

Das Netzwerk – Autorisierte Telenot-Stützpunkte

Hoch qualifiziert für Sicherheitslösungen in Gebäuden aller Art

Es ist einzigartig und hat in der elektronischen Sicherheitsbranche neue Impulse gesetzt: Das Netzwerk der Autorisierten Telenot-Stützpunkte. Aus einigen im Jahre 2003 sind über die letzten 20 Jahre 550 Autorisierte Stützpunkte geworden. **4sec** hat bei einigen nachgefragt und wollte nicht nur ihre Beweggründe, sondern vor allem erfahren, welche Vorteile deren Kunden von diesem Netzwerk genießen.

Andreas Branig ist Diplom-Ingenieur und hat einen großen Teil seines Berufslebens in der elektronischen Sicherheitstechnik verbracht.

„Zunächst in Bremen, einige Jahre später in Hamburg und jetzt habe ich einen Stützpunkt in Berlin“, erzählt der 60-Jährige. Er ist Geschäftsführer von Neiss Sicherheits-

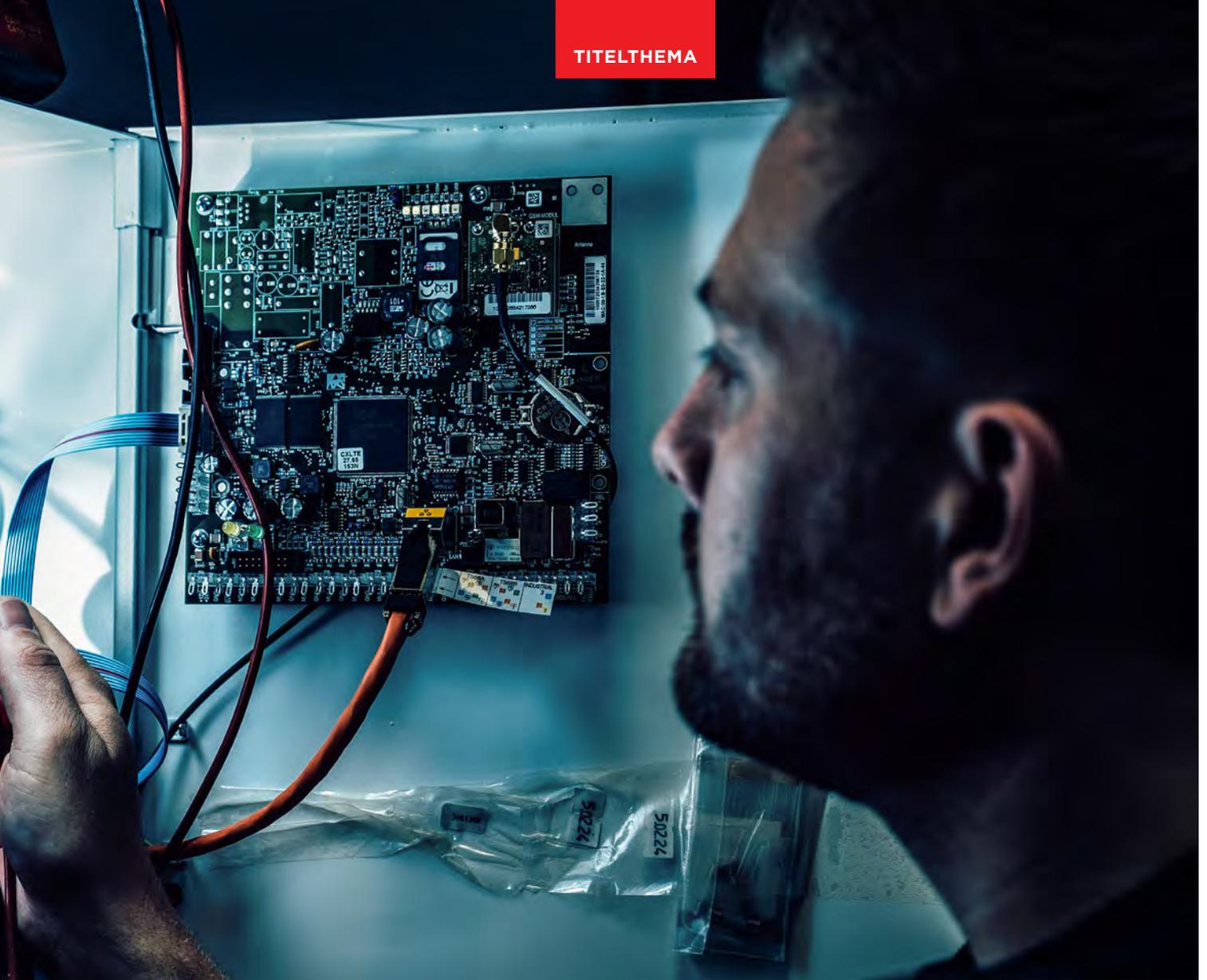
technik in Berlin-Lichtenfelde und arbeitet seit 2003 bei Autorisierten Telenot-Stützpunkten, die er aufgebaut hat. „Da ist ein Stück Partnerschaft erwachsen, das sich auch gegenüber unseren Kunden offenbart. Wir haben uns da gemeinsam etwas aufgebaut“, weiß Branig.



