



Fotos: Redaktion/jule

Siegfried Schwarz ist Handwerksmeister und gemeinsam mit Peter Hickert (nicht im Bild) Geschäftsführer von Open Secure.

Qualität hat Priorität

Sicherheit Open Secure ist mit knapp zwölf Jahren ein recht junges Unternehmen in der Branche – und hat dennoch die Region Aachen erfolgreich erobert. Wie das gelungen ist, erklärte uns Geschäftsführer Siegfried Schwarz bei einem Besuch vor Ort – und zeigte, was Karneval damit zu tun hat.

Dorothea Körber

Es ist Ende Februar, und Aachen ist in Karnevalsvorfreude – auch im Ladengeschäft von Open Secure, zentral gelegen und nur wenige Minuten Gehminuten vom Hauptbahnhof entfernt. Bunte Girlanden hängen zwischen den mechanischen und digitalen Beschlägen und Sicherheitstechnik. Siegfried Schwarz, einer der beiden Geschäftsführer und Handwerksmeister, trägt den extra für die Saison produzierten Open-Secure-Pin, auf dem neben dem Unternehmenslogo auch ein mechatronischer

Schlüssel, eine Narrenkappe und die Umriss der Stadt Aachen verewigt sind. Doch der Pin kann noch viel mehr als nur zu zeigen, wie sehr sich der Sicherheitsexperte mit seiner Stadt verbunden fühlt. Open Secure geht auch im Marketing innovative Wege: Der Pin ist mit Augmented-Reality-Technik „ausgestattet“. Betrachtet man diesen durch die Smartphone-Kamera mit einer Anwendung der App des Aachener Karnevalsvereins, öffnet sich auf dem Smartphone-Display in dem Pin eine kleine, aber beeindruckende 3-D-Animation, die unter anderem das

Innere eines Schlosses zeigt – natürlich in Verbindung mit Karnevalsmusik. Eine Idee, die im Gedächtnis bleibt. „Im Karneval treffen wir auch auf die Entscheidungsträger“, sagt Schwarz, der mit seinem Unternehmen hauptsächlich im Objektgeschäft unterwegs ist – und das bewegt sich immer mehr im mechatronischen Bereich. „Wir bieten zwar auch mechanische Beschläge an, aber der Umsatzbringer ist die Mechatronik – da sehe



250 Quadratmeter in bester Aachener Lage: Die Geschäftsräume von Open Secure.

ich auch die Zukunft“, sagt Schwarz. Die Mechatronik mache rund 80 Prozent aus, fokussiert werde zudem das damit verbundene Dienstleistungsgeschäft – so bietet Open Secure unter anderem auch Schulungen an. „Wir möchten den Kunden technisch zur Seite stehen“, sagt Schwarz; er versuche, einen 100-prozentigen Support zu bieten. Das werde auch von den Herstellern honoriert – umso weniger Service-Anfragen beim Hersteller auflaufen, desto besser.

Zertifizierungen und Partnerschaften

Die Zukunft hatte Schwarz schon 2007 fest im Blick, als er Open Secure gemeinsam mit Peter Hickert gründete – die beiden brachten damals schon jahrelange Branchenerfahrung mit. Am Anfang waren es nur die beiden Gründer, gemeinsam mit einem Mitarbeiter. „Wir waren mit unseren Privat-Pkws und den Werkzeugen im Kofferraum unterwegs“, erzählt er lachend. Aber seine Vision war es damals schon, die Qualität schnellstmöglich nach oben zu treiben – ein Weg dahin führt für ihn über Zertifizierungen. So sind Mitarbeiter des Unternehmens zum Beispiel als „Fachkraft für Rauchmelder gem. DIN 14676“ qualifiziert, und es gibt eine Zertifizierung für die „fachgerechte Montage von Fenster- und Türzusatzsicherung“, zudem verschiedene

Sachkundenachweise im Fluchttechnik- und Drehtürbereich. Dazu kommen etliche Auszeichnungen und Zertifizierungen verschiedener Hersteller, Open Secure ist beispielsweise Systempartner von Assa Abloy, Simons-Voss, Burg-Wächter, Kaba, Mobotix und Abus – jeweils für die Produkte oder Produktgruppen, die den hohen Ansprüchen von Schwarz gerecht werden. „Wir bedienen eine Speerspitze im Markt“, sagt er selbstbewusst – und die Referenzobjekte, die das Unternehmen vorweisen kann, zeigen, was er damit meint: Die Uniklinik Aachen wurde mit einer umfassenden elektronischen Schließanlage ausgestattet, genau wie eines von Europas größten und modernsten Hörsaalzentren, das der RWTH Aachen. Aber auch die Ausstattung eines Unternehmens mit moderner Kamera-Überwachungstechnik wird als Referenz genannt. Open Secure hat auf seiner Webseite einen Zähler, der einen Teil dessen zeigt, was in den zwölf Jahren seit Bestehen geschafft wurde: 27 150 eingebaute Elektronikzylinder, 1 418 verbaute Haussicherungen, 632 fertiggestellte Projekte und 248 installierte Kameras.



Der interaktive Pin wurde von Open Secure zur Karnevalszeit herausgegeben und lässt sich per Smartphone „aktivieren“.

