

SCHÜCO

partner | 03

2015

Das Kundenmagazin



Wegweisend einfach

Schüco bringt mit ADS SimplySmart eine neue Türenplattform mit 5-Kammer-Profil auf den Markt

Seite 14

In die Zukunft investiert

Firma Breidenbach erwirbt eine neue Ausklinksäge für innovatives Bauvorhaben mit Schüco LightSkin

Seite 26

Erfolgsstory aus Sachsen

Schüco Partner Medicke ist mit den Kundenansprüchen gewachsen: Das Unternehmen verarbeitet heute hochmoderne Fassaden der Superlative. Im Interview mit Marcus Medicke erfahren Sie, wie es zur Expansion und Spezialisierung kam.

Herr Medicke, Sie feiern in diesem Jahr 25-jähriges Betriebsjubiläum. Eigentlich gibt es Ihre Firma schon viel länger.

Mein Großvater Bernhard gründete die Firma L. F. Medicke als Bauunternehmen im Jahre 1938. Gemeinsam mit meinem Vater Manfred baute er das Unternehmen auf, bis es 1972 von der DDR-Regierung zwangsenteignet und verstaatlicht wurde. Erst mit der Wiedervereinigung bekam unsere Familie das Unternehmen zurück. Im Nachwendebauboom gab es eine große Nachfrage nach Fenstern und Türen, das erleichterte den Neustart.

Seit 2005 sind Sie Geschäftsführer und Gesellschafter in der dritten Generation. Warum und wann sind Sie ins Familienunternehmen eingestiegen?

Als mein Vater im Alter von 61 Jahren plötzlich verstarb, musste ich über Nacht ins Unternehmen einsteigen. Von 1993 bis 2005 durchlief ich alle Abteilungen der Firma, bis ich genügend Erfahrungen hatte, die Verantwortung für das Objektgeschäft zu übernehmen. Seit 2005 bin ich geschäftsführender Gesellschafter.

Sie haben dann schnell expandiert. War damals schon eine Spezialisierung auf hochwertige Fassaden absehbar?

Weder die Expansion noch die Spezialisierung waren so abzusehen. Antrieb für alle Entwicklungen im Hause Medicke waren unsere Kunden. Wir

haben deren Wünsche mit Fleiß und Engagement umgesetzt. Schrittweise übertrugen uns die Kunden immer größere Projekte, immer neue Herausforderungen. Es ist uns gelungen, mit den Entwicklungen des Markts mitzugehen. In den letzten Jahren haben wir selbst bei einigen Projekten neue Maßstäbe gesetzt, etwa am Rheinauhafen in Köln oder am Campus@Home in München.

Was haben Sie getan, um Ihr Unternehmen auf dem Markt zu platzieren?

Persönlichkeit, Fachverstand und Solidität schaffen langfristig Alleinstellung am Markt. Komplexe Aufträge fordern menschliches Engagement, wachsendes Know-how und wirtschaftliche Kalkulation. Wenn ein Auftraggeber das Vertrauen in uns setzt, sein Fassadenprojekt umzusetzen, dann sind wir auf allen drei genannten Aufgabenfeldern gefordert. Erfüllen wir dies zur Zufriedenheit des Kunden, dann haben wir unseren Platz im Markt gesichert.

Was fasziniert Sie am Thema Fassade?

Fassaden sind das Gesicht eines Gebäudes und damit prägend für Straßenzüge, Quartiere oder das ganze Stadtbild. Das Medicke Team gestaltet Urbanität aktiv mit und das ist eine äußerst komplexe, aber sehr schöne Aufgabe. Beispielhaft dafür ist das aktuelle Projekt Sapphire von Daniel Libeskind, ein neuer Wohnkomplex in Berlin Mitte. Eine Besonderheit der Fassadenlösung



Bleibende Herausforderung

„Meine Mannschaft wird von unseren Auftraggebern ständig herausgefordert, neue Lösungen zu finden. Unsere Motivation ist es, diese Lösungen gemeinsam mit dem Kunden zu suchen und so ein ganzheitliches Fassadenkonzept zu entwickeln.“ Marcus Medicke, Geschäftsführer Medicke Gruppe

Urheber: pure rendering gmbh



Typisch für den US-amerikanischen Architekten Daniel Libeskind: das Projekt Sapphire. Hier fertigt und montiert Medicke die Schüco Systeme AWS 75.SI, ADS 70.HI, FW 50.*S sowie AWS 57.RO inklusive der Keramikfassade.

