

Türen, Schlösser, Alarmanlagen:

# Mit Sicherheit ein gutes Geschäft

Es gibt Branchen, die auch in schwierigen Zeiten „gut gehen“. Anbieter von Sicherheitsprodukten gehören hier eindeutig dazu. Auch Meldungen über gestiegene Einbruchszahlen (+20% in Österreich 2009) veranlassen immer mehr Haus- und Wohnungsbesitzer, ihre Eigenheime

**Steigende Einbruchszahlen sorgen bei Zabransky, Telekom, EVVA und Co. für zweistellige Zuwächse**

VON GERALD HOFBAUER

mit Alarmanlagen, Sicherheitstüren und hochwertigen Schlössern besser abzusichern.

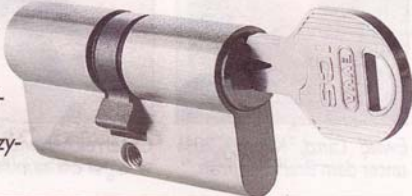
Anhaltend hoch ist in den letzten Jahren die Nachfrage nach (geprüften) Alarmanlagen. „Schuld“ daran ist unter anderem die Telekom Austria, die seit März 2006 mit dem „aon-AlarmService“ ein günstiges Produkt mit Anbin-

dung an eine Sicherheitszentrale anbietet (Installation ab 350 €, monatlich ab 4,90 €). „Besonders im Osten ist die Nachfrage groß. Neben dem guten Preis-Leistungs-Verhältnis trägt die Kriminalstatistik zum Verkaufserfolg bei“, so Telekom-Austria-Chef Hannes Ametsreiter.

Aber auch „Do it yourself“-Anlagen aus dem Baumarkt sind gefragt denn je. So rechnet z. B. bauMax heuer in diesem Bereich mit zweistelligen Zuwächsen. Chef Martin Essl: „In speziell eingerichteten Sicherheitsschops findet der Kunde die passenden Profiprodukte.“ Laut Marktfor-



Erhöhter Schutz durch neue, moderne Sicherheitszylinder. ►



**Die beliebtesten Einbruchwege:**

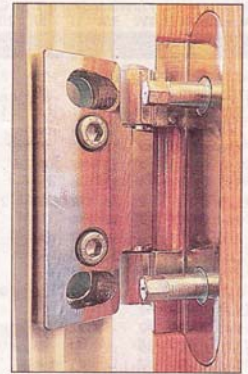
A	Haustüre	46%
B	Terrassen-/Balkontüre	22%
C	Fenster	22%
D	Keller	10%

Graphic: Security Land



Rund 19.300 Alarmanlagen wurden im letzten Jahr installiert. ▼

Fotos: Peter Tomtsch, EVVA, Security Land, Telekom Austria, Zabransky



Eine sichere Türverankerung ist besonders wichtig.



Elektronische Zutrittssysteme werden immer beliebter.

scher Kreuzer, Fischer & Partner wurden bei uns 2009 für Alarmanlagen 45 Mio. € ausgegeben.

Mindestens genauso wichtig wie eine elektronische Sicherung sind aber „Schloss & Riegel“. „Die Mechanik wird oft vernachlässigt“, erklärt EVVA-Chef Stefan Ehrlich-Adám (850 Mitarbeiter, 96 Mio. € Umsatz). Der Spezialist bei Schließsystemen verzeichnete 2009 bei privaten Haushalten ein Plus von 25 bis 30%. Großes Potenzial steckt noch in den elektronischen Zutrittssystemen (s. Foto).

Als Krisengewinner sieht Thomas Ollinger, Chef der Sicherheitsfachmarktbranche Security Land (2x in Wien, 1x in Graz), seine Branche. Neben dem stark gestiegenen Sicherheitsbedürfnis sorgen unter anderem Förderungen für Alarmanlagen von bis zu 30% (Stmk., Bgl., NÖ, OÖ) für Umsatzsteigerungen von bis zu 80%.

„Nicht unzufrieden“ mit dem Geschäft ist Sicherheitstüren-Fachmann Franz Zabransky: „Jeder fünfte Kunde wählt mittlerweile die höhere Sicherheitsklasse 4.

Da kann man schon mehr als ruhig schlafen.“ Die Umsätze legten zuletzt um 15 bis 20% zu.

Abgeraten wird von einer Sicherung des Eigenheims in „Eigenregie“. „An viele Dinge denkt man selbst nicht. Dann gibt es z.B. bei Alarmanlagen viel zu oft Fehlalarme“, erklärt Johann Slauf vom Sicherheitstechnikspezialisten S3.



Th. Ollinger (Security Land)



St. Ehrlich-Adám (EVVA)



H. Ametsreiter (Telekom)