



Bilder: Michael Gückel

PROTECTOR & WIK Forum Zutrittskontrolle 2016

# Erfolgsfaktoren im Projekt

Zutrittsprojekte sind in der Regel nicht nach Schema F zu realisieren – Systeme von der Stange finden sich kaum. Deshalb kommen der richtigen Planung und Projektierung große Bedeutung zu. Dennoch lauern in der Praxis zahlreiche Stolpersteine. Welche das sind, und wie eine zeitgemäße Projektierung verlaufen sollte, war Thema beim Forum Zutrittskontrolle 2016 von PROTECTOR & WIK.

**M**oderator Volker Kraiss steigt gleich zu Beginn mit einem ganzen Bündel an Fragen in die Diskussion ein und skizziert damit die enorme Spannweite des Themas: „Was müssen Zutrittssysteme heute bieten? Nach welchen Kriterien entscheiden Kunden und wer sind die Ansprechpartner heute? Welche Rahmenbedingungen und Faktoren sind bei der Projektierung ausschlaggebend?“

Für Axel Schmidt von Salto Systems sind die Ansprechpartner und Verantwortlichen im Projekt heute vielfältig:

„Üblicherweise finden sich drei typische Betreuer für Zutrittskontrollprojekte. In vielen Unternehmen ist es immer noch jemand aus der klassischen Schlüsselverwaltung, beispielsweise der Facility Manager. Bei einem Großteil ist es auch die Sicherheitsabteilung, die alles rund um die Gebäudesicherheit bearbeitet. Immer stärker vertreten ist aber heute auch die IT. Das hat vor allem damit zu tun, dass man sich von Schließanlagen weg – hin zu IT-basierten Systemen – verlagert. Es gibt in der Praxis zudem Projekte in denen alle drei Abteilungen mitreden und nicht sel-

ten für kunterbunt gemischte Systeme sorgen.“

Für Frederik Hamburg von der OSS Association ist es ebenfalls eine Kombination aus diesen dreien: „Die Verantwortlichkeit ist natürlich abhängig vom Kunden, aber meistens sitzen alle drei genannten Abteilungen mit am Tisch. Es ergibt sich nur jedes Mal eine andere Gewichtung der Interessen.“

Für Albrecht Kimmich von Kaba ist diese Frage stark abhängig von der Firmenstrukturen und von der Firmengröße: „Sobald eine Firma größer wird und auch im Sinne der Sicherheit anspruchsvoller, gibt es dort auch einen Sicherheitsverantwortlichen oder eine ganze Sicherheitsabteilung, die den Projektverlauf kontrollieren. Oft kommt es auch darauf an, woher die personenbezogenen Daten stammen. Werden diese beispielsweise aus der Personalabteilung übernommen, kann es sein, dass diese auch in der Projektierung mitreden will.“

## Timing und Interessenslage

Gerade das Stichwort „Mitreden“ fällt im Zutrittsprojekt häufiger, denn es gibt im Unternehmen noch weitere Interessen, die durch ein Zutrittssystem berührt sein können. Axel Schmidt nennt einen konkreten Fall: „Wenn der Betriebsrat oder der Personalrat zu spät informiert und hinzugezogen wird, gibt es fast immer Ärger. Und das ist auch verständlich, denn prinzipiell werden personenbezogene Daten erfasst und genutzt. Versäumt man es, diese Interessen zu berücksichtigen, dann kann es schnell zu einer generellen Blockadehaltung führen, die das Projekt gefährdet.“

Dem kann Robert Karolus von Interflex zustimmen: „Es kommt vor, dass Kunden den Betriebsrat nicht rechtzeitig einbinden. In diesen Fällen muss die Zutrittskontrollanlage oft stillgelegt werden und kann erst wieder online geschaltet werden, wenn alle Prozesse mit dem Betriebsrat abgestimmt sind. Projekte verzögern sich dadurch und die Sicherheit von Unternehmen ist in diesen Ruhephasen gefährdet.“

