den hochaktuellen Themen Nachhaltigkeit, Energie und Sicherheit. Wer die Veranstaltung noch einmal Revue passieren lassen will oder nicht dabei sein konnte, findet Fotos und ausgewählte Beiträge der Fachforen „Steel meets Style 2010“ sowie O-Töne der Teilnehmer im Internet. Jetzt reinklicken unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de) und mit Schüco Stahlsysteme Jansen den Wettbewerbsvorsprung sichern!



Das Jagdschloss Platte in Wiesbaden ist einer der Veranstaltungsorte, an denen im Juni das Forum „Steel meets Style“ stattfand.



Montagebeispiele zeigen Schüco Partnern, wie effizient man mit den neuen Maschinen arbeiten kann.

## Energy<sup>2</sup> Tage in Wertingen

Auf den Energy<sup>2</sup> Tagen vom 30. Juni bis 01. Juli 2010 in der Schüco Niederlassung Wertingen haben Schüco Partnerbetriebe Gelegenheit, die neuesten Systembausteine für ihren Markterfolg kennenzulernen. Die Teilnehmer erwarten interessante Praxisworkshops und Live-Vorführungen. Stellen Sie sich Ihre Themen selbst zusammen: Neben den Schüco Produkt-Innovationen 2010 stehen topaktuelle Themen wie „EnEV 2009 – U-Wert-Ermittlung“ oder „Photovoltaik als Geldanlage“ auf dem Veranstaltungsplan. In den SchüCal<sup>+</sup> Workshops wird die Schüco Kalkulations- und Konstruktionssoftware anschaulich erläutert, in den Maschinen Workshops die neuen Maschinen. Und weil der erste Eindruck zählt, zeigen die Workshops Marketing-Services anhand von Beispielen aus der neuen Schauraumkollektion die Möglichkeiten einer professionellen Unternehmensdarstellung. Daneben gibt es viel Raum für Fachgespräche mit Experten und Kollegen. Inklusive Abendveranstaltung „O'zapft is“ am 30.06.2010. Sind Sie dabei? – Einfach online informieren und anmelden unter [www.schueco.de/energy-tage](http://www.schueco.de/energy-tage)

## WM-Tippspiel in der heißen Phase

Wer wird Fußball-Weltmeister 2010? Welche Nationalmannschaft stellt den Torschützenkönig? Wie wird das Endspiel-Ergebnis ausfallen? Zahlreiche Schüco Partner, Architekten und Metallbauer sind den Aufrufen, die Schüco auf seiner Homepage oder im Energy<sup>2</sup>-Newsletter gestartet hatte, gefolgt und machen beim großen Fußball-Tippspiel mit. Unter [www.schueco.de/wm-tippspiel](http://www.schueco.de/wm-tippspiel) oder sogar mithilfe der Schüco App für das iPhone geben sie ihre Tipps ab. Welcher Teilnehmer dabei den besten Riecher beweist, das zeigt sich am 11. Juli, wenn der Schiedsrichter das Finale abpfeift. Und das gibt es für die Top-Tipper zu gewinnen:

1. Preis: Apple iPad
2. Preis: Tischkicker Schüco
3. bis 10. Preis: Nationaltrikot (nach Wunsch)
11. bis 50. Preis: ein Fußball aus der Schüco Collection.

Schüco App: Damit ist die Teilnahme am Tippspiel auch unterwegs möglich.  
[www.schueco.de/wm-app](http://www.schueco.de/wm-app)



Die Spannung steigt: Auf den Gewinner des WM-Tippspiels wartet ein Apple iPad  
[www.schueco.de/wm-tippspiel](http://www.schueco.de/wm-tippspiel)

# Internationale Referenzen online

Produktinfos, Ausschreibungstexte und vieles mehr – die meisten nutzen bereits die **Online-Services**, die Schüco seinen Partnern ins World Wide Web stellt. Seit Neuestem steht eine Referenzbibliothek mit Fotos von fast 1.000 internationalen Objekten bereit.

Wenige Klicks – und schon hat man die Infos, die man braucht. Das Internet ist im geschäftlichen Bereich zu einer der wichtigsten Informations- und Hilfsmittel geworden. Unter **www.schueco.de** bietet Schüco deshalb ein umfangreiches, ständig aktualisiertes Angebot, das von vielen Partnern bereits intensiv genutzt wird.

Im **Partnerbereich** werden neben Produktinformationen und Konstruktionsdetails auch Ausschreibungstexte, CAD-Zeichnungen, Kataloge, Informationen zur CE-Kennzeichnung und Prüfzeugnisse zur Verfügung gestellt. Auf die Seiten gelangt man, indem man die Registerkarte „Partner“ anklickt. Viele der Service-Angebote stehen exklusiv nur den Partnern von Schüco zur Verfügung, daher ist vorab eine Anmeldung erforderlich.

Dazu einfach den Link „Erstregistrierung“ anklicken, der zum Anmeldeformular führt. Künftig muss für das Login dann nur noch die E-Mail-Adresse plus Kennwort eingegeben werden.

Mit der neuen **Referenzbibliothek** unter **www.schueco.de/architektur** hat Schüco sein Online-Angebot ausgebaut. „Ich habe einen Termin beim Architekten, wo finde ich schnell eine Schüco Referenz?“ „Ein mit Schüco AWS 75.SI ausgestattetes Objekt in Stuttgart – welche aktuellen Referenzen gibt es hier?“ – Auskunft zu diesen Fragen und mehr findet man jetzt unter der Rubrik „Referenzen“. Hier stehen fast 1.000 internationale Referenzobjekte mit Fotos und Angaben zum Objekt bereit. Um das passende Gebäude zu finden, gibt es eine interaktive Auswahl, mit der

sich nach der Objektklasse recherchieren lässt, unter anderem zum Beispiel Büro- und Verwaltungsgebäude, Hotels, Kulturbauten, Bauten für Lehre und Forschung oder Gehobener Wohnungsbau. Praktisch auch die Standortsuche: Durch Anklicken der Landkarte werden die Bauten vor Ort genannt. Mit der Referenzbibliothek können sich Schüco Partner jetzt schnell über entsprechende Referenzen informieren und sie beim Beratungsgespräch mit Architekten und Bauherren einsetzen. Ausgewählte Objekte lassen sich am Computer oder Laptop zeigen – zum Beispiel auch auf der Baustelle. Oder man nutzt die Referenzen mittels Schüco App, der neuen, mobilen Anwendung für das iPhone. Sie steht Partnern im Internet zur Verfügung unter **www.schueco.de/architektur-app**



Unter **www.schueco.de/architektur** steht Partnern jetzt eine Referenzbibliothek mit Fotos von fast 1.000 Schüco Objekten zur Verfügung. Gesucht wird per Objektklasse oder per Landkarte. Mit Schüco App können Referenzen auch unterwegs gezeigt werden, das optimiert die Beratung.

# Jetzt dranbleiben!

Im Rahmen des Konjunkturpakets II stehen bis Ende 2010 rund 10 Milliarden Euro für Investitionen von Ländern und Kommunen zur Verfügung. Deswegen heißt die Devise für Architekten und Verarbeiter in Kooperation mit Deutschlands Bauämtern: konsequent dranbleiben! Schüco ergänzt das **Schüco Energy<sup>2</sup> Konjunkturpaket** um weitere Aktionspakete.





Designpaket: Schüco AWS 75 BS.SI zum Preis von AWS 70 BS.SI



Modernisierungspaket: 37% Zeitersparnis durch abgestimmte Produkt- und Montagelösungen



Lüftungskomfortpaket: ein Schüco VentoTherm

# Noch viele Chancen im Energy<sup>2</sup>

Rund 36% der staatlichen Fördermittel aus dem Konjunkturpaket stehen noch zur Verfügung. Investitionsschwerpunkte sind der Bildungsbereich sowie die Infrastruktur, beispielsweise Krankenhäuser. Bei beiden Investitionsschwerpunkten stehen Maßnahmen zur Verringerung der CO<sub>2</sub>-Emissionen und der Steigerung der Energieeffizienz im Vordergrund. Hier verfügt Schüco über eine ausgewiesene Expertise. Das ist ein Vorteil im Wettbewerb um die energetische Gebäudesanierung von Schulen, Universitäten und anderen öffentlichen Gebäuden für bestehende wie neue Schüco Partner. Wolfgang Schneider, Schüco Vertriebsdirektor Metallbau Deutschland: „Die Ausführung zahlreicher öffentlicher Projekte aus dem Konjunkturprogramm hat sich zeitlich verschoben, und es steht noch ein großes Potenzial an Fördermitteln bereit. Wir empfehlen konsequent dranzubleiben, denn die Vergabe aller Projekte soll bis Ende 2010 abgeschlossen sein. Deshalb haben wir unsere Aktionspakete verlängert und

bieten zugleich umfangreiche Informationen für die Beratung vor Ort sowie neue innovative Online-Services, die unsere Position als bester Partner für die energetische Gebäudesanierung im Rahmen des Konjunkturpakets II unterstreichen. Metallbauer wie auch Architekten profitieren auf diese Weise im Dialog mit Städten und Kommunen.“

## Weitere Preisvorteile

Zum Schüco Energy<sup>2</sup> Konjunkturpaket 2010 gehören aufeinander abgestimmte Komplettlösungen aus einer Hand. Ab 1. Juni 2010 werden die vorhandenen Aktionspakete ergänzt. Ausgesucht wurden Systeme und Komponenten, die bei der energetischen Gebäudesanierung öffentlicher Einrichtungen besonders gefragt sind. Diese werden von Schüco zu Sonderkonditionen angeboten. So profitieren Schüco Partner, Planer und Bauämter gemeinsam und leisten einen nachhaltigen Beitrag zum Klimaschutz.

Für das Designpaket mit dem System

Schüco AWS 75 BS.SI heißt das beispielsweise: Die Mitteldichtung und die Ecken bzw. der Mitteldichtungsrahmen sind im Aktionspaket enthalten. Dadurch kann das Schüco AWS 75 BS.SI um durchschnittlich 7% günstiger anbieten – damit auf vergleichbarem Preisniveau wie AWS 70 BS.HI.

Das Passivhauspaket 2 stellt für Schüco FW 50<sup>+</sup>.SI/FW 60<sup>+</sup>.SI vorkonfektionierte Andruckprofile und das dazugehörige Stanzwerkzeug zur Verfügung. Das Sicherheitspaket beinhaltet Feststellanlagen für Brand- und Rauchschutztüren mit unterschiedlichen Türschließern für ein- und zweiflügelige Türen zu günstigen Brutto-Sonderpreisen.

## Rationelle Modernisierung

Die neuen Pakete berücksichtigen auch, dass im Sanierungsprozess bei laufendem Betrieb rationelle Lösungen gefragt sind. So eliminieren die neuen Schüco Modernisierungs-Blendrahmen einen der größten „Zeitfresser“ bei der Modernisierung: die Demon-

## Alle Aktionspakete bis zum 15.9.2010 verlängert!



Energiesparpaket: Schüco Fenster AWS 75.SI für eine verbesserte Dämmung zum Preis von Schüco AWS 70.HI



Öffnungsbegrenzer-Paket: Der Öffnungsbegrenzer ermöglicht eine Begrenzung von 90° – nun auch als Groß-Verpackungseinheit erhältlich.



Komfortbedienpaket: Jetzt fünf Schüco TipTronic Oberlichtersets bestellen und eine Komfortschnittstelle gratis bekommen.



**Neue Aktionspakete ab 01.06.2010**

Comfort bestellen = ein Filter gratis

Passivhauspaket 2: vorkonfektioniertes Andruckprofil und Stanzwerkzeug zum Vorzugspreis

Sicherheit: Türschließer inklusive Feststellanlagen für ein- und zweiflügelige Türen

# Konjunkturpaket

tage des vorhandenen Alu-Blendrahmens. Denn die Modernisierungs-Blendrahmen werden einfach auf den vorhandenen Blendrahmen montiert. Dabei bietet Schüco zwei Varianten an: eine Lösung ohne Bearbeitung des vorhandenen Rahmens und eine, bei der der Schenkel des vorhandenen Blendrahmens entfernt wird. Letztere Lösung führt zu verringerten Ansichtsbreiten der neuen Fenster und zu größerer Lichtausbeute. Beide Lösungen sind ab Juni für die Konjunkturpaket-Systeme AWS 75.SI und AWS 75 BS.SI verfügbar und sparen bis zu 37% der Montagezeit vor Ort. Egal, welche Lösung gewählt wird, Schüco sorgt durch günstige Konditionen für weitere Vorteile: Das Sägeblatt für die Bearbeitung des vorhandenen Blendrahmens wird zu attraktiven Sonderkonditionen angeboten, ebenso wie die flexible Staubwand Quick Wall zur schnellen Innenraumabdeckung. Das Lüftungskomfortpaket Schüco VentoTherm gewährleistet die Frisch-

luftversorgung in nahezu allen Gebäudetypen, ohne dass Fenster zu kippen oder zu öffnen sind – mit bis zu 45% Wärmerückgewinnung. Bei Bestellung erhält man einen Filter (F7) kostenlos.

## Energy<sup>2</sup> Online-Services

Kompetenz und Preis sind zwei der wichtigen Argumente im Anstoß von Konjunkturpaket-II-Projekten. Doch viele Gesprächspartner wollen konkrete Beispiele sehen, den Beweis, dass entsprechende Maßnahmen mit relativ kurzem Planungsvorlauf zügig umgesetzt werden können. Schüco Partner haben im Rahmen des Konjunkturpakets II bereits viele Objekte realisiert. Mehr als 400 Referenzen aus dem öffentlichen Bereich mit detaillierten Informationen füllen jetzt schon die neue Referenzbibliothek des Unternehmens. Wer nach Schüco Referenzobjekten sucht – für ein Gespräch mit potenziellen Bauträgern – wird mit der Energy<sup>2</sup> App fündig. Die kostenlose iPhone-Anwendung bietet eine der umfangreichsten Referenz-

Zusammenstellungen. Zusätzliche Informationen auf der Schüco Homepage liefert das Schüco Energy<sup>2</sup> TV. Dort berichten Schüco Partner und Architekten über ihre Erfahrungen. Komplettiert werden die neuen Online-Services durch den Energy<sup>2</sup> Calculator unter [www.schueco.de/konjunkturpaket-calculator](http://www.schueco.de/konjunkturpaket-calculator). Darüber lassen sich zügig und einfach die Einsparungen durch Sanierungsmaßnahmen bei Fenstern und Fassaden berechnen. Mit diesen Services, die schnell und mobil verfügbar sind, geht Schüco wieder einen Schritt voraus und bietet für alle am Bau Beteiligten wertvolle Projektdetails.

### Informieren und dranbleiben

Alle Services sind online im Internet unter [www.schueco.de/konjunkturpaket](http://www.schueco.de/konjunkturpaket) abrufbar – ebenso wie ausführliche Informationen zu den Aktionspaketen für Maschinen und Software.



