

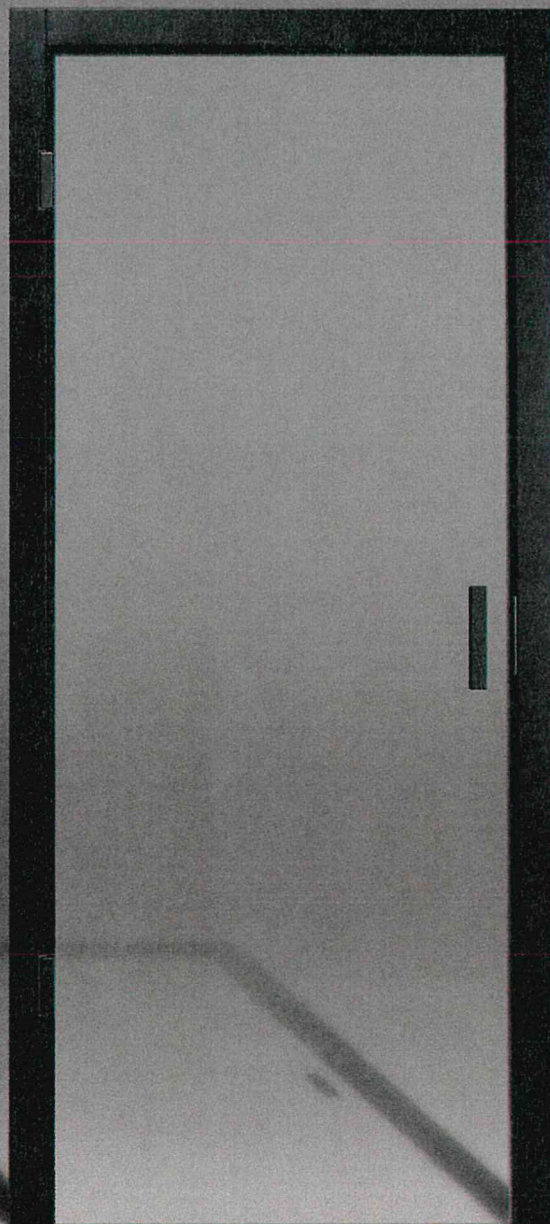
schloss+beschlag markt

WIRTSCHAFTSMAGAZIN
FÜR DIE BAUBESCHLAG-
UND SICHERHEITSBRANCHE

TECTUS® GLAS

GANZGLASTÜREN FLÄCHENBÜNDIG
IN SZENE GESETZT

MINIMALISTISCH, FILIGRAN, TRANSPARENT



Besuchen Sie uns!
FENSTERBAU FRONTALE
Halle 4 | Stand 143

 **SIMONSWERK**
BANDTECHNIK

Sicherheit nach Maß

Weckbacher Sicherheitssysteme ist eines der führenden Unternehmen der Branche

kosi. – Gebäude mit einem komplexen Sicherheitssystem und elektronischer Schließanlage sind mit hoher Wahrscheinlichkeit von Weckbacher ausgestattet worden. Die Redaktion war im Dortmunder Stammhaus der Experten zu Besuch, um sich ein Bild von der komplexen Arbeit des Traditionsunternehmens zu machen.

Wer durch das Ladenlokal auf der Kaiserstraße in die hinteren Räume des Weckbacher Stammhauses geht, wird schnell feststellen, dass die rund 500 Quadratmeter bis in die letzte Ecke ausgenutzt werden. Die Teeküche und der Aufenthaltsraum nehmen dabei nur wenig Platz ein, der Laden mit anschließendem Lager und der Werkstatt füllen das Erdgeschoss, die rund 40 Mitarbeiter verteilen sich auf die Räume der zwei Obergeschosse sowie in der technischen Abteilung. Insgesamt beschäftigt das Unternehmen für Sicherheitssysteme 63 Mitarbeiter an sechs Standorten. Neben Dortmund gibt es Niederlassungen in Berlin, Frankfurt/Main, Stuttgart, Würzburg und seit kurzem auch das Verkaufsbüro OWL in Rheda-Wiedenbrück.