„Telenot hat viel an Bekanntheit gewonnen und einen hohen Stellenwert“

Andreas Branig, Neiss Sicherheitstechnik, Berlin

Er leitet ein Team von 15 Mitarbeitern, vor allem Technikern, die sich im Bereich der Einbruchmeldetechnik Telenot verschrieben haben. „Wenn es um eine verkabelte EMA geht, ist Telenot die Nr. 1. Das System funk-



tioniert absolut stabil, das Management des Herstellers ist super und die Garantieabwicklung, sofern sie überhaupt benötigt wird, ist ebenso genial“, schwärmt der Geschäftsführer. Und er will das nicht unkommentiert stehen lassen. Denn er habe über die letzten Jahrzehnte viel Erfahrung mit Marktbegleitern gemacht und könne das aus tiefster Überzeugung sagen.

Neiss Sicherheitstechnik hat sich bereits seit vielen Jahren zu einer festen Größe in Berlin etabliert. Zu den Kunden zählen Einrichtungen des Senats oder auch Bundesbehörden. „Darüber darf ich leider nicht im Detail sprechen“, sagt Andreas Branig. Gut zwei Drittel der Aufträge kämen aus diesem Bereich oder aus der Industrie. „Im gehobenen Privatsektor verbauen wir auch Sicherheitstechnik von Telenot.“

Und wie profitieren Architekten und Planer von diesem Netzwerk? „Wir spüren bei dieser Kundenzielgruppe, dass die Marke Telenot viel an Bekanntheit zugewonnen und einen enorm hohen Stellenwert hat. Zuverlässigkeit



„Wir lieben Telenot, ein sensationell gutes Unternehmen – familiär geführt, zuverlässig, unterstützend, schnell und einfach persönlich und nahbar.“

Andreas Haas, Schrödel & Haas, Schwarzenbruck

ist da in mehrerlei Hinsicht ausschlaggebend: Nicht nur, dass wir uns voll und ganz auf das Produkt und dessen Funktionsweise verlassen können, sondern dass wir als Installationsbetrieb auch Lieferfähigkeit und dank unseres Know-hows auch einen Fertigstellungstermin zusagen und einhalten können.“

„Das zeichnet das Netzwerk aus“, ist sich auch Andreas Haas, Geschäftsführer von Schrödel & Haas in Schwarzenbruck (Bayern) sicher. Wie sein Kollege aus Berlin



Bei den Autorisierten Telenot-Stützpunkten handelt es sich um hochqualifizierte Fachbetriebe. Technische Detailplanungen gehört bei diesen zum Tagesgeschäft. Das setzt viel Erfahrung voraus.

