Nummer 04

Best of DOM

Investieren in die Welt der Schlösser

INTERVIEW

Brückenschlag zwischen den Generationen

DOM Security und die Schaffung eines generationenübergreifenden Arbeitsplatzes | Seite 34

CUSTOMER STORY

Im Dienste der Helden der Coronakrise

DOM UK unterstützt den National Health Service im Kampf gegen COVID-19 | Seite 20

UNSER SERVICE

Investieren Sie in sich selbst – mit DOM Keystone

Werden Sie Teil von etwas Großem | Seite 22

we domore for security

KLICK/SCAN MICH!

Wir schauen nach vorne!

Liebe Leserinnen und Leser,

heute freuen wir uns mehr denn je, Ihnen die vierte Ausgabe unserer Zeitschrift „Best of DOM“ vorzustellen.

Mit der Best of DOM möchten wir unseren Dank an unsere DOM Partner und Kunden für die Umsetzung der Projektlösungen mit unseren Produkten aussprechen.

Diese Ausgabe widmen wir auch den DOM Security Group Mitarbeitern, die unser Unternehmen mit Ihrer Leidenschaft prägen und stetig weiterentwickeln. Seit mehr als 17 Jahren bin ich Teil dieses Unternehmens und sehe mit Stolz, wie wir uns als Team gemeinsam weiterentwickelt haben. Grund genug für uns, einmal Mitarbeiter unterschiedlichen Alters zu interviewen, um aus ihrer Sicht wiederzugeben, wie weit wir gekommen sind, und vor allem, wie optimistisch die jüngere Generation unsere Zukunftserwartungen einschätzt.

Was mich betrifft, so war es eine besondere Ehre, Anfang des Jahres zum stellvertretenden CEO von DOM Security ernannt worden zu sein, und damit Teil der Zukunft des Unternehmens zu werden.
Und hier sind wir auf dem richtigen Weg, indem wir für Sie intuitivere, vernetzte und zuverlässige Sicherheitslösungen schaffen.

Ich hoffe, Sie haben genauso viel Spaß beim Lesen dieses Magazins, wie wir beim Schreiben hatten.

Mit freundlichen Grüßen

Jerome Denis
Stellvertretender CEO DOM Security

“ Meine Arbeitsphilosophie besteht darin, ein positives Umfeld zu schaffen.”

Interview mit Fabio Poggioli
Seite 34

Ein elegantes Produkt für ein elegantes Museum

Galleria degli Uffizi | Seite 30

Im Dienste der Helden der Coronakrise

DOM UK unterstützt den National Health Service im Kampf gegen COVID-19 | Seite 42

WIR DANKEN: Leila Sharif, Davide Consoli, Peter Annus, Andrea Pitsch, Anita Chumber, Crystal Paruntu, Robert-Jan Rodrigues Pereira, Aqeela Chaudhry, Marc Nelissen.

Inhalt

Wir schauen nach vorne 3
Wir sind DOM Security 6

INTERVIEW
Brückenschlag zwischen den Generationen 5
Die Marke Unitecnic bei DOM Metalux 12
Antipanic kommt zu DOM Security 28
Die Fackel wird weitergereicht 34
Prioritäten setzen bei der Arbeitssicherheit 38
DOM Romania, klein aber fein 44
Willkommen in der Familie, DOM Hoberg! 48
Sicherung der DOM Produktqualität 58
Ein genauerer Blick auf DOM Polska 70
Der Kopf hinter den Schlössern 72
In Türschlösser von DOM investieren 78
Weiterentwicklung von digitalen Möbelschlössern 80

CUSTOMER STORY
Zutrittskontrollsystem für Pariser Krankenhäuser 14
Das schönste Spiel der Welt 18
Hier dreht sich alles um die geistige Gesundheit 24
Ein elegantes Produkt für ein elegantes Museum 30
Im Dienste der Helden der Coronakrise 42
Musik zum Leben erwecken 50
Deutschlands bestbeschütztes Spa 60
Die klügsten Köpfe fördern 64
Bildung kennt keine Grenzen 68
Den größten Fußballstolz der Magyaren bewahren 76

UNSER SERVICE
Online-Bestellung mit eNET 20
Investieren Sie in sich selbst – mit DOM Keystone 54

Wir sind DOM Security

Und wir glauben, dass Menschen und Werte es verdienen, geschützt zu werden – ohne Kompromisse.

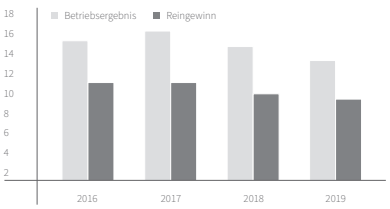
Mit 21 Unternehmen und mehr als 12 Produktmarken bedienen wir Millionen von Kunden in ganz Europa.

Unsere engagierten Experten sind ständig auf der Suche nach innovativen, hochwertigen Schloss- und Zutrittslösungen für jede Situation.

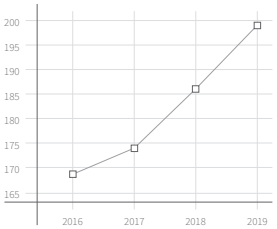
Wir sind in allen Teilen Europas strategisch gut vertreten

1	DOM CR	11	DOM TITAN
2	DOM CZECH	12	DOM TSS
3	DOM MCM	13	DOM UK LTD
4	DOM METALUX	14	DÉNY SECURITY
5	DOM NEDERLAND	15	DOM ELZETT
6	DOM POLSKA	16	OMNITECH SECURITY
7	DOM ROMANIA	17	PICARD SERRURES
8	DOM RONIS	18	ANTIPANIC
9	DOM SCHWEIZ	19	DOM HOBERG
10	DOM SICHERHEITSTECHNIK	20	INVISSYS
		21	ELIOT

Betriebsergebnis und Reingewinn in Mio. €



Umsatz in Mio. €



DOM Security gehört zur SFPI Group (Safety for People and Industry), die 1985 in Frankreich gegründet wurde. SFPI ist eine Gruppe von Unternehmen, die Lösungen sowohl für das Innere als auch für die Umgebung von Gebäuden entwickelt und herstellt. Die SFPI Group erwirtschaftet einen Umsatz von mehr als 500 Millionen Euro, beschäftigt mehr als 3800 Mitarbeiter und liefert sowohl für industrielle als auch für private Märkte Lösungen in den Bereichen Gebäudesicherheit, Nutzungskomfort, Luftaufbereitung und Energieeinsparung.

“Unternehmerische Verantwortung, ein neuer Impuls für die SFPI Group.”

Henri Morel

Brückenschlag zwischen den Generationen

DOM Security ist ein Unternehmen, das einen Teil der Schlossindustrie geprägt hat. Als einer der Hauptakteure auf dem Markt beschäftigen wir Menschen aus verschiedenen Generationen. Wie gelingt es DOM Security, verschiedenste Altersgruppen in seinen Teams zu vereinen? Hier finden Sie die Stories von neun Mitarbeitern, die unterschiedlichen Generationen angehören.

ZWEI FRAUEN, ZWEI GENERATIONEN, EINE IDENTISCHE ROLLE

„Glückliche Fügung“ oder „die Kunst, etwas Wichtiges zu entdecken, ohne dass man es darauf anlegt”, so kann wohl nur die Überschrift lauten, wenn man erklären will, wie sich Ildikó Kristályné und Viki Czunyi kennengelernt haben. Beide fingen direkt nach ihrem Studium an, bei DOM Elzett zu arbeiten, und beide Frauen sind hervorragende Technikerinnen. Der

ILDIKÓ KRISTÁLYNÉ UND VIKI CZUNYI
Technikerinnen bei DOM Elzett

einzige Unterschied? Zwischen ihnen liegen 40 Jahre.

1979 stand die junge Ildi am Beginn ihrer Karriere bei Elzett Muvek, dem Vorgängerunternehmen von DOM Elzett. Elzett Muvek war zu dieser Zeit eines der größten staatlichen Unternehmen in Ungarn, und stellte Schlösser, Messer und Nieten her. Ildi fing als Administratorin in der Instandhaltung an. 1985 wurde sie Produktionstechnikerin, eine Position, die sie heute noch innehat.

Schneller Vorlauf ins Jahr 2019. Die frischgebackene Absolventin Viki suchte im Internet nach einer Stelle im technischen Bereich, und fand eine Stellenausschreibung von DOM Elzett. Sie schickte sofort eine Bewerbung los. Einige Monate später trat sie ihre Stelle als Technikerin an, und in dieser Zeit lernte sie Ildi kennen.

VOM TITAN VORHÄNGESCHLOSS ZU ENIQ LOQ®

Auch der Werdegang von Rudi Vrtačnik, dem Leiter der Abteilung F&E und Qualitätsmanagement bei DOM Titan, unterscheidet sich von dem seiner Kollegin Saša Požun Vukan, die ihre Ausbildung in der IT-Abteilung absolviert.

Rudi trat 1989 in das Unternehmen ein, als Titan für seine Vorhängeschlösser aus Blech bekannt war. Damals beschäftigte Titan rund 1.600 Mitarbeiter und war eines der größten staatlichen Unternehmen in Jugoslawien.

Saša hingegen hat das Unternehmen anders kennengelernt. Sie begann ihre Ausbildung vor weniger als einem Jahr, d.h. zu einer Zeit, als sich DOM Titan bereits als ein Unternehmen mit einer reichen slowenischen Geschichte etabliert hatte.

„NETWORKING“ IST DAS ZAUBERWORT

Für Georg Schweyen war 1993 das Jahr, in dem er seine Stelle am DOM Produktionsstandort in Brühl antrat. Angefangen hat Georg als Arbeitnehmer im Bereich Messing, nachdem er von einem seiner Freunde von einer offenen Stelle erfahren hatte.
Einige Jahre später wurde er Qualitätsbeauftragter für das Werk II in Hallschlag. Heute ist er Teil des Qualitätssicherungsteams im Büro in Brühl.
Der 26-jährige Fabian Engels war

FABIAN ENGELS
DOM Deutschland

gerade auf der Suche nach einem Ausbildungsplatz, als er von einem Bekannten von einer freien Lehrstelle bei DOM hörte. Im September 2010 begann er seine Ausbildung zum Mechatroniker, und wurde 2014 Techniker in der Fachrichtung Mechatronik. Derzeit arbeitet er als Servicetechniker in der Elektronikabteilung von DOM Deutschland.

GEORG SCHWEYEN
DOM Deutschland

ALEX ROBB
DOM UK

ERIC ZAWADSKI
DOM Ronis

JUSTINE VETOIS
Auszubildende Human Resources bei DOM Ronis

Ähnlich wie bei Fabian Engels war auch der Einstieg des 16-jährigen Alex Robb bei DOM UK. Als Voraussetzung für den Abschluss an seinem Institut startete er 2019 mit einem Ausbildungsprogramm im Unternehmen. Er war einer der jüngsten Mitarbeiter bei DOM UK und nach 17 Monaten Ausbildung wird er nun als Lagerassistent ein Teil der DOM UK Familie.

VON RICOUARD ZU DOM RONIS

Eric Zawadski startete seine berufliche Karriere 1979 im Alter von zwanzig Jahren als Monteur/Schlosser bei Ricouard, so der frühere Name von DOM Ronis. 1986 wechselte er in die Montageabteilung und schließlich in die Werkzeugabteilung, wo er heute als Manager für die Werkzeugbereitstellung verantwortlich ist.

Justine Vetois fing im gleichen Alter bei DOM Ronis an wie Eric , allerdings liegen auch hier 40 Jahre dazwischen. Sie arbeitet als Praktikantin in der Abteilung Human Resources.