Klimapaket: fünf Schüco TipTronic Oberlichtersets ordern und von einem Gratis-CO<sub>2</sub> Sensor profitieren



Passivhauspaket 1: die Schüco Fassade FW 50+.SI und Schüco FW 60+.SI (Super Insulation) zum Vorzugspreis



Verschattungspaket: Schüco Raffstore BEB 80 mit Tageslichttechnik – ein weiterer Beitrag zur energetischen Gebäudesanierung

# Arenen im Focus

Die **SchücoArena in Bielefeld** war einer der Vorreiter bei der Nutzung der Tribürendächer für die Erzeugung von Sonnenstrom. Ein Beispiel, das inzwischen Schule gemacht hat: Immer mehr Stadien tragen mit innovativer Ausstattung zum Klimaschutz bei.



## Die Arbeit beginnt jetzt erst



„Ich bin froh, dass Arminia die finanziellen Voraussetzungen für die Zweitliga-Lizenz geschafft hat. Mit der Lizenz für die zweite Liga beginnt die Arbeit aber erst. Jetzt gilt es, den Verein in ein ruhiges und vor allem solides Fahrwasser zu steuern“, resümiert Dirk U. Hindrichs, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter der Schüco International KG.

## SchücoArena, Bielefeld

- Kapazität: 27.300 Plätze
- Baujahr: 1926
- Aktuelle Baumaßnahmen Süd- und Osttribüne: 2000 bis 2008
- Am Umbau beteiligte Schüco Partner: Metallbautechnik Steffen, Bielefeld und bss, Lemgo
- Verbaute Systeme: Insgesamt wurden 800 Solarmodule auf 1.400 Quadratmetern Dachfläche verbaut.
- Stromerzeugung pro Jahr: rund 200.000 Kilowattstunden. Das sind 20 Prozent des jährlichen Stromverbrauchs des DSC Arminia.



Mehr zu den rot eingekreisten Stadien lesen Sie in diesem Magazin, über die weiteren informiert [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de)

Fußball ist im Moment fast überall die schönste Nebensache der Welt. Gar nicht nebensächlich ist für die Vereine der Zustand ihrer Stadien. Sicherheit und Klimaschutz spielen hier eine immer größere Rolle. Bielefeld, Bremen, Leverkusen, Sinsheim, Hamburg oder Dresden sind einige der Städte, die ihre Stadien in den letzten Jahren modernisiert haben. Und überall kamen energiesparende und energiegewinnende Schüco Produkte zum Einsatz. Auf den nächsten Seiten lesen Sie, wie sich Schüco Partner bei den Stadionbauten mit nachhaltigen Lösungen erfolgreich behauptet haben.

## Stadion wird zum Kraftwerk

Im Unterschied zur sportlichen Fieberkurve der Arminia ging es mit dem Stadion an der Bielefelder Melanchthonstraße (seit 2004 Schüco Arena) eigentlich stetig aufwärts. Mit ihren beiden Solardächern gilt die SchücoArena selbst als Vorreiter in Sachen Klimaschutz. Erst ganz allmählich kommen auch andere Stadionbetreiber auf den „Solar-Trichter“. „Nachahmung ist ausdrücklich erwünscht“, so Dirk U. Hindrichs, geschäftsführender Gesellschafter der Schüco International KG, über Photovoltaikaktivitäten in anderen Stadien wie in Bremen (siehe den nachfolgenden Artikel). Für Friedhelm Rieke, den Geschäftsführer der Stadtwerke Bielefeld gibt es „keinen besseren Standort als das Stadion, um den Menschen zu zeigen, was Solarenergie leisten kann“.

## 200.000 Kilowattstunden pro Jahr

Schon vor zehn Jahren wurde die Südtribüne der SchücoArena mit Photovoltaikmodulen ausgestattet. Vor zwei Jahren bekam die Osttribüne ein Solardach – mit 800 Solarmodulen auf 1.400 Quadratmetern Photovoltaikfläche. Beide „Dachkraftwerke“ erzeugen in einem durchschnittlichen Sonnenjahr rund 200.000 Kilowattstunden Strom. Das sind immerhin 20 Prozent des jährlichen Stromverbrauchs des DSC Arminia.

Die Photovoltaikanlage ist einerseits sichtbar und doch praktisch durchsichtig, weil sie aus Glas-Glas-Modulen besteht. Das Dach erzeugt nicht nur Strom, sondern schützt die Fans vor Regen, Schnee, Wind und Sonnenstrahlung. „Unter dem Dach herrscht immer ein gutes Klima, ganz gleich wie der DSC Arminia gerade drauf ist“, scherzt Dirk U. Hindrichs. Im Ernst: Nicht nur unter den Solardächern in der SchücoArena herrscht ein prima Klima, sondern die Dächer sorgen auch rundherum für den Klimaschutz.

# Weserstadion als PV-Kraftwerk

Seit 2008 wird das **Weserstadion in Bremen** sukzessive zu einer reinen Fußballarena ausgebaut. Dabei montierten Handwerker von Wurst Stahlbau, Bersenbrück, weitere Photovoltaikmodule. Schließlich soll das Weserstadion größter Stromerzeuger unter den Stadien Europas werden. Für Teilbereiche der Fassade zuständig: Leichtmetallbau Barghorn aus Brake/Unterweser.

Das umgestaltete Weserstadion in Bremen ist nicht nur für Spieler und Zuschauer Spitze, sondern auch für den Klimaschutz. Bei Letzterem lässt sich die Spitze sogar genau beziffern: ein Megawatt Peak wird das Stadion erzeugen. Fassaden und Dachfolien sind mit 200.000 Solarzellen bestückt, die übers ganze Jahr hinweg Sonnenstrom liefern. 840.000 Kilowattstunden pro Jahr sollen es werden. Die Fläche macht zwei Fußballfelder aus, mit der erzeugten Sonnenenergie ergibt sich eine Ersparnis von 450 Tonnen CO<sub>2</sub>. Die beiden regionalen Energieversorger smb und EWE sind seit Langem in regenerativen

Energieerzeugungsprojekten engagiert. Von der Weserstadion GmbH und Werder Bremen wurde deshalb gezielt die Zusammenarbeit mit diesen beiden Unternehmen gesucht.

## Spiele stoppen Baubetrieb

Umfangreiche Umbaumaßnahmen sind für alle beteiligten Gewerke immer eine große Herausforderung. Beim Umbau des Weserstadions – der im Übrigen derzeit noch andauert – war diese für die am Bau beteiligten Unternehmen noch einmal dadurch größer, dass der Bauabschnitt zwischen Dezember 2009 und Februar 2010 zwar in die Winter-

pause der Bundesliga gelegt wurde, aber dennoch auch einige Heimspielwochenenden umfasste. Hierzu mussten der Baubetrieb gestoppt und gleichzeitig Elemente, welche die Sicht behinderten oder die Sicherheit der Zuschauer hätten gefährden können, 24 Stunden vor Anpfiff beiseite geräumt werden. „Besonderen Aufwand verursachten die mobilen Tribünen, die zur Umbauzeit noch existierten und während der Bauarbeiten auf dem Parkplatz vor dem Stadion ausgelagert waren, dann aber 24 Stunden vor dem Spiel wieder über der alten Tartanbahn eingebaut werden mussten“, berichtet Christian Wurst,

## Weserstadion, Bremen

- Kapazität: 42.354 Plätze
- Baujahr: 1909 als Sportplatz/erste Tribüne 1963, ab 2008 Umbau zu reinem Fußballstadion
- Stadionsdach mit integrierter PV-Anlage
- Neben Photovoltaik-Elementen von Schüco wurden an der Außenfassade 335 m<sup>2</sup> Pfosten/Riegel-Elemente FW 50<sup>+</sup> und 16 Hebe-Schiebetüren Schüco ASS 70.HI verbaut
- Stahlbau Wurst installierte 2.000 Glasscheiben mit PV-Belegung in der Außenfassade, einschließlich Stahlunterkonstruktion
- An den 475 m<sup>2</sup> Fassade zum Stadion-Umgang sind 16 Fenster Schüco AWS 102, davon sechs mit Rauch-Wärme-Abzug, eingesetzt



einer der drei Geschäftsführer des Schüco Partners Wurst Stahlbau. Die Stahlbauer aus Bersenbrück sind für die Photovoltaik an Fassade und Dach verantwortlich, quasi nebenbei gehörte aber auch das An- und Abfahren der mobilen Tribünen zu ihren Aufgaben.

### Wichtige Partnerschaften

Nicht nur angesichts dieser zusätzlichen „logistischen“ Aufgabenstellung war für Wurst Stahlbau das Zusammenspiel mit dem Bauherrn Weserstadion und der Projektleitung von Procon sehr wichtig: „Umbauten sind immer komplex. Man bekommt die Aufmaße. Auf dieser Basis müssen dann die Neubauten erstellt werden, da ist es immer gut, die Nähe zu den Partnern zu suchen, insbesondere den Planern und der Firma, die das Projektmanagement hat“, erläutert Christian Wurst die Rahmenbedingungen. In diesem Zusammenhang sei dann auch die Partnerschaft mit Schüco sehr wertvoll gewesen. Vor allem bei Feldversuchen zur Erbringung statischer Nachweise für die Schrägverglasung.



Hier hat Schüco im Technologie Zentrum Versuche gemacht und Wurst Stahlbau direkt auf der Baustelle.

### Teamleistung

Auch Peter Köppen, Abteilungsleiter Leichtmetallbau des Schüco Partners Barghorn, der für Fassaden, Türen und Fenster des Bauabschnitts zwischen Dezember 2009 und Februar 2010 zuständig war, beschreibt die Bedingungen, unter denen die Monteure arbeiten mussten, als sehr sportlich: „Es handelte sich um eine räumlich sehr enge Baustelle. Wenn man da nicht pünktlich angeliefert hätte, wäre man sich sofort mit anderen Gewerken wie Lüfterbauern oder Elektrikern ins Gehege gekommen“, sagt Peter Köppen. Die Leichtmetallbauer von Barghorn haben vor allem im Türen- und Fensterbereich Schwerarbeit geleistet. So wurden im Bereich der Fassaden zum Stadion Hebeschiebetüren mit Flügeln bis 2,65 m Breite und 3,16 m Höhe eingebaut. Allein manche Scheiben wiegen hier bis zu 385 kg. Insgesamt haben die Monteure von Barghorn an der Außenfassade 335 m<sup>2</sup> Pfosten/Riegel-Elemente Schüco FW 50+ und 16 Hebe-Schiebetüren Schüco ASS 70.HI verbaut und an den 475 m<sup>2</sup> Fassade zum Stadion-Umgang 16 Fenster Schüco AWS 102, davon sechs mit Rauch-Wärme-Abzug. Sechs Monteure sind ständig im Einsatz gewesen, haben die Feiertage an Weihnachten und Neujahr durchgearbeitet. Peter Köppen ist also mit Recht stolz auf seine Monteure und darf hoffen, dass Barghorn dank der guten und engagierten Arbeit auch beim nächsten Bauabschnitt am Weserstadion wieder zum Zuge kommt. Es lohnt sich einfach, Energie aufzuwenden für das neue Weserstadion. Schließlich gibt es auch Energie zurück, und das nicht zu knapp.



Das Weserstadion in Bremen ist nicht nur für Fans ein Gewinn, auch die Natur profitiert von dem mittels PV gewonnenen Strom.



Das Stadion wird nach und nach weiter umgebaut, dabei kommt es wie beim Fußball auf Teamgeist an.



Ebenfalls ein Blickfang sind die VIP-Logen mit Schüco Schiebetüren.

### Termintreue – absolutes Muss



„Termintreues Anliefern der einzelnen Teile war auf der engen Baustelle im Weserstadion ein absolutes Muss, um nicht den anderen Gewerken in die Quere zu kommen.“ Peter Köppen, Abteilungsleiter Leichtmetallbau Barghorn GmbH, Brake/Unterweser

### Vorprüfungen erleichtern die Arbeit



„Die Partnerschaft mit Schüco war bei dem Winterbauabschnitt 2009/2010 am Weserstadion, besonders bei den schweren Schrägverglasungen, sehr wertvoll, weil Schüco vieles schon im Vorfeld testete.“ Christian Wurst, Geschäftsführer von Wurst Stahlbau, Bersenbrück

# Ganz nahe am Ball

Die Schüco Partner NR Metallbau GmbH im niederrheinischen Straelen und Scheffer Metallbau GmbH, Aachen/Sassenberg, waren in vorderster Linie dabei, als die **BayArena in Leverkusen** im vergangenen Jahr in Rekordzeit in eines der modernsten Fußballstadien Europas umgebaut wurde.

1:0 für Bayer 04 Leverkusen. So endete am 15. August 2009 das Eröffnungsspiel des Hausherrn der neuen BayArena gegen die TSG 1899 Hoffenheim. 1:0 heißt es seitdem für Spieler, Fans und VIPs, die in die Arena kommen, um spannenden Fußball hautnah zu erleben, denn in der BayArena ist man so nahe am Ball wie sonst kaum irgendwo. 1:0 heißt es aber auch für Unternehmen und Organisationen, die sich den ex-



In Rekordzeit wurde die BayArena umgebaut. Daran beteiligt waren die Schüco Partner NR Metallbau aus Straelen und Scheffer Metallbau GmbH, Aachen/Sassenberg.

klusiven Tagungsbereich für Veranstaltungen und Workshops ausgesucht haben, und 1:0 heißt es hoffentlich auch für alle Brautpaare, die sich in der BayArena trauen lassen. Der nächste Termin ist übrigens am 24. Juli 2010.

## Termingerechte Fertigstellung

Nach dem Abriss des alten Westbaus der BayArena entstand an dessen Stelle ein hochmodernes Stadionhauptgebäude mit einem eleganten Makrolon-Dach und einem neuen Look im Innern. Ein dominanter Faktor in diesem Innern sind nicht zuletzt die VIP-Logen, mit deren Bau der Schüco Partner Scheffer Metallbau GmbH, Aachen/Sassenberg, beauftragt war. „Die Logen des VIP-Bereichs sollten gut in das Innere des Stadions integriert sein, sodass das Fußballfeld auch dann gut einsehbar ist, wenn die VIP-Gäste nicht auf ihren reservierten Plätzen sitzen, sondern sich im Innern der Logen bewegen“, erläutert Thomas Scheffer, geschäftsführender Gesellschafter der Scheffer GmbH, die Vorgaben des Bauherrn. Am Übergang von repräsentativem Logenbereich und VIP-Sitzplätzen verbaute Scheffer 22 großflächige Türen vom Typ ADS 70.HI von Schüco. Die Bauzeit lag zwischen Februar 2009 und der Eröffnung der Bundesliga-Saison 2009/2010 im Sommer 2009. „Das waren schon sportliche Zeitvorgaben“, erinnert sich Thomas Scheffer und fährt fort: „Wir haben es aber geschafft, und das in einem Umfeld, das man aufgrund der ungünstigen Witterungsverhältnisse schon als schwierig bezeichnen kann.“ Da die Logenbereiche nach oben hin offen gewesen seien, habe während der langen Regenperiode im Sommer 2009 das Wasser schon mal 10 cm hoch gestanden. Eine Herausforderung für die Techniker seien überdies die großen Toleranzen bei den Gebäudedehnfugen gewesen. Die gut 30 Jahre alte Partnerschaft mit Schüco und die sehr gute Zusammenarbeit mit der Köster GmbH als Generalunternehmer hätten dabei geholfen, größere Schwierigkeiten gar nicht erst aufkommen zu lassen, freut sich Thomas Scheffer.

