

OBJEKTIV

Magazin für Architekten und Verarbeiter

0 | 17
20 | 2

BESUCH BEIM REKORDMEISTER

Architekt Tom Ferster blickt hinter die Kulissen an der Säbener Straße

MARINE-PEILTURM AUF RÜGEN

Martin Hurtienne über die Kuppel, die sein Leben verändert hat

PERFEKTE INDIVIDUALISIERUNG

Supersportwagen von RUF und das Dorotheen Quartier in Stuttgart

25 JAHRE RAICO

Mitarbeiter verraten ihre unvergesslichsten Momente





Die Redakteure der Objektiv kamen mit folgender Frage auf mich zu: „Bitte vervollständigen Sie für die Jubiläumsausgabe doch folgenden Satz: In 25 Jahren RAICO werde ich nie den Moment vergessen, als ...“

... es bei uns ans Eingemachte ging. Vor rund 20 Jahren, wir waren damals zehn Mitarbeiter, haben wir uns vom Metallbauer zum Systemhaus gewandelt. Damals führten wir intensive Gespräche darüber, ob und wie wir diesen Übergang am optimalsten vollziehen. Auch sehr hilfreich für diesen Entwicklungsschritt war es, uns von einem Unternehmensberater coachen zu lassen. In einem mehrtägigen Workshop haben wir unsere Unternehmens-Vision gemeinsam erarbeitet. Darin haben wir verankert, wohin und vor allem wie sich unsere Firma in den folgenden Jahrzehnten weiter entwickeln sollte und auf welche Unternehmenswerte wir dabei besonderen Wert legen. Dieses gemeinsame Bild hat uns all die Jahre geleitet und der Begriff „Begegnungsqualität“ war hier für uns ein wichtiger Punkt. Das Besondere dabei: Ein solcher Begriff bezieht sich nicht nur auf das Verhältnis zu unseren Kunden und Lieferanten – er bedingt auch das Verhalten innerhalb der Firma. Aus diesem Grund haben wir bereits zu einem sehr frühen Zeitpunkt festgelegt, dass viele unserer Mitarbeiter an Seminaren zur Persönlichkeitsentwicklung teilnehmen.

Für mich war diese Persönlichkeitsschulung ein sehr effektives Training. Bei den Seminaren lernten wir unsere Stärken sehr gut kennen. Mein Vater war ein Unternehmer alter Schule. Obwohl ich schon mit 15 Jahren an den Zeichenbrettern im Betrieb meines Vaters vorbeigelaufen bin und mir gedacht habe: „Das würde ich anders machen“, sagte er zu mir, dass ich eine Banklehre machen muss. Das Paradoxe daran ist: Mein Partner, Albert Inninger, war vor RAICO Techniker und ich der Kaufmann. Albert wollte aber lieber in den Vertrieb gehen. Also haben wir unsere Aufgabenbereiche getauscht und konnten somit unsere Talente und Stärken optimal einsetzen. Mein Lieblingsspruch „Es ist gut wie es ist, weil es ist wie es ist“ hat sich auch hier bewahrheitet. Ohne diese Erfahrungen wäre RAICO nicht das, worauf wir heute alle stolz sein können und ich durfte meine Leidenschaft für die Konstruktion ausleben.

Wir sehen uns als Fassadenprofi ohne „Fassade“. Die menschliche und partnerschaftliche Zusammenarbeit untereinander, mit unseren Kunden und Lieferanten ist für mich ein wesentlicher Faktor für unseren dauerhaften Erfolg. Ich bin sehr stolz darauf, was wir mit unserem motivierten Team erreicht haben.

Wir haben alle Weichen dafür gestellt, dass wir auch in Zukunft der Systempartner für Sie sind.

Rainer Vögele

Gründer und Gesellschafter, RAICO Bautechnik GmbH

LEISTUNGSVERZEICHNIS



6 MARINE-PEILTURM AUF RÜGEN

Post vom Kap Arkona:
Wie eine Kuppel
eine ganze Firma formte



18 PERFEKTE INDIVIDUALISIERUNG

Supersportwagen von RUF und
Stuttgarts Dorotheen Quartier



26 25 JAHRE RAICO

Mitarbeiterbefragung: Welche
Momente werdet ihr nie vergessen?

04 ZUSAMMENSPIEL

Rennrad-Tour mit Hüttenbesuch am
oberbayerischen Wendelstein

22 WEITBLICK

Bauelemente aus dem 3D-Drucker und
Algen als Biokerosin für Flugzeuge

10 DES KAISERS BAUMEISTER

Guided Tour beim FC Bayern: mit Architekt
und Bauleiter an der Säbener Straße

24 SCHULTERBLICK

Zu Gast bei AllesWirdGut Architektur
in Wien und München

BRÜDER IM GEISTE

DEUTSCHLAND

BAYRISCHZELL

ÖSTERREICH



Seit Jahren arbeiten sie zusammen, regelmäßig tauschen sie sich über ihre private Leidenschaft, das Rennradfahren, aus. Im vergangenen April fasste sich RAICO-Objektvertriebler Gunther Helmle ein Herz und lud Ulrich Hubl von PBI Fassadentechnik zu einer Spritztour durch seine Heimatregion ein. Vom oberbayerischen Luftkurort Bayrischzell aus radelten die beiden auf der Sudelfeldstraße zur Passhöhe auf etwa 1100 Metern Höhe, blickten auf den kokosraspelweißen Wendelstein und gaben jede Menge Biker-Geschichten zum Besten. Auch an die Zufuhr von wichtigen Elektrolyten für ihre Körper dachten sie. Profis eben. 



BRIEFFREUND AUF RÜGEN

Als er dem Marine-Peilturm am Kap Arkona eine neue Stahl-Glas-Krone aufsetzen sollte, hielt der Geschäftsführer der FLZ Stahl- und Metallbau Lauterbach GmbH die Luft an. Hohe Windstärken, Salzbelastung in der Luft, eine schwebende Kuppel vor laufenden TV-Kameras und zuvor keinerlei Erfahrung. Erinnern Sie sich noch an unser erstes gemeinsames Projekt, Herr Hurtienne?

Brief: Martin Hurtienne

*Sehr geehrter Herr Vogel,
Sehr geehrter Herr Langes,*

es ist an der Zeit, heute im November 2017, dass ich Ihnen einen Brief schreibe, der über unsere Projektgeschäfte hinausgeht. Sie feiern mit Ihrer Firma nun Ihr 25-jähriges Jubiläum und haben mich gefragt, ob ich mich an unser erstes gemeinsames Projekt erinnere. Das Projekt – die Glaskuppel für den Marine-Peilturm am Kap Arkona auf der Insel Rügen – war für unsere Unternehmensentwicklung zutiefst richtungsweisend und hat unseren Ruf in



der ganzen Region gestärkt. Das Abenteuerliche war: Wir hatten keinerlei Erfahrung mit Pfosten-Riegel-Fassaden, schon gar nicht bei einer Kuppelkonstruktion. Und der Peilturm steht ja nicht irgendwo, sondern am nördlichsten Punkt der ehemaligen DDR. Dort herrscht raues Meeresklima mit hohen Windstärken, Salzbelastung in der Luft und hoher UV-Strahlung. Uns war klar: Nach abgeschlossener Montage der Kuppel können wir zu einem späteren Zeitpunkt nur mit hohen Kosten etwas überarbeiten. Deswegen musste das Ergebnis hundertprozentig sein.



GLEICH GESCHAFFT: DIE GLASKUPPEL WIRD IN ECHTER HANDARBEIT GESCHLOSSEN

Heute machen wir größere und komplexere Stahl-Glas-Konstruktionen. Wir haben allein in Berlin tolle Referenzen wie die Akademie des Jüdischen Museums von Architekt Daniel Libeskind oder das Neue Museum Berlin von Architekt David Chipperfield. Im Jahr 1995 aber hat uns die Beratung und Erfahrung von RAICO den Blick für dieses Marktsegment erst geöffnet. Damals haben wir das RAICO-System regelrecht gelernt. Unsere Konstruktion, unser Einkauf, unsere Werkstatt, die Monteure, alle. Bis tief in die Nacht standen wir mit Ihnen im Austausch, und Ihr Außendienstler hat mit uns alle Details durchgesprochen. Einen Mitarbeiter für mehrere Tage nach Rügen zu schicken, um ein junges Unternehmen zu unterstützen – das hat uns sehr geehrt.