betont Haas vor allen Dingen eines: „Wir wollen uns nicht von Konzernen in der Sicherheitsbranche abhängig machen. Wir lieben Telenot, weil es ein sensationell gutes Unternehmen ist. Familiär geführt, zuverlässig, unterstützend, schnell in der Abwicklung und im Vergleich zu den Wettbewerbern einfach persönlich und nahbar“, betont Haas. „Die zentralisierte Buchhaltung und Fertigung am Standort Deutschland schaffen Vertrauen und Zuverlässigkeit. Ich kann anrufen, spreche verbindlich mit Mitarbeitern von Telenot und darf mir auch ein Bild von deren neuester Fertigung machen oder einen Blick ins Entwicklungslabor werfen.“

Von solch schlanken Prozessen würden alle Kunden profitieren, „denn das zeichnet sich in Form von höchster Qualität aus. Es geht nichts kaputt. Und falls doch, dann können sich meine Kunden darauf verlassen, binnen 24 Stunden von Telenot ein Ersatzteil zu bekommen.“ Andreas Haas beschäftigt 22 Mitarbeiter in seinem Unternehmen. Sein Vater legte mit dessen Partner Klaus Schrödel 1986 den Grundstein. Ein Jahr später folgte die VdS-Zertifizierung. „Mit Telenot steht unser

Haus schon seit über 30 Jahren in engem Kontakt und deshalb sind wir auch gleich dem Autorisierten Stützpunkt-Netzwerk beigetreten, als Thomas Taferner, Leiter Marketing und Vertrieb bei Telenot, diese Idee ins Leben gerufen hat.“

Andreas Haas lobt nicht nur die Produkte von Telenot, sondern auch die „sehr guten Schulungen“. Jeder seiner Mitarbeiter würde als erstes einen EMA-Kurs bei Telenot besuchen. „Das ist unser wichtigstes Produkt. Und dieser Kurs ist so elementar für unsere tägliche Arbeit, dass das bei uns einfach zur Grundausbildung zählt.“ Etwas wehmütig denkt er in diesem Zusammenhang an die Architekten und Planer. „Ich würde mir wünschen, dass das Thema Sicherheitstechnik frühzeitig mit in die Planung von hochwertigen Häusern einfließt,“ meint Haas. Dass dies nicht geschehe, habe teils fatale Folgen: „Wenn ich überlege, in wieviel hochwertige Privathäuser wir erst nachträglich eine funkgesteuerte Einbruchmeldeanlage eingebaut haben. Da hätte sich mancher Bauherr viel Geld sparen können, wenn sein Architekt schon im Planungsstadium eine verkabelte Einbruchmeldeanlage berücksichtigt hätte“, meint Andreas Haas.

Ein wichtiger Gedanke bei der Gründung des Autorisierten Telenot-Stützpunkt-Netzwerks war für Thomas Taferner, dass sich Industrie-, Handels- oder auch Privatkunden voll auf die Herstellermarke Telenot verlassen und nicht mit halbfertigen Projektbaustellen allein gelassen werden. Findet so etwas in der Praxis statt? „Wir helfen uns gegenseitig aus, wenn Ersatzteile fehlen oder wenn es personell eng wird“, betonen Branig und Haas unisono.



„Wir helfen uns mit Material aus; auch ein Service wird mal übernommen, wenn Not am Mann ist.“

Ralf Scheckenbach, Lehrer Alarm- und Sicherheitstechnik, Weinheim

Auch Ralf Scheckenbach, Leiter Strategischer Vertrieb bei Lohrer Alarm- und Sicherheitstechnik in Weinheim (Baden-Württemberg), das mit 45 Mitarbeitenden auch sehr große Industrie- und Handelskettenprojekte stemmt, hebt auf diese „gegenseitige Unterstützung“ im Netzwerk ab. „Wir helfen uns mit Material aus; auch ein Service wird mal übernommen, wenn Not an Mann ist“, betont Scheckenbach.