Doch auch der Anbieter und Errichter von Zutrittskontrolle muss frühzeitig ein-

bezogen werden, damit ein stimmiges Gesamtsystem geschaffen werden kann. Albrecht Kimmich erläutert den Zusammenhang: „Es kann auch ein großes Problem darin liegen, dass man mit dem Gewerk der Zutrittskontrolle zu spät in ein Projekt hineinkommt. Dann ist die Planung der zu installierenden Infrastruktur, der Türen, der Verkabelung und dergleichen womöglich schon abgehandelt und man hat keinen Einfluss mehr darauf. Das ist insofern problematisch, weil bestimmte Anforderungen der Zutrittskontrollen nicht mehr optimal berücksichtigt werden.“

Diesen Eindruck bestätigt Jochen Becker von Xcelo: „Der Zeitpunkt, zu dem man in ein Projekt eintritt, ist enorm wichtig. Auch hier gilt: je früher, desto besser. Wenn im Vorfeld schon wesentliche Dinge entschieden wurden, kann das durchaus kritisch sein, weil die Zutrittskontrolle von diversen anderen Faktoren rund um Tür und Infrastruktur abhängig ist.“

Wenn denn alle Beteiligten rechtzeitig involviert sind, ist noch eine weitere Grundvoraussetzung von Bedeutung, findet

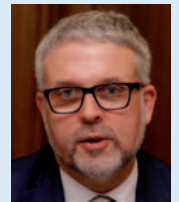


„Essenziell ist meiner Meinung nach das Thema Kommunikation. Denn beim Kunden ist es teilweise so, dass die einzelnen Abteilungen durchaus unterschiedlicher Auffassung sind, wie Lösungen umge-

setzt werden sollen. Das liegt einfach daran, dass ein IT-Verantwortlicher ganz anders denkt als ein Facility Manager oder ein Personaler. Diese Vorstellungen gilt es dann auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen und für reibungslose Kommunikation zu sorgen.“

*Hartmut Beckmann, Leiter Vertrieb und Business Development, Uhlmann & Zacher GmbH*

„Wir haben oft darüber nachgedacht und auch mehrfach versucht Betreibermodelle einzuführen, aber sie finden leider nur wenig Akzeptanz, speziell in Deutschland. Das ist wohl ein psychologisches Problem, weil der Kunde das Gefühl hat, er gibt seinen Schlüssel vom Unternehmen aus der Hand und ist nicht mehr Herr über „sein“ System. Dies kann und wird sich im Zuge attraktiver Cloud-Dienste und -Lösungen womöglich verändern.“



*Kester Peter Brands, Regional Sales Manager, Tyco Security Products*

**SIEMENS**

# Intelligente Sicherheitslösungen schützen Personen, Gebäude und Infrastrukturen.

Investitionen in Schutz und Sicherheit machen sich täglich bezahlt.

Die Basis für den Schutz von Menschen und Werten bilden intelligente Sicherheitslösungen. In Gebäuden und Infrastrukturen schafft Siemens mit branchenspezifischem Know-how, langjähriger Projekterfahrung und einem vielfältigen Portfolio höchstmögliche Sicherheit. Mit kontinuierlichen Investitionen in Forschung und Entwicklung stellt Siemens die technologischen Weichen für innovative Lösungen,

Systeme und Produkte von morgen. Bereits heute kombiniert Siemens Brandschutz und Sicherheitstechnik mit sprachgestützten Evakuierungssystemen, Lösch- und Notfallbeleuchtungslösungen sowie mit Gebäudemanagementsystemen. Sie sorgen dafür, dass sich die Bewohner einer Stadt und die Nutzer von Gebäuden und Infrastrukturen sicher und wohl fühlen. Und dies macht sich täglich bezahlt.