„Wir bieten unseren Kunden Lösungen an, nicht den reinen Verkauf von bestimmten Produkten. Das heißt, dass wir bei jedem Projekt analysieren: Mit welchen Produkten und Systemen erfüllen wir die Anforderungen am besten? Was ist die beste Lösung für den Kunden?“

„Wir bedienen eine Speerspitze im Markt“

Siegfried Schwarz

Er macht keinen Hehl daraus, dass ihn einige Hersteller qualitativ nicht überzeugen. Er erinnert sich an einen Kunden, bei dem sollte er eine mechanische Schließanlage austauschen, deren Ersteinbau eine andere Firma vorgenommen hatte. Bei der Anlage waren rund 60 der insgesamt 65 Schließzylinder defekt – und das nach nur zehn Jahren. Der Handwerksmeister baute einen der defekten Schließzylinder auseinander – und ihm bröckelte eine Art Kunststoff entgegen. Also rief er beim Hersteller an, um nachzufragen. „Der hatte wenig Verständnis und hat empört gefragt, was mir dem einfiel, die Schließzylinder aufzumachen, dazu hätte ich nicht das Recht.“ Der Geschäftsführer seufzt bei der Erinnerung an den Vorfall und schließt an, dass das etwas wäre, das er sich von manchen Herstellern wünschen würde: Dass sie sich häufiger Rückmeldungen von



Am Tag des Redaktionsbesuches – kurz vor Karneval – hat Open Secure die neuste Urkunde, die das Unternehmen als Premium-Kompetenz-Partner von Assa Abloy „Cliq Web“ auszeichnet, erhalten.

den Fachhändlern und Errichtern holen – und damit von denen, die von Erfahrungen in der Praxis mit den Produkten berichten können. Das Assa Abloy Partnership-Programm sieht er als ein gutes Beispiel für so etwas, zudem war er früher auch im Sprecherkreis von Assa Abloy. „Das hat Zeit gekostet, war aber auch sehr produktiv“, erinnert sich Schwarz.

Von der besonderen Verbindung zu Assa Abloy zeugen die etlichen Zertifikate und Auszeichnungen, die meisten als Premium-Partner des Herstellers, die gerahmt hinter dem Verkaufstresen hängen. Die neuste Urkunde, die Open Secure als Premium-Kompetenz-Partner von der Zutrittslösung „Cliq Web“ ausweisen, hat Schwarz am Tag des Redaktionsbesuches überreicht bekommen.

Offenheit zeigen

Open Secure versteht sich mehr als Dienstleister denn als Händler, auch wenn das zentral gelegene Ladengeschäft mit seinen rund 250 Quadratmetern Fläche und circa 7 000 ausgestellten Produkten ein wichtiger Anlaufpunkt ist und auch ein „klassischer“ Schlüsseldienst angeboten wird. Das Unternehmen ist Mitglied in der

Handwerkskammer, und auch die meisten Auszubildenden werden zu Mechatronikern ausgebildet, nicht zu Kaufleuten. „Die Lehrpläne für Mechatroniker an der Berufsschule passen nicht wirklich zu dem, was unsere Auszubildenden machen. Bei Mechatronikern wird meist angenommen, dass sie an Maschinen in der Industrie oder im Automobilbereich arbeiten“, erzählt Schwarz. Aber er sei schon im Gespräch mit der Handwerkskammer, langsam würde sich etwas bewegen. Probleme, seine Ausbildungsstellen zu besetzen, hatte er nicht: „Wir arbeiten mit den umliegenden Schulen zusammen und bieten die Möglichkeit, Praktika zu machen. Die ehemaligen Praktikanten bekommen dann bei Interesse auch einen Nebenjob bei uns und werden eben auch Auszubildende. Das klappt sehr gut.“ Seine Fachkräfte bildet er also selber aus, das sei der richtige Weg: „Jemand, der aus der Mechanik kommt, müsste bei uns den elektronischen Bereich neu dazulernen, ein Elektroniker die mechanischen Aspekte.“ Da sei es sinnvoller, die Mitarbeiter direkt selber zu Mechatronik-Spezialisten auszubilden. In seinem

jungen Team gibt es zudem einen Umschüler. Insgesamt sind es 13 Mitarbeiter, die meisten mit etlichen Zertifizierungen und Qualifizierungen ausgestattet. In dem Unternehmen herrscht eine sehr offene Atmosphäre, das spürt man, sobald man das Ladengeschäft betritt. Der Beratungstisch steht mitten im Geschäft, genauso wie die Computerarbeitsplätze der Mitarbeiter.

Auch die Offenheit trägt wohl zum Erfolg des Unternehmens bei, im Jahr 2018 verzeichnete Open Secure einen Bruttoumsatz von circa 2,5 bis drei Millionen Euro. „Und auch in diesem Jahr werden wir wohl die Zahlen erreichen, die wir geplant haben“, erzählt der Geschäftsführer zufrieden. Und das, obwohl das Projektgeschäft sehr schwer planbar sei. Große Projekte hätten eine Vorlaufzeit von mehreren Jahren, zudem sei bei der immer komplexer werdenden Teilnahme an Ausschreibungen oft nicht klar, wie groß die Chancen auf den Zuschlag sind. „Da muss man seine Marktbegleiter gut im Blick haben. Bei Ausschreibungen fällt die Entscheidung zudem leider häufig über den Preis. Um da ein konkurrenzfähiges Angebot abgeben zu können, muss man schon sehr genau kalkulieren.“ ■