Bildquelle: Screenshot

Schon in seiner Zeit bei Interkey gestaltete Ralf Margout Webseiten, unter anderem von der Initiative Fairer Schlüssel-Notdienst.

Unterstützen und beraten

Lippstadt – Er war 15 Jahre lang Geschäftsführer bei Zielke Sicherheitstechnik in Lippstadt, anschließend sieben Jahre Geschäftsstellenleiter des Fachverbandes Interkey und ist nach einem Jahr als Pressereferent in Teilzeit dort ausgeschieden. Dennoch ist Ralf Margout nach wie vor der Branche verbunden.

Silke Koppers

Herr Margout, auf welche Weise stehen Sie immer noch in Kontakt mit der Branche?

Seit Oktober 2021 habe ich mich als Freelancer im Bereich „Digitales Marketing und Beratung für die Sicherheitstechnik" wieder selbstständig gemacht. Außerdem betreibe ich einen Blog und verschiedene Social-Media-Kanäle mit Infos, News und Tipps rund um die Sicherheitstechnik. Durch meine langjährige Tätigkeit in der Branche habe ich viele wertvolle Kontakte, woraus auch Freundschaften entstanden sind, die sogar bis nach Australien reichen. Zusammen mit meiner Vorstandsarbeit und anderen Tätigkeiten für den Fachverband war ich über 15 Jahre für Interkey tätig. Da war es aus meiner Sicht mal Zeit für eine Veränderung.

Was haben Sie in Vorbereitung auf Ihre jetzige Tätigkeit unternommen?

2020 und 2021 habe ich ein Studium mit Abschluss zum „Social-Media-Manager" absolviert. Parallel dazu habe ich meine Existenzgründung vorbereitet. Außerdem hatte ich zuvor einen Fernkurs über professionelles Bloggen belegt sowie Seminare für Online-Marketing und Social Media Marketing besucht und mich in Wordpress eingearbeitet.

Wie sind Sie auf die Idee gekommen, sich in diesem Bereich selbstständig zu machen?

Bereits in meinem Betriebswirtschaftsstudium und während meiner Selbstständigkeit sowie in der Zeit beim Fachverband hatte ich immer wieder mit Marketing zu tun und entsprechende Angebote für die Mitglieder geschaffen. Die Digitalisierung bietet hier viele neue Beschäftigungsfelder. Damit geht auch eine alternative Arbeitsweise wie Ho-

Vielen bekannt als Geschäftsstellenleiter der Interkey, hat sich Ralf Margout im Bereich Digitales Marketing und Beratung für die Sicherheitstechnik selbstständig gemacht.

meoffice oder Mobile Office einher. Hierin sah ich den Ansatz und die Chance für meine neue Geschäftsidee. Webseiten habe ich früher bereits gern gestaltet und vor vielen Jahren schon die Idee einer Homepage für die Verbandsmitglieder umgesetzt.

Woran arbeiten Sie derzeit genau?

Zurzeit erstelle ich drei Webseiten einschließlich Aufbau von Social-Media-Kanälen für Sicherheitsfachgeschäfte. Für Hersteller bin ich bei zwei Projekten beratend tätig. Ferner schreibe ich regelmäßig Blog-Artikel für die Sicherheitstechnik.

Woran liegt es, dass Sicherheitsfachgeschäfte, Industrie und Verbände Ihre Unterstützung so gut gebrauchen können?

Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass die Geschäftsführungen der Sicherheitsfachgeschäfte oft überlastet sind. Aufgrund des hohen Arbeitsaufkommens und fehlenden Fachpersonals sind sie meistens sehr in das Tagesgeschäft involviert und haben so wenig Zeit für Marketing und andere wichtige Themen. Selbst wenn sie bereits über eine moderne Webseite und vielleicht auch So-cial-Media-Kanäle verfügen, bleibt kaum Zeit für aktuelle Inhalte. Diese sind jedoch heute sehr wichtig für den Erfolg im digitalen Marketing, genauso wie etwa die lokale Suchmaschinen-Optimierung. Natürlich bieten zahlreiche Werbeagenturen ähnliche Leistungen an. Mein Ansatz ist es aber, zusätzlich auch gleich Vorschläge für die fachlichen Inhalte zu unterbreiten. Ferner können meine Kunden zum Beispiel durch zahlreiche von mir geschaffene Infoblätter für die Branche profitieren und ihren Kunden zum Download anbieten. Als weiteren Service spiele ich ihnen auf Wunsch kostenlos regelmäßig über RSS-Feeds meine Blog-Artikel auf die Startseite und aktualisiere ihre Social-Media-Kanäle. So haben sie dort regelmäßig aktuellen Content. Diesen gestalte ich hersteller- und produktneutral mit Ausrichtung auf die Zielgruppe der Endverbraucher. Außerdem organisiere ich das Handling rund um das Hosting, sodass meine Kunden insgesamt weitestgehend entlastet werden.

Die von mir erstellten Webseiten können sie nach einer Einführung später einfach selbst verwalten. Somit schaffe ich keine Abhängigkeiten. Werden besondere Programmierungen oder Dienstleistungen benötigt, kann ich über mein Partnernetzwerk Programmierer oder Agenturen vermitteln. Außerdem biete ich Betriebsberatungen für Sicherheitsfachgeschäfte an. Hier kann ich ebenfalls auf meine Erfahrungen in der Branche sowie als Qualitätsmanagement-Beauftragter zurückgreifen. In meinem damaligen Sicherheitsfachgeschäft hatte ich ein QM-System nach DIN ISO 9001 aufgebaut. Selbst wenn man keine QM-Zertifizierung benötigt, so helfen die Strukturen und Maßnahmen bei der Optimierung der betrieblichen Abläufe. Auch bei Problemen im Tagesgeschäft kann ich Lösungen bieten oder durch meine Branchenkontakte vermittelnd tätig werden.

Industrie und Verbänden kann ich aufgrund meiner langjährigen Tätigkeiten im Sicherheitsfachgeschäft und im Fachverband sowie durch meine nationalen und internationalen Netzwerke unterstützen und beraten.

Die Produkte der Branche haben nicht nur elektronische Komponenten bekommen, sondern die gesamte Lieferkette wandert nach und nach in den digitalen Bereich beziehungsweise läuft digital ab. Davon ist nicht jeder begeistert. Wie geht die Sicherheitstechnikbranche Ihrer Erfahrung nach mit dieser Entwicklung um?

Die Sicherheitsbranche ist ja eher konservativ geprägt, was vielleicht auch damit zusammenhängt, dass Sicherheit Vertrauenssache ist und dementsprechend von Seriosität und Diskretion geprägt sein sollte. Da muss man dann auch nicht immer gleich jede Modeerscheinung mitmachen. Aber man sollte die heutigen Chancen erkennen und auch nutzen, wie zum Beispiel aktuelle Förderungen für die Digitalisierung im Mittelstand in den Bereichen der Hard- und Software. Hier hatte ich bereits seit 2009 das Projekt der Branchensoftware „interkey office“ eingeführt und aktiv begleitet, um den Arbeitsalltag im Sicherheitsfachgeschäft in allen Betriebsbereichen digitaler zu gestalten und dadurch zu optimieren.

Meine letzte Interkey-Jahrestagung, welche ich 2019 in Wien organisieren durfte, hatte das Leitthema „Digitalisierung in der Sicherheitstechnik“. Zuvor hatte ich zusammen mit einem Unternehmensberater eine Mitgliederbefragung durchgeführt und anschließend eine Studie zur Digitalisierung in der Sicherheitstechnik herausgegeben. Nach der Tagung haben wir einen Arbeitskreis zur Digitalisierung mit Interkey-Partnern gegründet, um dieses wichtige Thema weiter voranzutreiben. Insgesamt bleibt auf Basis der Studienergebnisse festzuhalten, „dass die Hinwendung zur Digitalisierung in der Branche zwar erfolgt, aber noch sehr ausbaufähig ist“.

