

SICHERN UND SCHLIESSEN

Technik

Die Fassade bietet Schutz
Zäune melden den Eindringling

Innovationen

Systeme wachsen zusammen
Öffnen per Fingerdruck ist möglich

Management

Aktuelle Zahlen belegen Gefahren
Metallbauer schildern Erfahrungen

„An der Mechatronik führt kein Weg vorbei.“

INTERVIEW: Buntbartschlösser waren gestern – heutzutage bietet der Handel dem Handwerk eine nahezu unübersehbare Palette von hochtechnischen Produkten. Wir sprachen mit dem Kölner Beschlaghändler Hans Ludwig Herling über die Probleme bei der Planung und den sich wandelnden Markt.

Herr Herling, was leisten Sie für den Metallbauer?

Wir verstehen uns als Mittler zwischen den unterschiedlichen Ansprüchen von Planern, Ausführenden und Bauherren. In den letzten Jahren wandelten wir uns vom reinen Händler zum Problemlöser.

Warum war dieser Wandel nötig?

Weil die angebotenen Produkte immer komplexer werden, es immer detaillierter Kenntnisse bedarf, spricht immer weniger Menschen sich mit den Produkten wirklich auskennen. Dies beginnt beim Planer; Leidtragender ist der Metallbauer. Wenn niemand die Fehler in der Ausschreibung bemerkt, bietet er laut Ausschreibung an, erhält und verbaut den Auftrag. Dann kommt das dicke Ende, denn in den Unterlagen wird gefordert „geliefert, montiert und in Betrieb genommen“. Spätestens jetzt treten die Planungsfehler zutage. Damit es nicht so weit kommt, beraten wir im Vorfeld, in der Ausschreibungsphase, und weisen besonders auf die Anforderungen der Gewerkeschnittstellen hin.

DER GESPRÄCHSPARTNER



Hans Ludwig Herling (61) handelt in Köln mit Produkten der Schließ- und Sicherheitstechnik. Der gelernte Groß- und Einzelhandelskaufmann gründete sein

Unternehmen 1982 im Kölner Westen, 2002 zog er um in einen großzügigen Neubau im Norden der Stadt. Mit knapp zwanzig Mitarbeitern (darunter Mechatroniker und Elektromeister) bearbeitet er die Aufträge seiner Kunden. Mehr zum Unternehmen finden Sie unter www.herling.de.



FOTOS: M&T

„Vorbei sind die Zeiten, in denen eine Tür nur als simpler Raumabschluss diente.“

Bitte nennen Sie ein Beispiel für diese Anforderungen.

Die Tür ist mittlerweile schon ein klassisches Beispiel. Vorbei sind die Zeiten, in denen eine Tür nur als simpler Raumabschluss diente. Heutzutage spielen Dinge wie Zutrittskontrolle, Fluchttüreignung und -sicherung, Einbruchsicherheit und barrierefreier Zugang eine wichtige Rolle. Und zwar nicht nur im hochwertigen Objektbau, sondern auch im Wohnungsbau. Denken Sie an den demographischen Wandel: Eine auch für Rollstuhlfahrer passierbare Tür, die anschließend selbsttätig schließt, ist nichts Besonderes mehr.

Die genannten Funktionalitäten kann der Metallbauer alle liefern und montieren. Aber „Inbetriebnahme“ bedeutet, dass auch die Elektrik funktioniert. Dies ist nicht die originäre Aufgabe des Metallbauers, aber er muss die Anlage vorbereiten, sprich Bohrungen setzen, Leerrohre einplanen, Kabel einziehen etc.

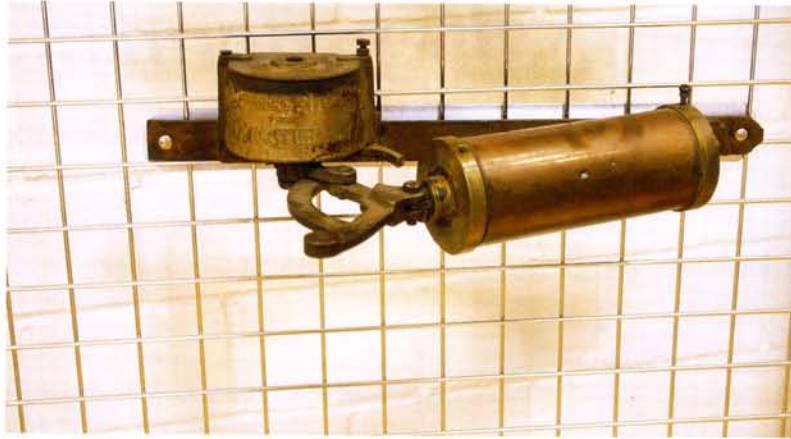
Gibt es weitere Beispiele für aktuelle Beratungsfälle?

Stichpunktartig möchte ich hier Beschlagslösungen für Brandschutzelemente, die Bauregelliste B mit bauaufsichtlich relevanten Produkten – zum Beispiel Fluchtwegesicherung nach DIN EN 179 und DIN EN 1125 – sowie die Bus-Technologie nennen.