## Höchste Ansprüche an Form und Funktion



„Die Logen, die als VIP-Bereiche ausgeführt werden sollten, stellten höchste Ansprüche an Form und Funktion. Zum einen sollten sie repräsentativen Charakter haben, zum anderen voll in den Spielbetrieb integriert sein.“ Thomas Scheffer, Scheffer Metallbau GmbH, Aachen/Sassenberg

## Schüco Beratung beschleunigt Umsetzung



„Unsere Techniker hatten schnelle Unterstützung durch die Schüco Spezialisten für die bauphysikalischen Berechnungen, wie beispielsweise des U<sub>i</sub>-Wertes. Die konstruktive Umsetzung wurde dadurch erheblich beschleunigt.“ Kerstin Ingenwepelt, Geschäftsführerin NR Metallbau GmbH, Straelen

### Passgenaues Zuspiel bringt Erfolg

Die Partnerschaft mit Schüco war auch für die NR Metallbau GmbH aus dem niederrheinischen Straelen eine wertvolle Hilfe. „Unsere Techniker hatten schnelle Unterstützung durch die Schüco Spezialisten bei den bauphysikalischen Berechnungen wie  $U_f$ -Wert oder bei Isothermie-Berechnungen, die konstruktive Umsetzung wurde dadurch erheblich beschleunigt“, erzählt Kerstin Ingenwepelt, Geschäftsführerin von NR Metallbau. Diese Unterstützung sei besonders wertvoll gewesen, weil „bei der Baustelle wegen der Feldgröße der Brüstungspaneele und der Isoliergläser im Standardbereich und den Ecken der Vorfertigungsgrad nicht sehr hoch sein konnte und deshalb sehr viel vor Ort montiert werden musste“, beschreibt die NR-Geschäftsführerin die Rahmenbedingungen. NR Metallbau war für die Pfosten-Riegel-Konstruktion im

Westbaukörper mit Event- und Konferenzcenter sowie Geschäften (unter anderem dem Fan-Shop) der BayArena zuständig. Dieser Gebäudeteil war in der alten BayArena nicht vorhanden, stellt also einen kompletten Neubau dar. Verbaut wurden dafür rund 50 Tonnen Aluminium. Im Einzelnen waren das folgende Schüco Systeme: die Fassade FW 50+.HI; Fenster mit Nachström-Öffnung und -Belüftung: AWS 70 BS.HI und TipTronic; Türen ADS 70.HI und Sonnenschutzsysteme BEB 80 mit Motor. Die Forderung des Bauherrn nach einer dritten Entwässerungsebene konnte dabei von den Schüco Komponenten gut erfüllt werden. Keine Frage: Passgenaues Zuspiel bringt nicht nur unten auf dem Rasen der BayArena Erfolg, sondern auch weiter oben bei den Fassaden, Fenstern und Türen. Übrigens: Weitere Bilder zur BayArena finden Sie im Internet unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de)



### BayArena, Leverkusen

- Kapazität: 30.210 Plätze
- Baujahr: 1956; Renovierungen 1958 und 1990
- Aktuelle Baumaßnahmen: Frühjahr bis Sommer 2009
- Am Umbau beteiligte Schüco Partner: Scheffer Metallbau GmbH, Aachen/Sassenberg, baute 22 großflächige Türen Schüco ADS 70.HI ein. NR Metallbau, Straelen, montierte Schüco FW 50+.HI, Schüco AWS 70 BS.HI mit Schüco TipTronic, Schüco ADS 70.HI und Schüco Sonnenschutz BEB 80 mit Motor.

# Rasanten Tempo

Die Firma rossmanith fenster + fassade aus Heidelberg war an dem Bau der **Rhein-Neckar-Arena in Sinsheim**, in der die erfolgreiche TSG 1899 Hoffenheim zu Hause ist, beteiligt. Worauf es bei dem Auftrag ankam, erläutert Projektleiter Gotthilf Hoffmann.

**Herr Hoffmann, die Rhein-Neckar-Arena in Sinsheim wurde in einem wahren Rekordtempo gebaut. Die Gewerke mussten sozusagen dem Rekordtempo der TSG 1899 Hoffenheim aus der Regionalliga in die Bundesliga nachkommen. Wie haben Sie diese Geschwindigkeit als ausführendes Metallbauunternehmen erlebt?**

Um das Tempo zu halten, mussten einige Gewerke sicher so manche Nacht durcharbeiten. Im Fassaden-

bau sind wir es allerdings gewohnt, mit engen Terminen und sehr ernst zu nehmenden Ausführungsfristen umzugehen. Insofern sind wir gleich zum Projektstart mit der entsprechenden personellen Besetzung an die Bearbeitung herangegangen. Nicht termingerecht zu arbeiten, wäre bei diesem Bauvorhaben in höchstem Maß riskant gewesen: Auch nur einen Spieltag der Fußball-Bundesliga zu verpassen, hätte Regressansprüche in siebenstelliger Höhe auslösen können.

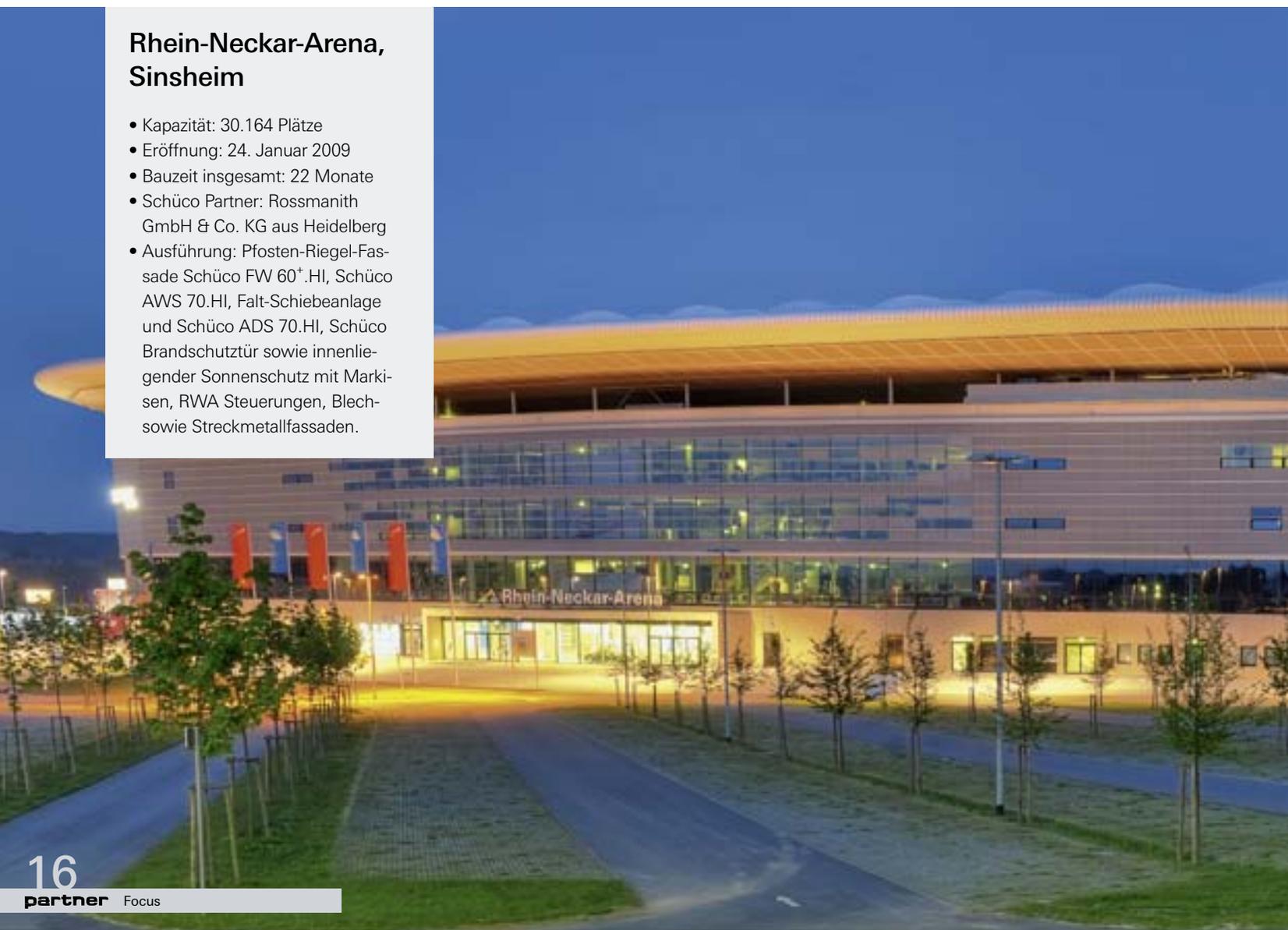
**Auf welche Funktionen und Gestaltungselemente kam es bei den Vertikalfassaden und Türen an?**

Wärmedämmung, Energieeinsparung, elegante Ästhetik, viel natürliches Licht und eine gut regelbare Verschattung – diese Aspekte standen im Fokus.

**Für die Polizeiwache der Rhein-Neckar-Arena war das Unternehmen Rossmannith allein verantwortlich. Welche Komponenten von Schüco haben Sie verbaut?**

## Rhein-Neckar-Arena, Sinsheim

- Kapazität: 30.164 Plätze
- Eröffnung: 24. Januar 2009
- Bauzeit insgesamt: 22 Monate
- Schüco Partner: Rossmannith GmbH & Co. KG aus Heidelberg
- Ausführung: Pfosten-Riegel-Fassade Schüco FW 60+.HI, Schüco AWS 70.HI, falt-Schiebeanlage und Schüco ADS 70.HI, Schüco Brandschutztür sowie innenliegender Sonnenschutz mit Markisen, RWA Steuerungen, Blech- sowie Streckmetallfassaden.



Eingebaut wurden Schüco Türen und Fenster der Widerstandsklasse 3 mit den entsprechenden Beschlägen gemäß Zulassung. Fenster jeweils mit Kurbel-Drehkipp-Beschlag.

**Wie hoch war der Vorfertigungsgrad der Komponenten, und welche Rolle hat er hinsichtlich des engen Zeitrahmens gespielt?**

Die Fenster und Türen haben wir als fertige Elemente auf die Baustelle geliefert und montiert. Die Profile der Pfosten-Riegel-Fassaden haben unsere Mitarbeiter im Werk fix und fertig stabbearbeitet und auf der Baustelle konventionell als Skelett-Konstruktion montiert. Ein höherer Vorfertigungsgrad wäre bei den vorliegenden Fassadengeometrien und dem gewählten System weniger effizient gewesen.

**Wie schätzen Sie die Partnerschaft mit Schüco im Rahmen dieses Bauprojekts ein, etwa bei der Einhaltung von Terminen?**

Auf einzelne Teile haben wir etwas warten müssen. Ansonsten funktioniert die Zusammenarbeit aber sehr „reibungsfrei“. Es kommt ja auch nicht von ungefähr, dass wir seit annähernd drei Jahrzehnten sehr erfolgreich zusammenarbeiten. In dieser Zeit haben sich natürlich auch vielfältige und sehr angenehme persönliche Kontakte zwischen den verantwortlichen Schüco Mitarbeitern und unserem Haus entwickelt.

**Wie hat das Zusammenspiel mit den anderen Gewerken beziehungsweise den anderen Projektpartnern funktioniert?**

Alle Beteiligten waren sich über die Bedeutung des fixen Endtermins im Klaren. Daher haben die Planer und die ausführenden Firmen alle an einem Strang gezogen. In Relation zur Bedeutung des Projekts kamen wir auch mit sehr wenig Administration und Bürokratie aus, sprich: Wir konnten uns ohne zeitraubende und



In Rekordtempo wurde die neue Rhein-Neckar-Arena gebaut. Daran beteiligt war Schüco Partner Rossmannith.



ermüdende Schriftwechsel auf unsere eigentliche Arbeit konzentrieren.

**Haben Sie schon beim Bau anderer Sportarenen dieser Art und Größenordnung mitgewirkt?**

Nein. Wir haben zwar schon deutlich größere und technisch komplexere Fassaden als die Rhein-Neckar-Arena gebaut, aber unter den großen Sportstätten war die Arena quasi unser „Erstlingswerk“.

**Was hat Sie an dem Projekt am meisten beeindruckt? Worauf sind Sie als Firma, die daran wesentlich beteiligt war, besonders stolz?**

Am Bau einer Fußball-Arena dieser Kategorie wirkt man natürlich nicht jeden Tag mit. Außerdem standen wir während der Bauzeit extrem im Blickfeld der Öffentlichkeit. Denn aufgrund der guten Leistungen des Vereins gab es zu dieser Zeit einen regelrechten Hoffenheim-Hype. Nach vollbrachtem Werk sind wir jetzt selbstverständlich auch stolz, etwa wenn alle 14 Tage das Projekt im Fernsehen zu sehen ist.

Weitere Informationen zum Schüco Partner Rossmannith aus Heidelberg gibt es unter [www.rossmanith-hd.de](http://www.rossmanith-hd.de)

# Neue Dynamik im Stadion

Das Unternehmen Christmann & Pfeifer (C&P) aus Angelburg hat mit der Entwicklung von intelligenten Fassadenlösungen viel zum Glanz des neuen **Rudolf-Harbig-Stadions in Dresden** beigetragen. C&P-Bereichsleiter Ingo Nowotny berichtet über seine Erfahrungen.

C&P-Bereichsleiter  
Leichtmetallbau  
Ingo Nowotny



## Herr Nowotny, war das Rudolf-Harbig-Stadion Ihr erster Auftrag in einer Sportarena oder haben Sie schon mehr Erfahrungen mit dem Umbau moderner Sportstätten?

Wir haben diesbezüglich einen großen Erfahrungsschatz. Unter anderem waren wir am Umbau des Fritz-Walter-Stadions in Kaiserslautern anlässlich der Weltmeisterschaft 2006 beteiligt, um nur ein Großprojekt zu nennen.

## Was waren die größten Herausforderungen in Dresden?

Bei der Außenfassade mussten wir zusammen mit Schüco Sonderprofile entwickeln, um die erhöhte Windlast aufzunehmen, die durch die Gebäudegeometrie der Arena entsteht. Deshalb wurde an der Hauptfassade das System Schüco FW 60<sup>+</sup> mit V8-Sonderprofilen und Senk-Klapp-Flügeln Schüco AWS 102 mit Tandem-Motoren eingesetzt. Neben den erhöhten Windlasten mussten darüber hinaus die Vertikallasten der Fassade allein in die unterste Decke abgeleitet werden, d.h. die Zwischendecken nehmen nur Wind- und Soglasten auf. Dies hatte Auswirkungen auf die Statik, auf die Verbindung der Pfosten und Riegel, die zusätzlicher Verstärkung bedurften.