DIE EINZIGE KONSTANTE IST DIE VERÄNDERUNG

Lust am Lernen und die Motivation, immer innovativ zu bleiben – Ein Muss für die Mitarbeiter von DOM Security, wenn sie ihr Wissen auf dem neuesten Stand halten und den Anforderungen und Bedürfnissen der Branche gerecht werden wollen.

Zu Beginn ihrer Karriere arbeitete Ildi in der traditionellen Schlossproduktion. Mit der Veränderung des Marktes mussten sie und die anderen Techniker lernen, wie sie Computer zur Unterstützung ihrer Aufgaben einsetzen können. „Bevor es Computer gab, mussten alle Konstruktionsarbeiten noch manuell auf Papier ausgeführt werden“, erinnert sich Ildi an ihre Anfangszeit bei DOM Elzett.

Georg Schweyen stimmt Ildi zu. Auch er hat viele Veränderungen erlebt, so zum Beispiel die Zeit, als viele Produktionsbereiche überflüssig wurden. Bedeutende Veränderungen waren für ihn der große Schritt zur Entwicklung von elektronischen Schließsystemen sowie die Notwendigkeit zur Erfüllung der Anforderungen der Norm ISO 9001.

RUDI VRTAČNIK
Leiter der Abteilung F&E und Qualitätsmanagement, DOM Titan

Rudi erlebte unterdessen den Tag, an dem DOM Titan durch den Zerfall Jugoslawiens von einem staatlichen Unternehmen zu einem privaten Unternehmen umgewandelt wurde. „Das war eine der größten Herausforderungen, die ich erlebt habe. Nachdem das Land zerfiel, war es schwer für uns, unsere Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten“, sagt er. „Aber mit DOM Titan als privatem Unternehmen konnten wir nun unsere Produkte schneller

anpassen und besser auf die Anforderungen des Marktes reagieren."

WIE TECHNOLOGIE DIE MITARBEITER IN IHRER ARBEIT UNTERSTÜTZT

Die meisten der leitenden Mitarbeiter von DOM sind zwischen 1965 und 1979 geboren. Damit sind sie Teil der Generation X.
Die jüngsten Mitarbeiter von DOM sind dagegen zwischen 1980 bis 2001 geboren. Damit gehören sie zur „Generation Z" und „Millenial"-Generation, zwei Generationen, die man gemeinhin als „die Online-Generation" bezeichnet. Technologie ist eine Sache, in der sich die beiden Generationen voneinander unterscheiden. Als die Generation X ihre ersten Schritte ins Berufsleben machte, trat die Welt in eine andere Ära ein. Weltweit ging es voran, neue Jobs entstanden, moderne Technologien waren dagegen noch rar.

In der Zwischenzeit, mit dem Eintritt der Millenials und der Gen Z in die Arbeitswelt, traten moderne Technologien weltweit ihren Siegeszug an. „Ein einziger Klick" ist alles, was man braucht, um sich potenziellen Arbeitgebern zu präsentieren.

Viki und Fabian waren froh, von ihrem ersten Arbeitstag an moderne Technologien nutzen zu können. Viki von DOM Elzett ist zufrieden, dass sie ihr Fachwissen in der praktischen Technik anwenden kann, während Fabian gerne seine Fähigkeiten bei elektronischen Schließsystemen unter Beweis stellt.

Als Teil der Generation Z konnte Alex von DOM UK schon vor Beginn seiner Arbeit bei DOM gut mit Technik umgehen. Im Laufe des Tages hatte er viele Aufgaben im Lager zu erledigen und arbeitete mit der Logistikabteilung zusammen. So erhielt er die Gelegenheit, mit Softwareprogrammen zu arbeiten. Damit hatte er keine Probleme, und über die Zeit fühlte er sich immer wohler in seiner Umgebung. Paul Hill, sein Vorgesetzter (Manager Lieferkette, Fertigung und Qualität) bezeichnete ihn als jemand „mit großartigem Charakter und einer bemerkenswerten Einstellung". Diese Einstellung hat sich Alex, der inzwischen zum Lagerassistenten befördert wurde, bis heute bewahrt.

Auch die älteren Mitarbeiter haben die neuen Technologien mit offenen Armen aufgenommen. Eric von DOM Ronis erklärt, dass moderne Innovationen ihn in seiner Arbeit unterstützen. „Die Innovationen von heute helfen, menschliches Versagen zu reduzieren und tragen zu unserer Sicherheit am Arbeitsplatz bei. Die Maschinen können automatisch betrieben werden, dadurch wird unsere Arbeit effizienter."

DIE KLUFT ZWISCHEN DEN GENERATIONEN ÜBERBRÜCKEN

Die Arbeit an einem generationenübergreifenden Arbeitsplatz hat ihre Höhen und Tiefen. Andere Generation – andere Arbeitsethik. Dies scheint jedoch für unsere Mitarbeiter kein Problem zu sein.

Ildi merkt an, dass sie keine Probleme in der Zusammenarbeit mit Viki hat. „Mir ist klar, dass die älteren Mitarbeiter die modernen Arbeitsweisen der jüngeren Generation respektieren müssen", sagt sie. Rudi empfindet das genauso. Er lobt seine jüngeren Kolleginnen und Kollegen: „Die jüngeren Mitarbeiter bringen frischen Wind und andere Problemlösungsfähigkeiten ein."

„Die Zusammenarbeit mit der älteren Generation ermöglicht zwar die Weitergabe von Wissen, aber der Kommunikationsprozess kann länger dauern", so Justine. Auch Saša hat das schon einmal erlebt. Als jüngere Mitarbeiterin ist sie eine „Macherin" und möchte, dass alles schnell erledigt wird. Ihr Manager zieht es jedoch vor, Fehler zu vermeiden, bevor ein Endprodukt fertiggestellt ist.

Dies mag zu leichten Reibungen bei der Arbeit führen, aber es gibt einige Methoden, um die Kluft zwischen den Generationen zu schließen. Justine als Personalerin schlägt vor, dass Unternehmen mehr teambildende Veranstaltungen durchführen sollten, um die Bindung zwischen allen Mitarbeitern zu stärken. Fabian und Viki sind sich dagegen einig, dass eine offene Kommunikationskultur innerhalb der Abteilungen hilft, den gegenseitigen Respekt zu fördern.

SAŠA POŽUN VUKAN
Auszubildende IT bei DOM Titan

Die Marke Unitecnic bei DOM Metalux

2019, vor einem Jahr, wurde das Unternehmen Unitecnic im Zuge der Übernahme durch DOM Metalux offiziell ein neues Mitglied der DOM Security-Familie. Was macht Unitecnic und wie kann es zum Erfolg der Gruppe beitragen? Erfahren Sie in diesem Artikel, wer und was Unitecnic ist.

ZUTRITTSLÖSUNGEN FÜR DEN TERTIÄR- UND DEN BERUFSSEKTOR

Unitecnic bietet Zutrittslösungen für den Tertiär- und den Berufssektor an, mit einem Schwerpunkt auf vier Märkte: Bildung, Freizeit, Gesundheit und Verwaltung. Ausgewählt wurden diese Märkte nach einer Studie über den Online-Markt für drahtlose Zutrittskontrolle in Frankreich, die zeigte, dass sie 85 % aller elektronischen Beschaffungsprojekte repräsentieren.

KLICK/SCAN MICH!

Unitecnic wurde 1987 gegründet und startete mit der Entwicklung einer Produktreihe mit mechanischen Türbeschlägen. Damit konnte sich das Unternehmen auf dem französischen Markt als Marke für Zutrittskontrolle etablieren. Dank dieser starken Markenposition konnte Unitecnic im Jahr 2007 ein 100 % funkgesteuertes elektronisches Produktangebot – Solution 900 – einzuführen. Diese Produktlinie gewann 2007 bei den Batimat Innovation Awards, einem Wettbewerb, bei dem die innovativsten Produkte in der Gebäudetechnik ausgezeichnet werden, die Goldmedaille.

ERGÄNZUNG DER DOM PRODUKTPALETTE FÜR ZUTRITTSKONTROLLE

Die elektronischen Produkte von Unitecnic unterscheiden sich etwas von den DOM Produkten, das macht sie zu einer perfekten Ergänzung für das ENiQ Security Ecosystem.

Sie basieren auf der LoRa-Technologie, einem Kommunikationsprotokoll für drahtlose Netzwerke, die sich über eine große Entfernung erstrecken, und die breiteste Funkabdeckung auf dem Markt für drahtlose Zutrittskontrolle bietet. Diese Lösung ergänzt die digitalen Schließprodukte von DOM, wenn eine Verkabelung aus Kostengründen oder wegen der Entfernungen nicht möglich ist, wie zum Beispiel in Krankenhäusern.

DIE GESCHICHTE DER INTEGRATION IN DOM METALUX

2019 wurde Unitecnic von DOM Metalux übernommen, um die Position von DOM auf dem französischen Markt für Zutrittskontrolle zu stärken. Der Verwaltungsausschuss von DOM Metalux beschloss nach der Übernahme, die Unictenic-Marke neben der Marke DOM weiterzuführen, um neue Märkte zu erschließen und im Wettbewerb mit Salto, Simons & Voss und JPM zu bestehen.

Heute wird die Marke Unitecnic innerhalb von DOM Metalux von einem eigenen Team mit dem Namen „Electronic Access Control Project“-Team betreut. Dieses Team hat zwei Aufgaben: die

UNITECNIC MECHANICAL SEAL 1200

UNITECNIC MECHANICAL CODE LOCK 2200

Suche und Gewinnung neuer elektronischer Zutrittskontrollprojekte und die Unterstützung des Vertriebsteams bei der Einrichtung und Wartung bestehender elektronischer Zutrittskontrollprojekte. Seine tägliche Arbeit ist ein Mix aus Vorverkaufs-, Vertriebs-, Installations- und Überwachungsaufgaben. Das Team wird von Isabelle Sipel geleitet, und umfasst Nadia Lapuszanska, Jerome Pires und Clément Delorme für den Vertrieb, Ferdi Kaya für Installation und Kundendienst sowie Alexis Bouvin für die Hotline und das Software-Backup.

ISABELLE SIPEL
Vertriebsleiterin Elektronische Zutrittskontrolle

Obwohl die Marke Unitecnic ein Neuling in der Familie ist, verfügt sie über eine umfangreiche Historie, die sie einzigartig macht. Wir sind der festen Überzeugung, dass DOM und die Marke Unitecnic bald zu den Top 3 auf dem französischen Markt für Zutrittskontrolle gehören werden. Willkommen in der Familie, Unitecnic!

„Wir sind als Außenseiter angetreten und mussten uns gegen einige große Wettbewerber durchsetzen.“

Nadia Lapuszanska, Projektleiterin bei DOM Metalux

Customer Story:
APHP, Paris

Zutrittskontrollsystem für Pariser Krankenhäuser

Unitecnic, der Spezialist für Zutrittslösungen von DOM Metalux hat in mehreren öffentlichen Krankenhäusern in Paris eine IP-basierte Technologie spezifiziert, in Betrieb genommen und installiert.

Die APHP ist die Organisation, die für den Betrieb der meisten öffentlichen Krankenhäuser in der französischen Hauptstadt verantwortlich ist. DOM Metalux erhielt den Zuschlag für einen APHP-Auftrag zur Bereitstellung eines verbesserten Zutrittskontrollsystems für das Krankenhaus Bicêtre. Nach erfolgreichem Abschluss wurde dieselbe Technologie seitdem in drei weiteren Krankenhäusern in der Stadt installiert.

