

Sicherheit ist Maßarbeit

Ein hoher Anspruch und ein Qualitätsversprechen zugleich – auf welche Art und Weise der Dortmunder Sicherheits-Spezialist **Weckbacher Sicherheitssysteme GmbH** auch weiterhin eine Schlüsselrolle spielen möchte und wie man unter anderem die Branchen- und Wirtschaftslage einschätzt, erfuh die EZ im Fachgespräch mit Geschäftsführer Dirk Rutenhofer.



EZ: Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit der anbietenden Industrie?

D. Rutenhofer: Das Direktgeschäft und ganz konkret und aktuell die Aktivitäten der Firma Winkhaus beobachten wir außerordentlich kritisch. Die Winkhaus Türtechnik GmbH & Co.KG hat sich in letzter Zeit vermehrt an öffentlichen Ausschreibungen für Schließanlagen beteiligt und ist damit als Mitbewerber zu den Sicherheitsfachgeschäften und dem einschlägigen Fachhandel aufgetreten. Auch aus diesem Grund suchen wir die Öffentlichkeit, um zu demonstrieren, dass der Handel wach ist, aufpasst und unter dem Motto „Wehret den Anfängen“ das Marktgeschehen begleitet. Erfreulich in dieser Sache ist, dass der Zentralverband Hartwarenhandel e.V., der ZHH, hier mit uns an einem Strang zieht. Andere Verbände und Organisationen haben in diesem Fall nicht so zügig und verbindlich reagiert. Was die Firma Winkhaus angeht, so glaube ich, dass das Unternehmen unter spürbarem Verkaufsdruck steht und aus diesem Grund so agiert; vielleicht unter dem Motto „Wenn der Fachhandel uns nicht anbietet,

dann müssen wir selber etwas tun.“ Fairerweise muss ich aber sagen, dass wir in unserem Wirkungskreis im Wesentlichen den fachhandelsverpflichteten Hersteller erleben. Öffentliche Ausschreibungen sind natürlich transparent, im privatbaurechtlichen Bereich wissen wir hingegen nicht detailliert, was läuft. Die Industrie führt dabei stellenweise an, zum Direktvertrieb gezwungen worden zu sein, was ich – mit Verlaub gesagt – für ausgemachten Quatsch halte.

EZ: Wie steht's um weitere „Handelsaktivitäten“ der Industrie?

D. Rutenhofer: Durch die Installation eines Yale-Security-Shops von Assa Abloy sollte wohl gezeigt werden, „wir als Industrie zeigen dem Handel einmal, wo überall geschlafen wird“. Ich glaube, derartige Aktivitäten sind zu verurteilen, denn Modelle aus anderen Ländern sind nicht automatisch auf Deutschland übertragbar. Gut ist sicherlich, dass die Anbieter nun am lebenden Objekt mitbekommen, wie schwer es der Fachhändler tatsächlich hat und wie anspruchsvoll das Geschäft mit dem Privatkunden ist. Diese Erfahrung ist Gold wert. Man wird im Verkauf automatisch mit anderen Herstellern konfrontiert und kann sich nicht auf eine Marke konzentrieren. Sicherheit ist Maßarbeit und dies kann ich nicht mit einem Hersteller allein abdecken. Das gehobene Privatkundengeschäft erfordert mehr. Assa Abloy hat jetzt eine Ahnung davon, was es heißt, Endkunden zufrieden zu stellen. Ein Shosystem, das erfolgreich in Australien läuft, muss in Deutschland noch lange nicht funktionieren. Ich glaube nicht, dass dieses System so in Deutschland multipliziert werden kann. Vielleicht konzentriert sich die Industrie wieder auf ihre Kernkompetenz und überlässt dem Fachhandel

den Verkauf. Wir beginnen ja auch nicht mit der Produktion von Fensterschlössern und Tresoren. Wir als Fachhandel finden die Produkte für die Anforderungen des Kunden und biegen nicht die Anforderungen des Kunden auf die zufällig am Lager befindlichen Produkte eines Herstellers.

EZ: Was bereitet Ihnen im Verkauf noch Sorge?

D. Rutenhofer: ... Materialteuerungszuschläge, die Preiserhöhungen beinhalten und damit Sachverhalte, die ich bei Jahresverträgen nicht weitergeben kann. Aus dieser Nummer kommen wir als Handel nicht heraus; dies müssen wir schlucken. Es geht zu Lasten unserer Marge. Die teuer gedruckten Preislisten der Industrie sind doch Makulatur, wenn ich mich in meiner täglichen Arbeit nach Tagespreisen richten muss. 80 Prozent Rabatt auf eine Liste für eine Neuanlage ist keine Seltenheit. Wenn durch Preis- und Rabattpolitik zwischen Kann- und Muss-Umsatz, zwischen Neuanlage und Erweiterung derartige Lücken klaffen, kann dies nicht gesund sein. Wir müssen auf seriöse Geschäfte achten. Ich fordere eine seriöse Preis- und Rabatt-Politik.

EZ: Gibt es noch das Problemfeld „Schlüsselnotdienste“?