Sicherlich sind die Industriebetriebe hier schon weiter fortgeschritten. Das Projekt Industrie 4.0 zielt ja darauf ab, die Industrie in die Lage zu versetzen, für die Zukunft der Produktion gut vorbereitet zu sein. Diese kennzeichnet sich durch eine starke Individualisierung der Produkte unter den Bedingungen einer hoch flexibilisierten Produktion. Kunden und Geschäftspartner sind dabei direkt in die Geschäfts- und Wertschöp-

Bildquelle: Ralf Margout

SecurityContent.Services
Digitales Marketing & Beratung

Das Logo von Margouts Unternehmen.

fungskette eingebunden und sollten daher kein schwaches Glied sein.
Dazu mal konkrete Beispiele aus unserer Branche: Früher gab es Sicherungskarten aus Pappe, welche umständlich per Einschreiben hin und her gesendet werden mussten. In den 1980er-Jahren etablierte sich dann ein System, bei dem geprägte Sicherungskarten im Scheckkartenformat über sogenannte „Orderslips" abgerollt und per Post an die Schließanlagen-Hersteller gesendet wurden, um die Legitimation nachzuweisen. Für die damalige Zeit war das ein gutes System, nur wer hätte früher vermutet, dass dies noch heute Bestand hat? Zwar folgten später noch Magnetkarten-Leser, und die Hersteller haben inzwischen eigene Bestell-Portale. Diese vielen uneinheitlichen Verfahren sind aber für die Kunden und Fachhändler sehr umständlich. Die Branche konnte sich leider bisher nicht auf ein digitales Bestellsystem einigen, obwohl es die Technik dafür schon lange gibt, bei der die Daten direkt in die Fertigung fließen können. Diese Entwicklung führt immer noch zu hohen Prozesskosten bei der Nachbestellung zu Schließanlagen im Massengeschäft.
BIM ist heutzutage in aller Munde. Leider hat es unsere Branche aber trotz langjähriger intensiver Bemühungen auch seitens Interkey bisher nicht geschafft, sich dafür auf den kleinsten gemeinsamen Nenner in Form von genormten Artikel-Datensätzen zu einigen.
Es gibt es also hinsichtlich der Digitalisierung noch viel zu tun. Das kann natürlich nur gemeinsam im Schulterschluss von Industrie, Fachhandel und Verbänden gelingen. Wichtig ist dabei, den Fokus immer auf die Endkunden zu legen. Wie kann man sie für die Sicherheitstechnik begeistern? Unternimmt man hier nichts oder zu wenig, werden es irgendwann andere tun. Wenn unsere Branche auch sehr komplex und beratungsintensiv ist, so ist auch sie nicht vor Disruption geschützt. Dies zeichnet sich bereits bei der Entwicklung im Bereich Smart Home ab.

Der Fachkräftemangel macht auch in dieser Branche keine Ausnahme. Hinzu kommt, dass es keinen spezifischen Ausbildungsberuf gibt. Interkey und VdS haben daher den Lehrgang „Geprüfter Schließ- und Sicherheitstechniker (VdS)" konzipiert. Wie schätzen Sie das ein?