ERHÖHTE SICHERHEITSANFORDERUNGEN

Dieses Projekt startete 2015 unter dem Eindruck der Terroranschläge in Paris. Die APHP entschloss sich dazu, das Niveau der Zugangskontrollen im Umkreis der Krankenhäuser und den Gebäuden zu erhöhen, und brauchte ein System, das mit den bestehenden „Healthcare Professionals Cards“ (bekannt als CPS-Karten, gleichbedeutend mit elektronischen Ausweisen für medizinische Fachkräfte) funktioniert. Alle Mitarbeiter im Gesundheitswesen verfügen über diese Karten, die als digitale IDs dienen und dazu eingesetzt werden, den Zugriff auf Patientendaten zu steuern.

Es gab eine Reihe technischer Herausforderungen. Aufgrund der Sicherheitsstufen auf den Karten wäre es keine Option gewesen, die Daten direkt auf die Karten zu schreiben. Daher musste das Zutrittskontrollsystem zu 100 % auf Funktechnologie beruhen.

DIE HERAUSFORDERUNG MEISTERN

Die Unitecnic-Ingenieure führten eine gründliche Studie aller Anforderungen durch und unterbreiteten einen Vorschlag für eine Anordnung, die auf dem Funksystem Unitecnic Solution IP 900 basiert.

„Wir sind als Außenseiter angetreten und mussten uns gegen einige große Wettbewerber durchsetzen”, so Nadia Lapuszanska, Projektleiterin bei DOM Metalux. „Aber wir sind von Anfang an proaktiv an die Sache herangegangen und haben unsere Anpassungsfähigkeit bewiesen. Das Unitecnic-Team konzentrierte sich zu 100 % darauf, die Bedürfnisse von APHP zu verstehen und das Projekt auf diese Anforderungen abzustimmen.“

UNITECNIC MECHANICAL SEAL 1200

LIEBE ZUM DETAIL

„Wir bewiesen ein hohes Maß an Detailgenauigkeit, dadurch gewannen wir das Vertrauen des Kunden. Erst dann konnten wir unsere Lösung demonstrieren und beweisen, dass sie machbar ist“, fügt Nadia hinzu.

Am Standort Bicêtre wurde ein umfangreicher Betatest durchgeführt, um das System vor der vollständigen Implementierung zu prüfen. Anschließend führte Unitecnic die Lösung den IT- und Wartungsabteilungen anderer Krankenhäuser derselben Gruppe vor, die alle eine gemeinsame Mitarbeiterdatenbank mit bis zu 15.000 Mitarbeitern nutzen.

In der Folge schlossen sich auch die Krankenhäuser Bichat, Beaujon und Louis Mourier dem Projekt an. Alle diese Standorte verfügen nun über Eingrenzungen und sensible Bereiche, die durch das CPS-Kartensystem und die Unitecnic Zutrittskontrolle geschützt sind. Die Ingenieure von Unitecnic installierten für dieses Projekt die Funkinfrastruktur, IP-Modems und

Funk-Repeater sowie Türsteuerungen für Außentüren, Hebeschranken für den Fahrzeugzugang, Sicherheitstüren und Schlossbeschläge für Innentüren.

VOLLSTÄNDIG DRAHTLOS

Die IP 900-Lösung verbindet Schlösser und Türsteuerungen in einem Echtzeit-Funknetzwerk. Da es sich um ein komplett drahtloses System handelt, müssen keine Türen angebohrt oder Durchgänge für Kabel geschaffen werden, und es sind keine Wartungsarbeiten an der Verdrahtung erforderlich.

Das Funknetzwerk verwendet ein Modem, das sich mit einem PC verbindet, auf dem die Steuerungssoftware installiert ist. Die Reichweite beträgt 150 Meter und bei Bedarf werden Repeater installiert, um den gesamten Standort abzudecken.

Gesteuert wird alles über eine intuitive Webanwendung. Darüber hinaus sind viele Szenarien programmierbar. So können beispielsweise einige Bereiche zu bestimmten Zeiten als zugangsbeschränkt eingestuft, oder bestimmten

UNITECNIC MECHANICAL SEAL 1200

Mitarbeitern selektiv Zutritt gewährt werden.

Als Beschlag für das System kommt das intelligente Monoblock-Schloss G900 zum Einsatz, bei dem die Kartenlesetechnik, das Funkmodul und der Schließmechanismus alle im selben Gehäuse untergebracht sind.

LAUFENDE WARTUNG

Die Ingenieure von Unitecnic übernehmen immer die Erstkonfiguration des Systems. Danach kann das Krankenhaus den täglichen Betrieb und die Wartung übernehmen. Viele Krankenhäuser verfügen jedoch nicht über die entsprechenden Ressourcen, sodass Unitecnic die laufende Wartung sowohl der Software als auch der Hardware übernimmt.

„Die APHP-Krankenhäuser haben einen großen Bedarf an Support“, erklärt Nadia. „Wenn sie das System erweitern müssen, bitten sie uns zu beurteilen, was getan werden sollte und wie man es einrichtet. Zu Beginn der COVID-19-Krise beispielsweise mussten Lagerbereiche gesichert und Alarme installiert werden, um den Diebstahl von medizinischen Geräten und Masken zu verhindern. Wir waren in der Lage, schnell zu reagieren und eine effektive Lösung einzurichten."

Die APHP ist sehr zufrieden mit der Zusammenarbeit. „Sie schätzen vor allem, wie schnell wir bei der Lösung neuer Herausforderungen, auf die sie stoßen, reagieren“, sagt Nadia. „Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit bei künftigen Krankenhaus-Projekten.“

Customer Story:
Fußball-Liga Normandie, Lisieux

Das schönste Spiel der Welt

Für viele ist das Leben einfach – Essen, Schlafen und Spielen. In Frankreich zählt auch Fußball zu diesen Grundbedürfnissen. Was leichthin als „das schönste Spiel der Welt“ bezeichnet wird, ist hier mehr als ein Hobby – es ist ein Lebensstil, und jeder unterstützt seine heimische Fußballmannschaft. In diesem Artikel geht es um DOM Metalux und wie das Unternehmen einem lokalen Fußballclub bei der Sicherung seines Büros geholfen hat.

JUNGE SPORTLER TRAINIEREN

Der Verband der Fußball-Liga Normandie ist ein regionaler Dachverband, dessen Hauptaufgabe es ist, Fußballspiele und Mannschaften in der Region zu organisieren – einem Gebiet im Nordwesten Frankreichs mit Rouen als Hauptstadt.
Derzeit steht die Liga unter der Leitung von Pierre Leresteux.

PIERRE LERESTEUX
Präsident der Fußball-Liga Normandie

Der Verband hat die Aufsicht über die lokalen Fußballvereine und die Organisatoren der regionalen Meisterschaften, und trainiert junge Fußballer – zukünftige französische Profifußballer – in der Region.

Die Organisation ist heute in einem Gebäude untergebracht, das früher als öffentliche Schule genutzt wurde. Es wird nun renoviert und als Hauptbüro eingerichtet, um die Mitarbeiter des Regionalmanagements zu beherbergen. Das zweite Gebäude ist ein Neubau und wird als Trainings- und Internatszentrum für die Abteilung Nachwuchstraining genutzt.

SKALIERBARE UND SICHERE NETZWERK-ZUTRITTSKONTROLLE

Auf der Suche nach einem sicheren Produkt für die Zutrittskontrolle arbeitete man bei dem Gebäude mit dem Architekturbüro B Ingénierie, der Schreinerei RL Amenagement und unserem Großhandelspartner Legallais zusammen. Der Verband entschied sich dafür, in beiden Gebäuden das ENiQ Security Ecosystem zu implementieren, bestehend aus 60 ENiQ Digitalzylindern, 20 ENiQ AccessManager Wandlesern, 18 ENiQ RF NetManagern und über 100 Transpondern.

Die Zutrittskontrolle sollte mit Data on Card und online programmiert werden. Diese Programmiermethode bietet dem Verband die Flexibilität des Zugriffs auf die Daten auf den Transpondern und den im Gebäude installierten Geräten.

Die Installation verlief schnell und effizient: An einem einzigen Tag wurde die Geschäftsstelle durch DOM gesichert. Während der Installation schulte DOM auch die IT-Mitarbeiter im Umgang mit ihrem neuen Zutrittskontrollsystem. Anschließend wurde die Installation am zweiten Gebäude fortgesetzt.

PERFEKTE QUALITÄT UND INSTALLATION

Schon nach wenigen Monaten nach der Inbetriebnahme waren die Benutzer von dem echten Nutzen der digitalen Zutrittskontrolle in ihrem Gebäude überzeugt. Sie ist so erfolgreich, dass der Verband nun erwägt, das DOM ENiQ Security Ecosystem auch an anderen Standorten zu implementieren. Tatsächlich hat der Kunde gerade einen neuen Auftrag für eine Schließanlage mit DOM RS Sigma Zylindern erteilt, womit sich der Kreis für eine komplette Schließlösung schließt: sowohl mechanische als auch digitale Zylinder arbeiten in einem Gebäudekomplex zusammen.

“Wir leben heute in einer vernetzten Welt. DOM eNET kennzeichnet unser Bestreben, die DOM Produkte näher an unsere Kunden zu bringen.”

Das eNET-Team

SURAJ PARMAR
Digital Manager

PETRA JOUST
Executive Assistant

Interview mit Suraj Parmar und Petra Joust

Online-Bestel-lung mit eNET

eNET hat sich in der Branche einen Namen als ultimative e-Commerce-Plattform von DOM gemacht. Wir setzen uns mit Suraj Parmar (Digital Manager) und Petra Joust (Executive Assistant) zusammen, um weitere Einblicke in die ehrgeizigen Pläne von DOM zur Beschleunigung des Online-Verkaufs zu gewinnen. Außerdem diskutieren wir über die wichtigsten Aktivitäten, die Kunden dabei helfen sollen, den ultimativen Online-Kaufprozess zu erleben, und warum eNET schon bald die bevorzugte Methode für den Kauf von DOM-Produkten sein wird.

WAS IST DOM eNET VON DOM SECURITY?

eNET-TEAM: DOM eNET ist ein Online-Bestellportal, das exklusiv für unsere Kunden (Schlüsseldienste, Fachhändler und Großhändler) entwickelt wurde.

WELCHE MÖGLICHKEITEN BIETET DOM eNET?

eNET-TEAM: Mit eNET können Kunden alles machen. Sie können nahezu unser gesamtes Produktsortiment bestellen: Zylinder, Schlüssel, Schließanlagenpläne, Ersatzteile, mechanische und digitale Produkte sowie Werbematerialien. Außerdem können sie kundenspezifische Dokumente und produktbezogene Software aus dem eNET herunterladen.

Sie können nicht nur bestellen und herunterladen, eNET ermöglicht es den Kunden auch, ihre Bestellungen zu verfolgen, die Bestellhistorie der letzten drei Monate einzusehen sowie ihren zuständigen Kundenbetreuer oder das Kundendienstteam zu kontaktieren.

WIE VIELE LÄNDER BETEILIGEN SICH AM eNET? WELCHES LAND IST AM AKTIVSTEN?

SURAJ: DOM eNET wurde vor 17 Jahren, im Jahr 2003, bei DOM Sicherheitstechnik in Deutschland eingeführt und dort bis heute kontinuierlich weiterentwickelt. Es ist modular aufgebaut; das bedeutet, dass verschiedene DOM-Unternehmen mit einigen Produkten beginnen und langsam ein größeres Produktportfolio in ihr System einbauen können. Derzeit haben wir mehr als 1.000 Kunden, die DOM eNET für ihre Geschäftszwecke nutzen.

Bis Ende 2020 wollen wir DOM eNET bei sieben Unternehmen einführen: DOM UK, DOM Metalux (Frankreich), DOM Schweiz AG, DOM Nederland, DOM CR (Italien), DOM Titan (Slowenien) und DOM MCM (Spanien).