D. Rutenhofer: Aufgrund der aktuellen Rechtsprechung ist es jetzt etwas schwieriger geworden, Schindluder zu treiben. Unterm Strich regt mich das Gesamthema heutzutage nicht mehr auf, weil die Geschädigten irgendwann auf Qualität achten und die entsprechenden Unternehmen aufsuchen. Wir distanzieren uns von dubiosen Firmen und bieten entsprechenden Service. Es handelt sich um eine aufwändige, teure Leistung, die ich vorhalten muss. Es gibt Überlegungen bei uns, even-

tuell zukünftig den Notdienst nur noch für Kunden unseres Hauses anzubieten, denn der Ertrag hält sich in diesem Bereich in Grenzen. Aber ich brauche Kriterien um mich vom Wettbewerb abzugrenzen. Wir lassen den Kunden nicht nach 17.00 Uhr nicht im Stich Auch dies gehört zum gehobenen Privatkundengeschäft.

EZ: Wie beurteilen Sie die Verbandsaktivitäten; vor allem die Entwicklung zwischen BSD und Interkey?

D. Rutenhofer: Aus meiner Sicht ist dieses Thema wiederholt für lange Zeit erledigt. Schade, denn die Mitglieder wollen die Fusion. In beiden Verbänden liegen entsprechende Mitgliederbeschlüsse vor. Die Führungsorgane beider Verbände setzen die Mitgliederbeschlüsse nicht mit der nötigen Kraft um. Aus vielen Gesprächen mit Kollegen weiß ich, dass in der Branche der Eindruck vorherrscht, dass die Verbände nicht ernsthaft an einem Zusammenschluss interessiert sind. Jeder schiebt dem anderen den schwarzen Peter zu. Das hat zur Konsequenz, dass sich andere Branchenvereinigungen bilden, die Ihre Interessen besser vertreten und dadurch schmilzt die Bedeutung der Verbände und

massives Potenzial versickert. Alle haupt- und ehrenamtlich handelnden Personen haben meinen Respekt für ihr Engagement in der Verbandsarbeit; aber ein schlagkräftiger Branchenverband mit Gewicht und Stimme in Deutschland kommt so nicht zustande Der Leidensdruck der Mitglieder scheint noch nicht groß genug.

EZ: Welches Ziel hat Weckbacher?

D. Rutenhofer: Wir wollen die Nummer 1 in Deutschland werden. Wir haben klare Ziele, denn sonst stimmt jede Richtung. In 10 bis 15 Jahren könnte dieses Ziel erreicht sein. Wir sind in Frankfurt und Berlin äußerst erfolgreich und seit neuestem auch in Stuttgart, wo wir das gesamte Messegelände mit einer GHS-Anlage mechatronisch ausstatten. Dies reiht sich erfolgreich in unsere Folge eindrucksvoller Großaufträge ein Für uns gibt es generell keine „Probleme“, sondern „Aufgaben“, die es zu lösen gilt. Die einfachen Sachen kann die Konkurrenz gerne erledigen. Ich habe auch das Wort „Vertrieb“ verboten. Wir „vertreiben“ unsere Kunden nicht, sondern wir „verkaufen“. Offensiv, lösungsorientiert und mit Leidenschaft im schönsten Sinne des Wortes!“

Winkhaus wehrt sich

Zu den gegen sie erhobenen Vorwürfen schreibt die Firma Winkhaus: „Der Sicherheitsmarkt ist in den letzten Jahren einem starken Wandel unterworfen. Die Entwicklung elektronischer Produkte schreitet immer weiter voran, im Objektgeschäft werden heute Systemlösungen gefordert, die sich flexibel in ein komplexes Gebäudemanagement integrieren lassen. In solchen Großobjekten, insbesondere wenn wir uns im Produktbereich der Zutrittskontrolle I Zeitmanagement bewegen, ist es wichtig, dass wir als Hersteller möglichst früh eingebunden sind, um die Projektierung aus technischer Sicht zu begleiten. Das hier benötigte Fachwissen erstreckt sich weit über die Grenzen unserer Produkte in Bereiche wie zum Beispiel Elektrotechnik oder Gebäudeleittechnik. Daher müssen bereits im Vorfeld eines potenziel-

len Auftrages unsere eigenen Ingenieure und Techniker eingesetzt werden, um individuelle Konzepte aufstellen zu können, hier ist ein direkter Kontakt mit dem Nutzer unumgänglich. Dennoch versuchen wir grundsätzlich, auch hier gemeinsam mit dem Handel Aufträge zu gewinnen. Viele Händler kommen auch sehr offen mit der Bitte auf uns zu, sie bei Bearbeitung derartiger Ausschreibungen zu unterstützen. Die Lieferung und Abrechnung erfolgt aber grundsätzlich über einen Fachhandel. In Ausnahmefällen sehen wir uns veranlasst, ein direktes Angebot abzugeben, wenn uns bei bekannten Ausschreibungen kein Winkhaus - Partner in der jeweiligen Region zur Verfügung steht. Wir versuchen allerdings, auch hier grundsätzlich in Absprache mit dem Nutzer, einen unserer Fachhandelspartner einzubinden.“