[siemens.de/buildingtechnologies](https://www.siemens.de/buildingtechnologies)



„Es kann auch ein großes Problem darin liegen, dass man mit dem Gewerk der Zutrittskontrolle zu spät in ein Projekt hineinkommt. Dann ist die Planung der zu installierenden Infrastruktur, der Türen, der Verkabelung und dergleichen womöglich schon abgehandelt und man hat keinen Einfluss mehr darauf. Das ist insofern problematisch, dass bestimmte Anforderungen der Zutrittskontrollen nicht mehr optimal berücksichtigt werden.“

**Albrecht Kimmich, Product Manager, Strategic Marketing, Kaba GmbH**

„Für mich hapert es teilweise an der Beratung, vor allem wenn man im Vorfeld nicht vollumfänglich informiert wurde. Das heißt nämlich, dass man womöglich nicht die richtige Entscheidung trifft, weil man nicht alle Optionen kannte. Das Budget spielt jedoch auch eine Rolle. Denn selbst wenn man alle Möglichkeiten kennt, die optimale Lösung aber nicht bezahlbar ist, dann muss man eben abspecken und sich mit einer einfachen Zutrittsteuerung begnügen.“



**Dirk Nehr, Abteilungsleiter, Fraunhofer-Institut für Produktionstechnologie IPT**



Hartmut Beckmann von Uhlmann & Zacher: „Essenziell ist meiner Meinung nach das Thema Kommunikation. Denn beim Kunden ist es teilweise so, dass die einzelnen Abteilungen durchaus unterschiedlicher Auffassung sind, wie Lösungen umgesetzt werden sollen. Das liegt einfach daran, dass ein IT-Verantwortlicher ganz anders denkt als ein Facility Manager oder ein Personaler. Diese Vorstellungen gilt es dann auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen und für reibungslose Kommunikation zu sorgen.“



### Ist guter Rat teuer?

Die genannte Fähigkeit, die Interessen zu erfassen und in Einklang zu bringen, fällt schon in das Feld der Beratung, die nicht nur eine geeignete Auswahl technischer Komponenten umfassen sollte, sondern auch in jeder Hinsicht auf die Anforderung der Kunden reagiert.

Jürgen Schneider von Nedap NTP betont: „Zutrittskontrolle ist ein beratungsintensives Produkt. Man muss mit dem Kunden sprechen und genau hinhören, wie die zukünftigen Anforderung aussehen. Hinzu kommt aber, dass es trotzdem im Laufe des Projekts immer wieder Änderungen geben kann, die finanzielle und funktionelle Auswirkungen haben. Gerade auch, wenn es um die Ablösung oder Integration von Altsystemen geht, braucht es Planungserfahrung, sonst funktioniert am Ende die Migration nicht.“

Was die Beratung angeht, sieht Dirk Nehr vom Fraunhofer Institut IPT aus Anwendersicht noch Nachholbedarf: „Für mich hapert es teilweise an der Beratung, vor allem wenn man im Vorfeld nicht vollumfänglich informiert wurde. Das heißt nämlich, dass man womöglich nicht die richtige Entscheidung trifft, weil man nicht alle Optionen kannte. Das Budget spielt jedoch auch eine Rolle. Denn selbst wenn man alle Möglichkeiten kennt, die optima-

## IP-basierte Zutrittskontrolle

Zählen Sie auf unsere Unterstützung bei der Produktauswahl – wir beraten Sie, wenn es um Komplettlösungen geht und helfen Ihnen bei der Projektierung!