## Was waren die größten Vorteile der Partnerschaft mit Schüco bei der Abwicklung des Projekts?

Das Unternehmen Christmann & Pfeifer bietet hochwertige und intelligente Lösungen an, gerade wenn sich schwierige Anforderungen ergeben. Es versteht sich, dass wir da einen ebenso kompetenten Zulieferer brauchen. Bei Schüco empfinden wir die große Systemvielfalt und das umfangreiche Angebot an V8 Sonderprofilen als besonders starken Vorteil.

## Welche weiteren Schüco Komponenten wurden verbaut?

Wir haben bei den Fenstern die Vorgaben der Wärmeschutzverordnung umgesetzt und in der Hauptfassade wurde eine Rauch- und Wärmeabzugsanlage integriert. Außerdem haben wir das Schüco Feuerschutzsystem ADS 80 FR 30 verbaut.

## In welchem Zeitraum wurde das Projekt realisiert?

Von Mai bis November 2009.

Weitere Informationen zum Schüco Partner-Unternehmen gibt es unter [www.cpbau.de](http://www.cpbau.de)



Die Gebäudegeometrie des Rudolf-Harbig-Stadions machte Sonderprofile für die Außenfassade notwendig.

## Rudolf-Harbig-Stadion, Dresden

- Kapazität: 32.066 Plätze
- Eröffnung: 1923, 1951 und 2009
- Aktueller Umbau: Mai bis November 2009
- Am Umbau beteiligter Schüco Partner: C&P Industriebau, Angelburg (Hessen)
- Eingesetzte Schüco Systeme: FW 60<sup>+</sup> mit Einselementen Schüco AWS 102, RWA Flügel, Brandschutztüren ADS 80 FR 30
- Besonderheit: Schüco Sonderprofile nehmen die erhöhte Windlast von 1,1 kN/m<sup>2</sup> auf, Senkklappflügel mit Tandem-Motor eingesetzt



Die Statik des Stadions stellte besondere Anforderungen an die Profile.



Das Stadion bietet insgesamt über 30.000 Sitzplätze.

# 1. Liga im Millerntor-Stadion

Burkhardt Maaß ist 1. FC St.-Pauli-Fan und versäumt kein Heimspiel des legendären Kiez-Clubs, der es in der nächsten Saison einigen etablierten Bundesliga-Clubs zeigen will. Maaß ist aber auch in anderer Weise mit dem **Millerntor-Stadion in Hamburg** verbunden: Er ist Bauleiter der Firma H.O. Schlüter, die eines der Gewerke beim Umbau des Stadions übernommen hat.

Das Stadion des neuen Bundesligisten 1. FC St. Pauli wird gerade in mehreren Bauphasen auf Bundesliga-Niveau gebracht. Die Südtribüne ist schon fertig. Die großflächigen, bodengebundenen Verglasungen in den Rundbögen des Treppenhauses, das Teil der neuen Südtribüne ist, sind dabei ein echter Blickfang, ästhetisch und technisch. Während die Rundbögen in ihrem hanseatischen Klinkermauerwerk ein Stück regionaltypische Architektur darstellen, fallen die Glasfassaden durch ihre technische Kühnheit auf. Sie sind natürlich TRAV-zertifiziert und zusätzlich für eine Anpralllast von 2 kN/m<sup>2</sup> ausgelegt. „Hier musste vieles im direkten Gespräch zwischen Planer, Verein, Statiker und den beteiligten Metallbauern noch kurz vor der Ausführung diskutiert und überarbeitet werden“, berichtet Burkhardt Maaß von seinen Erfahrungen beim Bau der Südtribüne um die Jahreswende 2007/2008. Sechs Monate hat man in der Wintersaison gearbeitet.

## Termingerechte Fertigstellung

Der Südtribünen-Bau umfasst neben Sitz- und Stehplätzen die gesamte Infrastruktur, die heute von einem modernen Fußballstadion gefordert wird, unter anderem Kartencenter, Fan-Shop und Technik. H.O. Schlüter verbaute bei der Tribüne ins-

gesamt 1.600 Quadratmeter mit Komponenten von Schüco. Zum Einsatz kamen dabei Pfosten-Riegel-Fassadensysteme Schüco FW 50<sup>+</sup>.HI, Türen, Sonnenschutz sowie automatische Anlagen für den Rauch- und Wärmeabzug. Im Stadion-Innenraum wurde neben den Logenfassaden, den Raffstores und den RWA-Anlagen im Bereich der Tribüne auch eine Profilstahlfassade mit einer ballwurfsicheren ESG-Verglasung ausgeführt.

## Neubau der Haupttribüne im Sommer 2010

H.O. Schlüter hat schon einige Erfahrung beim Bau und Umbau von Sportstätten. So hat man im Jahr 2009 auch beim Neubau des Aachener Tivoli mitgewirkt. Mittlerweile sind die Monteure des Unternehmens aber wieder auf dem Hamburger Heiligengeistfeld unterwegs. Der Neubau der Haupttribüne, die nur aus Sitzplätzen und Logen besteht, soll bis September 2010 fertig sein. Dann hat die Bundesliga-Saison begonnen. Mit dem 1. FC St. Pauli als Klasse-Mannschaft in einem Klasse-Stadion! Burkhardt Maaß wird also den ganzen Sommer in seinem Lieblingsstadion verbringen, hart arbeitend, gewiss. Aber dann auch als Fan.

Mehr Infos zum Schüco Partner unter [www.ho-schlueter.de](http://www.ho-schlueter.de)

## Millerntor-Stadion, Hamburg

- Kapazität: zurzeit wegen der Umbauarbeiten etwa Platz für 19.900 Zuschauer
- Eröffnung: 1963
- Renovierungen: 1988 und seit 2008
- Am Umbau beteiligter Schüco Partner: H.O. Schlüter, Lübz
- Eingesetzte Schüco Systeme: Fassade FW 50<sup>+</sup>.HI; Türen ADS 80 FR 30 und Sonnenschutz BEB 80, RWA Flügel.



Zum Saisonstart 2010/2011 sind viele Arbeiten im Stadion abgeschlossen.



## Geldwerte Vorteile nutzen

Nicht zu früh und nicht zu spät – wer die **Legitimation zu Bankabbuchungen** erteilt, zahlt zum optimalen Zeitpunkt, profitiert von Skonti und entlastet seine Büroorganisation. Mehr dazu lesen Sie im Interview mit Christof Henke, Schüco Teamleiter Debitorenmanagement/Systemgeschäft Inland.

### Herr Henke, Bankabbuchungen kennt jeder: Man erteilt die Erlaubnis, regelmäßig Geldbeträge vom Konto abzubuchen. Ist das mehr als eine bequeme Angelegenheit?

Ja, mit der Teilnahme am Abbuchungsverfahren organisiert Schüco die fristgerechte Regulierung der Rechnungen. Dies entlastet sowohl den kleinen und mittleren Handwerksbetrieb, als auch den größeren, industriell orientierten Verarbeiter in seiner Büroorganisation spürbar und sichert zudem die vereinbarten Skontoerträge. Dieser monetäre Vorteil ist gerade bei hohen Beträgen besonders ertragswirksam und lässt sich für das eigene Unternehmen nutzen. Sicherheit gewährt dabei die Planbarkeit der Abbuchung: Drei Tage vor Termin erhält der Partner eine Zahlungsvorschlagsliste.

### Geht es um größere Summen, zögern viele in das Abbuchungsverfahren einzuwilligen. Warum lohnt sich die Teilnahme gerade hier?

Neben der bereits erwähnten Prozessoptimierung in der Büroorganisation bedeutet die Skontozahlung auch bei

Fremdfinanzierung einen Vorteil. Dem Finanzierungsaufwand steht in der Regel ein drei bis vier Mal höherer Skontoertrag gegenüber. Durch eine detaillierte Aufstellung im Vorfeld der Abbuchung ist diese sowohl in der Höhe als auch terminlich für den Teilnehmer sicher planbar.

### Schüco ermittelt für Partner in Zusammenarbeit mit dem Kreditversicherer ein Limit, also eine Höchstgrenze für offene Posten inklusive Bestellwerte. Was passiert, wenn ein am Abbuchungsverfahren teilnehmender Partner erhöhten Einkaufsbedarf hat?

Wir bewerten die Teilnahme am Lastschriftverfahren als positives Signal und würden – selbstverständlich im Rahmen einer vertretbaren und objektiven Risikoanalyse – die Limiterhöhung wohlwollend prüfen.

### Welche weiteren Vorteile gibt es?

Neben der Aufwandsreduzierung bietet sich dem teilnehmenden Unternehmen ein nicht zu unterschätzender Imagevorteil. Dies kann ein positiveres Rating

nicht nur bei Schüco, sondern auch bei Kreditversicherern und Wirtschaftsauskunfteien begünstigen. Durch die durch Schüco übernommene Kreditgewährung bei Warenlieferungen, kann sich der Kunde die nötige Liquidität verschaffen und die Zurückhaltung der Banken bei der Kreditvergabe schnell und unbürokratisch kompensieren.

### Und warum erhöht Schüco eher sein „Kreditlimit“, wenn ein Partner dem Abbuchungsverfahren zugestimmt hat?

Neben den beidseitigen finanzwirtschaftlichen Vorteilen intensiviert das Bankabbuchungsverfahren den partnerschaftlichen Umgang, in dem es ideelle Werte wie „Vertrauen“ und „Zuverlässigkeit“ in den Vordergrund stellt.

### Für weitere Informationen

und bei Fragen steht Ihnen Christof Henke unter [chenke@schueco.com](mailto:chenke@schueco.com) zur Verfügung. Außerdem gibt es unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de) das Anmeldeformular „Bankabbuchungsverfahren“ zum Download.

# Bauakustik birgt Sparpotenzial

Mancher Verarbeiter fragt sich, wie er noch besser und günstiger fertigen kann. Eine Antwort darauf sind bauakustische Parameter, die das **Schüco Technologie Zentrum** ermittelt: Sie bieten enormes Sparpotenzial und verdienen während der Angebots- und Planungsphase erhöhte Aufmerksamkeit.



„Bei Sonderlösungen ist es leider oft nur ein Wunsch, ohne bauakustische Prüfungen exakt die geforderten Werte zu erreichen“, so Bernd Laing, Fachbereichsleiter Bauakustik vom Schüco Technologie Zentrum. „Entweder liegt man mit dem Element unter den in den Ausschreibungen geforderten Werten. Dann läuft man beispielsweise Gefahr, in die Gewährleistungspflicht genom-

men zu werden und muss teuer nachrüsten. Oder man hat die Fassade so gut ausgerüstet, dass das Fassadenelement die geforderten Werte in Sachen Schallschutz übertrifft.“ Das ist zwar angenehm für die Gebäudenutzer, wirkt sich aber auf die Kosten aus: Denn eigentlich hätte das Metallbauunternehmen den Materialaufwand reduzieren und dadurch günstiger produzieren können. „Vor Kurzem haben wir eine Prüfreihe durchgeführt, mit der ein Partner durch das genaue Einmessen der Scheibenstärke etwa 100.000 Euro Materialkosten sparen konnte.“ So können schon durch eine zwei Millimeter weniger starke Verglasung – durch die Multiplikation auf die Einbauflächen – große Sparpotenziale entstehen.

„**Schallschutz-Prüfzeugnisse** beziehen sich auf die Standardgröße 1,23 m x 1,48 m. Bei abweichenden Formaten sind auch andere Schalldämm-Werte zu erwarten. Außerdem spielen für den Schallschutz Nebeneinflüsse wie das Fassadenmaterial und Trennfugen – also die tatsächliche Situation – eine Rolle.“ Im Technologiezentrum haben Verarbeiter ideale Bedingungen, um Transmissionsmessungen – Prüfungen zum Schutz gegen Außenlärm – und Längsschallmessungen durchführen zu lassen. Letztere lassen sich am Prüfstand nicht nur in horizontaler, sondern auch in vertikaler Richtung, also über die Geschossdecken, durchführen. Diese Messungen sind besonders wichtig, geht es um die Abgrenzung von Mietbereichen innerhalb eines Gebäudes. Die Monteure der Schüco Partner sammeln bei den Messungen Erfahrungen über schallschutzsensible Bereiche, können gemeinsam mit dem Team aus dem Technologie Zentrum bisher noch unbekannte Schwachstellen aufspüren und auf dem Prüfstand beheben. Zudem hat das Partner-Unternehmen die Möglichkeit, Generalunternehmer, Architekten und Bauherren zur Hauptprüfung einzuladen. Hier können diese dann live erleben, warum eine Konstruktion plausibel und effizient ist. Ein Aufwand, der sich schon für viele Partner gelohnt hat: „Gerade bei Sonderkonstruktionen, ausgeführt mit Prallscheiben, Lüftern oder extrem vom Standard abweichenden Größen, ist der Aufwand für die Prüfung im Vergleich zum Nutzen als gering einzustufen.“

**Terminwünsche** konnte das Technologie Zentrum bisher alle erfüllen. „Dadurch, dass Verarbeiter Profile und Verglasungen bestellen und Elemente bauen müssen, bevor sie zur Prüfung kommen, haben wir einen gewissen Vorlauf. Am besten, der Verarbeiter gibt uns gleich nach dem Gewinn der Ausschreibung Bescheid.“ Die Fachleute des weltweit anerkannten und bereits reakkreditierten Schüco Technologie Zentrums sind jedoch auch schon vorher für ihre Partner da: Bereits in der Planungsphase neuer Objekte geben sie Hinweise zur akustischen Optimierung. Der Vorteil: Mit dem Know-how des Technologie Zentrums können Verarbeiter Angebote besser und sicherer kalkulieren.



Das Technologie Zentrum prüft unter anderem bauakustische Parameter und bietet somit Planungssicherheit für alle Baubeteiligten.

## Mehr zur Bauakustik

– zur Schalldämmung, Prüfungen und einen Ausblick – sowie eine Bildergalerie finden Sie im ausführlichen Interview mit Bernd Laing unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de)

# Schüco Dünnschichtmodule für

**Schüco ProSol TF (Thin Film)** ist ein neues in Schüco Fenster und Fassaden integrierbares Modul – ein attraktives Gestaltungselement für Planer und Architekten, Image für den Investor und ein Zusatzgeschäft für den Verarbeiter.

Schüco ist mit der Entwicklung des neuen Fenster- und Fassadenmoduls ein wichtiger Meilenstein in der Realisierung von ästhetisch ansprechenden, bauteilintegrierten Dünnschichtmodulen gelungen. Getreu dem Leitbild „Energie sparen und Energie gewinnen“ entwickelt Schüco seit Jahrzehnten nachhaltige und hocheffiziente Lösungen für die Gebäudehülle. Das neuartige Schüco Dünnschichtmodul ProSol TF (Thin Film)

bietet durch die innovative Kombination von Photovoltaik-Dünnschichttechnologie mit bewährten Schüco Fenster- und Fassadensystemen zukunftsweisende Lösungen für eine solare Architektur, die in puncto Effizienz und Design neue Maßstäbe setzt. War die Oberfläche von Photovoltaik-Modulen bislang durch die herstellungsbedingte Produktbeschaffenheit und deren geometrischem, artifiziellem Erscheinungsbild in den typisch

kristallinen Farben geprägt, definiert das neue Fassadenmodul mit homogener Optik, unterschiedlichen Strukturen und Transparenzgraden die Gestaltung von solarer Architektur völlig neu.