Meinen emotionalsten Moment habe ich auch heute noch klar vor Augen. Wir haben die Stahlkonstruktion der Kuppel bei uns in der Werkstatt vollständig vormontiert und die Dichtungen und Glashalter schon befestigt. Per Tieflader haben wir sie unter Sonderfahrzeug-Geleitschutz der Polizei über die extra für uns gesperrten Straßen zum Kap gefahren. Dort angekommen, wurde die Kuppel

von einem Autokran auf den Peilturm gehoben. Vor den Augen von Presse und Fernsehen schwebte die Kuppel zur Spitze. Da habe ich einfach nur noch die Luft angehalten.

Wir hatten die Dübel vorher schon eingemessen und gesetzt, sodass wir die Stahlkonstruktion mit den angeschweißten Fußplatten und Bohrungen direkt auf die Dübel setzen konnten. Es passte perfekt! Danach mussten wir mehrere Tage warten, um die Glasscheiben einzusetzen, weil es einfach zu stürmisch war. Schließlich haben wir nachts bei Scheinwerferlicht verglast. Was für ein Abenteuer.

„Projekt Peilturm“ hat uns in der Region sehr viel Aufmerksamkeit und Anerkennung gebracht. Heute haben wir in unserer Zentrale auf Rügen 60 Mitarbeiter, und noch immer verwenden wir das RAICO-System regelmäßig. In meinen Augen ist es genial gebaut, eine Konzeption ohne Schwachstellen. Eine Stahl-Glas-Fassade oder ein Stahl-Glas-Dach läuft ja nicht mal eben vom Band, wir bauen oft Sonderlösungen. Das System macht es möglich, dass wir die gleichen Bauelemente immer wieder für neue Anforderungen und Geometrien einsetzen können.

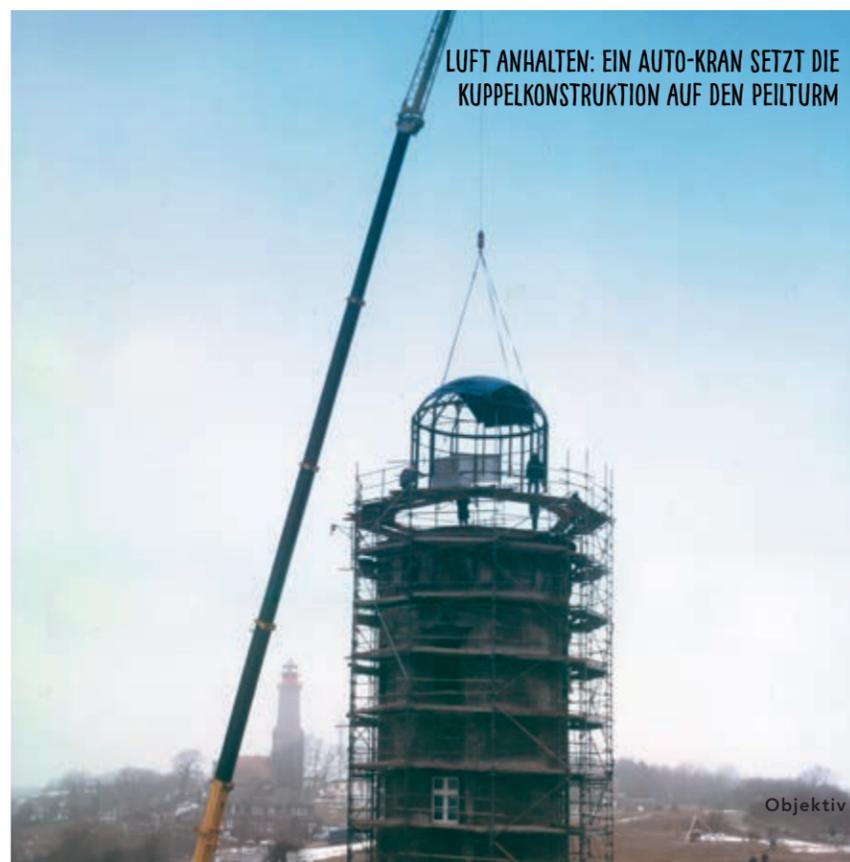
Das Kernstück ist in meinen Augen das Dichtungssystem mit den Entwässerungen und Belüftungen und die Möglichkeit, diese Dichtungen sehr flexibel zusammenzuführen und miteinander zu verkleben. Und dann auf diesem Schraubkanal verschiedenste Bauteile zu montieren.

Vor allem aber habe ich vom ersten Moment an gespürt, dass uns die selbe technische Leidenschaft verbindet. Das ist bis heute so, und dafür danke ich Ihnen. Ich schätze Ihr Konzept sehr, neben standardisierten Lösungen auch Sonderlösungen mit uns gemeinsam zu entwickeln.

Zu Ihrem Jubiläum gratuliere ich Ihnen ganz herzlich und wünsche Ihnen und Ihren Mitarbeitern Gesundheit und weiterhin viel Erfolg für Ihre innovativen Entwicklungen in Gegenwart und Zukunft.

Mit besten Grüßen von der Insel Rügen

Martin Hurtienne, Geschäftsführer
FLZ Stahl- und Metallbau Lauterbach GmbH



LUFT ANHALTEN: EIN AUTO-KRAN SETZT DIE KUPPEL KONSTRUKTION AUF DEN PEILTURM

PROJEKT	Peilturm-Kuppel am Kap Arkona
STANDORT	Rügen, Deutschland
BAUZEIT	1995
BAUHERR	Gemeinde Putgarten, Altenkirchen
GENERALPLANER	AIW, Architekten- und Ingenieurwerkstatt, Berlin
FASSADENBAUER	FLZ Stahl- und Metallbau Lauterbach GmbH www.flz-lauterbach.de
RAICO-SYSTEM	RAICOTHERM S 50, Vorgänger der THERM ⁺ S-I Fassade



DES KAISERS BAUMEISTER

AH-Treffen beim Rekordmeister: Architekt Tom Ferster, Bauleiter Christoph Eisenhut und RAICO-Gründer Albert Inninger begehen das Gelände des FC Bayern München und blicken auf ihre gemeinsamen Bauprojekte an der Säbener Straße zurück. Dabei erklären sie, was es mit dem „Kirchenfenster“ und der „Kahn-Klappe“ auf sich hat und wie das Urteil des Kaisers ausfiel. Startpunkt: die berühmte Eingangsfassade.

Text: Lars Thieleke, Fotos: Andrea Jall

Tom Ferster: Schaut immer noch gut aus, oder? Mit ihr ging alles los. Wie lange ist das jetzt her?

Christoph Eisenhut: Es war 1989, als wir die runde Glasfassade errichtet und das Verwaltungsgebäude umgebaut haben.

Albert Inninger: Das kommt hin. Ich weiß noch, wie ich ein paar Jahre zuvor meinen Bayern-Fanclub gegründet hatte. Wir wollten einen vernünftigen Fanclub und keinen, bei dem die Leute Krawall machen. Das hat Uli Hoeneß gefallen. So habe ich ihn kennen gelernt und auf einer Weihnachtsfeier von den geplanten Umbauten und der Ausschreibung erfahren. Ich wollte das Projekt unbedingt. Für meinen FC Bayern zu arbeiten, war für mich das Größte. Als ich die Ausschreibung gewonnen und den Auftrag bekommen hatte, war ich auf Wolke sieben.

Tom Ferster: Bei uns lief es ziemlich entspannt. Jeder Architekt sollte einen Entwurf zeichnen, so wie er sich die Eingangsfassade eben vorstellt. Also habe ich meine Skizze eingepackt und habe sie Franz Beckenbauer, Fritz Scherer, Kurt Hegerich und Vizepräsident Hans Schiefele vorgelegt. Fritz Scherer hat zu meinem



runden Entwurf gesagt: „Das schaut ja aus wie's Hofbräuzeitel auf dem Oktoberfest.“ Ein Bekannter nannte es kürzlich das „Kirchenfenster“. Die meisten anderen Architekten hatten vier-eckige Kisten gezeichnet, so weit ich mich erinnere. Ich wollte etwas anderes machen, um ins Gespräch zu kommen.

