

Nachgefragt

„Unser Gebiet sind die Highend-Anforderungen.“

Einbruchhemmung, Beschussklassen, Notausgang-Richtlinien: Im Objektschutz ist vieles zu beachten. Sicurtec ist einer der führenden Anbieter für Polycarbonat Sicherheitsglas. Chef Michael Ahlborn über sicherheitsrelevante Produkte in der Architektur sowie F&E-Trends.



Michael Ahlborn ist Geschäftsführer der Sicurtec Laminateglastechnik GmbH mit Sitz in Mondsee bei Salzburg. Die Fertigung ist in Ardagger Stift bei Amstetten/Niederösterreich.

GFF: Bedingt durch die Folgen der Pandemie und des Ukrainekriegs kam es zu Materialengpässen und Preiserhöhungen. Mittlerweile funktionieren die Lieferketten wieder weitgehend, heißt es. Davon ausgenommen sind Elektronikteile. Wie stellte sich die Situation für Sicurtec da?

Michael Ahlborn: Die Branche war stark betroffen, was den speziellen Kunststoff Polycarbonat bzw. Klebematerialien betraf. Das war absehbar und der gesamten Corona-Situation geschuldet. Sehr viel Material kam nicht in Europa an.

Dadurch entstanden hier große Materiallücken. Aufgrund dessen haben wir uns entschieden, das Lager enorm zu vergrößern für diese Materialien. Schlussendlich war das gut, weil man auf einmal mit Lieferzeiten konfrontiert war von bis zu einem Jahr.

Was war üblich?

Zwei bis maximal vier Wochen. Wenn es ganz eilig war, erhielt man es mit Express in einer Woche.

Sie haben das Lager hochgefahren, ergo waren Sie weiterhin lieferfähig?

Ja. Zum Glück haben wir rechtzeitig reagiert und das war dann auch lange Zeit ein großer Vorteil, weil wir lieferfähig waren in normalen Zeiten. Das haben wir bis heute. Auch wenn bei einigen Materialien die Lieferzeiten wieder auf die normale Basis zurückgegangen sind.

Weiterer Vorteil war, dass wir natürlich auch einiges an Materialkosten abfangen konnten. Mittlerweile müssen wir mitunter Produkte bestellen, ohne zu wissen, was man zahlen muss zum Zeitpunkt der Lieferung. Es gab hier Preissteigerungen bis 250 Prozent.

Die Mittel muss man erst einmal haben. Sicurtec ist inhabergeführt, Ihr Vater hat das Unternehmen gegründet, jetzt ist mit Ihnen und Ihren Geschwistern die zweite Generation der Familie in der Verantwortung. War das ein Vorteil in der Zeit mit den drastischen Preiserhöhungen?

Als gesundes Unternehmen haben wir die Finanzkraft gehabt, um das ganze vorzufinanzieren und uns das Material hinzulegen. Wer die Möglichkeit gar nicht hat, der ist abhängig von allem.

Das hat natürlich viel ausgemacht, das hat man gemerkt am Markt. Unternehmen in Konzernen haben diese Beweglichkeit nicht.

Während sich die Lieferengpässe wie gesagt weitgehend aufgelöst haben, verharren die Preise auf vergleichsweise hohem Niveau, ist zu hören. Deckt sich das mit Ihren Erfahrungen?

Nein. Ganz im Gegenteil. Wir haben dieses Jahr bei Spezialmaterial noch einmal Preiserhöhungen bekommen von 150 Prozent. Binnen 1,5 Jahren haben sich die Kosten insgesamt um 250 Prozent

erhöht. Beim Basismaterial waren wir ebenfalls mit Preiserhöhungen konfrontiert. Zum Teil haben wir aber gut verhandeln können aufgrund der großen Mengen, die wir verbrauchen.

Seit Jahresanfang gibt es generell immer mal leichte Schwankungen nach oben und unten. Tendenziell ist das Niveau höher als früher, wie Sie zurecht sagen.

Als Gründe werden in der Regel die hohen Energiekosten genannt.

Das stimmt. Aber das kann ich nicht ganz nachvollziehen. Die Energiepreise sind gestiegen, das stimmt. Aber sie sind auch schon wieder runtergegangen. Bei den Materialpreisen merkt man davon leider wenig.

Wohin führt das? Letztlich werden die Projekte immer teurer für den Auftraggeber.

Die Folgen zeigen sich besonders bei privaten Bauvorhaben. Von Planern und Fachbetrieben höre ich, dass sie jetzt Überstunden abbauen, die während der Boomphase aufliefen.

Was danach kommt, das weiß keiner so genau. Der hochwertige Privatbau ist davon aber wenig betroffen.

Sicurtec hat neben dem Bereich Architektur auch den Bereich Maschinen. Hilft Ihnen das, die schwache Baukonjunktur auszugleichen?

Die trifft uns nicht so in diesen speziellen Nischen, in denen wir uns bewegen. Zum Glück. Im Architekturbereich sind wir noch einmal in verschiedenen Nischen drinnen.

Wie steht das Unternehmen wirtschaftlich da?

