

MEHR LEBENSQUALITÄT – MIT SICHERHEIT:

# Die Weckbacher Sicherheits-systeme GmbH in Dortmund

**Feng Shui, der Weg des Windes und des Wassers, ist die taoistische Kunst und Wissenschaft vom Leben in Harmonie mit der Umgebung. Seit Jahrtausenden wird diese Lehre in China und anderen fernöstlichen Kulturen praktiziert. Aber was hat Feng Shui mit einem Errichter für Schließ- und Sicherheitssysteme gemeinsam?**

Einen direkten Zusammenhang gibt es eigentlich nicht. Er lässt sich aber herstellen. So geschehen bei der Weckbacher Sicherheitssysteme GmbH in Dortmund.

„Unsere Filiale in Lütgendortmund haben wir nach den Grundsätzen von Feng-Shui eingerichtet“, sagt Dirk Rutenhofer, geschäftsführender Gesellschafter bei Weckbacher. Er leitet gemeinsam mit Michael Mainz seit 1992 das Unternehmen. Als Grund verrät er weiter: „Es ist wenig spektakulär, eine neue Niederlassung in unserer Branche zu eröffnen. Daher haben wir das ganze mit einer medienwirksamen Strategie untermauert.“ Die Taktik ging auf: Zur Eröffnung rückten im Juli 1999 Pressevertreter aus ganz Deutschland an und

berichtet über diese Neuheit in Zeitungen, Funk und Fernsehen.

## Maßgeschneiderte Sicherheitstechnik

Dabei war das Dortmunder Unternehmen zum damaligen Zeitpunkt schon kein unbekanntes mehr. Bereits im Jahr 1946 wurde es von Josef Weckbacher gegründet. Er versorgte damals die Region mit Schlössern und Beschlägen. Die ständig wachsende Einbruch- und Diebstahl-Kriminalität war für Weckbacher der Auslöser, das Service-Angebot weiter auszubauen. Heute planen, liefern, montieren und warten 27 Mitarbeiter, davon vier Auszubildende, alle Gewerke aus dem Bereich „vorbeugender Einbruchschutz“. Das Spektrum reicht von der optimalen Absicherung der Wohnungstür über die Installation einer Einbruchmeldeanlage bis hin zu berührungslosen Zutrittsberechtigungs-systemen. Es gehört damit zu den führenden Unternehmen in Deutschland und blickt als eines der wenigen dieser Art auf fast 60 Jahre Erfahrung zurück.

„Wir sehen uns als Maßschneider für Sicherheitstechnik. Denn jedes unserer Produkte muss individuell auf unsere Kunden zugeschnitten werden“, erklärt Rutenhofer. So sei ein Einfamilienhaus in Hamm anders abzusichern als ein Polizeipräsidium in Bochum. Für jeden Auftrag wird ein ganz eigenes Konzept entwickelt. Es werden detaillierte Schließpläne erstellt und für jede einzelne Tür geschaut, welche Art von Schließsystem das richtige ist.

*Auch die im April eröffnete MST.factory brachte das Dortmunder Unternehmen „hinter Schloss und Riegel“.*

*Foto: MST.factory*





Ein besonderes „Schlüsselerlebnis“ für die Weckbacher Sicherheitssysteme GmbH und deren geschäftsführenden Gesellschafter Dirk Ruthenhofer war die Erstellung der Schließanlage für den Reichstag in Berlin.

Foto: Weckbacher

Übergabe des Generalhauptschlüssels an den Präsidenten des Bundestags Wolfgang Thierse.