Albert Inninger: War das etwa der Grund dafür, dass dein Entwurf rund und nicht eckig ausfiel?

Tom Ferster: Vor allem wegen der Spannung im Fußball, die ich in das geradlinige Gebäude übertragen wollte. Und ich wollte das runde FCB-Emblem darin unterbringen. Mir ist am Zeichentisch aufgefallen, dass ich das Bayern-Emblem unwahrscheinlich schön finde, ich halte es für eines der schönsten Embleme für einen Fußballclub. So hat die jahrelange Zusammenarbeit mit dem FC Bayern begonnen. Ich habe die künstlerische Leitung vieler Projekte gemacht und Christoph die Bauleitung. Und du hast die Elemente geliefert, Albert.

Albert Inninger: Ich werde nie vergessen, was damals geschah, als die fertige Glasfassade auf die Baustelle kam! Der Monteur zog sie hoch, und ich sagte: „Da stimmt was nicht. Irgendetwas stimmt da nicht.“ Und plötzlich dämmerte es mir: Die Raute im Emblem verlief nicht von links unten nach rechts oben, sondern genau umgekehrt!

Christoph Eisenhut: Das hab ich ja gar nicht gewusst!

Albert Inninger: Ich dachte: Gott sei dank, ist mir das aufgefallen, bevor es die Bild-Zeitung erfährt. Diese falsche Scheibe steht heute bei mir im Keller. Vielleicht lasse ich sie irgendwann mal in meinen Wintergarten einbauen.

Tom Ferster: Man sollte sie unter Denkmalschutz stellen. Ich weiß noch, als wir die Baracke weggebrochen haben, in der Franz Beckenbauer als Spieler nach dem Training immer geduscht hatte. Die hätte auch unter Denkmalschutz gehört.

Christoph Eisenhut: Und deine Schießscharten auch.

Tom Ferster: Du meinst die sehr schmalen Fenster?

Christoph Eisenhut: Richtig. Da habe ich mich gefragt: Warum lässt du keine geschweiften Fenster einsetzen und bestehst auf deine Schießscharten?

Tom Ferster: Ich wollte, dass das Verwaltungsgebäude und das Leistungszentrum in der gleichen Optik gehalten sind und eine Einheit bilden. Und das Proficenter, in dem sich die Spieler umziehen und auch das Ermüdungsbecken steht, brauchte nun mal einen geschlossenen Charakter. Daher die Schießscharten, denn so können die Paparazzi nicht in die Kabine schauen.

Christoph Eisenhut: Wir sind damals nach Eindhoven und bis nach England gefahren, um uns andere Trainingsgelände

„Du musst die Schränke oben schräg machen, sonst lassen die Spieler ihre gebrauchten Unterhosen darauf liegen.“



ARCHITEKT TOM FERSTER (MITTE) ERKLÄRT RAICO-GRÜNDER ALBERT INNINGER (LINKS) UND BAULEITER CHRISTOPH EISENHUT (RECHTS) SEINE „SCHIESSCHARTEN“-FENSTER



DURCHDACHTE LAUFWEGE: VOR DER KABINE WERFEN DIE SPIELER IHRE WÄSCHE IN DIESE KLAPPE

anzuschauen. Aber die waren alle direkt am Stadion und nicht wie beim FC Bayern eigenständig.

Tom Ferster: Ich erinnere mich auch noch, wie ich die ersten Schränke der Umkleidekabine für den Schreiner selber gezeichnet habe. Dafür habe ich damals mit dem Betreuer gesprochen und der sagte: „Du musst die Schränke oben schräg machen, sonst lassen die Spieler ihre gebrauchten Unterhosen darauf liegen.“ Das habe ich auch gemacht. Und der Hausmeister bestand auf einen Generalschlüssel für die Schränke und hat mich gebeten, nicht nur Zahlenschlösser, sondern auch „Schlüsselschlösser“ dafür einzurichten. Er meinte, dass nach jedem zweiten Training irgendein Spieler klagte: „Ich kriege mein Schloss nicht auf, hab meine Zahlen vergessen.“

Albert Inninger: Ist nicht dein Ernst!

Tom Ferster: Und ob! Wir haben sogar genau überlegt, welchen Weg die Spieler zurücklegen, wenn sie vom Trainingsplatz kommen. Noch heute werfen die Spieler auf dem Weg in die Kabine ihre schmutzige Wäsche in die Wäscheklappen. Eine Klappe für



Wäsche, eine für Schuhe. Und wenn damals Lothar Matthäus zu seinem Schrank kam, hing da ein frischer Bademantel für ihn. Aber ich glaube, das hat sich heute alles geändert.

Christoph Eisenhut: Was heißt heute? Vieles hat sich ja noch während des Bauens geändert! Ins Proficenter sollte ursprünglich ein Aufenthaltsraum integriert werden, eine Art Restaurant, in dem man bei Europapokalspielen Real Madrid empfangen wollte. Und dort sollte auch der Shop auf 20 Quadratmetern mit ein paar Schals und Mützen mit rein. Noch bevor das Restaurant fertig war, war der Shop schon so groß, dass das Restaurant wieder rausgerissen wurde. Wenn man bedenkt, dass das heute alles im Service Center auf etwa 500 Quadratmetern geschieht ...

Tom Ferster: Stimmt. Die Umbauten liefen permanent. Immer wenn ein neuer Trainer kam, zum Beispiel damals bei Jürgen Klinsmann, gab es neue Vorstellungen. Hast du von dessen Zeit als Spieler eigentlich auch ein Trikot in deiner Sammlung, Albert?

Albert Inninger: Ich habe seit 30 Jahren von jedem Jahrgang zwei bis drei Trikots, aber von Jürgen Klinsmann habe ich keines. In den letzten Jahren habe ich immer ein Trikot von Franck Ribery genommen. Mein absoluter Lieblingsspieler.

Christoph Eisenhut: Wart ihr damals bei der Grundsteinlegung unseres ersten Projekts dabei? Die Feier, nach der wir die

Eingangsfassade und das Verwaltungsgebäude gebaut haben? Da waren Spieler wie Mani Schwabl und Radmilo Mihajlovic anwesend. Und natürlich Jupp Heynckes! Der war damals Trainer.

Tom Ferster: Jupp Heynckes habe ich stets als überaus sympathischen und bescheidenen Mann wahrgenommen.

Christoph Eisenhut: Absolut. Und Klaus Augenthaler werde ich auch nie vergessen, ein absolutes Unikat. Das gibt es heute leider immer seltener.

„Wir mussten uns durch die Schlangen vom Kartenvorverkauf zwängen.“

Tom Ferster: Es ist schon eine andere Zeit heute. Allein der Kartenvorverkauf. Heute geschieht das alles online.

Christoph Eisenhut: Damals war der Kartenvorverkauf im Ursprungsgebäude in der Säbener Straße 51, und zwar im ersten Stock. Wenn ein Europapokalspiel anstand, waren da lange Schlangen durchs Treppenhaus bis auf die Straße. Als wir das

Verwaltungsgebäude aufgestockt haben, mussten wir uns durch die Schlangen zwängen und wurden böse angeschaut, weil alle dachten, wir wollten uns vordrängeln.

Albert Inninger: Der Umbau lief während des Vorverkaufs?

Christoph Eisenhut: Das ganze Treppenhaus mussten wir aufbohren! Aber wir durften lärmintensive Arbeiten nicht während der normalen Bürozeiten des FC Bayern durchführen. Wir durften von 6 bis 9 Uhr Krach machen und von 16 bis 22 Uhr. Und gerade, als ich stolz darüber war, wie wir unter den Umständen schon vorangekommen waren, da kam der Franz Beckenbauer aus New York zurück und sagte: „Wie lang braucht ihr denn noch für diese Aufstockung? In New York bauen sie in der Zeit ein ganzes Hochhaus.“ Der Kaiser. Der war immer zu Scherzen aufgelegt und immer freundlich, eine tolle Eigenschaft.