WIE FORCIERT DOM SECURITY eNET ALS PRIMÄRES BESTELLTOOL FÜR SEINE KUNDEN?

eNET-TEAM: Jedem Unternehmen steht es frei, zu entscheiden, wie es DOM eNET bei seinen Kunden bewirbt. DOM Metalux zum Beispiel bewirbt DOM eNET, indem es Einführungsvideos für seine Kunden erstellt. Andere Unternehmen stellen DOM eNET über Newsletter vor oder führen Verkaufsaktionen über die Plattform durch.

PETRA: In Deutschland wird die Plattform aktiv in der aktuellen Preisliste erwähnt. Bei Besuchen weisen unsere Vertriebsmitarbeiter unsere Kunden auch auf die vielen Vorteile von DOM eNET hin, um mehr Unternehmen zu ermutigen, online zu gehen.

WIE KANN eNET DOM SECURITY HELFEN, DEN KUNDEN EINEN BESSEREN SERVICE ZU BIETEN?

PETRA: Wir leben heute in einer vernetzten Welt, einer Welt des e-Commerce. Nicht nur im B2C-Bereich, sondern auch im B2B-Bereich erwarten immer mehr Kunden eine Online-Plattform, um ihre Bestellungen aufzugeben und mit dem Unternehmen zu interagieren. DOM eNET schafft für beide Parteien eine

Win-Win-Situation.
Für Kunden: Höhere Zufriedenheit.
Für DOM Security: Wir erreichen das Ziel, den Umsatz zu beschleunigen und das Vertrauen unserer Kunden in uns zu erhöhen.

WAS HAT ES MIT DER ONLINE-BESTELLUNG AUF SICH? WELCHE VORTEILE HAT DIE BESTELLUNG VON DOM PRODUKTEN ÜBER DOM ENET IM VERGLEICH ZUR MANUELLEN BESTELLUNG?

SURAJ: „Wenige Klicks" kennzeichnet den Hauptvorteil von eNET. Nicht nur, dass die Kunden ihre Produkte online bestellen können, sondern eNET ist auch mit einem intuitiven Online-Guide ausgestattet, der die Kunden bei der Auswahl der gewünschten Produkte leitet.

PETRA: Da die Bestellungen automatisch verarbeitet werden, ist die Lieferzeit bei Online-Bestellungen kürzer als bei manuellen Bestellungen. Außerdem kann der Kunde über das Tracking-Menü den Weg seiner Bestellung verfolgen, von dem Moment an, in dem sie das Lager verlässt, bis zu dem Moment, in dem sie an seiner Haustür ankommt.

WAS IST DER GRÖSSTE NUTZEN FÜR EIN UNTERNEHMEN, WENN ES SEINEN KUNDEN DOM eNET ANBIETET?

eNET-TEAM: Mit der Einführung von DOM eNET werden die Prozesse im Unternehmen überarbeitet und automatisiert. Ziel ist es, alle Aufträge in DOM eNET zu platzieren, zu verarbeiten und automatisch in das ERP zu importieren, mit dem Ergebnis einer reduzierten Arbeitsbelastung und beschleunigter Lieferungen.

WIE SIEHT DER NÄCHSTE PLAN FÜR DOM ENET AUS?

eNET-TEAM: Wir haben für dieses Jahr zwei große Entwicklungen geplant: einen Produktkonfigurator für unsere digitalen Produkte und einen Online-Planer für kleine Schließanlagen.

Für die kommenden Jahre planen wir den Anschluss weiterer DOM Security Unternehmen an eNET, mehr Funktionalitäten, basierend auf Kundenservice und die Funktionen von eNet als unternehmensinternes Bestelltool zu erweitern.

Customer Story:
Kilchberg Sanatorium, Zürich

Hier dreht sich alles um die geistige Gesundheit

In der Gemeinde Kilchberg, direkt am linken Ufer des Zürichsees, liegt das Sanatorium Kilchberg, eine der renommiertesten Privatkliniken für Psychiatrie und Psychotherapie im Kanton Zürich, Schweiz.

VOM PFLEGEHEIM ZUM SANATORIUM

Dieses Gebäude verfügt über eine lange Geschichte. Ursprünglich als Pflegeheim gedacht, wurde das Gebäude 1867 von der Familie Hedinger unter dem Namen Pflegeanstalt Mönchhof-Kilchberg errichtet. Es wurde eine der ersten Einrichtungen im Kanton Zürich, die ausschließlich psychisch Kranke behandelte. Der Eigentümer, Johannes Hedinger, führte die Klinik gemeinsam mit seiner Frau Maria. Nach dem Tod des Ehepaares erbte der Sohn Johannes Hedinger jun. das Pflegeheim.

1904 ging das Gebäude in den Besitz von U. Ruthishauser und Cie. über. Dieser Wechsel in der Organisation führte zur Änderung des Namens in Kilchberg Sanatorium. Die Einrichtung machte im Laufe der Jahre mehrere Veränderungen durch, wie z.B. den Wechsel der Leitung, die Renovierung und den Umbau weiterer Gebäude sowie die Anwendung neuer und bewährter medizinischer Maßnahmen für die Patienten.

Auch Jahre später entwickelt sich das Sanatorium Kilchberg beständig weiter, um die Nummer eins unter den Einrichtungen für psychische Gesundheit zu bleiben, indem es neue Dienste wie eine Beratungsstelle für Suchtmittelmissbrauch, ein Zentrum für stressbedingte Erkrankungen und das brandneue Zentrum für Psychosomatik im Herzen von Zürich schafft. Bis 2017 verfügte die Klinik über zehn Stationen mit 185 Betten (darunter drei Privatstationen), einen riesigen Garten zur Entspannung sowie ein Restaurant. Das Sanatorium behandelt heute ein breites Spektrum an Erkrankungen, wie stressbedingte Beschwerden, psychische Erkrankungen und Alterspsychiatrie.

SICHERUNG VON ZÜRICHS BESTER EINRICHTUNG FÜR PSYCHISCHE GESUNDHEIT

Unser Unternehmen kam über die Firma Moser Sicherheit AG mit Herrn Meinrad Kälin als Projektleiter ins Spiel. Wir konnten das Projekt in einer Ausschreibung mit verschiedenen Mitbewerbern gewinnen. Die Ansprechpartner für dieses Projekt waren auf unserer Seite Marco Raber von der DOM Schweiz AG und Matthias Raabe (Leiter Technischer Vertrieb).

Die Verantwortlichen für das Sanatorium Kilchberg waren von den Produkten von DOM beeindruckt, insbesondere von dem digitalen Beschlag ENiQ Guard. Auch das Preis-Leistungsverhältnis passte aus ihrer Sicht.
Es hat sie auch beeindruckt, dass DOM in der Lage war, Schnittstellen zu Ihrer Software zu schaffen.

PLANUNG UND BEREITSTELLUNG

Nach dem Gewinn der Ausschreibung wurde die Planung im Juni 2019 abgeschlossen. Das Sanatorium Kilchberg entschied sich für ENiQ Guard und ENiQ ITT (Wandleser), mit einer Data on Card/OSS-Programmierung.

Von der Planung bis zur Fertigstellung dauerte das Projekt ca. 6 Monate.
Der Plan war, ENiQ Guard in allen Gebäuden zu implementieren, einschließlich der Eingänge zu Patientenzimmern und Türen zu öffentlichen Bereichen. Die Produktinstallation war eine der Herausforderungen des Projekts, weil auf die im Gebäudekomplex untergebrachten Patienten Rücksicht genommen werden musste. Wir hatten die Anforderung, die Produkte zu installieren, ohne den Tagesablauf im Sanatorium zu beeinträchtigen. Wie auch immer, das Team schaffte es, die Firmware und die Software zu installieren, und alles lief perfekt.

ZUKUNFTSPERSPEKTIVEN

Nach der Bereitstellung der Produkte war das Sanatorium Kilchberg begeistert, sein neues digitales Schließsystem auszuprobieren. Tatsächlich fanden schon Gespräche über neue Projekte statt.
„An Data on Card freut uns besonders, dass das System intelligent von der Software verwaltet wird und die Updates auf den Transpondern installiert werden", so der Vertreter des Sanatorium Kilchberg.

ENIQ® GUARD – WIDELINE

“An Data on Card freut uns besonders, dass das System intelligent von der Software verwaltet wird und die Berechtigungen auf die Transponder geschrieben werden.“

Vertreter des Sanatorium Kilchberg

Antipanic kommt zu DOM Security

Im September 2018 hat DOM Security ein neues Unternehmen übernommen, ein italienisches Unternehmen mit dem Namen Antipanic. Antipanic wurde 2005 gegründet, um Lösungen im Bereich der Hardware für Notausgänge anzubieten. Erfahren Sie in diesem Artikel, in dem wir Paolo Cavestri, den Geschäftsführer von Antipanic, interviewen, mehr über das Unternehmen.

WANN WURDE ANTIPANIC GEGRÜNDET?

Antipanic wurde 2005 gegründet, um Produkte für Notausgänge herzustellen. Unser Slogan erklärte alles: „Antipanic, der Sicherheitsspezialist." Von 2005 bis 2010 haben wir eine komplette Produktlösung aufgebaut und verschiedene Marktpräsenzen in einigen europäischen Ländern geschaffen.

2015 war ein Wendepunkt für Anti-

panic, weil wir unsere „Luxusmarke" auf den Markt brachten. Unter dem Namen THESIGN ist dies der erste Paniktüröffner, der komplett aus Edelstahl gefertigt ist. Inspiriert von der Eleganz der italienischen Architektur haben wir THESIGN für Unternehmen geschaffen, die bei ihren Gebäuden auf Eleganz, Schönheit und Raffinesse setzen.

Zwischen 2016 und 2019 haben wir als erstes europäisches Unternehmen alle wichtigen Zertifizierungen in unserer Branche erhalten, wie z.B. CE für Europa, die UL-Zertifizierung für Amerika und die Certifire-Akkreditierung für Großbritannien.

Im September 2018 erfolgte der offizielle Zusammenschluss mit DOM Security, was einen neuen Anfang und eine neue Hoffnung markiert.

WAS IST DER GRUND FÜR DIE FUSION VON ANTIPANIC UND DOM SECURITY?

PAOLO: Abgesehen davon, dass wir einen Mehrwert in Bezug auf Finanzen und Erfahrung schaffen, haben die Produkte, die wir entwickeln, die gleiche Mission wie die Produkte von DOM Security. Panikvorrichtungen sind strategische Produkte für das Wachstum des Unternehmens. Gleichzeitig kann Antipanic durch den Beitritt zur DOM Security Group von mehr Möglichkeiten profitieren. Zusammen können wir uns gegenseitig ergänzen und ein größerer Akteur auf dem Markt für Sicherheits- und Schutzvorrichtungen werden.

WAS IST DIE VISION UND MISSION VON ANTIPANIC?

Die Mission von Antipanic ist es, die innovativsten und praktischsten Lösungen auf dem Markt anzubieten, ohne dabei die Ästhetik der Produkte zu vernachlässigen. Wir wollen mit unseren Produkten dazu beitragen, die Anforderungen unserer Partner bei der Suche nach der besten Lösung für Fluchttüren und Panikstangen zu erfüllen.

Unsere Vision ist sehr einfach: Das Leben von Menschen zu retten. Unser Ziel ist es, die besten Produkte herzustellen, um eine sofortige Flucht aus jeder Paniksituation zu ermöglichen.

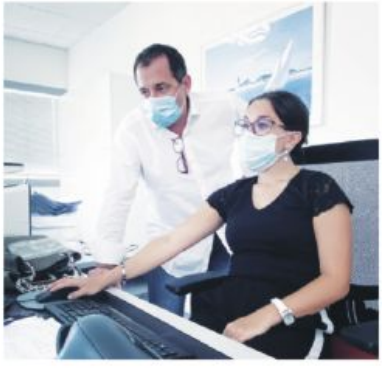
WIE SEHEN SIE DIE ZUKUNFT VON ANTIPANIC NACH IHREM EINTRITT BEI DOM SECURITY?