Für einen großen Handelskunden verantwortet Lohrer die Planung und Umsetzung des Sicherheitskonzepts für dessen Megastores. „Dass wir das nicht flächendeckend über die ganze Bundesrepublik und auch noch im angrenzenden Ausland alleine abdecken konnten, war uns schnell klar geworden. Und so konnten wir gegenüber dem Kunden mit unserem Netzwerk punkten. Das schafft Transparenz für alle Beteiligten. Wir geben die planerischen Vorgaben vor und diese werden systematisch vor Ort durch entsprechend zertifiziertes Personal unserer Netzwerkpartner umgesetzt.“

Generell habe er von den ersten Gedanken und Seminaren Thomas Taferners „sehr profitiert“, erzählt Scheckenbach. „Marktbearbeitung mit System“ lautete der Titel des Seminars, mit dem es Telenot gelungen sei, der „eigenen Marke im Markt den Weg zu ebnen“. Auch die Marketing-Maßnahmen für die selbstständig agierenden Stützpunktbetriebe seien „toll und wertvoll“, betont Scheckenbach. Planern und Architekten will er keinen Vorwurf machen. „Die Materie ist mittlerweile so komplex, die Normen und Richtlinien so vielfältig, da ziehe ich vor jedem Planer den Hut, wenn sich dieser dazu bekennt, einen technischen Sachverhalt nicht im Detail zu kennen.“ Und die Architekten, so seine Erfahrung, würden seine Sicherheitsplaner eben dann mit ins Boot nehmen, „wenn es der Kunde will.“

Mit dieser Aussage zielt Ralf Scheckenbach in erster Linie auf den gehobenen Privatbereich ab. Wie bei Neiss Sicherheitstechnik oder Schrödel & Haas machen auch bei Lohrer Privatkunden etwa ein Drittel des Umsatzes aus. Für Ralf Scheckenbach kommt es nicht von ungefähr, dass Telenot gerade im gehobenen Privatmarkt ein so herausragendes Standing habe. Die hohe Qualität sei der eine Aspekt, „doch aus meiner Sicht ist das Design der Produkte dafür verantwortlich. Und hier liegt Telenot gegenüber seinen Marktbegleitern ganz, ganz weit vorne.“

Lars Bendlin, seit fünf Jahren Geschäftsführer von MAB Meldeanlagenbau in Bissendorf nahe Osnabrück formuliert es so: „Die Komponenten von Telenot sind

mit Abstand am Schönsten“. Doch er zeigt sich nicht nur vom Design des Sicherheitsherstellers aus Süddeutschland überzeugt. Sein Unternehmen mit aktuell 35 Mitarbeiter ist seit 2008 Autorisierter Telenot-Stützpunkt. Sein Vater Arno baute mit zwei Kollegen das Unternehmen 1987 auf, das sich vorzugsweise um Industriekunden kümmert „und den gehobenen Privatwohnungsbau“, wie Lars Bendlin ergänzt. Vor allem im gewerblichen Bereich sei bei MAB Telenot zu 99 Prozent gesetzt.

Neben dem seit vielen Jahren sehr erfolgreich laufenden Einbruchmeldeanlagen-Bereich „nimmt seit diesem Jahr auch der Bereich der Zutrittskontrolltechnik von Telenot richtig Fahrt auf“, erzählt der Geschäftsführer. „Wir haben unsere Techniker entsprechend geschult – auch ein Vorteil des Autorisierten Netzwerks – und stattdessen derzeit 28 Volksbank-Filialen mit dem Zutrittsystem von Telenot aus.“ Bendlin lobt die Souveränität und Zuverlässigkeit der Marke. „Und selbst in der Corona-Pandemie konnten wir uns auf Lieferungen aus Aalen verlassen, um unsere Anlagen bauen zu können.“



Ob Ladengeschäft oder Filialisten – alle benötigen Sicherheitstechnik. Vor Ort wird besprochen, wo welche Sicherheitsprodukte platziert werden.