Albert Inninger: Das gibt's doch nicht, der Franz. Das waren schon bemerkenswerte Umstände.

Tom Ferster: Christoph, hast du mit Albert während der Bauprojekte eigentlich sehr eng zusammengearbeitet?

Christoph Eisenhut: Albert hat mir den Rücken freigehalten. Wenn es bei ihm Probleme gegeben haben sollte, dann hat er sie nicht an mich herangetragen. Allein die Logistik.

Diese Glasscheibe auf der Baustelle ohne Kran zu verbauen, das hat er einfach erledigt. Anderen musst du dreimal am Tag in den Hintern treten, damit sie etwas tun. Auf Albert konnte ich mich immer blind verlassen. Er war auch dann stets ein guter Ansprechpartner für mich, wenn er persönlich nicht betroffen oder beauftragt war. Er hat mich immer gut beraten. Ein guter Partner am Bau.

Tom Ferster: Wir kannten uns ja vorher schon, aber Albert haben wir erst bei dem ersten Projekt für den FC Bayern kennen gelernt.

„Einen Trainingsplatz entwässern mit einer Tiefgarage darunter?“

Christoph Eisenhut: Genau. Er war damals schon Weltmeister in Glasfassaden, während das für uns noch relatives Neuland war. Wir haben uns eng ausgetauscht und ich habe mich gefreut, dass ich einen hochkompetenten, zuverlässigen Partner hatte, der obendrein auch mit dem FC Bayern eng verbunden war. Wir haben jedes Mal über Fußball geredet. →

Leistungszentrum
mit Aufstockung



Eingangsfassade
(Rückansicht)



Schießschartenfenster



Restaurant mit
Wintergarten



Verwaltungsgebäude



Tom Ferster: Am liebsten gemeinsam im Olympiastadion. Wir hatten VIP-Karten, und Albert hatte ja eh seine Dauerkarte. Wir haben bei fast jedem Spiel ein Bier zusammen getrunken.

Christoph Eisenhut: Er wollte seinen FC Bayern nicht enttäuschen, und genau solche Leute wollten wir natürlich haben.

Albert Inninger: Es war für uns alle eine absolute Herzensangelegenheit. Ihr habt ja noch viel mehr gemacht. Bei einigen Umbauten war ich ja gar nicht nötig.

Tom Ferster: Kennst du die Kahn-Klappe?

Albert Inninger: Was bitte ist denn die Kahn-Klappe?

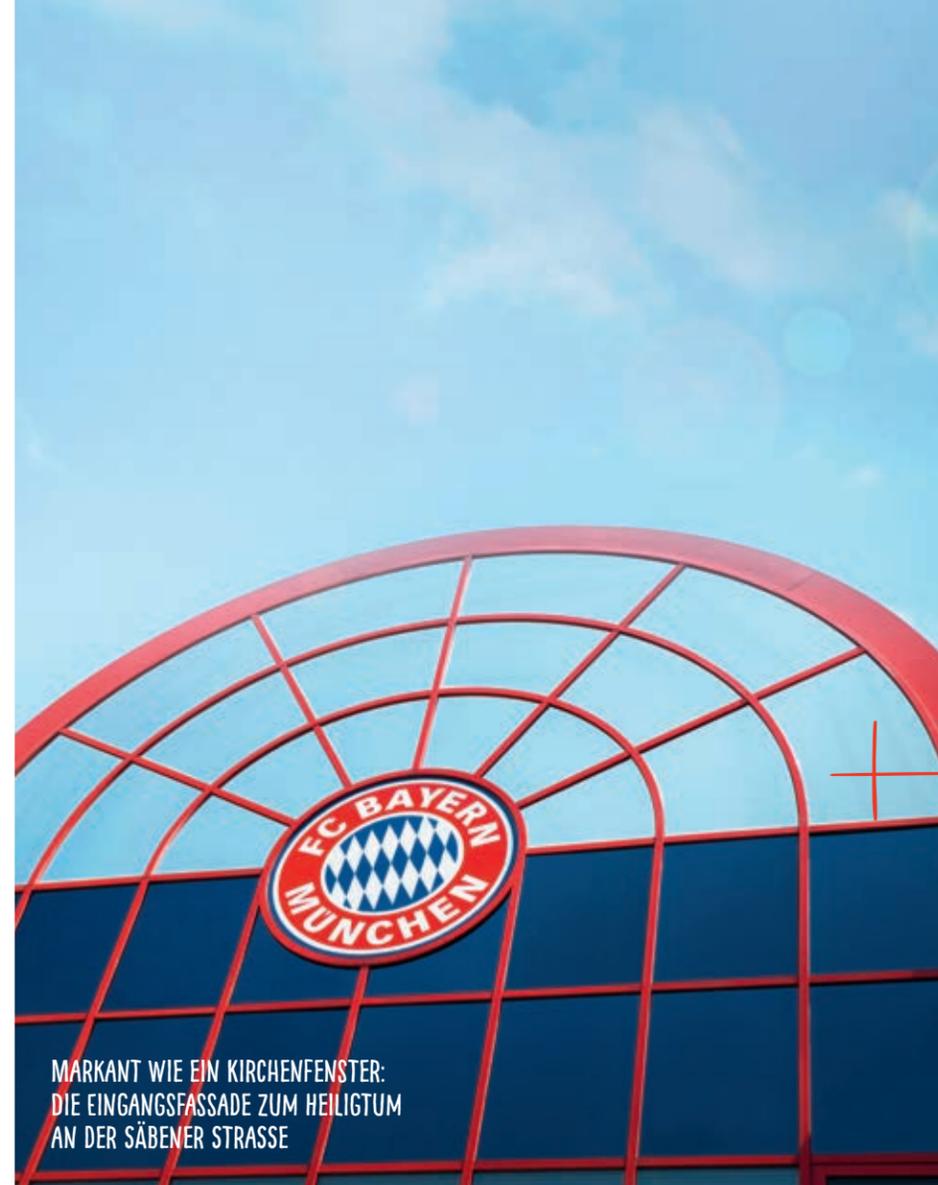
Christoph Eisenhut: Wir sollten eine Tiefgarage mit 300 Stellplätzen unter einem der Trainingsplätze zu bauen. Wie willst du einen Platz entwässern, damit der Rasen nicht fault oder vermost, wenn darunter eine Tiefgarage ist? Du kannst ja schlecht einen Gully in den Platz setzen!

16 **Tom Ferster:** Damit das Wasser auch bei strömendem Regen abfließen kann, haben wir die Decke schräg betoniert, trichterartig zu einem großen Gully von zwei Metern Durchmesser unter dem Platz hin zulaufend. Der Gully leitet das Wasser durch die Tiefgarage ins Erdreich.

Christoph Eisenhut: Meine Männer haben gestöhnt. Jede Platte mussten wir auf eine andere Höhe setzen, auf den Zentimeter genau. Und in der Tiefgarage haben wir einige Stellplätze weggelassen und sie mit Kies befüllt, sodass an diesen Stellen das Wasser vom Fußballplatz im Erdreich versickern kann.

Tom Ferster: Dabei haben wir die Kahn-Klappe installiert. Die Tiefgarage brauchte einen Notausgang. Normalerweise kommt die Treppe mit der Tür oben auf der Wiese raus. Das ging natürlich nicht auf einem Fußballplatz, auf dem gespielt wird. Zumal es vom DFB Auflagen dazu gibt, wie weit solch eine Treppe vom Tor und von der Außenlinie weg sein muss. Nun dürfen Fluchtwege aber auch nur eine bestimmte Maximallänge haben. Also haben wir eine Klappe in den Platz eingebaut, durch die man gleich neben dem Tor aus dem Rasen herauskommt.