Ich sehe Antipanic nach dem Beitritt zur Gruppe als ein stärkeres Unternehmen. Dank der Vielfalt an Produkten, die DOM Security anbietet, wird sich Antipanic zu einem effizienten Unternehmen entwickeln, bereit, an unterschiedlichsten Projekten zu arbeiten und andere Produkte der Gruppe zu ergänzen.

WAS IST DER MOMENT IN IHRER KARRIERE BEI ANTIPANIC, AUF DEN SIE BESONDERS STOLZ SIND?

Seit unserer Gründung im Jahr 2005 haben wir viele Momente erlebt, auf die wir stolz sind. Die größte Leistung war allerdings unsere Unterstützung bei der Beschaffung von 500 Panikvorrichtungen für Notfallkrankenhäuser in Italien während der aktuellen COVID-19-Pandemie.

PAOLO CAVESTRI
Geschäftsführer



Customer Story:
Galleria degli Uffizi, Florenz

Ein elegantes Produkt für ein elegantes Museum

Was kommt Ihnen in den Sinn, wenn Sie an Italien denken, vielleicht seine wunderbare Küche und seine Weine oder Bilder von berühmten Architekten und Malern? 2019 wurde festgestellt, dass es 470 staatliche Museen in Italien gibt. Die Galleria degli Uffizi ist eines davon und zeigt Werke von Malern und Bildhauern der Renaissance wie Leonardo und Caravaggio, aber auch von deutschen, niederländischen und flämischen Malern.

DIE UFFIZIEN

Die Uffizien (Galleria degli Uffizi) bezeichnen ein bedeutendes italienisches Bauwerk aus dem 16. Jahrhundert. Erbaut von Giorgio Vasari, einem berühmten italienischen Maler und Architekten während der Renaissance, wurde das Gebäude als ein Projekt für den Herzog von Florenz, Cosimo I. de Medici, errichtet.
Der Herzog wollte, dass Vasari einen Palast baut, in dem die wichtigsten Ministerien und Ämter der Stadt – die „Uffizi" – untergebracht sind, eben ein „*Uffizio*" oder Büro. Als Cosimo I. und Vasari 1574 starben, wurde der Bau von Herzog Francesco I. und seinem Architekten Bernardo Buontalenti vollendet.

WO SICH VERSCHIEDENE STILE IN EINEM GEBÄUDE VEREINEN

Die Galleria degli Uffizi ist kein gewöhnliches architektonisches Werk aus der Vergangenheit. Bei verschiedenen Architekten in Auftrag gegeben, verliehen sowohl Vasaris als auch Buontalentis Stil dem Gebäude seinen einzigartigen Charakter. Zum Beispiel die Treppenhäuser, die zur Galerie führen: Vasari entwarf den ersten Teil der Treppe im Stil der florentinischen Renaissance. Der zweite Teil der Treppe wurde vom lothringischen Großherzog Pietro Leopoldo geschaffen, der Zanobi del Rosso beauftragte.
Del Rosso gestaltete das Treppenhaus in pastellgrünen Farben und ließ sich von den hellen Interieurs europäischer Hauptstädte wie Wien und St. Petersburg inspirieren.

Die drei Korridore der Galerie sind die markanten Elemente der Galerie, die ebenfalls mit verschiedenen Architekturstilen und Gemälden versehen sind. Der Bau für den Saal begann im 16. Jahrhundert, als Großherzog Francesco I., Sohn von Cosimo I., damit begann, die Korridore mit antiken Statuen und Gemälden auszustatten.

Auch die Decken der Korridore waren davon nicht ausgenommen. Die Bemalung der Decke begann im Jahr 1581 und wurde in den folgenden zwei Jahrhunderten fortgesetzt.

Die Decke des ersten Korridors wurde mit Gemälden von mythologischen Kreaturen ausgefüllt, während der zweite und dritte Korridor vor allem dem Ruhm der Toskana und der Familie Medici gewidmet waren.

Im Inneren der Galerie befindet sich eine herausragende Sammlung antiker Gemälde und Skulpturen, die vom Mittelalter bis zur Neuzeit reichen, darunter Meisterwerke von Giotto, Beato Angelico, Caravaggio und Michelangelo.

SYMBOLISMUS UND KUNST

Die Uffizien sind nicht nur ein Ort voller faszinierender Kunstwerke, sondern auch ein Ort der Symbolik aus der Kirchengeschichte und der italienischen Kultur. Die Tribüne, erbaut zwischen 1581 und 1583 vom Architekten Buontalenti, ist ein großartiges Beispiel dafür. Ursprünglich als Aufbewahrungsort für die Juwelen des Großherzogs gebaut, wurde die Tribüne mit Symbolen des Christentums geschmückt. Die Struktur der Tribüne ist achteckig, eine Hommage an die „Acht", die Zahl, die nach der christlichen Tradition zum Himmel führt. Die Kuppel selbst ist ein Symbol für das Himmelsgewölbe.

Darüber hinaus ist die Dekoration der Tribüne reich an Ikonographie und Symbolik. Die Erde, repräsentiert durch den Boden, wurde mit polychromem Marmor aus Nordafrika, der Türkei und Ägypten geschaffen. Entlang des Raumumfangs dominieren Gemälde von Pflanzen und Tieren des Künstlers Jacopo Ligozzi. 5.780 Muscheln aus dem Indischen Ozean, welche die Innenseite der Kuppel auskleiden, repräsentieren das Element Wasser.

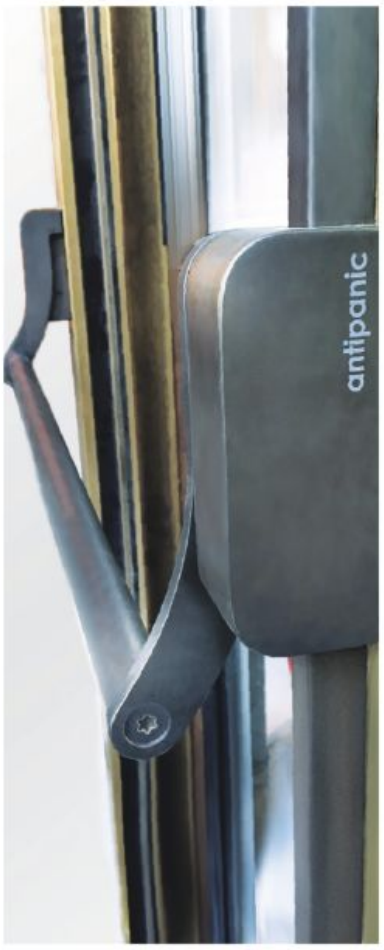
EIN ELEGANTES PRODUKT FÜR EIN LUXURIÖSES GEBÄUDE

Angesichts der Raffinesse und der reichen Geschichte der Uffizien ver-

wundert es nicht, dass nur Produkte infrage kommen, die diesem Anspruch an Eleganz gerecht werden. Die Wahl ist auf TheSign gefallen, eine Linie von Antipanic, speziell entwickelt für eine Zielgruppe, die Paniktürverschlüsse als echte Ausstattung eines Gebäudes betrachtet und nicht einfach nur als ein Produkt, das in Notausgängen installiert wird. TheSign wurde im Einklang mit dem Geist und der Eleganz der Uffizien kreiert.

Die vollständig aus Edelstahl INOX 316 gefertigte TheSign Paniktürverriegelung garantiert maximale Funktionalität und eine lange Lebensdauer, auch unter extremen Bedingungen. TheSign ist in drei Produktversionen erhältlich, jede mit ihrer eigenen Besonderheit, jedes Produkt verfügt über eine vollständige ICIM-Zertifizierung (Leistungsnachweis) und erfüllt die Warrington Certifire-Standards.

Das Museum zeigte ein generelles Interesse an TheSign, weil es vollständig anpassbar ist. In diesem Sinne wurde TheSign in der Farbe Bronze bestellt. Keine zufällige Wahl, TheSign sollte an die im Museum häufig anzutreffende Farbe angepasst sein. Letztendlich geht es bei TheSign darum, das äußere Erscheinungsbild an die Architektur anzupassen, die ergänzt werden soll. Stabil, robust, elegant und individuell anpassbar. Alles an TheSign bezieht sich auf eine ideale Verbindung und Ergänzung.



KLICK/SCAN MICH!

THESIGN

“Meine Arbeitsphilosophie besteht darin, ein positives Umfeld zu schaffen.”

Fabio Poggioli, Bereichsleiter Süd

FABIO POGGIOLI
Neu ernannter Southern Area Director

LORENZO TACCHINO
Früherer Southern Area Director

Interview mit Lorenzo Tacchino und Fabio Poggioli

Die Fackel wird weitergereicht

Veränderung ist das einzige Beständige im Leben. Nach 25 Jahren müssen wir uns von Lorenzo Tacchino verabschieden, einem wertvollen und loyalen Mitglied von DOM Security. Im Laufe seiner Karriere ist er zu einem wichtigen Teil der Gruppe geworden. Er begann seine Karriere 1997 als Geschäftsführer von DOM CR, CEO von DOM Titan und wurde später, im Jahr 2015, Southern Area Director.
Im Sommer 2020 trat Lorenzo zurück und übergab die Führung an Fabio Poggioli. In diesem exklusiven Interview wollen wir mehr über Fabio und Lorenzo erfahren.

KÖNNEN SIE UNS MEHR ÜBER SICH ERZÄHLEN?

FABIO: Mein Name ist Fabio Poggioli, ich bin 53 Jahre alt und lebe in Bologna.

Die Arbeit mit Hardware ist für mich nichts Ungewöhnliches. Seit meinem Universitätsabschluss (Studium der Wirtschaftswissenschaften) habe ich immer in diesem Bereich gearbeitet. Meine berufliche Karriere begann mit der Arbeit in verschiedenen italienischen Unternehmen, die Fensterzubehör verkauften.

15 Jahre lang (von 2000 bis 2015) war ich bei der Somfy-Gruppe, einem bekannten französischen Automatisierungsunternehmen. Meine letzte Position dort war EMEA Area Director.

Bevor ich 2020 zu DOM Security kam, arbeitete ich als Direktor für eine italienische Firma namens „In and Out". Ihr Schwerpunkt lag auf der Herstellung von Insektenschutzgittern, Rollos und Rollläden.

WANN SIND SIE ZU DOM SECURITY GEKOMMEN?

FABIO: Ich bin im Juni 2020 zu DOM Security gekommen. Seit meinem Anfang hier habe ich mich darauf vorbereitet, die Nachfolge von Herrn Tacchino anzutreten. Ende Juli 2020 habe ich offiziell die Position des Southern Area Director von Herrn Tacchino übernommen.

LORENZO: Ich kam 1997 zu DOM Security. Damals hieß das Unternehmen noch Securidev. Im Laufe der Jahre habe ich mich innerhalb des Unternehmens weiterentwickelt, vom Geschäftsführer von DOM CR bis zu meiner aktuellen Position als Southern Area Director.

WAS MACHT IHRER MEINUNG NACH DEN BEREICH SÜD SO INTERESSANT?

LORENZO: Der Bereich Süd bietet jede Menge ungenutztes Potenzial. Seit meinem Eintritt im Jahr 1997 ist der Umsatz in diesem Gebiet von 4 Millionen Euro auf über 40 Millionen Euro pro Jahr gestiegen.

Unsere starke industrielle Ausstattung und unsere Anpassungsfähigkeit an die Kundenbedürfnisse sind einige Gründe, warum dieser Bereich immer noch ein interessantes Entwicklungsfeld ist. Bei der Integration von digitalen und mechatronischen Lösungen haben wir noch Anpassungsbedarf, aber ich bin sicher, dass Fabio die richtige Person ist, um den Bereich in diese Richtung zu führen.