60 Jahre Technologieführerschaft und gebündelte Metallbau- und Solarkompetenz vereinen sich in der Marktneuheit Schüco ProSol TF. Energieeffizienz und Design optimal miteinander verbunden!

## Photovoltaik Dünnschicht-Technologie

Am Schüco eigenen Standort in Osterweddingen stellt Schüco seit 2009 großformatige amorphe Photovoltaikmodule, auch Dünnschichtmodule genannt, für die Fassadenintegration in Marktreife her. Diese weisen gegenüber herkömmlichen kristallinen Modulen eine Vielzahl von Vorteilen auf und versprechen die Zukunft der Solartechnologie darzustellen. Der Begriff „amorph“ kommt aus dem Griechischen und bedeutet „ohne Gestalt“. Bei amorphen Materialien bilden die Atome ohne geordnete Strukturen ein unregelmäßiges Muster. Bei regelmäßig strukturierten Materialien spricht man von Kristallen. Für das neue Schüco ProSol TF wird amorphes Silizium verwendet, eine nichtkristalline Form des reinen Halbleiters Silizium.

**Rohstoffverbrauch:** Amorphe Module werden durch Aufdampfen einer extrem dünnen Siliziumschicht auf ein Trägermaterial hergestellt und sind um ein Vielfaches dünner als kristalline Module. Der Siliziumbedarf bei der Herstellung der amorphen Dünnschichtmodule liegt bei lediglich einem Hundertstel gegenüber der Produktion konventioneller Module. Dadurch wird der Rohstoffverbrauch drastisch gesenkt.

**Trägermaterial:** Um Licht ausreichend stark absorbieren zu können, weisen kristalline Solarzellen eine Siliziumschicht von mindestens 100 µm auf. Durch die Verwendung amorphen Siliziums kann diese auf bis zu 2 µm reduziert werden. Dadurch sind die Module nicht mehr

auf feste Trägermaterialien wie Glas oder Alu angewiesen, wodurch das Gewicht wesentlich reduziert werden kann. So wird auch die Produktion und Verwendung großflächiger Formate möglich.

**Energieertrag:** Dünnschichtmodule liefern selbst bei hohen Betriebstemperaturen und diffusem Licht sehr gute Ertragswerte und überzeugen durch eine lange Nutzungsdauer sowie eine reduzierte Schadstoffemission bei der Herstellung. Gegenüber kristalliner Solartechnologie hat die Dünnschichttechnologie den Vorteil auch Diffuslicht optimal zu verwerten und so das natürliche Lichtangebot perfekt zu nutzen. Der quantitativ überwiegende Diffuslichtanteil trägt so über das Jahr gerechnet zur konstanten Energiegewinnung und deutlichen Ertragsvorteilen pro installiertem Wattpeak bei.

**Gestaltung und Transparenz:** Durch die homogene Oberfläche unterscheiden sie sich von bisherigen kristallinen Modulen, deren Erscheinung durch das typische Raster geprägt ist. Durch Laserung und die Integration von Folien können Transparenzen, Farben, Muster und Logos in das Fassadenmodul integriert werden. Durch die Kombination von nachhaltiger Dünnschichttechnologie mit bewährten Schüco Fassadensystemen ermöglicht das Schüco Dünnschichtmodul ProSol TF eine solare Architektur, die in puncto Effizienz und Design neue Maßstäbe setzt.



# die Gebäudehülle



## Anwendungskonzepte von Schüco ProSol TF

### 1 Anlehnfassade mit ProSol TF

Mit geringem Investitionsvolumen können bislang ungenutzte geschlossene Hallenfassaden durch ein standardisiertes Komplettpaket renditestark solar nachgerüstet werden, ohne in die Gebäudestruktur einzugreifen. Die Energiebilanz von Industrie- und Lagergebäuden kann durch das „ready-to-install“-Paket in kürzester Zeit erheblich verbessert werden.

### 3 Sonnenschutz mit ProSol TF

Als ästhetisch ansprechende Sonnenschutzelemente sind die Dünnschichtmodule Schüco ProSol TF in Neubau- und Sanierungs-Fassaden einsetzbar. In der Anwendung als Sonnenschutz wird von den Mehrfachfunktionen des Moduls profitiert – neben der Verschattungsfunktion erwirtschaften die Module solare Erträge und tragen zur Gestaltung der Fassade bei.

### 2 Warmfassade mit ProSol TF

Besonders kreative Gestaltungsspielräume für Fassaden eröffnet das transparente Dünnschichtmodul Schüco ProSol TF in Warmfassaden und Fenstern. Das Modul verbindet ästhetisches Design und Energiegewinnung und schafft über großflächige Durchsicht eine Verbindung von Innen und Außen. Das einfallende Tageslicht erzeugt eine angenehme Atmosphäre.

### 4 Kaltfassade mit ProSol TF

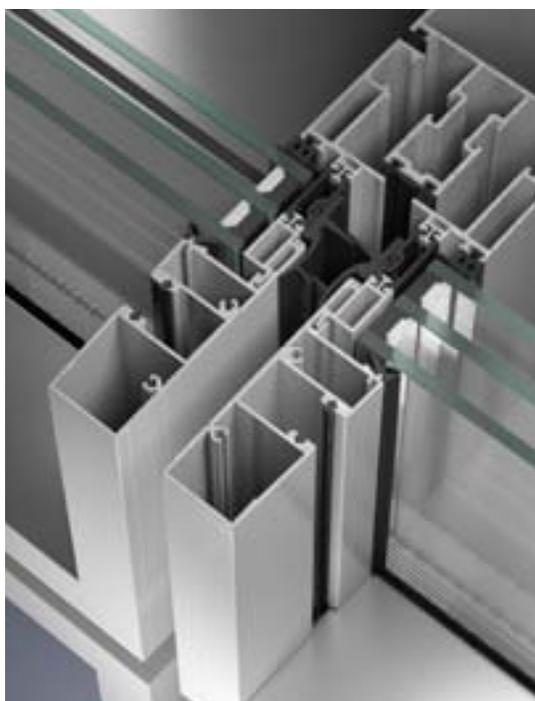
Die Schüco Kaltfassade mit Schüco ProSol TF ist die effiziente und flexible Systemlösung zur Integration von Dünnschichttechnologie an großflächig opaken Fassadenflächen. Durch die perfekt aufeinander abgestimmten Lösungen für die Kaltfassade und die Dünnschichtmodule Schüco ProSol TF werden eine maximale Kosten- und Planungssicherheit erreicht. Sowohl bei der energetischen Sanierung als auch im Neubau bietet diese Lösung nicht nur ökologische Vorteile. Auch wirtschaftlich ist sie Lösungen mit konventionellen Verkleidungswerkstoffen überlegen.

#### Weitere Informationen

zum Schüco ProSol TF finden Sie unter [www.schueco.de/prosol-tf](http://www.schueco.de/prosol-tf)

# Glasklare Vorteile

Nichts scheint sie zu halten: **Structural Glazing-Fassaden** beeindrucken durch ihre Schwerelosigkeit. Schüco bietet jetzt mit dem Fassadensystem SFC 85.HI eine Structural Glazing-Fassade für den Einsatz von 3-fach Isolierglas. Das Fenster **Schüco AWS 102** kommt deshalb bei Bauherren gut an, weil es als nach außen öffnende Variante überzeugende Vorteile bei der Belüftung bietet und sich in der SG-Ausführung dezent in die Fassade integrieren lässt.



Ganzglasfassade mit Top U-Wert: Ab jetzt bietet Schüco das Structural Glazing-Fassadensystem SFC 85 in der hochwärmegeprägten Version HI auch mit 3-fach Isolierglas.

**Die Designfassade Schüco SFC 85** (Stick Frame Construction), die als Structural-Glazing-Fassade oder mit Glasrahmen baubar ist, ist jetzt auch in der hochwärmegeprägten HI-Version erhältlich. Der deutlich verbesserte U<sub>f</sub>-Wert der Rahmenkonstruktion wird erreicht durch größere Isolierstege sowie spezielle HI-Dichtungen. Auch die Verwendung von 3-fach Isoliergläsern ist jetzt möglich. Ein weiteres Plus in puncto Wärmedämmung bringt die flächenbündige Integration der Öffnungselemente in das Tragwerk, da so der Rahmenanteil deutlich geringer ist als bei klassischen Einzelelementen mit Blend- und Flügelrahmen. Mit dem thermisch getrennten Ganzglas-Fassadensystem und seinen flächenbündig in das Tragwerk integrierten, von außen und innen nicht sichtbaren Öffnungselementen und Festfeldern lassen sich architektonisch besonders hochwertige Lösungen für Vorhangfassaden realisieren. Dabei bietet das Fassadensystem variantenreiche Lösungen sowohl für

großflächige als auch kleinformatische Konstruktionen. Und: Die innovative Beschlagsgeneration mit besonders fein abgestimmtem Sortiment ermöglicht den Einsatz von Flügelgewichten bis maximal 250 kg – auch in Kombination mit einem verdeckt liegenden Motorantrieb. Dabei sichert der speziell entwickelte Rastdrehbegrenzer für Senkklapp-Fenster das Fenster stufenlos in jedem gewählten Öffnungswinkel.

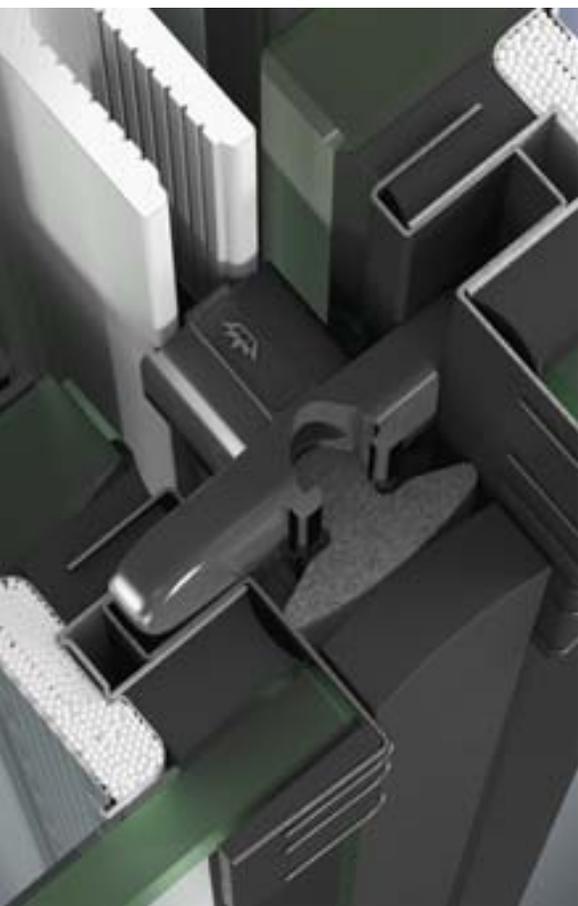
**Das Schüco Fenster AWS 102** sorgt für optimale Lüftungsbedingungen in den Hightech-Fassaden FW 50<sup>+</sup> und FW 60<sup>+</sup>. Denn seine nach außen öffnenden Öffnungsarten Parallel-Ausstell (PAF) und Senkklapp (SK) schaffen große, umlaufende Belüftungsquerschnitte – ohne dass ein Fenster störend im Raum steht. Da auch bei dieser Fenstervariante große Flügel gefragt sind, hat Schüco extra eine Parallel-Ausstellschere und eine Senkklappschere entwickelt, die Flügelgewichte bis 250 kg stemmen. Mit einer neuen Senkklappschere ist es jetzt auch sehr wirtschaftlich möglich, liegende Formate mit Gewichten bis 150 kg als Senkklappflügel auszuführen. Übrigens: Im großen Beschlagsortiment steht auch ein absturzsichernder Öffnungsbegrenzer für SK-Flügel zur Verfügung. Und der funktioniert so: Ein patentiertes Dämpfungsglied nimmt die Energie des Aufpralls auf und verhindert damit das Öffnen des Flügels über die vorgegebene Öffnungsweite hinaus. Eine weitere Neuigkeit, die Schüco Partnern Zeit und Geld spart: Bei dem AWS 102 Ganzglas-Fassadenfenster können, im Gegensatz zu herkömmlichen Structural-Glazing-Systemen, Glas und Rahmen nicht nur mit Silikon, sondern auch mit VHB-Tape verklebt werden. Damit muss die Verklebung nicht mehr an einen Verklebetechnikbetrieb untervergeben werden, sondern kann vom Verarbeiter in der Werkstatt selbst vorgenommen werden. Rückfragen dazu unter [sg-service@schueco.com](mailto:sg-service@schueco.com)



Das nach außen öffnende Schüco Fenster AWS 102 bietet beste Lüftungsbedingungen.

# Lösungen im Detail

Ebenfalls beliebt: der fast unsichtbare Nothalter für **Schüco FW 50<sup>+</sup>SG** mit einer reduzierten Optik. Der Hochleistungs-sonnenschutz **Schüco CTB** kann jetzt auch in die Fassaden FW 50<sup>+</sup> und FW 60<sup>+</sup> sowie in die Fenstersysteme Schüco AWS integriert werden.



Fast unsichtbar: Der neue Nothalter für die SG-Fassaden Schüco FW 50<sup>+</sup>SG und FW 60<sup>+</sup>SG ist schwarz und flach.

## Schüco FW 50<sup>+</sup>SG und FW 60<sup>+</sup>SG:

Für diese Systeme gibt es jetzt einen neuen „unsichtbaren“ Nothalter. In Deutschland sind für SG-Verglasungen mit einer Einbauhöhe von mehr als acht Metern separate Halterungen der äußeren Glasscheiben vorgeschrieben. Für den neuen Nothalter aus Edelstahl steht für die beiden Structural Glazing-Fassaden, bei denen die Glasfuge mit Silikon nassversiegelt wird, alternativ zur bisherigen Version, eine optisch optimierte Lösung zu Verfügung. Während bisher sichtbar verschraubte Halteplatten eingesetzt wurden, umgreift der neue schwarze Nothalter ganz flach die äußere Scheibe. Damit ist die Halterung auf dem schwarzen Scheibenrand so gut wie nicht mehr zu sehen. Die raffinierte Technik, die dahinter steckt: Der Nothalter wird durch den ohnehin im Tragwerk verschraubten Glashalter gesichert. Mit den Structural Glazing-Systemen FW 50<sup>+</sup>SG und FW 60<sup>+</sup>SG bietet Schüco erweiterte Einsatzmöglichkeiten auf Basis der bewährten Pfosten-Riegel-Systeme Schüco FW 50<sup>+</sup> und FW 60<sup>+</sup>. Die flächenbündige Fassadenoptik wird durch nur raumseitig sichtbare Profile und äußere filigrane Schattenfugen erzielt. Dabei sind Scheibengewichte bis 375 kg bei

Schüco FW 50<sup>+</sup>SG und bis 450 kg bei FW 60<sup>+</sup>SG sowie Flügelgewichte bei Öffnungselementen bis 250 kg kein Problem. Für einen gasdichten Randverbund sorgen bei beiden Systemen zweiteilige Edelstahl-Abstandhalter.