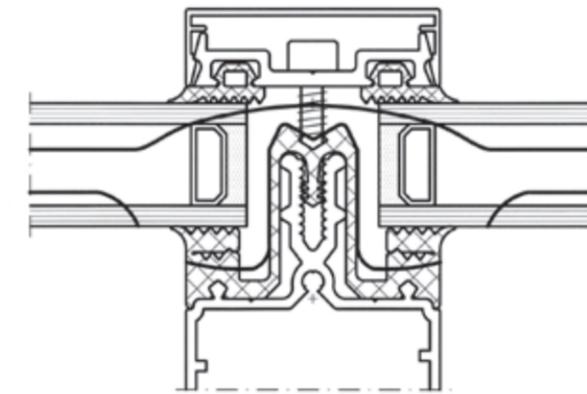
Christoph Eisenhut: Die Klappe ist noch immer da. Ich hätte gern mal das Gesicht von demjenigen gesehen, der durch sie flüchtet und Oliver Kahn in die Augen schaut. Wer weiß, vielleicht wäre er wieder umgedreht ... 



MARKANT WIE EIN KIRCHENFENSTER:
DIE EINGANGSFASSADE ZUM HEILIGTUM
AN DER SÄBENER STRASSE



DIE KAHN-KLAPPE:
DER FLUCHTWEG AUS
DER TIEFGARAGE FÜHRT
NEBEN DAS TOR



STERN DES SÜDENS: FASSADENSYSTEM RAICOTHERM A 50

Das Stahldach und die berühmte Aluminiumfassade strahlen bis heute über dem Eingang des FCB-Universums. Zum Einsatz kam das Fassadensystem A 50 aus der ersten THERM-Generation. Es weist das gleiche konstruktive Grundprinzip wie das heutige RAICO THERM⁺ System auf. Dieses wurde nach Markteinführung 2004 über die Jahre in seinen Funktionseigenschaften wie beispielsweise Wärme- und Schallschutz optimiert. Grundsätzlich sind die RAICO-Systeme den gesetzlichen Anforderungen weit voraus – damals wie heute.

PROJEKT	Verwaltungsgebäude des FC Bayern München
STANDORT	München, Säbener Straße
BAUHERR	FC Bayern München e.V.
GENERALPLANER	Architekturbüro Tom Ferster, Wolfratshausen
BAULEITUNG	Ingenieurbüro Christoph Eisenhut, Berg-Leoni
RAICO-SYSTEM	RAICOTHERM A 50, Vorgänger der THERM ⁺ Aluminiumfassade



PERFEKT INDIVIDUALISIERT: STUTTGARTS DOROTHEEN QUARTIER
MIT BEWEGLICHER BERGKRISTALL-DACHLANDSCHAFT UND DER
SUPERFLITZER CTR3 „DEUTSCHLAND EDITION“ VON RUF

UNVERKENNBAR WIE EIN AUGAPFEL

Individualisierung im Massenmarkt ist nicht mehr bloß Trend, sondern längst Grundbedürfnis. Personalisierte Handytarife und Turnschuhe kennen wir, mittlerweile zeigen Fachgewerbe etwa mit maßgeschneiderten Supersportwagen oder beweglichen Glasdächern, wie weit Individualisierung wirklich gehen kann. Wo wird das vorgelebt?

Text: Lars Thieleke



Pfaffenhausen, Unterallgäu. 2525 Einwohner bei einer Bevölkerungsdichte von 119 Einwohnern pro Quadratkilometer. Perfekte Bedingungen für Tüftler. Hier ist neben dem Fassadensystemhaus RAICO auch der weltweit renommierte Sportwagenhersteller RUF beheimatet. Was diese beiden Paralleluniversen verbindet, ist eine unverwüsthche Begeisterung für Sonderlösungen. „Bei uns gibt es keinen automatisierten Prozess, jedes Teil wird mit der Hand verarbeitet“, sagt Marcel Ruf und erklärt: „Ein Kunde kann während der Bauzeit seines Autos kommen, wann immer er möchte, und in der Werkstatt zugucken, wie wir die Schrauben bewegen. Er kann sich immerhin nahezu jede Schraube selbst aussuchen.“

Auf Basis von Porsche-Fahrzeugen baut seine Firma neue Supersportwagen mit eigenen Fahrgestellnummern, innovativen Technologien und grenzenlos individualisierten Details. 30 Exemplare im Jahr,



„Individualisierung ist unser wichtigstes Verkaufsargument.“

MARCEL RUF, WWW.RUF-AUTOMOBILE.DE

ausschließlich auf Bestellung, davon ganze drei Modelle des Flaggschiffs RUF CTR3 Clubsport mit 777 PS und 980 Nm Drehmoment. Einen solchen gab kürzlich ein Kunde aus Florida in Auftrag – das Modell wird RUF-intern „Deutschland Edition“ genannt. Der Kunde wünschte sich eine Außenhaut aus Carbon, bei der das Carbon erst auf den zweiten Blick erkennbar ist. Also lackierte das RUF-Team die komplette Außenhaut schwarz, um das Carbon abzudunkeln. Dann das: „Der Kunde wünschte sich auf der Fahrerseite einen rot und auf der Beifahrerseite einen golden lackierten Streifen von vorn nach hinten. Nach dieser Seitenaufteilung haben wir auch die Farbe der Nähte in den Sitzen, die Farbe der Bremssättel und -federn und sogar die der RUF-Logos in den Felgen berücksichtigt“, berichtet Marcel Ruf. Der Kunde wollte zeigen, dass sein Auto aus Deutschland kommt. „Engineered in Germany“ ist ein weltweit gültiges Qualitätsprädikat.

Obendrein fährt im Deutschland-CTR3 ein maßgeschneidertes HIFI-System mit Lautsprechern im Himmel mit. Und RUFs hydraulisches Liftsystem: Das hebt den Wagen etwa beim Rangieren in der Tiefgarage um fünf Zentimeter an und senkt

ihn über 60 km/h automatisch wieder ab. Standardausstattung aller RUF-Fahrzeuge. Die Produktionszeit dieses CTR3 lag bei etwa vier Monaten. Kostenpunkt: 700.000 Euro Nettopreis. Marcel Ruf: „Individualisierung ist unser wichtigstes Verkaufsargument. Wenn der Kunde nach drei Jahren anruft und einen Service durchführen lassen möchte, dann steigt der exakt selbe Mechaniker ins Flugzeug, der einst sein Auto gebaut hat, und reist zu ihm.“ Die individualisierte Form von After Sales.

Seit Mai 2017 hat auch Stuttgarts Stadtmitte an Individualität gewonnen: mit dem neuen Dorotheen Quartier. Schmuckstück des Komplexes ist seine Dachlandschaft. Günter Klughammer, Objekttechniker bei RAICO: „Sie ist einem Bergkristall nachempfunden, besteht aus zahlreichen Weißglas-Elementen in den unterschiedlichsten Neigungen und weist fließende Übergänge ohne optische Störer durch Profilleisten auf.“



INDIVIDUALISIERT BIS INS MARK:
GOLDEN GEFÄRBTE ELEMENTE LINKS,
ROTE RECHTS



Gleich mehrere Einzel- und Sonderlösungen waren gefordert, um dem Dach, das man aufgrund von Stuttgarts Kessellage bereits aus der Ferne sieht, die gewünschte Bergkristall-Anmutung zu verleihen. „Zum Beispiel haben wir ein völlig neues, einmaliges Öffnungselement entwickelt“, sagt Klughammer und erklärt: „In der Regel stehen Lüftungsflügel 10 cm über die Dachfläche hinaus. Wir haben ein System entworfen, das bündig zur Glasfläche ist.“ Mit Radarüberwachung, damit niemand hineingreift, wenn die Klappen per Motor auf- oder zufahren.