FABIO: In meiner Zeit hier habe ich gesehen, dass dieser Bereich ein signifikantes Wachstum aufweist. Es reizt mich, mehr zum Erfolg der Region beizutragen.

Die zweite Sache ist die Reputation der SFPI Gruppe. Als großes internationales Unternehmen hat DOM Security innerhalb der SFPI Gruppe ein signifikantes Wachstum auf dem Markt für Sicherheit und Zutrittskontrolle gezeigt. Ich freue mich sehr, Teil des Unternehmens zu sein und mein Können hier einzusetzen.

WAS MÖCHTEN SIE ALS NEUER SOUTHERN AREA DIRECTOR IM ERSTEN QUARTAL IHRER LEITUNG VERBESSERN?

FABIO: Ich wurde mitten in einer Pandemie zum neuen Direktor ernannt. Sie hat nicht nur das Unternehmen lahmgelegt, sondern auch die gesamte italienische Wirtschaft zum Stillstand gebracht. Sie zwang sogar verschiedene Unternehmen in Südeuropa, für mehrere Wochen zu schließen, was sich negativ auf die Produktion, den Umsatz und die Rentabilität auswirkte. Im ersten Quartal meiner Amtszeit möchte ich das Unternehmen so schnell wie möglich wieder auf Vordermann bringen, in der Hoffnung, dass es bald wieder auf die Beine kommt.

WORIN BESTEHT IHRE ARBEITSPHILOSOPHIE?

FABIO: Meine Arbeitsphilosophie besteht darin, ein positives Umfeld zu schaffen.
Ich glaube, die Förderung eines positiven Umfelds bringt in jedem von uns die Bestform hervor und wir erbringen bessere Leistungen. DOM Security fördert diese Art von Arbeitsumgebung, und ich bin froh, diese Philosophie mit dem Unternehmen zu teilen.

LORENZO: Arbeite hart, um deine Ziele zu erreichen. Außerdem: Glaube, respektiere und höre auf andere Menschen.

WAS MACHEN SIE IN IHRER FREIZEIT?

FABIO: In verbringe meine freie Zeit gerne mit meiner Frau Cristina, meinen beiden Töchtern Benedetti und Celeste und unserem Hund Kiko, einem Malteser.

Abgesehen von der Zeit mit der Familie habe ich auch eine Leidenschaft für Wein. Vor langer Zeit habe ich an einem Sommelier-Diplomprogramm teilgenommen, um mehr über Wein und Essen zu lernen. Dieses Diplom ermöglicht es mir, die Weinbranche auf einer tieferen Ebene zu verstehen.

“Menschliche Fehler und Fehlverhalten lassen sich durch ein narrensicheres Sicherheitsverfahren vermeiden."

Aurelien Baillon, Experte für Verriegelungen bei Ronis

Prioritäten setzen bei der Arbeitssicherheit

In vielen industriellen Umgebungen müssen Mitarbeiter die korrekten Verfahren für den Betrieb, die Wartung oder den Zugang zu Systemen befolgen.
Die Nichteinhaltung dieser Verfahren kann nicht nur zu Schäden an teuren Anlagen führen, sondern auch eine tödliche Gefahr für die Mitarbeiter darstellen.

Eine Möglichkeit, den korrekten und sicheren Betrieb an einem Standort zu gewährleisten, sind Schlüsseltransfersysteme.

Ein sehr einfaches Beispiel für ein Schlüsseltransfersystem wäre eine Stromversorgung, bei der ein Schlüssel zum Ein- und Ausschalten des Stroms erforderlich ist. Bei der Schlüsseltransfertechnik kann der Schlüssel nicht abgezogen werden, es sei denn, er wird in die Position „Strom aus" gedreht. Derselbe Schlüssel wird benötigt, um ein anderes Schloss zu betätigen, z.B. für eine Zugangsklappe oder eine Tür.

Der Techniker muss den Strom aus-

schalten, um den Schlüssel abziehen zu können. Ein solches System verhindert, dass Mitarbeiter versehentlich Fehler machen oder den vorgegebenen Sicherheitsablauf umgehen.

Als Unternehmen, das sich auf Schlösser für die Industrie spezialisiert hat, verfügt DOM Ronis über eine Reihe von Verriegelungssystemen mit gefangenem Schlüssel, die für eine Vielzahl von Branchen geeignet sind. Diese Produkte können in vielen verschiedenen Anwendungen eingesetzt werden, um sicherzustellen, dass Vorgänge von autorisierten Mitarbeitern sicher durchgeführt werden können.

Es gibt vier Hauptproduktgruppen, die im Folgenden skizziert werden.

EL RIEGELBOLZENSCHLOSS

Für die sichere Betätigung von elektrischen Trenn- und Erdungsschaltern bietet DOM Ronis mit den EL-Riegelbolzenschlössern eine große Auswahl an Produkten an. Diese Modelle sind mit einem Zylinder und bis zu vier Zylindern an einer Schließeinheit erhältlich. Jede Einheit hat entweder einen oder zwei Riegelbolzen. Je nach festgelegtem Arbeitsablauf sind verschiedene Umsetzungen möglich.

ELP TÜRSCHLÖSSER

RONIS EL RIEGELBOLZENSCHLOSS

Oft besteht die Notwendigkeit, den Zugang zu gefährlichen Bereichen zu kontrollieren und sicherzustellen, dass die Türen oder Luken zu diesen Bereichen anschließend korrekt verschlossen werden. Die ELP Reihe ist das perfekte Produkt für diese Situation. Diese Serie von Türschlössern kann mit einem, zwei oder drei Zylindern pro Schloss ausgestattet werden, je nach Zugangsanforderungen. Dieses Türschloss funktioniert, indem es die Schlüsselentnahme blockiert, wenn die Tür geöffnet ist. Ein Mitarbeiter muss die Tür schließen, um den Riegel am Schließblech zu aktivieren, und dann den Schlüssel in die Verriegelung drehen, bevor er ihn abziehen kann.

ELC AUSTAUSCHKÄSTEN

RONIS ELP TÜRSCHLOSS

In vielen industriellen Anwendungen müssen elektrische Geräte aus Sicherheitsgründen in einer bestimmten Reihenfolge aktiviert oder abgeschaltet werden. Mit ELC Austauschkästen können Unternehmen eine maßgeschneiderte Abfolge von gefangenen und freigegebenen Schlüsseln erstellen. Dies kann je nach Komplexität der Anlage von nur zwei Zylindern bis hin zu insgesamt 24 Zylindern reichen.

RONIS ELC AUSTAUSCHKÄSTEN

RONIS ZYLINDERSCHLÖSSER

ZYLINDERSCHLÖSSER FÜR BEDIENFELDER

DOM Ronis liefert auch eine Reihe von Zylinderschlössern, die als schlüsselbetätigte Schalter für Komponenten wie Leistungsschalter, Wechselrichter, Erdungsschalter, Trennschalter und Transformatoren verwendet werden können. Eine typische Anwendung ist ein Bedienfeld, bei dem ein Schlüssel benötigt wird, um entweder die letzte Stufe eines Verriegelungsvorgangs einzuleiten oder abzuschließen.

EIN PRESTIGETRÄCHTIGES PROJEKT

Kürzlich wurde DOM Ronis ausgewählt, um Verriegelungsvorrichtungen für Internetserver zu liefern, die sich im Besitz eines der größten Technologieunternehmen der Welt befinden. Der Auftrag wurde von unserem Partner Vertiv gewonnen, einem führenden Anbieter von Infrastruktur und technischen Lösungen für Rechenzentren und andere kommerzielle Einrichtungen.

Vertiv hat 250 Sätze von EL Bolzen installiert, um eine Reihe von Servern in einem Rechenzentrum in Italien zu schützen. Die Produkte von Ronis wurden vor allen anderen Wettbewerbsprodukten auf dem Markt ausgewählt. Schlüsselfaktoren für diese Entscheidung waren unsere Produktqualität und die Fähigkeit, die benötigten Mengen just in time zu liefern.

HOCHWERTIG UND VIELSEITIG

Die Ronis Verriegelungssysteme mit gefangenem Schlüssel werden aus hochwertigen Metallen hergestellt, um eine maximale Langlebigkeit zu gewährleisten. Dadurch eignen sie sich für die gesamte Bandbreite industrieller Anwendungen, einschließlich Kraftwerken, Stahlwerken, Zementwerken und allen anderen Bereichen der Leicht- und Schwerindustrie, in denen Hochspannungsgeräte oder gefährliche Maschinen eingesetzt werden, sowohl im Innen- als auch im Außenbereich.

Menschliches Versagen und Fehlverhalten lassen sich durch den Einsatz eines narrensicheren Sicherheitsverfahrens vermeiden. Ronis Verriegelungsprodukte können Ihnen helfen, dieses Ziel zu erreichen.

Customer Story:
Die Nightingale Krankenhäuser des National Health Service, Vereinigtes Königreich

Im Dienste der Helden der Coronakrise

2020 wird als eines der herausforderndsten Jahre für die Menschheit in die Geschichte eingehen. Das Ende des Jahres 2019 bedeutete den Beginn einer tödlichen Krankheit. COVID-19 ist ein Virus, das sich mittlerweile in allen Teilen der Welt ausgebreitet hat, 213 Länder befallen und weltweit Hunderttausende von Menschenleben gefordert hat.

Nach dieser Pandemie wird die Welt nie wieder dieselbe sein. Doch in dieser beispiellosen Situation feiert die Welt den Mut und die Hingabe, die unsere Helden des Gesundheitswesens in vorderster Linie zeigen. Dies ist die Geschichte der Nightingale Krankenhäuser in Großbritannien, einer Kette von „Behelfskrankenhäusern", die speziell errichtet wurden, um die unsichtbaren Herausforderungen dieser Pandemie zu bewältigen, und wie DOM Security seinen Teil zur Unterstützung des NHS England beitrug.

MEHR KRANKENHÄUSER, VON EINEM MOMENT AUF DEN ANDEREN

Das Vereinigte Königreich (UK) ist eines der Länder in Europa, das am meisten unter COVID-19 leidet, mit insgesamt 378.219 bestätigten Fällen (Stand: September 2020). Über den National Health Service, den nationalen Gesundheitsdienst, hat die Regierung eine riesige Anstrengung unternommen – mit einem Ziel vor Augen: die Menschen des Landes zu schützen.

Die Regierung beschloss, mehrere temporäre Nightingale-Krankenhäuser einzurichten. Der Name wurde von Florence Nightingale inspiriert. Florence war eine berühmte Persönlichkeit, die vor allem für die Einführung moderner Pflegepraktiken und die Verhinderung der Ausbreitung von Krankheiten und Infektionen während des Krimkrieges bekannt wurde.

Die Pläne für den Bau dieser Notkrankenhäuser wurden im März 2020 in Angriff genommen, etwa zur gleichen Zeit, als sich die Pandemie ausbreitete, und in England zu einem starken Anstieg der Fälle und Einweisungen in die Krankenhäuser führte. In ganz England wurden mehrere Krankenhäuser neu eingerichtet: Exeter, Bristol, London, Birmingham, Manchester, Harrogate und Washington. Die meisten Krankenhäuser wurden innerhalb von neun Tagen durch den Umbau bestehender Messehallen und Konferenzgebäude errichtet, um auf den Zustrom der COVID-19-Patienten vorbereitet zu sein.