Leider hat unsere Branche schon lange keine eigene Berufsidentität mehr. In meinem damaligen Sicherheitsfachgeschäft hatten wir noch zum Schloss- und Schlüsselmacher ausgebildet. Als dieses Berufsbild dann Ende der 1980er-Jahre weggefallen war, konnten die Sicherheitsfachgeschäfte nicht mehr im technischen Bereich ausbilden. Insbesondere die Fachverbände Metall und Interkey hatten dann Anfang der 1990er-Jahre versucht, das Berufsbild des Schließ- und Sicherungstechnikers zu etablieren. Das war ein sehr aufwändiger Prozess. Es hieß dann, dass dieser irgendwann in den Mühlen der Gewerkschaften hängen geblieben sei. Übrig blieb ein Lehrgang, welcher aber später auch eingestellt wurde.
Aus- und Weiterbildung ist natürlich immer ein wichtiges klassisches Thema bei den Verbänden. In Österreich gibt es bereits seit längerer Zeit Bemühungen, das Berufsbild eines Sicherheitstechnikers zu schaffen. Wir wollten diese Entwicklung zunächst abwarten in der Hoffnung, dass man dies aufgrund der ähnlichen Strukturen in Deutschland später übernehmen könnte. Leider habe ich aber von diesem Projekt schon länger nichts mehr gehört.
Wenn man heute die gesamte Bandbreite der Sicherheitstechnik anbieten möchte, benötigt man eigentlich ein ganzes Konglomerat an Fachleuten aus verschiedensten Berufen, welche in die Sicherheitstechnik involviert sind, wie Metallbauer, Tischler, Mechatroniker, Elektroniker oder IT-Techniker. Doch wer kann sich das schon leisten? Also ist hier oft „Learning by Doing" angesagt.
Die Folge des Vakuums ohne ein geschütztes Berufsbild war leider auch, dass sich in unsere Branche viele schwarze Schafe eingeschlichen haben. Daher hatte ich unter anderem die „Initiative Fairer Schlüssel-Notdienst" gegründet sowie zuletzt den VdS beim Anerkennungsverfahren für Schlüssel-Notdienste unterstützt.
Es ist also lange überfällig, im Bereich der Ausbildung in der Branche endlich etwas Zeitgemäßes zu etablieren, denn die Sicherheitstechnik hat sich enorm weiterentwickelt, und Mechanik, Mechatronik, Elektronik und IT sind längst zusammengewachsen. Gesucht wird also die „eierlegende Wollmilchsau".
Da die Schaffung eines neuen Berufsbildes ein sehr mühsamer und langwieriger Prozess mit ungewissem Ausgang ist, hatte ich die verschiedenen individuellen Weiterbildungsmöglichkeiten unterschiedlicher Institutionen in der Branche zunächst analysiert. Von kurzen sogenannten „Crash-Kursen" halte ich dabei wenig, da die Sicherheitstechnik dafür viel zu komplex ist.
Gemeinsam mit Sebastian Brose vom VdS habe ich daher die Idee entwickelt, einen Fachlehrgang zu schaffen, welcher heute „geprüfter Schließ- und Sicherheitstechniker (VdS)" heißt. Dazu haben wir dann noch weitere Verbände, die Industrie und die Polizei mit ins Boot geholt. Leider hat sich dieser Prozess, bedingt durch Corona, verzögert, aber der Lehrgang geht demnächst endlich an den Start. Dieses Projekt muss sich natürlich ständig weiterentwickeln. Wichtig war für uns eine gute Kombination aus Theorie und Praxis sowie eine Flexibilität für die Mitarbeiter und Betriebe und vor allem die Möglichkeit, auch Quereinsteiger für die Branche der Sicherheitstechnik zu begeistern.
Bei dem heutigen Fachkräftemangel sollte man also kreativ werden. Modern ausgerichtete Betriebe können da zum Beispiel mit entsprechenden Team-Building-Maßnahmen und vielen Benefits für die Mitarbeiter, sinnvollen Feedback-Gesprächen und so weiter ein Vorbild sein. Man sollte sein Unternehmen also sowohl für die Kunden, aber auch für die Mitarbeiter modern und attraktiv gestalten. Beim Recruiting und der Kommunikation helfen dann wiederum eine zeitgemäße Homepage und aktuelle Social-Media-Kanäle. ■