Die größte Herausforderung für das Team um Günter Klughammer lag darin, dass die Stahl-Glas-Konstruktion einen extrem hohen Bewegungsspielraum verlangte. Denn die weichen Betondecken, an denen die Stahlbügel befestigt wurden, können sich durch die Verkehrslasten an den unterschiedlichen Befestigungspunkten zwischen 5 und 12 mm nach unten bewegen. „Dadurch verformt sich die gesamte Stahlkonstruktion. Damit die Gläser nicht brechen, haben wir sehr breite Auflagendichtungen geschaffen. So kann das Glas in der sich verformenden Konstruktion bei voller Funktionsfähigkeit der Dichtung noch wandern“, so Klughammer. Diese bewegliche Dachlandschaft zeigt ebenso wie der „Deutschland CTR3“, welchen Unterschied eine gekonnte Sonderlösung macht. □

ARCHITEKT JÜRGEN BAHL KENNT DIE PARALLELEN ZWISCHEN EINER RAICO-FASSADE UND SEINEM RUF RT12



SUPERAUTOS UND SUPERFASSADEN

Architekt Jürgen Bahl ist Wandler zwischen beiden Welten. Seine Firma Bahl Architekten BDA in Hagen legt ihren Schwerpunkt auf Verwaltungsgebäude und nennt die Five Boats in Duisburg als Vorzeigeprojekt. Bahl fährt einen 650 PS starken RUF RT12. Zum Einkaufen. Zur Baustelle. Immer. Oft wird er am Bau auf seinen RT12 angesprochen. Besonders mag er den, wie er ihn nennt, kürzesten Ruhrpott-dialog aller Zeiten: „RUF?“ „Ja.“ „Boah.“

Auf die Frage, wie er seine Frau von der Notwendigkeit der Anschaffung seines teuren Flitzers überzeugt habe, gesteht er: „Als wir geheiratet haben, haben wir einen Deal abgeschlossen:

Jeder hat drei Lebenspunkte, die er einlösen kann, wenn er etwas unbedingt will, was der andere überhaupt nicht versteht. Ich habe einen Punkt für den RT12 eingesetzt.“ Auch Bahl hat seinen Wagen individualisiert. Er nahm Anthrazit-farbenes Leder statt des vorgesehenen in Cherry Red und ließ sich einen Tempomaten einbauen. Die Carbon-Ausstattung im Inneren hat es ihm besonders angetan. „Weil ich es liebe, wenn man die Carbonfasern schimmern sieht und sie bei bestimmtem Lichteinfall immer anders wirken. Ich glaube, Carbon wird irgendwann auch bei den Fassaden, andere Baustoffe ersetzen.“

Eine weitere Parallele zur Architektur sieht er in den Übergängen von der Front- und Heckscheibe in die Karosserie: „Übergänge zwischen Metall und Glas, wie aus einem Guss. Wenn ich eine Stufenverglasung von RAICO sehe, dann ist die Idee dahinter nichts anderes als die Heckscheibenübergänge von RUF. Die schlanken Fassadenpfosten von RAICO entmaterialisieren eine Fassade optisch. Das ist die hohe Kunst.“

www.bahl.de

FREIFORMEN AUS DEM DRUCKER

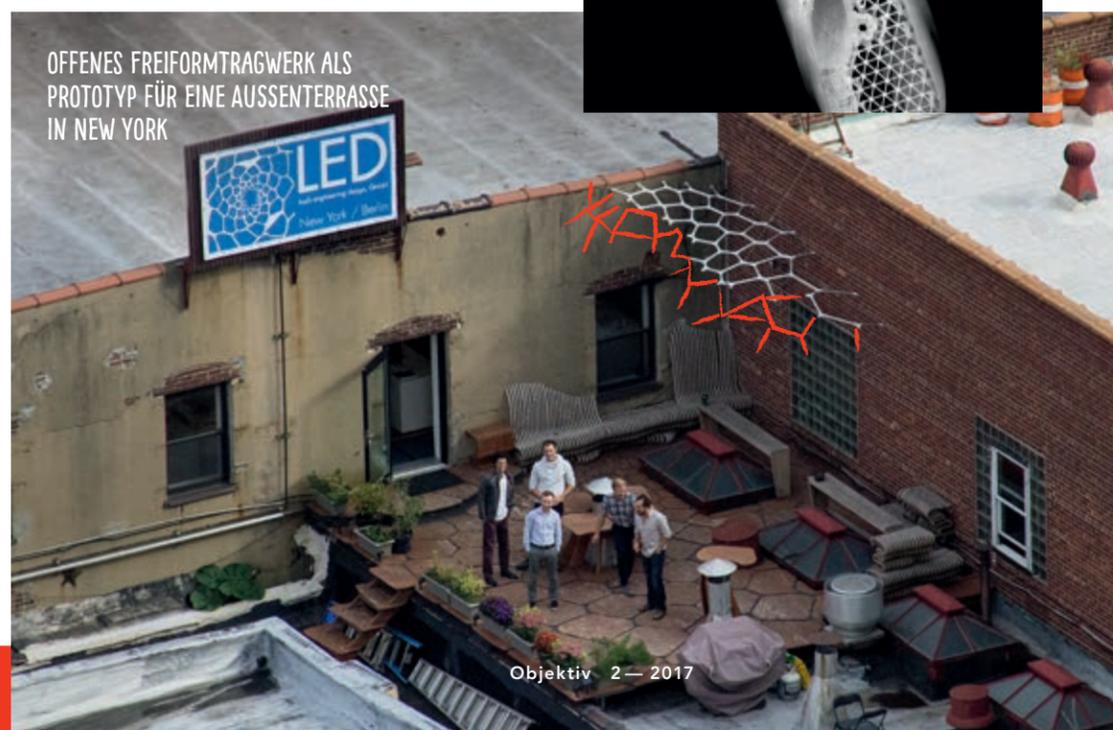
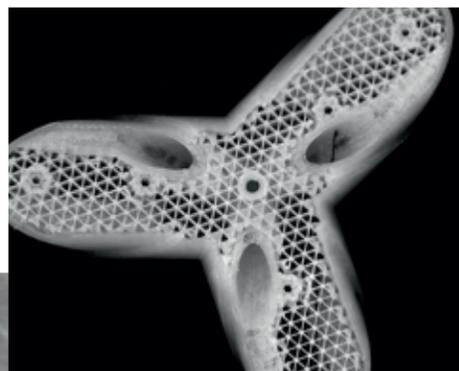
Will Laufs ist sich sicher: Die Zukunft kommt aus dem Drucker. Als einer der Vorreiter für die Bauindustrie unterstützt er weltweit bekannte Architekten und Künstler in Planung und Design. Besonders im Vordergrund steht dabei die Verbindung von technischer Innovation mit ästhetischem Erscheinungsbild und kultureller Relevanz. Laufs Hauptaugenmerk: die wirtschaftliche Realisierung von Freiformen in der Baukultur.

Die rasante Entwicklung des programmierbaren 3D-Drucks wird eine baldige Übertragung in das Bauwesen ermöglichen – davon geht sein Team bei Laufs Engineering Design mit Sitz in New York und Berlin fest aus. Heißt konkret: Aufgrund der hohen Festigkeiten von faserverstärkten Materialien können bald statisch günstige Freiformen angedacht werden, die unter Belastung den gerasterten Systemen mit 90-Grad-Winkeln in Materialverbrauch und Ausnutzungsgrad überlegen sein werden. Während die Reproduzierbarkeit von zahlreichen identischen Formen in der traditionellen Herstellung eine große Rolle für die Senkung von Produktionskosten spielt, eröffnet die Herstellung im 3D-Druck ganz neue

wirtschaftliche Möglichkeiten. „Einen Einfluss der Form auf die Herstellungskosten ist nicht mehr vorhanden: Dem 3D-Drucker ist es egal, welche Form er produziert“, erläutert Will Laufs.

Während andere noch ihren Visionen nachhängen, ist das Team von Laufs Engineering und Design bereits in der Umsetzungsphase. „Wir erstellen gerade nach dem „SPINS-System“ (Structurally Performing Irregular Node System) ein offenes Freiformtragwerk als Prototyp für eine Außenterrasse in New York. Dabei nähert sich die Form bewusst dem statisch optimalen Kraftfluss von biometrischen Formen aus der Natur wie etwa dem Sonnenblumenwachstum an.“

Frei nach Pippi Langstrumpf wird es in Zukunft wohl heißen: „Wir drucken uns die Welt, widdewidde wie sie uns gefällt ...“



Neongrünes Leuchten. Was aus der Ferne wirkt wie ein Lager radioaktiven Materials, überrascht bei genauerer Betrachtung: exotische Algen. Was machen Algen aus Papua-Neuguinea auf einem Campus in Ottobrunn?