Ihr Ingram Micro Physical Security-Team  
089/42 08 24 70  
IMSafe@ingrammicro.com



**INGRAM** MICRO

Ingram  
Firmenpräsentation  
im Online-  
Special auf  
[www.sicherheit.info](http://www.sicherheit.info)





le Lösung aber nicht bezahlbar ist, dann muss man eben abspecken und sich mit einer einfachen Zutrittssteuerung begnügen.“

Auch auf andere Stolpersteine lohnt es sich hinzuweisen, findet Armin Weinmann von Intrakey: „Was die Projektierung und Projektdurchführung angeht, so lauern große Stolpersteine oft in der Organisationsstruktur beim Kunden. Denn die Frage ist auch, wie bekommt man Prozesse abgearbeitet und wie werden Entscheidungen durchgesetzt? Das Zweite ist sehr spannend, speziell da es mehrere Gewerke an der Tür gibt und diese oftmals in einzelnen Projekten unabhängig voneinander abgewickelt werden. So eine Aufteilung sollte man eher vermeiden.“

Die Häppchen-Taktik der Projekte ist auch in anderer Hinsicht problematisch, findet Thomas Maier von SOAA: „Auch wenn man kompetent und umfassend berät, heißt das noch nicht, dass auch das Budget für die ideale Lösung bereitgestellt wird. So kommt es häufiger vor, dass nur Teile einer Ausschreibung realisiert werden. Dann gehen große Zutrittskontrollprojekte, die im Grunde optimal konzipiert sind, den Bach runter, weil die Gesamtkosten nicht sauber kommuniziert wurden. Stattdessen wird alles in kleine Häppchen verpackt, woran ein großes Projekt schnell scheitern kann.“

### Mangelnde Überwachung

Als Resultat treten im Alltag so allerhand Mängel in den Zutrittssystemen auf, wie auch Moderator Volker Kraiss aus seiner Tätigkeit als Sicherheitsberater weiß. Er nennt einen besonders häufigen Fall: „Bei Audits oder Bestandsaufnahmen stelle ich immer wieder fest, dass es eine extrem hohe Anzahl von Zutrittskontrollsystemen in den Unternehmen gibt, die nichts anderes machen, als das altbekannte Tür auf und Tür zu. Von Sicherheit, also den klassischen Türüberwachungsfunktionen, ist da keine



Winkhaus  
Firmenpräsentation  
im Online-  
Special auf  
[www.sicherheit.info](http://www.sicherheit.info)



## Das Schließsystem mit der App blueCompact

Mit blueCompact beginnt Smart Office bereits an der Eingangstür. Das elektronische Schließsystem bietet Ihnen zahlreiche Vorteile:

Reagieren Sie schnell und flexibel auf wechselnde Anforderungen in Ihrer Organisation. Behalten Sie die volle Kontrolle mit der Übersicht der Schließereignisse. Und wenn Ihre Firma expandiert, wächst das System einfach mit. Sowohl die Anzahl der Schlüssel als auch der Zylinder können Sie im laufenden Betrieb erweitern.

blueCompact ist ideal für Objekte mit bis zu 25 Türen und 99 Schlüsseln.

[bluecompact.com](http://bluecompact.com)



„Was die Projektierung und Projektdurchführung angeht, so lauern große Stolpersteine oft in der Organisationsstruktur beim Kunden. Denn die Frage ist auch, wie bekommt man Prozesse abgearbeitet und

wie werden Entscheidungen durchgesetzt? Das Zweite ist sehr spannend, speziell da es mehrere Gewerke an der Tür gibt und diese oftmals in einzelnen Projekten unabhängig voneinander abgewickelt werden. So eine Aufteilung sollte man eher vermeiden.“

**Armin Weinmann, Vertriebsleiter, Intrakey Technologies AG**

„Bei Audits oder Bestandsaufnahmen stelle ich immer wieder fest, dass es eine extrem hohe Anzahl von Zutrittskontrollsystemen in den Unternehmen gibt, die nichts anderes machen, als das altbekannte Tür auf und Tür zu. Von Sicherheit, also den klassischen Türüberwachungsfunktionen, ist da keine Rede. Für mich gehört dies ganz klar zu einer echten Zutrittskontrolle. Wie kommt es zu solchen Versäumnissen?“