## Bei Schüco CTB („Concealed Toughened Blind“), dem außen liegenden Sonnenschutz mit einer extrem hohen Windstabilität von bis zu 30 m/s, stehen eine Reihe von Einsatzmöglichkeiten zur Verfügung: Als vorgesetztes und integriertes System kann der CTB an den Schüco Fassaden FW 50<sup>+</sup> und FW 60<sup>+</sup> sowie am Fenstersystem AWS aufgesetzt werden. Der mit einem 230-V-Motor aufrollbare Behang aus Mikro-Lamellen lässt sich auch verdeckt in die Schüco E<sup>2</sup> Fassade (auf Basis SFC 85 oder FW 50<sup>+</sup>HI/FW 60<sup>+</sup>HI) integrieren – und erzeugt damit ein harmonisches Fassadenbild. Dabei bietet die besondere Form der Lamellen eine optimale Abschattung und gleichzeitig gute Sicht nach draußen. Und: Weil die Spezial-Lamellen zudem diffuses Licht ins Rauminnere lenken, sorgen sie für eine angenehme Ausleuchtung der Arbeits- oder Wohnräume. Und last but not least: Durch ihre eloxierbaren Oberflächen lässt sich der Lamellenbehang aus stranggepresstem Aluminium perfekt in Einklang mit der äußeren Gebäudegestaltung bringen. – Nur einer der Gründe, warum die Sonnenschutz-Innovation von Schüco dieses Jahr bereits zwei Mal mit Design-Preisen ausgezeichnet wurde: neben dem „reddot award 2010“ mit dem „iF product design award 2010“.

Das außen liegende Sonnenschutzsystem Schüco CTB ist auch mit Schüco AWS Fenstern perfekt kombinierbar.



Das außen liegende Sonnenschutzsystem Schüco CTB ist auch mit Schüco AWS Fenstern perfekt kombinierbar.

## Weitere Informationen

zu Schüco AWS 102 gibt es unter [www.schueco.de/aws-102](http://www.schueco.de/aws-102). Ausschreibungsunterlagen zum Schüco CTB und den Videoclip zur Windstabilität finden Sie unter [www.schueco.de/ctb](http://www.schueco.de/ctb). Zu den Structural-Glazing-Fassaden Schüco SFC 85.HI und FW 50<sup>+</sup>SG können Sie einfach Prospekte im Internet unter [www.schueco.de/prospekte](http://www.schueco.de/prospekte) downloaden.

# Ausstattung erster Klasse

Viele Schüco Produkte bieten ein Alleinstellungsmerkmal. Zum Beispiel das neue Sicherheitssystem für Türen und Fenster **Schüco ADS/AWS 90 BR**, mit dem in einem Profilsortiment Einbruch- und Durchschusshemmung baubar sind. Oder das Faltschiebetürsystem **Schüco ASS 80 FD.HI** mit den besten  $U_f$ -Werten am Markt.

**Schüco ADS/AWS 90 BR** ist das neue Tür- und Fenstersystem, das Sicherheit für Einbruch- oder Durchschusshemmung bietet. Das komplett neue System überzeugt durch eine Reihe von Vorteilen: Es stehen mehr Anwendungsmöglichkeiten für Fenster und Türen und Verglasungen in den Klassen WK4 oder FB4 zur Verfügung. Zudem spart es Geld und Zeit durch reduzierte Material- und Fertigungskosten sowie den Einsatz von Schüco Standardbeschlägen.

Mit Fenstern, ein- und zweiflügeligen Türen oder Verglasungen bietet das System ein breites Spektrum an Einsatzmöglichkeiten. Der völlig neue Entwicklungsansatz von Schüco ADS/AWS 90 BR ermöglicht es dem Verarbeiter darüber hinaus, mit nur einem Profilsortiment sowohl die Einbruchhemmung der Klasse WK4, als auch die Durchschusshemmung der Klasse FB4 zu bauen. Erreicht wird diese Flexibilität durch den Einsatz eines Profilquerschnitts von

90 mm, der die nötige Stabilität verleiht. Durch Einschleiben von Aluminium-Profilen in der Außenschale kann mit denselben Profilen und der entsprechenden Beschlags- und Glasausstattung die Klasse FB4 erreicht werden. Das System ist für beide Klassifizierungen mit den entsprechenden SchücoProtect Gläsern komplett geprüft. Noch ein Vorteil für Metallbauer: Bei der Schließtechnik können größtenteils Schüco Standardartikel eingesetzt werden. Das überzeugt Planer: Schüco ADS/AWS 90 BR bietet dank identischer Ansichtsbreiten und flächenbündiger Optik Systemkompatibilität.

**Mit der Schiebetür ASS 80 FD.HI** bietet Schüco ein einzigartiges Faltschiebesystem, das einen  $U_f$ -Wert bis  $1,7 \text{ W/m}^2\text{K}$  und einen  $U_w$  Wert  $<1,3 \text{ W/m}^2\text{K}$  erreicht. Die Anforderungen der EnEV 2009 sind damit mehr als erfüllt. Die hervorragenden  $U_f$ -Werte werden unter anderem durch die Erweiterung der Isolierzone, der Integration

einer Mitteldichtung im Blendrahmen und dem Einsatz einer Glasfalzdämmung erzielt. Das System überzeugt durch schmale Ansichtsbreiten von 112 mm; bei einer Breite von 1,2 m sind Flügelhöhen bis 3,0 m realisierbar. Dabei können die Elemente mit umlaufendem Blendrahmen gefertigt werden oder – für den barrierefreien Zutritt – mit flacher, wärmegeprägter Bodenschwelle. Das System macht es Verarbeitern leicht: Mit den bereits gelochten Profilen und der aus Schüco ASS 70 FD bekannten Beschlagslösung ist es einfach baubar. Im eingebauten Zustand kann das Element über die Verstelleinheiten justiert und so Bauleragenzen schnell ausgeglichen werden.

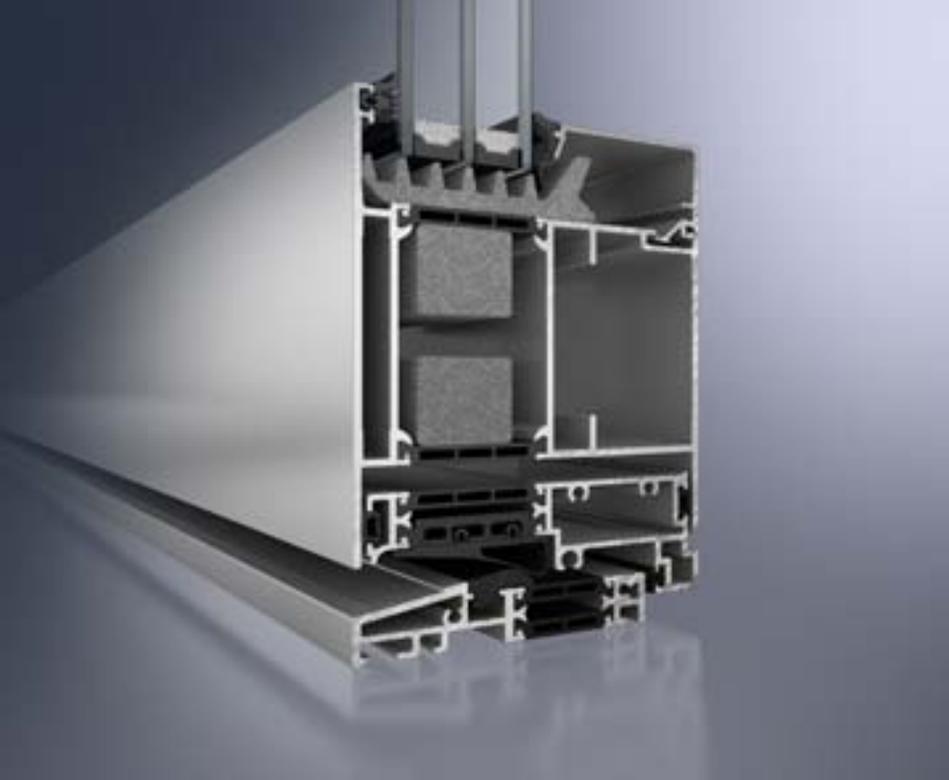
#### Ausschreibungstexte

und Prospekte zu Schüco ADS/AWS 90 BR und ASS 80 FD.HI finden Sie im Internet zum Download unter:  
[www.schueco.de/ads-90-br](http://www.schueco.de/ads-90-br)  
[www.schueco.de/aws-90-br](http://www.schueco.de/aws-90-br)  
[www.schueco.de/ass-80-fd-hi](http://www.schueco.de/ass-80-fd-hi)

Jetzt mit Schüco ADS 90 BR innerhalb eines Profilsortiments Einbruchhemmung WK4 oder Durchschusshemmung FB4 bauen.

Konkurrenzlos in puncto Wärmedämmung: Schüco ASS 80 FD.HI mit den besten  $U_f$ -Werten am Markt.





Gerade an Haustüren werden hohe Anforderungen gestellt. Schüco ADS 90 PL.SI setzt neue Standards in puncto Wärmedämmung: u. a. mit einem  $U_f$ -Wert von  $1,4 \text{ W/m}^2\text{K}$ .



Produkte bieten, die auf dem Markt einzigartig sind: ästhetisch in das Profil integrierte Drehtürantriebe

# Komfort und Wärmedämmung

Gerade im Eingangsbereich legen Bauherren viel Wert auf komfortable, energieeffiziente Lösungen. Schüco liefert die passenden Produkte, unter anderem die **Premium-haustür ADS 90 PL.SI**, die mit ihrem  $U_f$ -Wert punktet, und die komplett integrierten **Schüco Drehtürantriebe ID80 und ID120**.

Im Bereich Haustüren stehen Gebäudeplaner immer wieder vor dem Konflikt zwischen maximaler Wärmedämmung und Robustheit einerseits und anspruchsvoller Optik andererseits. Mit dem Haustürsystem ADS 90 PL.SI setzt Schüco jetzt einen neuen Standard: Dank der erweiterten Isolierzone und dem Einsatz einer speziellen Glasfaldämmung erfüllt das Türsystem mit einem  $U_f$ -Wert von  $1,4 \text{ W/m}^2\text{K}$  und bei Einsatz einer 3-fach-Verglasung einen  $U_g$ -Wert von  $1,0 \text{ W/m}^2\text{K}$  bereits heute die zukünftigen Wärmedämm-anforderungen von morgen. Darüber hinaus ist es gelungen, durch ein umlaufendes Mitteldichtungsprinzip eine erhöhte Dichtigkeit und Schlagregenresistenz nach DIN EN 12208 in Höhe von 300 Pa zu erzielen. Bei einer Grundbautiefe von 90 mm sind großzügige Flügel bis 2.500 mm Höhe und bis 1.400 mm Breite realisierbar sowie Einbruchhemmung bis WK2 möglich. Um gestalterische Vielfalt zu bieten, wird das Profilsortiment zusätzlich durch eine Soft-Line-Designvariante im Blendrahmen ergänzt. Weitere

Ausstattungsoptionen: Aufsatztürbänder, verdeckt liegende Türbänder, Rolllentürbänder sowie ein- und beidseitig flügelüberdeckende Türfüllungen.

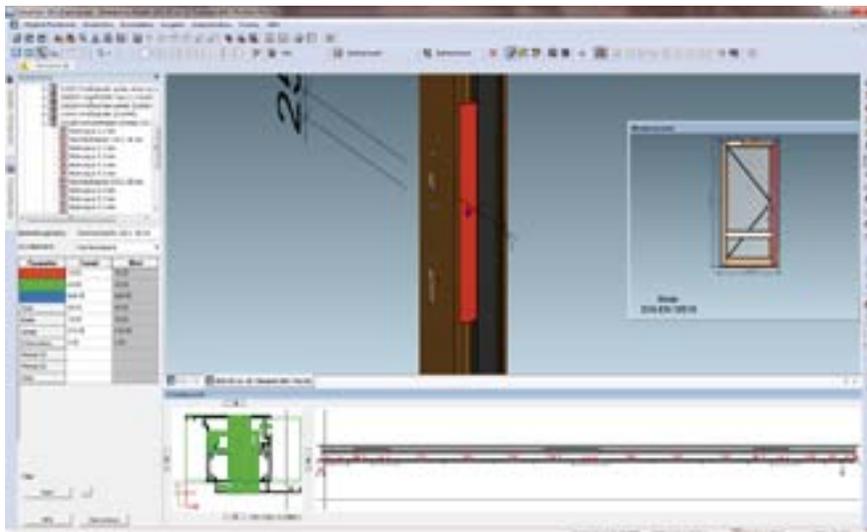
**Drehtürantriebe** sind nicht nur im Bereich Barrierefreies Bauen zunehmend gefragt. Sie werden überall dort eingesetzt, wo ein manuelles Öffnen der Tür zu umständlich oder zu schwer ist. Mit den in das Flügelrahmenprofil nahezu unsichtbar integrierten Antriebselementen ID80 und ID120 bietet Schüco als erstes Unternehmen eine Lösung, die nicht nur in puncto Komfort, sondern auch in puncto Ästhetik überzeugt. Der Schüco integrierte Drehtürantrieb ID80 ist geeignet für ein- oder zweiflügelige Türanlagen bis 80 kg Flügelgewicht. Sein geräuschloses Fahrverhalten prädestiniert den Antrieb insbesondere für den Einsatz in geräuschsensiblen Bereichen. Die Variante ID120 ermöglicht höchsten Zugangskomfort für Türanlagen mit Flügelgewichten bis zu 120 kg – und ist damit neben dem privaten Wohnungsbau und barriere-

freien Wohnen auch bestens für den Objektbereich geeignet.

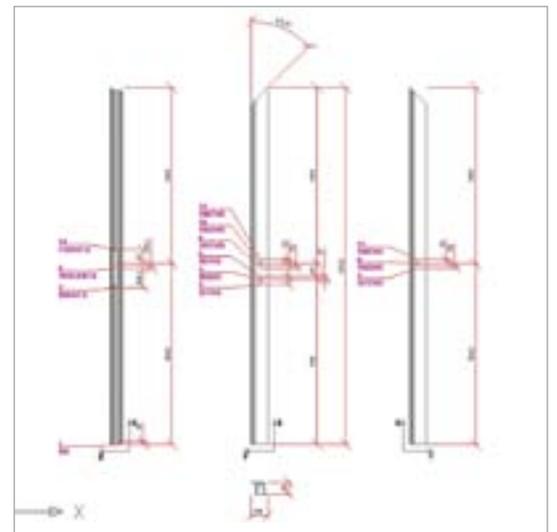
**Alleinstellungsmerkmal** der beiden Schüco ID-Antriebe: Erstmals liegt für die komplette Tür eine Systemprüfung nach der für automatische Türsysteme geltenden DIN 18650 vor. Zudem bietet Schüco als einziger Systemanbieter für die ID-Antriebe Nebenschließkantensensoren, die ebenfalls nach DIN 18650 baumustergeprüft und zertifiziert sind. Einfach installieren: Um den Verarbeitern die Montage zu erleichtern, wurden kodierte Steckverbinder eingesetzt. Der integrierte Drehtürantrieb ID80 steht ab sofort zur Verfügung, die Markteinführung von ID120 erfolgt zum Ende des Jahres.