POWER PLANT: IM ALGENTECHNIKUM WACHSEN DIE KRAFTPROTZE DER ZUKUNFT

Wissenschaftler vermuten, man könne Algen als Treibstoff für Flugzeuge verwenden. Verrückt? Wie viel Potential in den kleinen Kraftprotzen aus dem Meer wirklich steckt, erforscht die TU München zusammen mit der Airbus Group und dem Ludwig Bölkow Campus Ottobrunn im Algentechnikum – einem einmaligen Supergewächshaus.

Ganze 5000 von weltweit 150.000 Algenarten sind charakterisiert, nur zehn werden kommerziell genutzt. Das wird sich ändern: Im Algentechnikum werden auf 1500 Quadratmetern verschiedene klimatische und lichttechnische Bedingungen zeitgleich nebeneinander simuliert. Dabei lässt die RAICO-Fassade aus Spezialglas die nötigen Mengen an Sonnenlicht und insbesondere UV-Strahlung eindringen, und gezielte zusätzliche LED-Beleuchtung ergänzt das Lichtportfolio. Algen aus aller Welt – etwa aus Papua-Neuguinea oder dem südspanischen Almería – fühlen sich hier pudelwohl und lassen sich ausgiebig erforschen und kultivieren.

Die Erkenntnisse sind bahnbrechend: Bereits im Jahr 2025 soll das erste Biokerosin im Einsatz sein. Ob sich die Kerosinalgen auch für die Zubereitung von Power-Sushi eignen und welche Auswirkungen dies etwa auf die deutsche Fußballnationalmannschaft hätte, ist noch nicht erforscht.

FORM FOLGT BEDÜRFNISSEN

Bei „AllesWirdGut Architektur“ in Wien und München ist man begründet optimistisch. Die Philosophie: Hochwertige Architektur entsteht immer gemeinsam – nicht nur innerhalb des Projektteams, sondern vor allem durch kontinuierliche Inklusion des Auftraggebers in den Planungsprozess. „Form follows Function“ denken die Architekten weiter: „Form follows Requirements“, lautet die Haltung, bei der der Mensch im Mittelpunkt steht. Um ihn herum plant und baut man. Verändert sich die Gesellschaft, müssen sich Lebens- und Arbeitswelten ebenso mitverändern. Teil eines solchen dynamischen Entwicklungsprozesses sind bei AllesWirdGut stets Neugier nach Innovationen und der ständige Austausch der im Team vereinten Qualifikationen. □

EINEN MOMENT, BITTE!

Zum 25-jährigen Firmenjubiläum haben wir die Kollegen gefragt: Welcher Moment ist dir aus deiner Zeit bei RAICO besonders in Erinnerung geblieben? Wer hätte gedacht, dass einige der kuriosesten Antworten mit Robert Lewandowski, Konny Reimann und Helmut Schmidt zusammenhängen ...

„... als ich als Azubi einen Serviceeinsatz im Haus unseres

**Altkanzlers
Helmut Schmidt**
hatte und wir ihm dabei die Hand schütteln durften.“

Tobias Foldenauer, Qualitätssicherung

„... als ich auf einer Weihnachtsfeier

Entencappuccino
aus dem Reagenzglas trank.

Regina Mayer, Assistentin Geschäftsleitung

„... als ich beim Sommerfest 2010 als Direktor des

Circus Raiconelli
unsere Mitarbeiter als Artisten, Clowns und Löwenbändiger ansagen durfte.“

Dr. Stefan Lackner, Geschäftsleitung

„... als mir eine
Herde Schafe

von der benachbarten Weide auf dem Geschäftsparkplatz ein Dutzend Dellen in mein Auto gerammt hat.“

Sandra Ness, Gesamtinnendienst

„... als ich kurz vor Beginn der Bau 2015 beim Versuch, den Fingerscan der Tür anzuschließen, durch einen Kurzschluss unseren
kompletten Messestand verdunkelt habe.“

Bernd Seemüller, Technik

„... als ich aufgrund meines Aussehens bei meiner ersten Vertriebstagung vor allen Mitarbeitern als

Robert Lewandowski
vorgestellt wurde.“

Alexandre de Montigny, RAICO France

„... als wir als TEAM RAICO beim
Drei-Länder-Marathon
am Bodensee teilgenommen und trotz großer Qualen gefinished haben!“

Stephan Platzer, Vertriebsinnendienst

„... als auf einmal

Konny Reimann
auf dem Messestand stand!“

Reinhard Eckerstorfer,
RAICO Austria

„... als mein

**Lehrling zu
meinem Chef**
wurde.“

Renate Schwärzler,
Finanzbuchhaltung

„... als wir für die ersten 400.000 Euro
Umsatz in einem Monat ein

Spanferkel vom Grill
von der GL spendiert bekamen.“

Beate Schmid, Technik

„... als ich mit dem

Auto des Chefs
eine Kaffeemaschine abgeholt habe.
Die dann zu groß für den Kofferraum war!“

Isabell Wengler, Objektservice &
Sängerin von RAI-Brass-CO

„... als wir im Hochsommer mit
RAI-Brass-CO Weihnachtslieder für die

RAICO-Weihnachts-CD
eingespielt haben.“

Michael Kaufmann, Technik

MIKES MAGISCHER MOMENT

Von all den persönlichen Momenten, die unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus 25 Jahren RAICO gesammelt haben, möchten wir eine ganz besondere Geschichte hier erzählen: die Geschichte von Mike Weiss – dem Teamleiter unserer Entwicklungswerkstatt.



Text: Lars Thieleke
Rainer Vögele
Fotos: Andrea Jall

ALBERT INNINGER, GESELLSCHAFTER

Aus 25 Jahren RAICO werde ich vor allem den Moment nie vergessen, als an einem sonnigen Oktobertag im Jahr 1996 ein junger Mann im Trägershirt mit dem Fahrrad auf unseren Hof gefahren kam. Er stieg ab, kam auf mich zu und sagte: „Ihr sucht doch jemanden fürs Lager. Ich mache dir ein Angebot: Ich arbeite bei dir zwei Wochen kostenlos. Wenn ich was taugt, dann stellst du mich ein, wenn nicht, dann gibst du mir den Schuh.“ Er hat mich von Anfang an geduzt. Ich habe ihm geantwortet: „Du fängst bei uns an. Aber unter einer Bedingung: Du wirst vom ersten Tag an bezahlt.“

Manche in der Firma waren anfangs skeptisch. Aber mir war das egal. Wenn sich einer mit so einer Einstellung bewirbt, dann schmeiße ich ihn nicht raus. Der wollte unbedingt. Er hat sich sofort engagiert, war pünktlich und absolut zuverlässig. Im Laufe der Zeit haben wir festgestellt, was er alles für Fähigkeiten hat. Mike hat Fluggerätemechaniker gelernt und macht die filigransten Arbeiten, obwohl er Finger hat wie Schüblinge. Im Nachhinein haben wir erfahren, dass wir ihm damit im Leben wieder auf die Beine geholfen haben.

MIKE WEISS, WERKSTATTLITER

Ich war damals arbeitslos und habe dringend einen Job in der Umgebung gesucht. Also bin ich mit dem Radl zu RAICO gefahren – vielleicht war ich damals nicht so ganz für ein Bewerbungsgespräch gekleidet. Ich war relativ frei von konventionellen Vorgehensweisen und dachte: Naja, die suchen einen

Lageristen, die werden es schon nicht so eng sehen. Ich war jung, stürmisch, draufgängerisch, wild und unbeugsam, hab mir von niemandem was sagen lassen und noch nicht den richtigen Sinn im Leben gefunden.

Ich war im Leben früh auf mich alleine gestellt. Und habe grobe Fehlentscheidungen getroffen. Als ich bei RAICO anfang, waren wir zwölf Personen, wie eine Familie. Das hat mir sehr gut gefallen. Ich habe hier von Anfang an Kameradschaft und Verantwortungsbewusstsein erfahren, ohne das Gefühl, eingeeengt zu sein. Ich war schnell mit dieser Familie eins. Dass mir jemand Verantwortung überträgt, zum ersten Mal in meinem Leben, hat in mir so viel Ehrgeiz geweckt – ich wollte es plötzlich allen beweisen.