„Wir sind seit 71 Jahren hier auf der Kaiserstraße, da geht man nicht einfach so weg“, erklärt **Michael Mainz**, geschäftsführender Gesellschafter, beim Rundgang. Dennoch wird über eine räumliche Veränderung nachgedacht, da das Unternehmen auch am Stammsitz voraussichtlich weiter wachsen wird. Ein verhältnismäßig angenehmes Problem für die Experten im Bereich Sicherheitstechnik, die sich nicht über einen Fachkräftemangel beklagen können. „Wir haben hoch qualifiziertes Personal, eigene IT-Experten, Schlosser, Tischler, Ingenieure, Elektrotechniker und Elektroniker und bilden zudem seit vielen Jahren aus“, so Mainz. Derzeit befinden sich sechs junge Menschen in der Ausbildung. 50 Prozent der Belegschaft ist länger als 10 Jahre im Unternehmen tätig – aus gutem Grund. Neben den kostenfreien Getränken und täglich frischem Obst übernimmt Weckbacher sämtliche Kosten für die Kinderbetreuung. Zudem wird Betriebssport ebenso gefördert wie Kulturveranstaltungen. „Wir tun alles, damit sich unsere Mitarbeiter wohl füh-

len“, sagt **Dirk Rutenhofer**, ebenfalls geschäftsführender Gesellschafter, und ergänzt nicht ohne Stolz: „Als reiner Erriecherbetrieb im Bereich Sicherheitstechnik sind wir vermutlich die Größten im Westen. Wir liefern den sicherheitstechnischen Maßanzug.“

Anlagen als Unikate

Auf diese Maßanzüge entfallen rund 90 Prozent der Tätigkeiten des Unternehmens, der klassische Schlüsseldienst und das Ladengeschäft liefern die restlichen zehn Prozent.

Bei den Maßanzügen handelt es sich um erstellte Berechtigungs- und Sicherheitskonzepte für Objekte, die von der Perimetersicherung samt Schrankenanlage, über Videoüberwachung bis hin zur elektronischen Schließanlage unter Berücksichtigung der Flucht- und Rettungswege alles umfassen können, was mit Sicherheit zu tun hat. Auch eine sinnvolle Stufenlösung über drei bis fünf Jahre sei möglich, falls die Komplettanschaffung in einem Jahr zu teuer sein sollte. Die Auftraggeber erhalten im Gegenzug eine Gesamtbetreuung, die bei der herstellerneutralen Beratung beginnt und über die Konzeptionierung bis zum Einbau reicht. „Das ist manchen Ingenieurbüros ein Dorn im Auge, weil wir für sie ernste Mitbewerber sind“, schildert **Dirk Abdinghoff**, Handlungsbevollmächtigter bei Weckbacher, die Lage.

Bei den Konzeptionen für Objekte sind auch immer wieder kreative Lösungen gefragt, wie das Beispiel von Remondis zeigt. „Das Entsorgungsunternehmen benötigte eine Sicherung für ein Grundstück mitten in einem Waldgebiet bei Olpe. Da es für Videoüberwachung ‚Schranke und Zutrittskontrollleser keinen Strom gab, entwarfen wir kurzerhand eine Energie-

stele mit einem Solarzellenelement und Stromspeicher. Diese liefert nun die Energie, die das Sicherheitssystem benötigt“, erzählt **Dennis Ochmann**, Gesamtvertriebsleiter, begeistert.

Generell gilt: Jede Anlage wird nur einmal verkauft, keine gleicht der anderen. Diese Exklusivität weckt Begehrlichkeiten bei der Industrie – das Unternehmen wird stark umworben. „Doch da hilft alles nichts, denn die Kundenanforderung ist entscheidend. Die Lösung muss insgesamt passen, ansonsten hat es und damit der Anbieter auch keine Chance“, versichert Abdinghoff. „Wir sind keine Industrievertreter, sondern Problemlöser“, merkt Rutenhofer an „und legen größten Wert darauf, herstellerneutral zu beraten und zu informieren und erst dann, dass geeignetste Produkt auszuwählen.“

Nachhaltigkeit ist gefragt

Diese Grundhaltung wohnt Weckbacher seit Jahrzehnten inne. Zwar ist das Fachhandelsunternehmen Partner der ersten Stunde von Simons-Voss und Kaba, dennoch kommen Produkte dieser Hersteller nicht automatisch bei jedem Auftrag zum Einsatz. „Wir sind quasi zusammen aufgewachsen“, erklärt Rutenhofer und gemeinsam erinnert sich die Männerrunde an so manches Erlebnis. Trotzdem: Die Dortmunder arbeiten mit allen Herstellern zusammen – zumindest mit allen, die marktreife Produkte anbieten. „Wir bauen mit Sicherheit nichts mehr ein, das erst noch beim Kunden ‚reifen‘ muss“, bekräftigen die vier Experten, die solche sogenannten „Bananenprodukte“ kennen. „Wer nicht abwärtskompatibel entwickelt, wird auch nicht genommen“, erklärt Ochmann und meint damit, dass ein heute eingebautes System auch noch in zehn oder 20 Jahren nachkaufbar oder mit neuen Systemen kompatibel sein muss. „Diese Nachhaltigkeit ist das, was unsere Kunden wollen – das ist unsere Vertrauensbasis“, ergänzt Rutenhofer nachdrücklich. Und genau das erklärt vermutlich auch, warum solche renommierte Objekte wie der Reichstag und das Kanzleramt von Weckbacher ausgestattet wurden und auch in jüngster Zeit Projekte