#### Mehr Details

zur Premiumhaustür Schüco ADS 90 PL.SI und dem Schüco integrierten Drehtürantrieb ID80 finden Sie unter [www.schueco.de/ads-90-pl-si](http://www.schueco.de/ads-90-pl-si) und [www.schueco.de/id-80](http://www.schueco.de/id-80)



Mit der grafischen 3-D-Stabdarstellung in MCO lassen sich frühzeitig, bereits während der Kalkulation in SchüCal<sup>+</sup>, die Bearbeitungen des Stabes mittels Zoomen und Drehen kontrollieren.



Zusätzliche Druckausgaben, wie z.B. die Stabkartenausgabe, erleichtern die Arbeit in der Fertigung.

## Mit MCO beginnt neues Zeitalter

Die neue **SchüCal<sup>+</sup> Maschinenansteuerung (MCO)** führt die Kalkulation und Fertigung auf bisher einzigartige Weise zusammen: Frühzeitig lassen sich Bearbeitungen bereits in SchüCal<sup>+</sup> kontrollieren und bei Bedarf individuell ändern und ergänzen.

Die automatische Ansteuerung von Maschinen spart heute viel Zeit in der Werkstatt. Manchmal bleiben jedoch Wünsche offen: Etwa wenn bei der Fertigung von Türen eigene Bearbeitungen hinzugefügt werden sollen. Nach der bekannten Vorgehensweise hängt man dafür Bearbeitungsgruppen in SchüCal<sup>+</sup> an das Türelement an. Der Änderungsfilter wird auf die zusätzlichen Bearbeitungen ausgelegt und die Bearbeitungen werden generiert. In Form von schwer zu lesenden Makros und Tabellen gehen diese Bearbeitungen dann an die Maschinensteuerung. Erst hier erfolgt die visuelle Kontrolle.

**In der Praxis** kommt es oft vor, dass man Details erst am gefertigten Stab erkennt: zum Beispiel, dass eine Bohrung eigentlich etwas größer hätte sein sollen. Dann heißt es nacharbeiten oder die Daten mit anderen Einstellungen neu generieren. Hier gilt es, Arbeitszeit zu sparen, und an dieser Stelle setzt die neue SchüCal<sup>+</sup> Maschinenansteuerung an: Mit MCO sieht man bereits in SchüCal<sup>+</sup> die erzeugten Bearbeitungen, gemeinsam mit den individuell ergänzten Fertigungsdaten in 3-D. Zur Überprüfung der Details lässt sich der

Stab mit der Maus auswählen und kann komfortabel gedreht und geschoben werden. Sofern Änderungsbedarf besteht, kann der Anwender alle Parameter der Bearbeitungen direkt anpassen. Erfolgte die Prüfung und bedarfsweise Änderung von automatisch generierten und individuellen Bearbeitungen bisher in zwei Programmen – zunächst in SchüCal<sup>+</sup> und später mit der Maschinensteuerung – rücken diese Schritte nun mit MCO eng zusammen.

**Damit Bearbeitungen** auch bei verschiedenen Profilgeometrien und Elementgrößen richtig positioniert sind, definiert man die Positionen mittels Variablen in Formeln. In Verbindung mit einer integrierten automatischen Wanderkennung „zerspart“ die Schüco Maschine auch nur dort, wo tatsächlich Material dafür vorhanden ist. Der Fertigungsprozess wird so durch optimierte Eilvorschübe zusätzlich beschleunigt, und zwar ohne weiteres Zutun des Anwenders. Dies kann für eine einzelne Tür durchaus einige Minuten ausmachen.

**Von Vorteil** ist auch die individuelle Bibliothek, die sich für eigene Bearbei-

tungen mit MCO, etwa für Bohrungen, Kreis- oder Rechtecktaschen, zusammenstellen lässt. Anwender können sie bereits in SchüCal<sup>+</sup> nutzen, indem einzelnen Stäben Bearbeitungen zugewiesen werden.

**Mit MCO hat ein neues Zeitalter** der Maschinenansteuerung für den Metallbau begonnen. Die mit MCO erreichte Zusammenführung von Kalkulation und Fertigung in SchüCal<sup>+</sup> ist bisher einzigartig. Mit ihr ist es möglich, frühzeitig eingegebene Daten zu kontrollieren und zu korrigieren. Bei Bedarf werden alle Bearbeitungen auch als bemaßte Profilstäbe direkt ausgegeben oder nach SchüCad<sup>+</sup> exportiert. Dies bedeutet eine schnelle und einfache Datenübergabe ohne Schnittstellenverluste. Schon heute lassen sich alle Vorteile, die MCO bietet, mit der Profilmaschine Schüco PBX nutzen – die System Einführung für weitere Maschinen folgt in Kürze.

### Weitere Informationen

Bitte wenden Sie sich bei Interesse oder Fragen an den Schüco Service-Desk unter Tel. 0521 783-100.

# Wachsen in der Krise

Mit einer neuen Produktionshalle hat der Fensterhersteller **Traba aus Wiesmoor** – Ostfriesland – gerade in die Zukunft investiert. Trotz wirtschaftlich angespannter Zeiten verzeichnet die Unternehmensgruppe seit Jahren wachsende Umsätze.

Große Ereignisse muss man feiern. Bei der Firma Traba aus Wiesmoor weiß man das. Gleich vier Mal lud das Unternehmen im April dazu ein, die neue Fertigungshalle für Kunststofffenster- und -türen in Augenschein zu nehmen: zur offiziellen Einweihung die Partner, am Bau beteiligte Firmen, Bürgermeister und Wegbegleiter, zum abendlichen Fest Freunde und Mitarbeiter, die Stammkunden zum Infoabend und schließlich die Öffentlichkeit zu den traditionellen Schautagen.

**Alle Gäste hatten Gelegenheit**, die neuen Gebäude zu besichtigen. Neben Büros und viel Platz für Lagerung und Bereitstellung wurde eine 2.000 Quadratmeter große Produktionshalle mit automatischer Fertigungslinie gebaut, in der bis zu 100 Kunststofffenster am Tag hergestellt werden. In der alten Halle ist nun mehr Platz für Trabas zweites, ebenso starkes Standbein, den Aluminiumbau. Hier entstehen Elemente für Fassaden, Wintergärten, Alu-Fenster und -Türen. „Insgesamt können wir durch die neue Halle die Produktion um 50 Prozent erhöhen, sowohl im Kunststoff- als auch im Aluminiumbau“, freut sich Geschäftsführer Dieter Tjarks über die neuen Kapazitäten.

**Zuletzt war es eng geworden** auf der Fertigungsfläche. Denn das Geschäft läuft gut. 25 Prozent Wachstum brachten allein die vergangenen drei Jahre. Gerade im Objektgeschäft, bei der Fassadensanierung, ist die Nachfrage derzeit groß: eine Folge des Konjunkturpaketes der Bundesregierung. Zudem investieren viele Eigenheimbesitzer in Kunststofffenster als energetische Sanierungsmaßnahme. Im Bereich Überdachungen, Wintergärten und Haustüranlagen ist die Auftragslage bei Traba seit Jahren auf einem hohen Niveau. Das Unternehmen ist vor allem im Regionalgeschäft tätig. Die Marke gibt es seit 50 Jahren, eigenständige GmbH ist Traba seit 1991. Dieter Tjarks und sein Partner Fred Lübben, die sich im Maschinenbau-

Studium kennenlernten, übernahmen das Unternehmen vor zwölf Jahren gemeinsam.

**Das Erfolgsrezept** für die Entwicklung des Unternehmens besteht aus mehreren Zutaten. Dieter Tjarks: „Wir bieten alles aus einer Hand: Planung, Gestaltung, Fertigung und Montage. Dabei setzen wir auf hohe Fachkompetenz, gerade in der Gestaltung und in der Montage. Und wir haben starke Partner, zu denen wir langjährige Beziehungen pflegen.“ So arbeitet Traba im Aluminium-Bau seit einem Vierteljahrhundert mit Schüco zusammen. Als Tjarks und Lübben die Firma übernahmen, wechselten sie auch im Kunststoffbereich zum Systemgeber Schüco.

## Weitere Informationen

über den Schüco Partner Traba aus Wiesmoor gibt es unter [www.traba.de](http://www.traba.de)

Das ausführliche Interview finden Sie als Video unter [www.schueco.de/energy-tv](http://www.schueco.de/energy-tv)



Der Eingangsbereich von Traba in Wiesmoor. Die Firma Traba stellt bis zu 100 Kunststofffenster am Tag her.



Zahlreiche Gäste kamen zur großen Eröffnungsfeier der neuen Produktionsstätte in Wiesmoor.

## Zusammenarbeit macht Spaß



„Schüco ist ein namhafter Systemgeber und sehr innovativ. Aber noch wichtiger für uns ist, dass unser Partner zuverlässig ist und dass die Zusammenarbeit einfach Spaß macht. Zu vielen Mitarbeitern im Vertrieb sind enge Freundschaften entstanden. Es ist wie immer im Leben:

An erster Stelle steht der Mensch. Wenn die Chemie nicht stimmt, hat auch alles andere keinen Wert.“ Dieter Tjarks, Geschäftsführer der Traba GmbH aus Wiesmoor

# Gemeinsamer Abschlag für den

Präzision, Perfektion, Professionalität im Einklang mit Natur und Technik: Partner, Markenbotschafter und Schüco Mitarbeiter schlagen auf den **Schüco Open am 28. Juni 2010 in Halle/Westfalen** für Energieeffizienz und nachhaltige Ressourcen-Schonung ab.

Nach dem großen Erfolg der Schüco Open 2009 in Bielefeld ist es am 28. Juni 2010 um 9.30 Uhr wieder so weit: Ein hochkarätiges Teilnehmerfeld spielt im Golfclub Teutoburger Wald in Halle/Westfalen auf dem 6.371 Meter langen „roten Kurs“ erneut um den Titel. Die sechs Professionals Martin Kaymer und Bernhard Langer aus Deutschland, der Schotte Colin Montgomerie, der französische Profi Grégory Havret, der Spanier Miguel Ángel Jiménez und der Australier Geoff Ogilvy vertreten Schüco als Markenbotschafter. Als Gastspieler schlagen außerdem Sven Stüver und Torsten Gideon zu-

sammen mit weiteren etwa 120 geladenen Amateuren und Profis ab.

## Schüco Leitbild Energy<sup>2</sup>

Im Teutoburger Wald haben die Zuschauer bei kostenlosem Eintritt die Gelegenheit, alle Schüco Markenbotschafter gemeinsam auf dem Platz zu erleben: Die sechs Golfer vertreten das Schüco Logo weltweit bei Turnieren. Denn der professionelle Golfsport steht für Präzision und Perfektion im Einklang von Natur und Technik – damit passt Golfen ideal zu Schüco. Die sympathischen und ambitionierten Markenbotschafter verbindet mit

Schüco die berufliche Leidenschaft, die professionelle Einstellung und der Wunsch nach effizientem Klimaschutz und nachhaltiger Ressourcenschonung. Sie teilen mit Schüco den Anspruch „Energy<sup>2</sup>“ – weltweit architektonisch anspruchsvolle Gebäudefassaden zu realisieren, die nicht allein Energie sparen, sondern auch Energie gewinnen.

## Aufmerksamkeit erzeugen

Durch die Teilnahme von sechs internationalen Weltklassegolfern ist die Schüco Open in Halle/Westfalen das wohl bestbesetzte Einladungsturnier

## Hautnah als Schüco Caddie dabei



Für viele Hobbygolfer ein Traum: Einmal mit Martin Kaymer, Geoff Ogilvy, Bernhard Langer, Colin Montgomerie, Miguel Ángel Jiménez oder Grégory Havret über den Platz zu gehen und beim Abschlag und beim Putten

dieser Weltklassegolfer dabei zu sein und sich die besten Tricks abzuschauen. Die sechs Sportler setzen sich als Schüco Markenbotschafter auch für Energieeffizienz und Klimaschutz ein.

Gelegenheit, die Golfprofis hautnah zu erleben, hatten die Gewinner unserer Aktion „Werden Sie Caddie“. Im nächsten Heft stellen wir Ihnen die glücklichen Gewinner vor und berichten von ihren Eindrücken bei den Schüco Open 2010, die am 28. Juni im Golf Club Teutoburger Wald in Halle/Westfalen stattfindet. Dabei können die Schüco Caddies die Sportler nicht nur bei ihren Runden auf dem Platz begleiten, sie sind auch zur Players Night geladen.



Martin Kaymer



Bernhard Langer



Colin Montgomerie

# Klimaschutz

in Deutschland im Jahr 2010. Der Golfsport ist ein hervorragendes Umfeld für Investoren, Bauherren, Architekten, Metallbauer und Solarteure, viele spielen selber. In Presse, Funk und Fernsehen von der Fachpresse bis zu Sponsornews, von der Tagespresse bis zu aktuellen Sport- und Nachrichtensendungen wird über die Schüco Open berichtet werden. Die durch die Medien erzeugte Aufmerksamkeit macht die Marke Schüco noch bekannter. Schüco bietet seinen Partnern eine Auswahl nützlicher Golf-Utensilien als Werbematerial an, mit denen sie bei ihren Kunden gut an-

kommen – ein echtes „hole-in-one“! Im Webshop gibt es Golfbälle, Tees, ein Pitchgabel-Set in einer dazu passenden Geschenkverpackung, eine praktische wie elegante Golftragetasche, griffige Handschuhe oder einen windabweisenden Golfschirm.

## Weitere Informationen

inklusive Anfahrtsskizze zu den Schüco Open finden Sie unter [www.schueco.de/golf](http://www.schueco.de/golf). Die aktuellen Merchandisingartikel unter [www.schueco.de/merchandising](http://www.schueco.de/merchandising)

## Turnierablauf 2. Schüco Open 2010

**Montag, 28. Juni 2010 im Golf Club Teutoburger Wald, Halle/Westfalen**

Erleben Sie als Zuschauer bei freiem Eintritt die Schüco Open:

**9:30 Uhr:** Abschlag zu den 2. Schüco Open

**11:20 Uhr:** Letzte Startzeit von Loch 1

**14:00 Uhr:** Ende der Runde des ersten Flights

**16:00 Uhr:** Ende der Runde des letzten Flights

**17:00 Uhr – 17:30 Uhr:**

Exklusives Pressegespräch mit den Schüco Markenbotschaftern in der VIP Lounge\* (Zugang nur für akkreditierte Gäste und Turnierteilnehmer)

**18:00 Uhr:** Siegerehrung für Turnierteilnehmer in der VIP Lounge\* (Zugang nur für akkreditierte Gäste und Turnierteilnehmer)

\* Vor Ort sind keine Tickets erhältlich



Das offizielle Magazin mit allen Informationen rund um die Schüco Open 2010



Aktuelle Ergebnisse der Markenbotschafter und mehr finden Sie auf der neuen Schüco Golfwebsite unter [www.schueco.de/golf](http://www.schueco.de/golf) oder als kostenlose Schüco App unter [www.schueco.de/golf-app](http://www.schueco.de/golf-app)



Miguel Ángel Jiménez



Grégory Havret



Geoff Ogilvy

# Schüco in Hellas

Jedes Jahr wieder sind die mobilen Ausstellungstrucks von Schüco in ganz Europa unterwegs, um Kunden und Partnern die Möglichkeit zu geben, die neuesten Produkte live zu erleben. Wir sprachen mit einem der Fahrer.