Meine Eltern hatten wohl keine hohe Meinung von mir, ich hatte viel Mist gebaut. Ich werde nie vergessen: Als ich etwa ein Jahr bei RAICO war, kamen sie bei der Firma auf den Hof, um mir irgendetwas zu bringen. Da stand unser Geschäftsführer der Gesellschafter, der Herr Vögele, auf dem Hof, sah meine

Eltern, zog sie zu sich her und sagte: „Dass wir Ihren Sohn hier im Unternehmen haben dürfen, das ehrt uns ungemein. Er ist mittlerweile wie ein eigener Sohn für mich geworden.“ Da habe ich die Brust natürlich ordentlich geschwellt und gesagt: „Da schaut's her, des is mei Chef, gell!“ Ich hatte meinen Eltern gegenüber etwas gut zu machen und konnte endlich sagen: „Entgegen euren Prophezeiungen ist aus mir doch noch was geworden.“

Heute bin ich selber Ausbilder in der Werkstatt und versuche, es so weiterzugeben, wie es mir damals widerfahren ist: Verantwortung in die Hände der Mitarbeiter legen und sie frei entscheiden lassen – helfen und beraten ja, aber sie ihren Weg gehen lassen.

RAINER VÖGELE, GESELLSCHAFTER

Die Entwicklungswerkstatt in unserem Unternehmen war und ist einer meiner Lieblingsorte mit vielen schönen Momenten. Es ist ein tolles Gefühl nach vielen Monaten theoretischer Entwicklungen das neue Produkt dort zum ersten Mal in den Händen zu halten.

Von Anfang an stand bei unserer Produktentwicklung die Praxisorientiertheit an oberster Stelle. Einfacher gesagt, als getan. Wer kann das am besten beurteilen? Hierfür braucht es die richtigen Mitarbeiter.

Meine unzähligen Konstruktionen durften Mike Weiss und sein Team in die Praxis umsetzen. Ich wusste genau, was er manchmal dachte, als ich wieder vor ihm stand: „Der Chef hat schon wieder was Neues.“ Doch das ließ er sich nicht anmerken und ging mit seiner Gelassenheit und Hingabe an die Arbeit.

Ich kann mich noch gut an einige Situationen in den Anfangsjahren erinnern, zum Beispiel als wir unsere erste Einbruchhemmungsfassade geprüft haben. Da Mike schon immer sehr kräftig ausgestattet war, gaben wir ihm einen sogenannten Schweden-Geißfuß in die Hand und sagten zu ihm: „Spiel mal Einbrecher und schau, ob du da durchkommst.“ Nach einer halben Stunde hat er erschöpft aufgegeben. Doch bei der offiziellen Prüfung sah alles ganz anders aus: Wir realisierten, dass hier nicht die Kraft ausschlaggebend ist, sondern die Technik. Erste Erkenntnisse von mittlerweile unzähligen Tests und der sich daraus ergebende riesige Erfahrungsschatz.

Oder als wir die Montagefunktionalität unserer ersten Stahlfassade prüften. Als die Tests in der Werkstatt positiv abgeschlossen waren, fragte Mike: „Und wie funktioniert das im Winter bei 5 Grad minus? Wir prüfen gerade bei 25 Grad plus.“ Recht hat er gehabt – und das Ganze nochmal

im Kühl-Lkw auf dem Hof bei Minustemperaturen getestet. Natürlich mussten danach einige Dinge optimiert werden.

Auch heute nach 25 Jahren hat sich an dieser Vorgehensweise nichts geändert. Die enge Zusammenarbeit unserer Entwicklungsabteilung mit der Testwerkstatt trägt maßgeblich zu unseren innovativen Produktentwicklungen bei. Doch das Ganze funktioniert nur so hervorragend, wenn die Menschen, die dahinter stehen, unsere Werte leben. Starke Persönlichkeiten wie Mike Weiss, stellvertretend für viele andere Mitarbeiter, sind die Voraussetzung für unsere erfolgreiche Firmenentwicklung. □



5 AUS 25

ZUM ENDE DIESER JUBILÄUMS-OBJEKTIV MÖCHTEN WIR AUS EINER LANGEN LISTE VIELER REFERENZEN, DIE IN DEN 25 JAHREN RAICO ENTSTANDEN SIND, NOCH EINMAL ZURÜCKBLICKEN AUF DIESE 5 GANZ BESONDEREN:



Yantai (China) ▲

Bauherr: Beijing Tianhong Gruppe
 Architekt: Frau Wang, Shenzhen Yiteng
 Planung: Herr Qiao, Beijing Daqiao Institut
 Ausführung: Shunda-Moser, Beijing
 RAICO-System: THERM⁺ H-I Holzfassade



◀ iceQ (Österreich)

Bauherr: Bergbahnen Sölden
 Architektur: Obermoser
 arch-omo zt GmbH
 Statik: Zsz Ingenieure Zt GmbH
 Ausführung: Gig Fassaden GmbH
 RAICO-System: THERM⁺ A-I
 Aluminiumfassade

▼ MedXpert (Deutschland)

Bauherr: MedXpert
 Architektur: a plus Architekten
 Planung und Bau Fassade:
 Freyler Metallbau GmbH
 RAICO-Systeme:
 THERM⁺ A-I Aluminiumfassade
 FRAME⁺ 75 DI Aluminiumtüren
 FRAME⁺ 75 WI Aluminiumfenster



Tschuggen Grand Hotel (Schweiz) ▲

Bauherr: AG Grand Hotel Tschuggen
 Architekt: ARGE Fanzun AG und
 Mario Botta, Lugano
 RAICO-System: THERM⁺ S-I Stahlfassade



◀ Coventry Universität (UK)

Generalunternehmer: Vinci Construction Ltd
 Architekt: Arup Associates
 Verarbeiter: Mero – Schmidlin (UK) plc
 RAICO-System: THERM⁺ H-I Holzfassade



IMPRESSUM

HERAUSGEBER

RAICO Bautechnik GmbH
 Gewerbegebiet Nord 2
 87772 Pfaffenhausen
 www.raico.de

Der Herausgeber übernimmt für unverlangt eingesandte Unterlagen keine Haftung. Die Verwertung des urheberrechtlich geschützten Magazins und aller in ihm enthaltenen Beiträge und Abbildungen, insbesondere durch Vervielfältigung und Verbreitung, ist ohne vorherige schriftliche Zustimmung des Herausgebers unzulässig und strafbar, soweit sich aus dem Urheberrechtsgesetz nichts anderes ergibt. Insbesondere ist eine Einspeicherung oder Verarbeitung der auch in elektronischer Form vertriebenen Zeitschrift in Datenbanken ohne Zustimmung des Herausgebers unzulässig.

IDEE, KONZEPTION UND GESTALTUNG

KOCHAN & PARTNER GmbH
 Hirschgartenallee 25
 80639 München
 www.kochan.de

REDAKTION Andrea Jall, Dr. Stefan Lackner, Lars Thieleke

ART DIRECTION Sigrid Teich

GRAFIK Gerrit Hinkelbein, Andrea Jall, Klara Schneider

CHEFIN VOM DIENST Martina Kopp

DRUCK

Kessler Druck, Bobingen

BILDNACHWEISE

Andrea Jall (Cover, Editorial, S. 3, S. 4f., S. 10ff., S. 26ff.) |
 Ingo Scheffler (S. 3, S. 6ff.) | Breuninger/Thomas
 Niedermüller (S. 18ff.) | RUF Automobile GmbH (S. 18ff.) |
 Martin Koziel (S. 21) | LaufsED PLLC/GmbH (S. 22) |
 TU München/Heddergott (S. 23) | AllesWirdGut/
 Guilherme Silva da Rosa (S. 24f.) | Orient Sundar (S. 30) |
 Markus Bstieler (S. 30) | Tschuggen Grand Hotel (S. 30) |
 Hoppermann Fotodesign (S. 30) | MERO-Schmidlin (S. 30)

Herausgegeben von

RAICO

Bautechnik GmbH

Gewerbegebiet Nord 2
87772 Pfaffenhausen
www.raico.de

Tel.: +49 8265 911 0
Fax: +49 8265 911 100
Mail: info@raico.de