Lars Bendlin bezeichnet das Telenot-Stützpunkt-Netzwerk als „als ausgeklügeltes System, das uns Stützpunkt-Partnern großen Nutzen bringt, den wir unmittelbar unseren Kunden weitergeben.“ Regelmäßige Schulungen, die gut organisiert und absolut professionell durchgeführt seien, als auch Merkmale, wie Zulassungen, würden dem Stützpunkt-Partner nur Vorteile bringen. „Da profitieren wir als Stützpunkt, weil wir unser Know-how und Fachwissen verbessern, wir bekommen Marketing-Unterstützung und uns werden von Telenot auch noch Projekte vermittelt.“ Diese Win-Win-Situationen seien es, die das Stützpunkt-Netzwerk besonders auszeichnen.



„Selbst in der Corona-Pandemie konnten wir uns auf Lieferungen aus Aalen verlassen, um unsere Anlagen bauen zu können.“

Lars Bendlin, MAB Meldeanlagenbau, Bissendorf

Apropos Schulungen: Thomas Bündel vom gleichnamigen Technikhaus Bündel in Magdeburg, das seit zehn Jahren zum Stützpunkt-Netzwerk von Telenot gehört, beantwortet die Fragen der Benefits als Autorisierter Stützpunkt wie folgt: „Telenot ist eine Marke, hinter der ich stehen kann und die eine große Marktbekanntheit hat. Telenot funktioniert, der Service ist zuverlässig und wir sind gut geschult.“ Dieses große Fachwissen, das hinter der Marke und dem Stützpunkt stehe, sei ein großer Wert.

Thomas Bündel hat vor über 30 Jahren von seinem Vater das Geschäft übernommen und beschäftigt mittlerweile 20 Mitarbeiter. Sein Unternehmen ist breit aufgestellt: PV-Anlagen und Video-Überwachungen sowie Datenetze zählen ebenso zu seinem Portfolio wie Einbruchmeldeanlagen („hier ist Telenot bei uns gesetzt“) und Zutrittskontrollsysteme („in diesem Bereich haben wir zwei größere Projekte bei Behörden inklusive Wartung und Service umgesetzt und am Laufen“).

„Telenot deckt für mich das ab, was ich brauche – im verkabelten als auch im Funkbereich, wo es seit letztem Jahr auch den optischen Funk-Signalgeber gibt“, meint Thomas Bündel und erzählt, dass er nebenbei auch noch als Dozent in der Berufsausbildung tätig sei. „Im Berufsbildungszentrum gebe ich viermal im

Jahr Unterricht im Bereich der elektronischen Sicherheitstechnik. Und dieser Unterricht findet ausschließlich auf Telenot-Musteranlagen statt.“ Dort profitiere er nicht nur von seinem eigenen Fachwissen, sondern auch von den regelmäßigen Schulungen im Hause Telenot.

Auch Bündel sieht als Mitglied des Telenot-Stützpunkt-Netzwerks nur Vorteile. „Gerade Privatkunden finden uns so viel besser, weil wir über die Telenot-Website gelistet sind“, meint der 50-Jährige. Und das gegenseitige Eintreten im Sinne des Kunden, sei für ihn schon mehrfach zum Tragen gekommen: „Wenn ein Kollege eines anderen Fachbetriebs angefangen hat, eine Planung für eine Sicherheitsanlage zu machen und merkte, dass das Projekt für ihn zu groß geworden ist, dann haben wir das übernommen und fertiggestellt. So wurden die Kunden letztlich mit zuverlässiger Planung und Sicherheitstechnik versorgt.“



„Gerade Privatkunden finden uns so viel besser, weil wir über die Telenot-Website gelistet sind“

Thomas Bündel, Technikhaus Bündel, Magdeburg

Mehr Informationen

über das Netzwerk Autorisierter Telenot-Stützpunkte gibt es unter www.telenot.com/stuetzpunkte

Interessierte Fachbetriebe können auch Kontakt aufnehmen unter www.telenot.com/partnerbetrieb-werden