Dirk Abdinghoff, Handlungsbevollmächtigter bei Weckbacher, ist bereits seit über 20 Jahren für das Unternehmen tätig. FOTO: REDAKTION/KOSI

des Bundes in Berlin in Bearbeitung sind. All das füllt die Auftragsbücher. Der Netto-Umsatz im Jahr 2017 lag bei 15 Millionen Euro, eine Marke, die 2018 voraussichtlich übertroffen wird. Gern würde das Unternehmen seine Stärke und Reichweite anhand fundierter Zahlen zum Umsatz mit Sicherheitsschließtechnik im elektronischen Bereich in Deutschland belegen. Allerdings lassen sich diesbezüglich nicht alle Marktbeteiligten in die Karten schauen und daher seien konkrete Marktanteile nicht ermittelbar.

Was in den Augen der Experten in ihrem Bereich keine Chance haben dürfte, ist BIM (Building Information Modelling). „Viele Auftraggeber kommunizieren aus



Gesamtvertriebsleiter Dennis Ochmann (Mitte) bei der Arbeit mit seinem Team. FOTO: REDAKTION/KOSI

Sicherheitsgründen nicht einmal per E-Mail über die Auftragsinhalte mit uns. Dazu gehören große deutsche Automobilhersteller ebenso wie Energieversorgungsunternehmen sowie Regierung und Behörden. Auf eine digitale Plattform, in der alle technischen Details für alle anderen Gewerke ersichtlich sein könnten, würden sich manche Auftraggeber niemals einlassen“, ist sich Abdinghoff sicher und alle anderen bestätigten diese Einschätzung.

Viel wichtiger ist einigen Auftraggebern das Thema Arbeitsschutz. „Besonders Konzerne legen mehr und mehr Wert auf Arbeitsschutzzertifikate. Mittelfristig erwarten wir, dass auch der Mittelstand eine

aktive und dokumentierte Auseinandersetzung mit dem Thema einfordern wird. Dass wir hier eine gewisse Vorreiterrolle einnehmen, macht uns natürlich stolz“, erläutert Rutenhofer mit Verweis auf das kürzlich überreichte Gütesiegel „Sicher mit System“ der Berufsgenossenschaft Handel und Warenlogistik (BGHW). Die Weckbacher Sicherheitssysteme GmbH ist das erste Errichter-Unternehmen in Nordrhein-Westfalen, das damit zertifiziert wurde. Um es zu erhalten, wurde von den Dortmundern ein entsprechendes Arbeitsschutzmanagement aufgebaut und ein umfangreiches Handbuch erarbeitet, mit dessen Hilfe die Arbeitsprozesse zukünftig noch sicherer gestalten werden sollen. ■



FOTO: WECKBACHER

Der Schlüssel zur Tonne

Die Entsorgungsbetriebe Dortmund bieten Hauseigentümern neuerdings eine Lösung zur reibungslosen Leerung der Mülltonnen im sogenannten Vollservice an. Damit die Müllwerker nicht mehr vergebens nach dem Klingeln auf das Öffnen der Türen warten, um die Tonnen aus dem Keller oder Hof zur Leerung holen zu können, gibt es nun Rohrtresore für die Haustürschlüssel. Diese Tresore werden derzeit in den Eingangsbereichen vieler Mehrfamilienhäuser in Dortmund eingebaut. Darin befindet sich der zum Haus passende Schlüssel. Den intelligenten Schlüssel für den Tresor haben wieder-

um die Müllwerker. Diese laden sich vor Dienstbeginn Ihre Zutrittsrechte auf den Schlüssel. Verlorene Schlüssel können so durch den „Weckbacher Clavis“-Leitstand auf Knopfdruck gesperrt werden. Grund für die Maßnahme: Es ist nicht mehr erforderlich, dass ein Bewohner des Hauses vor Ort ist, um die Tür zu öffnen – was auch immer häufiger nicht mehr der Fall ist. Den Müllwerkern wird damit unnötige Wartezeit erspart. Die Entsorgungsbetriebe erteilten Weckbacher nach einem EU-weiten Konzessionsverfahren den Auftrag, die zylindrischen Tresore zu liefern und einzubauen.



Die geschäftsführenden Gesellschafter von Weckbacher Sicherheitssysteme: Dirk Rutenhofer (l.) und Michael Mainz.

FOTO: REDAKTION/KOSI



Das Stammhaus auf der Kaiserstraße in Dortmund ist die Keimzelle für sicherheitstechnische Maßanzüge.

FOTO: WECKBACHER