Es ist stark wachsend bei uns, jährlich 20 bis 30 Prozent. Die Finanzkrise 2008 bis 2010 ist seit der Firmengründung 2001 die einzige Zeit gewesen, in der

wir kein Wachstum hatten.

Das Einsatzgebiet für Ihre Produkte im Architekturbereich ist groß, er reicht von Behördengebäuden wie Polizeiwachen über Botschaften, Museen, Fassaden für Juweliere bis hin zum Luxuswohnbau und Glasfronten in Tiergehegen mit Raubtieren. Angefangen hat Sicurtec mit Verglasungen für Juweliere, richtig.

Ja. Denen wird von den Versicherungen schon vorgegeben, was sie verwenden müssen. Damit sie überhaupt noch Deckung bekommen seitens der Versicherer.

In Deutschland ist es noch strenger als im restlichen Europa, denn in Deutschland werden von den Versicherungen nur VdS- anerkannte Produkte akzeptiert. Daher sind wir eine anerkannte, fremdüberwachte Fertigungsstätte von VdS und TÜV mit werkseigener Produktionskontrolle.

Wo genau liegt der Unterschied zwischen Deutschland und den anderen Ländern?

In Deutschland beim VdS wird die Einbruchhemmung eine Nuance anders geprüft als die Europäische Norm. Das erfordert zum Teil noch etwas stärkere Produkte. Das muss man ihnen lassen, das machen sie mehr als genau.

Sicurtec zielt ja genau in diesen Bereich, in dem außergewöhnliche Resilienz gefordert wird.

Stimmt. Unser Gebiet sind die Anforderungen im Highend-Bereich. Höchs-



Das Unternehmen fertigt Speziialsicherheitsglas für Personen- und Objektschutz sowie Maschinenschutzscheiben mit Polycarbonat.

te Einbruchhemmung. Das bedeutet 20 Minuten Bearbeitungszeit mit allen möglichen Werkzeugen wie Winkelschleifer und sonstigem. Kombiniert mit Notausgang-Komponenten und Beschuss.

Da werden wir von diversen Rahmenherstellern, die an diesen Ausschreibungen teilnehmen, schon stark beansprucht hinsichtlich unserer Entwicklung in diese Richtung. Da gibt es natürlich Vorgaben, was überhaupt hineinpasst in diese Profiltiefen, die schon geprüft wurden, und so weiter.

Gemeinsam mit Partnern arbeiten wir fortwährend an dem Ziel, wirklich perfekt zu entwickeln bzw. zu optimieren und das Gesamtsystem wieder zu zertifi-

zieren. Dass dann alles Hand und Fuß hat.

Wohin geht der Trend beim Thema Sicherheit? Sei es bei Kooperationen, sei es bei der Neuheitenentwicklung?

Wir haben eine sehr starke Entwicklung jährlich in unserem Produktportfolio. Unabhängig davon, ob man gewisse Produkte weiter optimiert, dass sie noch dünner und schlanker werden. Wie etwa seit einigen Jahren mit einer neuen Verbundtechnologie, die wir hier am Standort fertigen.

Nehmen wir als Beispiel die P6B, das ist die niedrigste Einbruchsklasse. Die war früher bei 16 Millimeter,

WIR SIND ESCO.

Ihr Partner für RC-Beschlaglösungen.

Türen- und Fensterbauer aufgepasst! Entdecken Sie unsere hochwertigen RC-Beschläge für erstklassigen Einbruchschutz. Weitere Informationen auf www.esco.de.

Mit esco erhalten Sie nicht nur zuverlässige Qualität, sondern auch maßgeschneiderte, herstellerunabhängige Lösungen, die speziell auf Ihre Anforderungen zugeschnitten sind.

Scannen Sie die QR-Codes, um unsere Planungsunterlagen anzusehen und mehr zu erfahren.

Sicherheit beginnt mit esco!

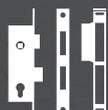
esco
METALLBAUSYSTEME



SCHÜCO

HUECK

systemQ



RC2+3

mittlerweile sind es zehn Millimeter. Das ist schon beachtlich. Eingesetzt wird sie häufig im Bereich von Museen und Vitrinen oder wenn es um Sanierung im Altbau und im Denkmalschutz geht. Dort spielt das Gewicht für die Beschläge eine große Rolle. Auch beim Beschuss arbeiten wir an Optimierungen in den höheren Klassen. Am Beschussamt in Ulm lassen wir vier neue Produktklassen prüfen. Wir gehen damit weit über die Europeanorm hinaus. Da ist viel Potenzial am Markt.

Was heißt das genau?

Die Nachfrage in Europa ist generell in den letzten Jahren um einige Klassen aufgegangen. Wenn man früher gesagt hat, für ein Regierungsgebäude setzt man Klassen 4 & 6 an, d.h. Magnum 44 Handfeuerwaffe und Nato-Munition. Da geht heute nicht mehr unter BR7 mit Hartkern. Bedingt durch die Terroranschläge in Europa in den letzten Jahren sind die Anforderungen extrem gestiegen. Diese Entwicklung spiegelt sich auch im Privatsektor wider. Früher ging es um Einbruchhemmung. Mittlerweile wird vielfach Beschussklasse gefordert. Das hat in den letzten drei Jahren massiv zugenommen.