**Volker Kraiss, Moderator der Forums Zutrittskontrolle**

Rede. Für mich gehört dies ganz klar zu einer echten Zutrittskontrolle. Wie kommt es zu solchen Versäumnissen?“

Frederik Hamburg vermutet finanzielle Gründe: „Die Türüberwachung wird leider sehr oft nicht in den Ausschreibungen gefordert. Und die Anbieter weisen auch nur selten darauf hin. Später kann man dann sagen: Es war nicht gefordert, was im Grunde auch den Tatsachen entspricht.“



Fakt ist, die nötigen Türkontakte kosten zusätzlich Geld.“

Albrecht Kimmich ergänzt: „Es ist ja nicht so, dass die Systeme diese Funktion nicht bieten würden, vielmehr wird eine Türüberwachung nur selten in den Ausschreibungen verlangt. Man muss auch bedenken, dass den größten Ausschlag im Endeffekt die Gesamtsumme hat. Und wenn ein Anbieter in der Summe um ein Zigfaches höher liegt als die anderen, bloß weil er von sich aus eine Türüberwachung mit hinein nimmt, hat er schlechte Karten. Andererseits gibt es auch viele Kunden, die einfach sagen: Es interessiert mich nicht. In beiden Fällen wäre das eine Aufgabe für unabhängige Berater, die auf den Nutzen hinweisen und von vornherein eine entsprechende Ausschreibung aufsetzen.“



Auch Kester Brands fällt dieses Versäumnis häufiger auf: „Wenn wir beispielsweise zu einer Überprüfung bei einem Bestandskunden kommen, stellen wir solche Mängel in den Anlagen natürlich auch fest. Diese ließen sich dann mit einer Nachrüstung was ein Nachtragsangebot, das einen Betrag X kostet, zur Folge hat, lösen. Nur leider wird auch das oft abgelehnt.“

Thomas Christian von Bosch Sicherheitstechnik fordert deshalb: „Ungeachtet der Tatsache, dass der Kunde eine detaillierte Planungsphase anfangs oftmals nicht explizit fordert, ist dies einer der wichtigen Punkte, den man mit dem Kunden intensiv diskutieren sollte. Ich denke, dies bleibt leider noch viel zu oft aus.“

Dass es hier Beratungsbedarf gibt, glaubt auch Armin Weinmann: „Wenn

## VERNETZTE FINGERPRINT-ZUTRITTLÖSUNGEN

### ekey net - die vernetzte Zutrittslösung für Unternehmen, Vereine und gehobene Eigenheime.

ekey net ist ein netzwerkfähiges Zutrittskontrollsystem für bis zu 80 Fingerscanner. Von der Büroeingangstür über den Serverraum bis hin zum Labor können Sie damit alle Bereiche eines Unternehmens zentral über den PC verwalten. Über eine benutzerfreundliche Software werden Personen aufgenommen und innerhalb frei definierbarer Benutzergruppen organisiert.

- bis zu 2.000 Fingerprints pro Fingerscanner speicherbar
- Verwaltung von bis zu 80 Fingerscannern in einem Netzwerk möglich
- Zutrittsprotokoll über jeden Fingerscanner
- standortübergreifende Verwaltung möglich
- Zeitfenster individuell programmierbar
- Schnittstellen zur externen Anbindung (z.B. Zeiterfassung, etc.)
- optional: Zutritt mit Karte (RFID) möglich
- 5 JAHRE QUALITÄTSGARANTIE auf alle ekey Produkte

ekey biometric systems GmbH, Lunzerstr. 89, A-4030 Linz  
T: +43 (0)732 890 500 2500, E: office@ekey.net | www.ekey.net