SICHERUNG DER WERTSACHEN FÜR DIE HELDEN DER NATION

DOM RONIS freut sich, Teil dieser Projekte zu sein. Mit der Installation seiner münzbetätigten Spindschlösser sichert das Unternehmen die Wertsachen der Helden der Nation. Durch die Zusammenarbeit mit unseren OEM-Partnern bieten die Möbelschließlösungen von DOM Krankenschwestern und Ärzten die Gewissheit, dass ihre Wertsachen

RONIS OMEGA 100

während ihrer Schicht sicher und geschützt sind.

Die Spezifikation dieses ambitionierten Projekts war optimal auf das RONIS Omega 100 Münzschloss abgestimmt. Diese Produktlinie ist ein kostengünstiges Schloss, das für jede Umgebung geeignet ist. Dieses vielseitige, mit einer Münze zu bedienende Schloss ist die perfekte Wahl für Umkleideräume und Krankenhäuser mit einer hohen Anzahl von Benutzern, die mit einem engen und langen Zeitplan arbeiten.

Rückblickend sind wir sehr stolz auf unsere Leistung und darauf, dass wir die Möglichkeit hatten, eine kleine Rolle im Kampf gegen diese Pandemie zu spielen. Mit unseren vertrauenswürdigen Händlern und Partnern haben wir erfolgreich festgestellt, dass jeder es verdient, seine Wertsachen kompromisslos zu sichern.

DOM Romania, klein aber fein

Ein Jahrzehnt mit dem besten Service im Land

VOR ZEHN JAHREN

2009 nahm DOM Romania unter dem Namen Securidev Romania als gewerbliche Niederlassung des Unternehmens seine Tätigkeit in Rumänien auf. Zu dieser Zeit stieß Tiberiu Ionita als kaufmännischer Leiter zum Unternehmen.

Tiberiu ist nicht neu in der Vertriebswelt. Vor seiner Zeit bei Securidev war er ein Selfmade-Unternehmer. Als Securidev sein Geschäft eröffnete und Tiberiu in die Firma eintrat, hatte er also bereits einige Erfahrung, wie man einen neuen Markt erobert.

Securidev Romania änderte 2015 seinen Namen in DOM Romania, im selben Jahr änderte das Unternehmen seinen Namen in DOM Security. Der Rest ist von diesem Moment an Geschichte.

DIE AUFMERKSAMKEIT DES MARKTES ERLANGEN

Die Strategie, die Tiberiu für den rumänischen Markt anwandte, um die Produkte der Gruppe zu entwickeln, war, dass jeder das Produkt kennen sollte. Er tat dies, indem er gewissenhaft und effektiv Kunden besuchte und potenziellen Kunden neue Produkte vorführte.

Die ersten Märkte, die DOM Romania eroberte, lagen in Südrumänien, insbesondere in den Regionen Muntenia und Dobrogea. Die Strategie bestand darin, populäre Produkte der Marken Titan, Elzett und Metalplast zu verkaufen, die im Land bereits bekannt waren. Damit wollte DOM Romania die Botschaft vermitteln, dass die drei Marken mit der Marke DOM verbunden sind.

Diese Technik erwies sich als erfolgreich. Als die Kunden begannen, DOM Romania als vertrauenswürdigen Verkäufer der drei Marken zu assoziieren,

war der nächste Schritt, den Markt für Produkte anderer DOM Security-Unternehmen zu etablieren. Dies war ein großer Erfolg, insbesondere was die Einführung der von DOM Metalux hergestellten Afora-Produkte angeht, die sich als ein besseres Produkt als andere ähnliche Produkte auf dem Markt erwiesen.

EINE NEUE HERAUSFORDERUNG ZUR RICHTIGEN ZEIT ANNEHMEN

Der Weg zum Erfolg ist nicht einfach, und das zehnjährige Bestehen auf einem wettbewerbsintensiven Markt als neues Unternehmen ist Grund genug zu feiern. Deshalb veranstaltete DOM Romania 2019 ein großes Fest, um ein Jahrzehnt Präsenz auf dem Markt zu feiern. Sechzig treue Kunden wurden eingeladen, um diesen großen Tag mitzufeiern. Im Rahmen der Feier dankte DOM Romania seinen Kunden für ihre Unterstützung und präsentierte bei dieser Gelegenheit gleich die neue Linie digitaler Schließprodukte von DOM. Digitale Schlösser sind neu auf dem rumänischen Markt, und ihre Einführung sollte zum richtigen Zeitpunkt stattfinden – während des Abendessens zum zehnjährigen Jubiläum.

Den geladenen Gästen wurden Produkte wie DOM Tapkey, das neue DOM ENiQ LoQ® und DOM ENiQ® Guard vorgestellt. Außerdem wurden auf der Veranstaltung digitale Produkte, Panikstangen von Antipanic, Mehrfachverriegelungen von DOM Elzett und der T250-Zylinder von DOM Titan präsentiert.

Abgesehen von der Vorstellung neuer Produkte und Signatur-Produkte startete das Unternehmen als Zeichen des Eintritts in die digitale Welt auch seine erste offizielle Website: a digital world. Mit der Einrichtung der offiziellen Website von DOM Romania hofft das Unternehmen, in die neue Welt der Digitalisierung und des e-Commerce einzutreten, um die moderne Herausforderung der Internet-Globalisierung anzunehmen.

“Der Markt ist zufrieden.”

Klein und doch mächtig. Mit diesen Worten lässt sich DOM Romania

KLICK/SCAN MICH!

treffend beschreiben. Die Firma hat bewiesen, dass auch eine kleine Niederlassung dank Beharrlichkeit und Esprit überaus produktiv sein kann.

DOM Romania besteht derzeit aus zwei Mitarbeitern: Tiberiu Ionita (Kaufmännischer Leiter) und Oana Anghel (Vertrieb und Marketing).
Mit vierzig Kunden im ganzen Land (Tendenz steigend) sehen sie jedoch die Notwendigkeit, das Team zu erweitern. Daher wurde die Entscheidung getroffen, ab 2020 bis 2025 zwei neue Mitarbeiter einzustellen, von denen einer für die BU Handelskunden und einer für die BU Industriekunden zuständig ist.

Wenn DOM Romania auch klein ist, kann es auf Herausforderungen reagieren und die Bedürfnisse seiner Kunden erfüllen. Die Mehrheit der Kunden ist mittelständisch, daher läuft ein Großteil des Geschäfts über Empfehlungen. Auf diese Weise erweitert DOM Romania sein Kundenportfolio und bedient nun auch Kunden der oberen Kategorie.

Wir wünschen DOM Romania nur das Beste!

“DOMConnect® ist die Zutrittskontrolle, die sich nahtlos in Ihre Integrationssoftware einfügt und Ihre Gebäudesicherheit auf die nächste Stufe hebt."

Marcel Boel, DOMConnect® Spezialist

Willkommen in der Familie, DOM Hoberg!

Hoberg ist kein neuer Akteur in der belgischen Schließbranche. Im Jahr 2019 erfolgte der letzte Schritt des Zusammenschlusses, mit Hoberg als jüngstes Mitglied in der DOM Security Group.

DIE GESCHICHTE VON DOM HOBERG

Hoberg begann als Händler von komplexen und großen Schließanlagen. Gegründet wurde das Unternehmen 1973 von Ulrich Hoberg, der die DOM Handelslizenz für den belgischen und luxemburgischen Markt übernahm. Anschließend gründete er unter seinem Nachnamen ein Familienunternehmen.

1978 begann Hoberg mit der Produktion von Ersatzschlüsseln und gleichzeitig mit dem Vertrieb weiterer Produkte von Hoppe, Hautau, Planet, RENZ und BS Rollen.

Im Jahr 2004 verkaufte Ulrich Hoberg an seine Söhne Andreas und Oliver. Dies war der Moment der Modernisierung. Das Unternehmen begann, stark in Mitarbeiter, IT und schwere Maschinen zu investieren. Diese ehrgeizige Modernisierung führte 2011 zum Umzug des Unternehmens nach

Wavre, wo es gelang, wichtige Produktionskennzahlen zu erweitern, um die aktuellen Anforderungen der Industrie zu erfüllen.

Im Jahr 2018 machte der Gründer von DOM Security, Herr Henri Morel, den Vorschlag, Hoberg in die DOM Security Gruppe einzugliedern. Oliver stimmte dem Angebot zu, weil er das große Potenzial eines Beitritts zur Gruppe in der Sicherung der Zukunft des Unternehmens erkannte. Die Fusion wurde Anfang 2019 abgeschlossen.

DIE EINZIGARTIGKEIT DES UNTERNEHMENS

DOM Hoberg ist einzigartig, nicht nur, weil es ein Familienunternehmen ist, sondern auch wegen der Produkte, die es verkauft. Mit dem Ziel, ein One-Stop-Shop für Kunden zu sein, vertreibt es auch Produkte für Türen und Fenster von anderen Mitgliedern der DOM Security Group, sogar von anderen Unternehmen.

Diese Strategie steht im Einklang mit der Vision und Mission von DOM Hoberg: Bevorzugter Spezialist für Baubeschlaglösungen auf dem belgischen und luxemburgischen Markt zu bleiben.

> “Wir sehen uns als einen wichtigen Teil der Gruppe.”

Nach der Fusionierung von Hoberg mit der DOM Security Gruppe wurden sofort
Änderungen vorgenommen, um das Branding des Unternehmens gemäß dem Design von DOM Security zu vereinheitlichen.

KLICK/SCAN MICH!

OLIVER HOBERG
Geschäftsführer

So wurde beispielsweise der Name von „Hoberg“ in „DOM“ Hoberg geändert.
Auch ein neues Logo wurde entworfen, um der Welt zu zeigen, dass Hoberg nun Teil der DOM Security Gruppe ist.

Bei einigen Details laufen noch Gespräche, wie zum Beispiel bei der Optimierung des ERP-Systems. Nach 47 Jahren als Distributor für DOM ist man jedoch sicher, den Integrationsprozess sehr bald abschließen und vollständig mit der Gruppe verbunden sein zu können.

Customer Story:
Die Gershwin Brothers Gebäude, Amsterdam

Musik zum Leben erwecken

Im Laufe der Geschichte diente Musik immer als Inspiration für die Menschheit. Dies gilt auch für die Umgebung des Gershwin Brothers Wohn- und Shopping-Komplexes in Amsterdam. Als Hommage an Amerikas besten Jazzkomponisten George Gershwin und seinen Bruder Ira, der die passenden Texte für die Kompositionen lieferte, vereint dieses Gebäude-Paar in sich die Kunst der Architektur und Musik.

EIN FANTASTISCHER GEBÄUDEKOMPLEX UNWEIT VON AMSTERDAMS GRÜNFLÄCHEN

Die Gershwin Brothers Gebäude bilden einen großen Gebäudekomplex, der sich in einem der strategischsten Teile Amsterdams, dem Zuidas-Viertel, befindet. Es liegt unweit einer Parkanlage, dem Amsterdamer Wald (Amsterdamse Bos), fünfzehn Minuten entfernt vom historischen *‚Grachtengordel'* (Grachtengürtel, eine Reihe von Kanälen, die das Stadzentrum von Amsterdam bilden). Insgesamt ist es ein Viertel mit vielen Einrichtungen wie Restaurants, Einkaufsmöglichkeiten etc. sowie eigener Bahn- und U-Bahn-Station. Dank seiner Bevölkerungsstruktur und seiner Weltoffenheit hat sich Zuidas auch als internationales Aushängeschild der Stadt etabliert.

Passend zur Heimatstadt von George und Ira Gershwin sind auch die Gershwin Brothers Gebäude von einer Mischung aus der Skyline von Manhattan und dem Industrial Image von Brooklyn inspiriert. Das Gebäudepaar, das von den Architekten Adriaan Mout, Juriaan van Stigt und der Architektin Marianne Loof entworfen wurde, besteht aus zwei unterschiedlichen Bauwerken, die nebeneinander stehen: „George" auf der linken, und „Ira" auf der rechten Seite, jedes Gebäude mit seinem ganz eigenen Charakter. Beide verfügen über Tiefgaragenebenen für ihre Bewohner.