Hinzu kommen Projekte im Bereich Kritische Infrastruktur und ähnliches. Da gibt es zum Teil keine öffentliche Ausschreibungen mehr. Stattdessen stehen Sachfragen im Vordergrund: Wer kann das Rahmensystem und wer kann ein Glas mit den nötigen Anforderungen produzieren? Ist dies auch zertifiziert? Mehr darf ich aus vertraglichen Gründen nicht sagen.

Sie beschreiben die gemeinsame Projektarbeit von Planer, Hersteller und Fachbetrieb. Wie ist denn Ihr Eindruck von den Fachbetrieben? Auch auf Seite der Betriebe gibt es ja den Trend, Nischen zu besetzen. Ein Beispiel ist die Firma Gehrig aus Unterfranken. Inhaber Friedrich Gehrig war Fensterbauer des Jahres 2018. Er hat den Betrieb auf Sonderanfertigungen ausgerichtet.

Wir haben extrem starke Partner in der Verarbeitung, zum Beispiel Spezialisten für Holzfenster, die auch in Beschussklassen drinnen sind. Gerade in Deutschland gibt es wirklich starke kleine Firmen, die sich so positioniert



Polycarbonatglas ist eine Verbindung aus extrem hartem Silikatglas und hochelastischem Polycarbonat.

haben. Mit denen macht es Spaß, Projekte zu realisieren oder zusammen Produkte zu entwickeln.

Wie muss man sich die Produktentwicklung insgesamt vorstellen? Wie lange dauert so etwas in der Regel?

Wir machen viele Versuche, das verursacht natürlich eine Menge Kosten. In Tests und Simulationen finden wir heraus, wie weit man überhaupt gehen kann.

„Gerade in Deutschland gibt es wirklich starke kleine Firmen, mit denen es Spaß macht, Projekte zu realisieren.“

Dann geht es weiter ins Rahmensystem, die ganzen Anbindungen und Rahmensystem werden extra geprüft. Im Schnitt dauert es zwischen einem Jahr und zwei Jahren, bis ein Produkt tatsächlich steht.

Sicherheitstechnik ist nicht an bestimmte Länder gebunden. Wir sprachen über Deutschland und Europa. Wo ist Sicurtec überall aktiv?

Deutschland und Europa ist das Kerngebiet. Generell verkaufen wir weltweit. Vieles aufgrund dessen, dass wir sehr gute Standards haben in Europa. Weiters auch aufgrund des internationalen Netzwerkes.

Personen- und Gebäudeschutz stehen bei Ihnen im Fokus. Welche Ansprüche verfolgen Sie hier mit Blick auf die Zukunft?

Wir wollen weiter im Personen- und Gebäudeschutz tätig sein, aber trotzdem die hohen Klassen auch abdecken. Beispielsweise Nationalbanken und dergleichen. Zudem der Privatbereich mit Villen oder Wohnungen über mehrere Stockwerke in den Innenstädten. Das nimmt mehr und mehr zu.

Und dann natürlich der Bereich Norm, Struktur und Klassifizierungen. Gerade in der EN 1627 gibt es einfache Produkte, da braucht man Polycarbonat.

Das ist sicherlich auch der Grund, warum der Markt generell und speziell der Markt für Polycarbonatglas wächst.

Genau. Das ist ein Umsatztreiber. Genauso wie die starke Maschinenindustrie, die wir weltweit beliefern. In Großmaschinen müssen Energien bis zu 16.000 Joule abgefangen werden. Das schafft kein monolytischer Aufbau. Dafür sind Multilayer Polycarbonate notwendig. Da gibt es einfach wenige, die sich so spezialisiert haben wie wir. Das gilt vor allem für die verschiedenen Verbundtechnologien.

Wir haben das breiteste Spektrum an Verbundtechnologie von Glas-Polycarbonat, das hat niemand so wie wir. Dadurch können wir für die unterschiedlichen Anforderungen gezielt Produkttypen von unterschiedlicher Technik her anbieten. Dass man überall das Beste herausholt. Dem einen ist Ästhetik wichtig, dem anderen das Gewicht. Anderen ist wieder die Multifunktionalität aus verschiedenen Normen wichtig – gerade hier macht sich die technische Entwicklung und hohe Investitionen der letzten Jahre bezahlt.

Wo sehen Sie darüber hinaus noch Potenzial für die Zukunft?

Potenzial für Entwicklungen und neue Produktbereiche wird es immer geben. Seitdem wir die weitere Verbundtechnologie haben, gibt es im Maschinenbereich zahlreiche Einsatzmöglichkeiten, etwa Einhausungen für Forstmaschinen.

Insgesamt haben wir sicher noch lange nicht alles an Marktpotenzial ausgeschöpft. Wichtig ist uns ein gesundes Wachstum, d.h., dass die Struktur auch mitkommt. Der schwierigste Bereich ist zurzeit das benötigte Personal.