**ekey**  
DEIN FINGER. DEIN SCHLÜSSEL.

Made in Austria

www.ekey.net



man zu zehn Kunden geht und das Thema Türmanagement und Überwachung berät und am Ende dann die Frage stellt, wer sich beim Kunden denn darum kümmert, wenn es einen Türalarm gibt, dann blickt man in sieben Fällen in fragende Augen. Das ist ein weiterer Grund, warum das Thema Alarmmanagement aus Kundensicht oft außen vor ist. Wenn Alarme auftreten, dann muss man auf diese auch reagieren. Dies erfordert jedoch entsprechende Ressourcen.“

### Komfortable Lösung?

Viele der angesprochenen Schwierigkeiten und Mängel ließen sich womöglich umgehen, wenn am einen gänzlich anderen Ansatz wählen würde. Und so wollte Moderator Volker Kraiss abschließend von den Teilnehmern wissen: „Wären nicht Betreibermodelle für die Zutrittskontrolle eine clevere Lösung, die auch für den Kunden zahlreiche Vorteile bieten würde? Wer von den Herstellern hat schon einmal daran gedacht, solche Angebote zu schnüren?“

Thomas Christian kennt die Praxis: „Bei Bosch Sicherheitssysteme GmbH sind Betreibermodelle ein Geschäftsmodell. Als Betreiber einer Anlage müssen wir sicherstellen, dass alles optimal geplant und umgesetzt wird und die Systeme zuverlässig arbeiten. Der Anwender profitiert davon, da er sich nicht selbst um die immer komplexer werdenden Anlagen kümmern muss und sich seinem Kerngeschäft widmen kann.“

Kerster Brands von Tyco sieht den Ansatz dennoch skeptisch: „Wir haben oft darüber nachgedacht und auch mehrfach versucht Betreibermodelle einzuführen, aber

sie finden leider nur wenig Akzeptanz, speziell in Deutschland. Das ist wohl ein psychologisches Problem, weil der Kunde das Gefühl hat, er gibt seinen Schlüssel vom Unternehmen aus der Hand und ist nicht mehr Herr über ‚sein‘ System. Dies kann und wird sich im Zuge attraktiver Cloud-Dienste und -Lösungen womöglich verändern.“

Für Thomas Maier wäre es lohnend, wenn Kunden und Hersteller es in Erwägung ziehen, auf Betreibermodelle zu setzen: „Wenn der Hersteller ein System selbst betreibt, dann achtet er ganz bewusst darauf, dass die Komplexität und die kalkulatorischen Risiken nicht zu hoch sind, um es kosteneffektiv betreiben zu können. Diese SaaS-Modelle sind für den Endkunden deshalb interessant, weil er zwar ein Stück Verantwortung abgibt, aber auch jemanden zur Verantwortung ziehen kann.“

Die Diskussion hat gezeigt, dass Zutrittsprojekte nicht mal eben nebenbei abzuhandeln sind. Die alte Weisheit von „einem Stück Zutrittskontrolle“, das der Kunde am liebsten kaufen würde, hat nach wie vor Gültigkeit. Die Anlagen sind zu individuell und zu komplex als dass Systeme von der Stange echten Nutzen bringen könnten. Deshalb müssen alle ihren Teil beitragen, wenn Projekte erfolgreich sein und echten Nutzen bringen sollen – das betrifft Hersteller und Errichter ebenso wie Berater und Anwender. MG



Artikel als PDF

[www.sicherheit.info](http://www.sicherheit.info)  
Webcode: 1140497

Salto  
Firmenpräsentation  
im Online-  
Special auf  
[www.sicherheit.info](http://www.sicherheit.info)



## VIELSEITIGE ELEKTRONISCHE BESCHLÄGE

- // schmale Bauform
- // breite Bauform
- // DIN-Lochgruppe passend
- // doppelseitig prüfend
- // Glastür geeignet
- // Vandalismus geschützt
- // Feuerschutz zertifiziert
- // verschiedenste Türgriffe

Vollständig eingebunden in die SALTO XS4 Systemplattform. Für online, offline, funkvernetzte und mobile Systeme.