### Projekte steuern Umsatz

Das Großprojekt hat das Unternehmen mit Bravour und vor allem Einsatz gemeistert. Der Bekanntheitsgrad hat sich dadurch auch über die Grenzen Deutschlands hinweg erhöht. Allerdings hat dieser Ruhm auch seine Schattenseiten, wie Ruthenhofer weiß: „Unsere Kunden und Interessenten gehen seitdem viel kritischer mit uns um. Viele glauben, wir würden für kleinere Aufträge keine Zeit mehr haben. Bei Terminverschiebungen hat es schon mal geheißen, wir würden nicht kommen können, weil wir nur noch in Berlin seien.“ Dies ist aber nicht der Fall, Weckbacher ist nach wie vor auf jeden Kunden bedacht und hat durch den Berliner Jahrhundertauftrag nicht an Bodenständigkeit verloren, versichert Ruthenhofer.

In diesem Jahr peilt das Unternehmen mit seinen Groß- und Kleinprojekten einen Umsatz bei der 5-Millionen-Euro-Marke an. „Wir sind stark abhängig vom Projektgeschäft, versuchen aber immer, die Zahl vom Vorjahr zu halten“, äußert sich Ruthenhofer zu den Unternehmenszielen. Dass ihm das in diesem Jahr gelingen wird ist so gut wie sicher: Bei der Weckbacher Sicherheitssysteme GmbH hat gerade der Energieriese RWE an die Tür geklopft. Weckbacher wird bis zum Spätsommer die Schließanlagen in das neue Verwaltungsgebäude am Platz von Amiens einbauen. Wenn das keine guten Aussichten sind ...

Beim Einbau wird dann nur auf qualitativ hochwertige Produkte gesetzt. Besonders wichtig bei dem Geschäft mit der Sicherheit ist zudem die Nähe zum Kunden. „Wir leisten Vertrauensarbeit. Vor allem Privatleute wollen ihren Sicherheitsdienst direkt vor Ort haben. Diesen Kundenstamm bedienen wir daher nur in den unmittelbaren Regionen um unsere Standorte herum. Im gewerblichen Bereich sind wir aber bundesweit aktiv.“ Den Service von Weckbacher in Anspruch nehmen, kann also auf jeden Fall jeder, der nahe bei Dortmund, Berlin oder im Rhein-Main-Gebiet lebt. Hier ist das Unternehmen mit Niederlassungen vertreten. Da haben es die Gewerbetreibenden besser. So sind Schließanlagen des Unternehmens beispielsweise in der Frauenklinik in Dresden, der deutschen Botschaft in Riad und in der deutschen Schule in Moskau zu finden.

### Jahrhundertauftrag für den Deutschen Bundestag

Das Hauptstadtbüro in Berlin wurde 1998 im Zuge eines besonderen „Schlüsselerlebnisses“ gegründet: Weckbacher erhielt damals von der Bundesbaugesell-

schaft Berlin den Jahrhundertauftrag, das Reichstagsgebäude und drei Bundestagsneubauten sowie das Bundeskanzleramt mit Generalschließanlagen auszustatten. „In der öffentlichen Ausschreibung konnten wir uns gegen 13 Mitbewerber durchsetzen. Wir waren nicht die billigsten Bieter. Aber die Bundesbaugesellschaft setzte auf Qualität bei diesem Großprojekt und somit waren wir die wirtschaftlichsten“, berichtet der Geschäftsführer stolz.

Mit dem Auftrag in der Tasche stand die Weckbacher GmbH vor einer der größten Herausforderungen der Unternehmensgeschichte. Innerhalb der Bauzeit mussten auf einer Gesamtfläche von 121.000 Quadratmetern über 15.000 Schließzylinder installiert werden. Alleine für den Reichstag waren es mehr als 1.000. Ganz ohne fremde Hilfe war das nicht zu schaffen. Als Partner für die Montage und den Service vor Ort holte sich Weckbacher das Berliner Sicherheitsgeschäft Gustav Bosse mit ins Boot. „Die gesamte Verantwortung mit Planung, Organisation, Administration und Lieferung lag jedoch auf unseren Schultern“, so Ruthenhofer. Motiviert wurde das gesamte Team mit dem Ausblick auf die