Wie stellen sich Ihrer Meinung nach die Metallbauer diesen Herausforderungen?

Um in Zukunft zu bestehen, muss sich der Metallbauer verändern, hinsichtlich der Techniken, die er beherrscht als auch des Verkaufsverhaltens. Häufigster Reklamationsgrund, den wir bei Türanlagen mitbekommen, ist schlicht und einfach, dass die Anlage nicht funktioniert. Was ist oft der Grund? Es wurde ungenau gearbeitet: Kabel sind falsch eingezogen, nötige Bohrungen nicht vorhanden. Dies führt im Extremfall zu Quetschungen der Kabel, ebenso häufig sind zu stramm eingezogene Verbindungen.

Der oben abgebildete Türschließer stammt aus dem Jahr 1890. Kupferzylinder sowie Federaufnahme im Eisengussgehäuse schlossen die Tür pneumatisch. Aussehen und Funktionsweise bei den modernen Geräten haben sich grundlegend verändert.



Metallbauer müssen im Bereich der Schließ- und Sicherungstechnik in Zukunft ihre Mitarbeiter zu genaueren Arbeiten anhalten. Die Arbeiten wandeln sich aufgrund der fortschreitenden Miniaturisierung von „grob“ nach „fein“. Dies geschieht natürlich nicht dadurch, dass die Anweisung in die Werkstatt geht: „Heute machen wir die Bohrungen aber einen Millimeter größer.“ Vielmehr muss der Unternehmer seine Mitarbeiter vom gestiegenen Wert der Arbeiten informieren, womit wir schon im Bereich der Unternehmensführung, des Verkaufs wären.

Bitte erläutern Sie das.

Der Handwerker muss seine gesamte Verkaufsstrategie überdenken. Erhält er die Anforderung „Türanlage“, muss er den Privatkunden auf die zusätzlichen Möglichkeiten aufmerksam machen. Erstens: Hinweis auf unterschiedliche Sicherheitsstufen. Zweitens: Mehrfachverriegelung? Drittens: Die Mehrfachverriegelung elektrisch betätigt?

Auf diese Weise erzeugt er Mehrumsatz mit hochwertigeren Produkten. Der Kreis schließt sich, wenn er nun ein Schulungsprogramm für seine Mitarbeiter startet, damit diese die hochwertigen Produkte auch korrekt verarbeiten.

Ist ein Handwerker, der wie von Ihnen beschrieben arbeitet, überhaupt noch ein Metallbauer?

Ein Metallbauer bleibt ein Metallbauer. Es wird nicht erforderlich sein, dass jeder Schlossermeister nun noch den Elektromeister hinzulernt. Dennoch bleibe ich dabei, dass er sein Angebot erweitern muss. An der Mechatronik führt kein Weg vorbei. Sicher ist es nicht sinnvoll, für die superkomplizierte Türanlage, die einmal im Jahr angefragt wird, alle Kompetenzen parat zu halten. Was er aber parat haben sollte, ist ein Netzwerk von befreundeten Unternehmen, in dem eine Arbeitsteilung möglich ist.

Die Arbeitsteilung ist meiner Meinung nach ein ganz wichtiges Thema. Wenn zu der einfachen Anforderung „Türanlage“, die Anforderungen hinzukommen,



„Alarmanlage an die Tür und alle Türen mit Videokameras überwachen“, dann muss der Metallbauer in der Lage sein, diesen Auftrag anzunehmen, zu montieren und an den entscheidenden Punkten an andere kompetente Firmen abzugeben.

Bitte nennen Sie weitere Trends.

Technische Neuerungen möchte ich drei nennen: Die Biometrie, also Geräte, die Personen anhand biologischer Merkmale erkennen. Für den Handwerker ist dies schlicht ein weiteres Gerät, das montiert werden muss, das sollte kein Problem sein. Zweitens werden die Geräte immer kleiner. Beispiel: Vor zwei, drei Jahren war es nicht möglich, dass Mehrfachverriegelungen mit integrierten Motoren verlangt wurden. Heute ist das schon Standard. Die Miniaturisierung der Verschlussstechnik wird weiter fortschreiten.

Dritter Trend ist sicher die so genannte „Schlüssellose Welt“, bisher den meisten

wohl aus hochwertigen Automobilen bekannt. Schlüsselloses Ver- und Entriegeln, sei es mittels der Biometrie oder funkgesteuerten Geräten, ist einer der Trends schlechthin.

Neben den verschiedenen neuen Techniken ist die Dienstleistung ein weiterer Trend. Die Kunden wünschen heutzutage eine Komplettlösung mit umfangreichem Dienstleistungsangebot. Komplexe Anlagen verlangen nach Wartung und Pflege. Pfiffige Unternehmer bieten dies mit an und binden so den Kunden an sich. Auch Wartung und Pflege sind übrigens Arbeiten, die der Metallbauer nicht selbst ausführen muss. Dies kann er an Spezialisten abgeben, womit wir wieder bei der Arbeitsteilung wären. Entscheidend ist, dass der Metallbauer die Wertschöpfung eines Auftrags erhöht und in die Wertschöpfungskette mit eingebunden ist.

Markus Langenbach