Im Profil

Die Medicke Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Glauchau und weiteren Standorten in Borna und Leipzig beschäftigt 134 Mitarbeiter, 80 im gewerblichen und 54 im kaufmännischen Bereich. Schwerpunkt ist das europaweite Objektgeschäft. Dafür entwickelt, plant, baut und montiert Medicke Fassadenlösungen für Unternehmens- und Verwaltungsgebäude, Einkaufszentren, Hotels und Wohnkomplexe. Das Leistungsspektrum reicht von Fenstern und Türen über Pfosten-Riegel-Fassaden und Sonderprofilfassaden bis zu Vorhang- und Elementfassaden. Dabei realisiert das Unternehmen alle gängigen Materialkombinationen: Aluminium, Stahl, Glas und Keramik. Der Umsatz liegt bei 30 Millionen Euro im Jahr. Weitere Informationen unter www.medicke.de



Wohn- und Geschäftshaus am Rheinauhafen Köln: Medicke plant, fertigt und montiert hier 1.200 m² Fenster, 2.800 m² Fassade, Blechfassade sowie Sonnenschutz und Automatiktüren.



ist die Beschichtung der Keramik mit Titaniumoxid. Die Oberfläche ist bioaktiv und kann sich selbst reinigen. Zudem erzeugt sie unter Sonneneinstrahlung Aktivsauerstoff, der die Luft der Umgebung reinigt. Eine Neuheit, die wir das erste Mal in Deutschland umsetzen. Ausgeführt haben wir außerdem die Schüco Systeme AWS 75.SI, ADS 70.HI, FW 50.*S sowie AWS 57.RO.

Im Bereich Fassaden hat sich in den letzten Jahren viel getan. Welche Entwicklung sehen Sie besonders positiv? Grob gesagt, hat sich die einfache Lochfensterfassade in den letzten Jahren rasant zu einer gestalterisch anspruchsvollen Individuallösung revolutioniert. Jeder Bauherr und jeder Architekt möchte eine besondere Gebäudevision verwirklichen. Fassaden haben heute eine andere Wertstellung im Gesamtgebäude als früher. Natürlich ist das gut für das Unternehmen Medicke und seine kreativen Mitarbeiter. Die Symbiose von intelligenter Fassadentechnologie und ästhetischer Emotion ist das Zukunftsfeld der Medicke Unternehmensgruppe.

In welcher technischen Neuerung sehen Sie das größte Potenzial? Hier wären zwei zu nennen. Erstens können wir immer mehr Materialien miteinander kombinieren, was unse-

re Möglichkeiten in der Gestaltung erweitert. Zweitens erlauben heute Fassadenachsen und Ausbauraster über Jahrzehnte hinweg eine flexible Gebäudenutzung im Inneren, was ein längeres Gebäudeleben garantiert. Neben der Energiebilanz, die ein Gebäude aufweist, ist dies ein wichtiger Aspekt für die Nachhaltigkeit in der Nutzung.

Sehen Sie in diesem Bereich noch neue Felder, die Erfolg versprechen?

Die großen Entwicklungstrends sind meines Erachtens für die nächsten Jahre gesetzt. Weitere Neuerungen wird es permanent bei der Umsetzung im Detail geben. Jedes neue Projekt ist eine Chance, alte Lösungsansätze zu überdenken, neue innovative Ansätze zu verwirklichen. Aber wer kann schon vorhersehen, ob und wann eine neue technische oder ästhetische Revolution in der Architektur auf uns zukommt?

Wie verlief die bisherige Zusammenarbeit mit Schüco?

Schüco ist aus meiner Sicht in der Produktentwicklung immer einen Schritt voraus. Und da wir fast ausschließlich Sonderlösungen für den Objektbau fertigen, benötigen wir einen innovativen Systemlieferanten. Daher ist Schüco ein wichtiger Lieferant. Das ist eine Partnerschaft



Fotos ©Anton Schedlbauer, München

Campus@home, Martinsried bei München: Das Boardinghaus ist 28 Meter hoch und bietet 42 Hotelzimmer.

auf Augenhöhe, denn Schüco und Medicke pflegen das gleiche unternehmerische Selbstverständnis, sowohl beim Anspruch an die Produktqualität als auch beim Anspruch an die Servicequalität. Bei unseren Aufträgen kommt es auf das intelligente Zusammenspiel von Ästhetik und Funktionalität an. Schüco überrascht uns immer wieder mit neuen Möglichkeiten, wie bei Beschlagsystemen oder schmalere Profilansichten.