Die Karte von Europa hat er weitgehend im Kopf: Frank Baumgartl fährt einen der Energy<sup>2</sup> Trucks von Schüco, mit dem das Unternehmen seine Produkte in ganz Europa präsentiert – beim Kunden direkt vor Ort. Seit 2005 macht Frank Baumgartl, ein gelernter Elektromonteur, diesen Job – und er macht ihn gern. Norwegen, Schweden, Österreich, den Balkan und die Türkei hat er mit dem Truck bereits bereist. Dabei ist sein Aufgabenbereich nicht auf das Fahren beschränkt. Beim Aufbauen und Einrichten des Trucks sind seine Kenntnisse genauso gefragt.

Seit 2002 stand in diesem Jahr das erste Mal wieder Griechenland auf dem Plan. Vom italienischen Ancona ging es mit der Fähre nach Igoumenitsa in Griechenland. „Mit dem großen Truck, immerhin gut 17 Meter lang, auf die enge Fähre fahren, da braucht es schon ein wenig Fingerspitzengefühl“, sagt Frank Baumgartl. Die Tour nach Griechenland, wie alle anderen Touren, war bis in alle Einzelheiten vorbereitet.

Mit Schüco Innovationen bestückt legte der Truck allein in Griechenland rund 3.800 Kilometer zurück. Die Resonanz auf diesen Beratungsservice war ausgezeichnet. Egal, ob der Truck an einem Hafen stand, auf dem Marktplatz oder in einem Gewerbegebiet, überall nutzten die Kunden die Gelegenheit, sich die Schüco Produkte im Detail anzusehen. Wie nicht anders zu erwarten, waren Möglichkeiten, effizient zu verschatten im sonnigen Griechenland am stärksten gefragt. Besonders gut kam der CTB Sonnenschutz an, eine Neuentwicklung von Schüco. Die Profile aus stranggepresstem Alu sind bis Windstärke 11 einsetzbar. Zum Vergleich: Herkömmlicher Sonnenschutz rollt sich in der Regel bereits bei Windstärke 6 ein. Wer Griechenland kennt, weiß, dass die regionalen Winde erheblich höhere Geschwindigkeiten erreichen können. Was die Kunden ebenfalls stark interessierte, das Thema Solarwärme und Solarstrom.

Unterm Strich kam die Tour so gut an, dass für dieses Jahr noch eine zweite



Frank Baumgartl (re), Schüco Energy<sup>2</sup> Truckfahrer, freut sich mit Stefan Wunder, Vertriebsleiter Schüco Hellas, über die erfolgreiche Tour.

Runde verabredet wurde. „Das ist ungewöhnlich“, sagt Frank Baumgartl. „In der Regel besuchen wir die Länder nur einmal im Jahr.“ Und wie hat Frank Baumgartl die Tour erlebt? „Sicher war Griechenland ein Highlight – ein Land, in das andere Leute in den Urlaub fahren. Und es war wie immer eine interessante und spannende Aufgabe, mit so vielen Kollegen und Kunden zu sprechen und sie zu unterstützen“.

#### Weitere Informationen

Sie haben einen Tag der offenen Tür oder eine Gewerbeschau? Aktuell freie Termine sowie Aktionsflyer, Einladungskarten etc. finden Sie unter [www.schueco.de/demo-truck](http://www.schueco.de/demo-truck)



Attraktiver Standort: der Schüco Truck an einem kleinen Hafen in Kavalla, Griechenland



Zufällige Begegnung: der Truck auf der Plaza in Volos, während die Armee die Nationalhymne anstimmmt

# Ausgezeichnet

Der Hegau Tower in Singen – von Murphy und Jahn entworfen – wurde mit dem **Chicago Design-Award** ausgezeichnet.

Während der Planungsphase war der Hegau Tower in der Bevölkerung umstritten, als er sichtbar wurde, verstummten die Kritiker. „Man kann den Hegau Tower als Symbol dafür sehen, dass es sich lohnt, neue Wege zu gehen und sich für seine Ziele einzusetzen“, so Franz Ebert von fkn aus Neuenstein. Um den Auftrag der Superlative auszuführen, waren etwa 30 Mitarbeiter neun Monate damit beschäftigt, 9.500 m<sup>2</sup> Aluminium-Sonderkonstruktion,

1.300 m<sup>2</sup> Stahl-Glas-Fassadenkonstruktion und 300 m<sup>2</sup> Aluminium Attikaverkleidung zu montieren.

**Am 70 Meter hohen Hegau Tower** kamen objektspezifische Sonderkonstruktionen auf Basis der Serie Schüco Skyline 65 zum Einsatz, und an der Südseite des Gebäudes brachten fkn-Monteure Edelstahl-Sonnenschutzanlagen an.

„Um die statische Lasteinleitung bei der Befestigung der Anlage zu ermöglichen,

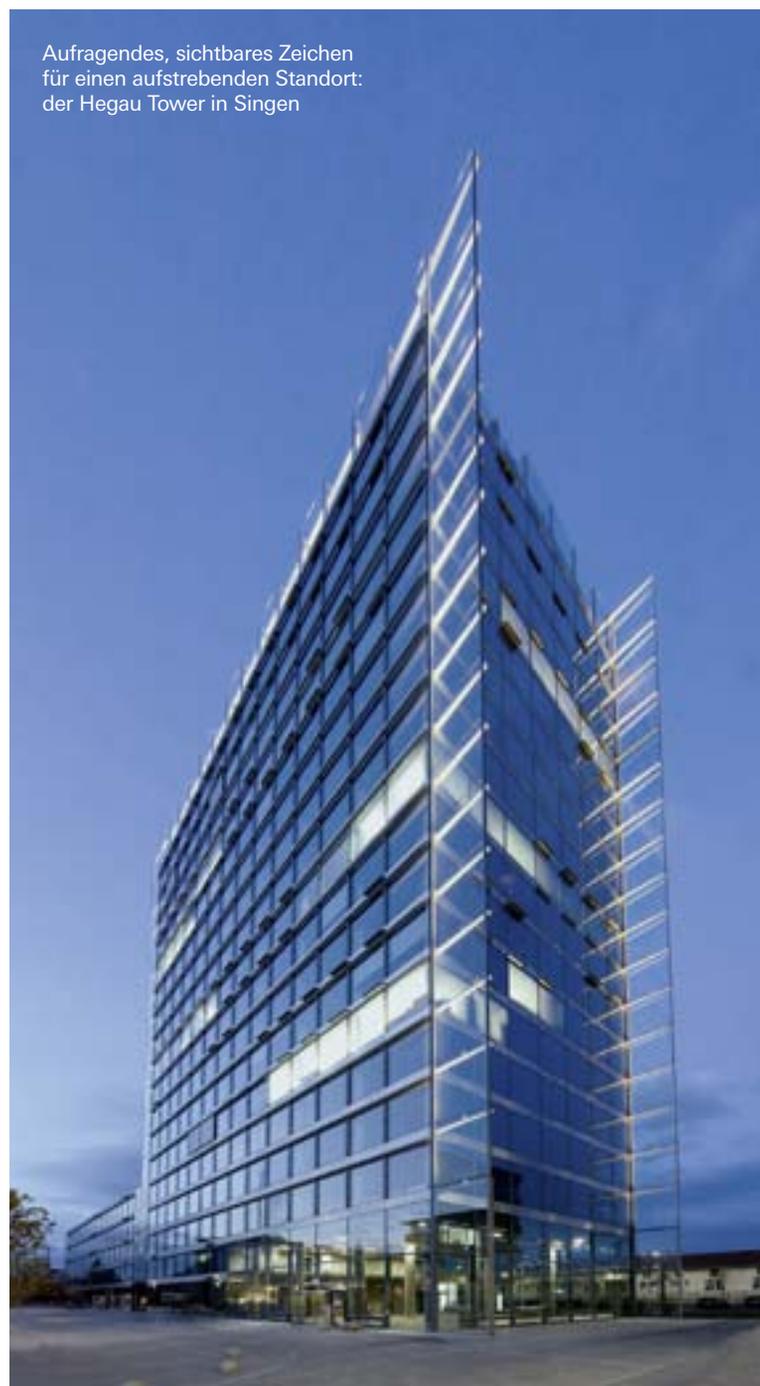


wurden die Profile modifiziert. Bereits im Angebotsstadium haben wir diese in Zusammenarbeit mit Schüco entwickelt“, beschreibt Franz Ebert eine Herausforderung. Eine andere Besonderheit war die Größe der Fassadenelemente: „Für die in der Regel 10 m<sup>2</sup> großen Elemente haben wir spezielle Transportgestelle entwickelt, in denen die Fassadenmodule liegend gelagert auf die Baustelle transportiert werden konnten.“

**Ein Aufwand**, der sich in mehrerer Hinsicht gelohnt hat: Der Hegau Tower, der unter anderem nach Plänen des bekannten Architekturbüros Murphy und Jahn aus Chicago/Berlin entstand, wurde mit dem AIA Chicago Design-Award ausgezeichnet. Ein internationaler Preis, der für exzellente Architektur steht und den das Fassadenbauunternehmen für weitere Vertriebsaktivitäten nutzen wird. Dabei hat sich der Hegau Tower bereits als Türöffner für weitere Projekte bewährt: „Nach dem Projekt Hegau Tower konnten wir drei weitere Objekte, die das Architekturbüro Murphy und Jahn geplant hat, als Auftrag gewinnen.“

## Das ausführliche Interview

mit Franz Ebert und eine Bildergalerie finden Sie unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de) – mehr zum Schüco Partner unter [www.fkn-gruppe.de](http://www.fkn-gruppe.de)



Aufregendes, sichtbares Zeichen für einen aufstrebenden Standort: der Hegau Tower in Singen

## Trends erkennen und umsetzen



„Eine erfolgreiche Zukunft hängt im Wesentlichen davon ab, ob ein Unternehmen Markttrends rechtzeitig erkennt und sich darauf entsprechend vorbereitet. Wir werden unsere Produkte auf ökologische und energetische Anforderungen ausrichten.“

Franz Ebert führte für das fkn-Bauvorhaben Hegau Tower die Verkaufsgespräche bis hin zur Auftragserteilung. Außerdem betreute er den Bauherren bei der kaufmännischen Objektentwicklung.

# Herzlichen Glückwunsch!

Meilensteine setzt, wer sich über Jahre im Auf und Ab der Bauwirtschaft behauptet, Krisen mit Mut und Engagement begegnet und Chancen für das eigene Unternehmen nutzt. Schüco gratuliert daher seinen Partnern, die über **10, 20 oder sogar 125 Jahre** mit hochwertiger Arbeit am Bau erfolgreich waren und wünscht für die Zukunft weiterhin alles Gute.



**125 Jahre Firma Schröter aus Borna**  
 (v. li nach re) Vera Schröter, Bernd Schröter, Andreas Berger, Schüco Gebietsmanager, und Thilo Lehmann, Schüco Fachberater Fassadentechnik



**20 Jahre Thiem Security Solutions GmbH aus Schkeuditz**  
 Andreas Berger, Schüco Gebietsmanager (li) und Kai Pusch, Schüco Stahlssysteme Jansen (re) gratulieren Jürgen Thiem.



**10 Jahre Luckey GmbH aus Bad Wünnenberg-Haaren**  
 Kai Gronostay, Schüco Gebietsmanager (li), und Vertriebsleiter Reiner Baumgartner (re) gratulieren Hans-Werner Luckey, Geschäftsführer Luckey GmbH.



**10 Jahre Firma Imdahl aus Vettweis – LUXHEIM**  
 Schüco Gebietsmanager Günther Beginn (li) gratuliert Roswita Bille (Mitte) und Hubert Bille (re) zum Firmenjubiläum.

## Schüco Partner – mit neuer Fotogalerie im Internet!

„Weißt du noch damals?“, könnte mancher sagen, wenn er das Jubiläums-Bild von sich, seinen Kollegen und dem Schüco Außendienst bei der Urkundenübergabe betrachtet. Reine Nostalgie? Keineswegs! Denn wer ab und zu mal auf Geleistetes zurückschaut und stolz

darauf ist, geht motivierter an neue Aufgaben heran. Selbstverständlich ist auch der Unterhaltungsfaktor nicht zu vergessen: Vielleicht steht bei Ihnen bald das nächste Jubiläum an? Dann setzen Sie sich mit Ihrem Schüco Außendienst in Verbindung!



Finden und gefunden werden: Die neue Fotogalerie unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de) zeigt die Jubilare der vergangenen Jahre.

# Fußball total!



1. Preis: Ideal für die sportliche Mittagspause – ein Tischfußball im Schüco Design

Robust und standfest muss er sein, ein guter Kicker – wie der Tischfußball zu- meist genannt wird – sonst macht das Spiel keinen Spaß. Der erste Preis erfüllt auch alle anderen Kriterien: zweifach ver- chromte Stangen, Voll-Kunststofffiguren, die quasi nicht kaputtgehen und mass- sive Kickergriffe. Beste Voraussetzungen also, um im Freundeskreis ein Turnier auszurichten oder für die sportliche Mit- tagspause mit Kollegen.

2. bis 10. Preis: je ein Fußball im Schüco Design. Der Ball ist handgenäht.

Übrigens: Teilnehmer, die bei der Verlo-

sung kein Glück haben, können die Preise auch über den Webshop bestellen:

**www.schueco.de/webshop**

## So machen Sie mit

Um am Quiz teilzunehmen, suchen Sie die unten stehenden Bildausschnitte im Heft, notieren die Seitenzahl in den Kästen und addieren sie. Die Summe in eine E-Mail schreiben und senden an **schueco-partner@schueco.com**

Einsendeschluss ist der **31.07.2010**.

Viel Glück!



2. – 10. Preis: Hält fit und bringt Spaß – der handgenähte Lederball.

Teilnahmeberechtigt sind ausschließlich gewerbliche Betriebe des Fenster- und Fassadenbaus, die sich im Part- nerbereich unter [www.schueco-partner.de](http://www.schueco-partner.de) bis zum **31.07.2010** für das Gewinnspiel anmelden. Handelt es sich bei dem Teilnehmer um eine natürliche Person, muss diese das 18. Lebensjahr vollendet haben. Gehen mehr als zehn 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 einver- standen. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.



Seite



Seite



Seite



Seite



Seite



Gesamt