„George" hat ein ausdrucksvolles und markantes Aussehen, seine Architektur fügt sich perfekt in die der benachbarten Gebäude ein. Dank seiner hellgelben Klinker weist es eine helle Anmutung auf. Das Wohngebäude „George" bietet 84 Einheiten in drei verschiedenen Wohnungstypen, und verfügt über zwölf Etagen.

„Ira" hingegen geht einen anderen Weg als sein „Bruder". Es ist wärmer in der Farbe, kleiner im Maßstab, aber reicher im Detail. Inspiriert vom Architekturstil von Berlage, auch als Amsterdamer Schule bezeichnet, mit Klinkern in verschiedenen Brauntönen, wurde dieses Gebäude in U-Form um einen gemeinschaftlichen Innenhof errichtet.

„Ira“ besteht aus 75 Wohneinheiten, hauptsächlich luxuriöse 2-Zimmer-Appartments, von denen einige über großzügige Terrassen verfügen. Jede Erdgeschosswohnung hat einen eigenen ebenerdigen Zugang.

Zwischen den Gebäuden liegt ein halbprivater Grünstreifen, der direkt an den Kanal angrenzt.

MIT DEM RHYTHMUS VERBUNDEN

Es ist kein Zufall, dass DOM als Hauptsicherheitssystem für die Gershwin Brothers spezifiziert wurde. Die Immobilienagentur der Gershwin Brothers, Accuraat Vastgoedonderhoud, und ihre Eigentümerin Nicolette Kuiper-Pennings haben bereits gute Erfahrungen mit den Produkten und dem Service von DOM gemacht.

Nach reiflicher Überlegung entschieden sie sich bei der Sicherung des gesamten Gershwin Brothers-Komplexes für DOM ix Twido®, das an allen Türen in den Gebäuden und Wohneinheiten eingesetzt werden sollte. Ein riesiges Projekt für DOM, insbesondere für Karin Westdijk, die als Kundenbetreuerin von DOM Nederland Hauptansprechpartnerin für diesen Auftrag war. Der Gebäudekomplex Gershwin Brothers umfasst äußerst prestigeträchtige Luxuswohnungen in der Hauptstadt der Niederlande, und für DOM als auch für das Team bedeutete es sowohl eine Ehre, als auch eine neue Herausforderung, daran teilzuhaben.

Die Wahl für das Schließsystem der Gershwin Brothers fiel aus mehreren Gründen auf DOM ix Twido®. „Die Hauptargumente, warum sich DOM ix Twido® perfekt für die Gebäude eignet, sind sein langfristiges technisches Patent sowie die technischen Eigenschaften im Inneren des Zylinders, die es nahezu unmöglich machen, den Schlüssel ohne Erlaubnis zu kopieren", hieß es.

Dieses Projekt wurde im August 2020 fertiggestellt. Darüber hinaus arbeitet DOM an weiteren Projekten mit dem Immobilienentwickler, sodass dies erst den Anfang einer langfristigen und fruchtbaren Partnerschaft markiert.

DOM ix Twido®

Entwickelt für perfekte Sicherheit

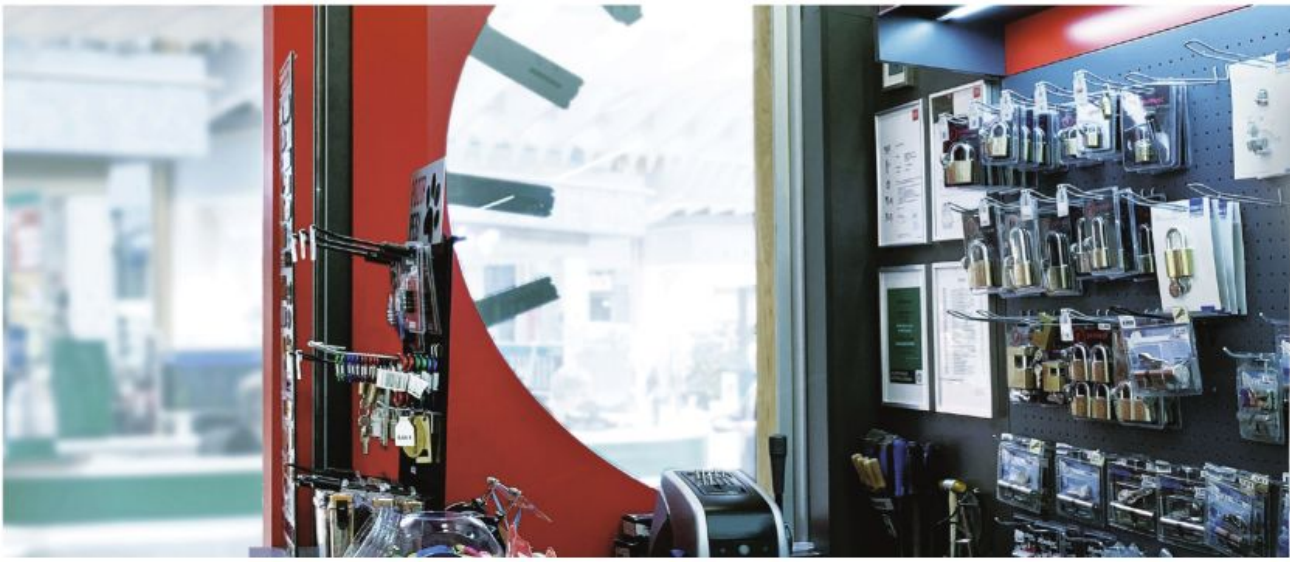
„Gemeinsam sind wir stark.“

Investieren Sie in sich selbst – mit DOM Keystone

Wir glauben, in andere zu investieren bedeutet, in sich selbst zu investieren. Deshalb haben wir unser Partnerprogramm DOM Keystone ins Leben gerufen.

Olena Campos-Gomes, Business Unit Building Trade Director, liefert eine einfache Erklärung, wie DOM Keystone funktioniert. „Jeder Sicherheitsberater und Händler, der DOM Produkte verkauft, hat die Möglichkeit, am Keystone Treueprogramm teilzunehmen", erklärt sie. „Die Mitgliedschaft ist kostenlos." Bei DOM Keystone geht es um den gegenseitigen Nutzen für beide Parteien, indem der Händler seine Kompetenz, seine Arbeitseffizienz und sein Marketing verbessern und letztendlich seinen Umsatz steigern kann.

Die Bedingungen sind von Land zu Land etwas unterschiedlich, aber im Wesentlichen erhalten die Händler Credits für jeden Kauf von DOM Produkten. Diese Credits können teilweise oder vollständig für den Kauf von Materialien, Werkzeugen und Dienstleistungen verwendet werden, wie z.B.:



OLENA CAMPOS GOMES
Business Unit Building Trade Director

VERBESSERUNGEN IM ARBEITSBEREICHS

DOM ermöglicht es Sicherheitsberatern und Schlüsseldiensten, effizienter zu arbeiten, indem wir ihnen professionelle Werkzeuge und Maschine sowie Werkstatt- und Fahrzeugausstattungen zur Verfügung stellen. Wir sind stolz auf unsere Kooperation mit Bott für Werkstattausstattungen und Keyline für Werkzeuge wie Schlüsselfräsmaschinen.

PRODUKTVERSORGUNG

Jeder Händler erhält ein eigenes, personalisiertes Sortiment, das genau die Produkte umfasst, die er benötigt. Außerdem profitieren sie von einer einfachen Bestellung mit einem Online-Produktkonfigurator, einem schnellen Lagerbestand und der Möglichkeit, Ersatzteile direkt zu bestellen.

SHOWROOM – PLANUNG UND EINRICHTUNG

Händler können ihren Ausstellungs- oder Verkaufsraum mit einem kompletten DOM Branding gestalten und ausstatten lassen. Dieser Service wird oft als DECO-Programm bezeichnet und umfasst Beschilderung, Ausstellungstheken und Hightech-Elemente wie intelligente Displays, um ein besseres Kundenerlebnis zu schaffen.

PROMOTION

DOM unterstützt Händler, indem es ihnen hilft, die Stärke ihrer Geschäftspräsenz sowohl online als auch am physischen Point of Sale zu erhöhen. Dazu gehört die Bereitstellung exklusiver Promotion-Materialien für den Einsatz in den Geschäften sowie die Unterstützung bei Online-Kampagnen und Website-Verbesserungen. Dieser Promotion-Support ist auch Teil des DECO-Programms.

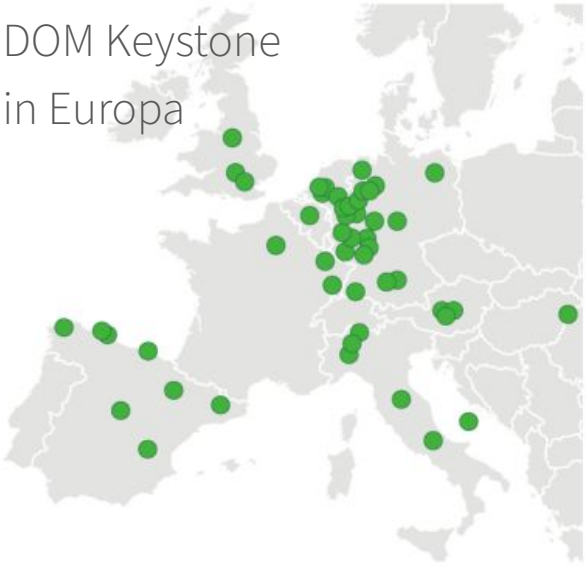
KOMPETENZEN

Sicherheitsberater und Schlüsseldienste, die Keystone-Mitglieder sind, können die Kompetenz und das Wissen ihrer Mitarbeiter über DOM-Produkte mit einer Reihe von Online-Tutorials, Videos, exklusiven Workshops und Meisterkursen verbessern. Mit diesem verbesserten Wissensstand können die Mitarbeiter den Kunden einen eindrucksvolleren Service bieten.

DECO-PROGRAMM - KOMPLETTE UMGESTALTUNG DES SHOWROOMS

Neben anderen langfristigen Vorteilen der Keystone-Mitgliedschaft kann jeder Händler, der DOM-Produkte verkauft oder in sein Portfolio aufnehmen möchte, die Vorteile einer kompletten Umgestaltung des Showrooms/der Werkstatt nutzen.

DOM Keystone in Europa



Die Idee ist, dem Geschäft eine starke Identität zu geben, die ihn als Ort für den Kauf von DOM-Produkten kennzeichnet. Das Layout des Ausstellungsbereichs ist so gestaltet, dass es das beste Kundenerlebnis schafft, um die Umsatzchancen bei jedem Besuch des Ladens zu maximieren.

Ein Beispiel für eine vollständige Umgestaltung eines Geschäfts ist UR.CO, ein wichtiges Geschäft in Slowenien und DOM Keystone-Mitglied von DOM Titan.
UR.CO hat sich kürzlich für das DECO-Programm in DOM Keystone angemeldet, um das Geschäft, das sich in einem der beliebtesten Einkaufszentren in Ljubljana befindet, neu zu gestalten.

UR.CO ist stolz darauf, ein DOM Keystone-Botschafter zu sein und wollte dies in seinem Store-Branding widerspiegeln. Mit 15 Jahren Erfahrung im Verkauf von Hochsicherheitsprodukten weiß UR.CO, wonach Kunden in Bezug auf Informationen und Qualitätssicherung suchen. Mit diesem Projekt sollte ein Store geschaffen werden, der die Einkaufserfahrung der Kunden optimiert.

Inhaber Uroš Raičević ist von der Umgestaltung beeindruckt. „Unser Geschäft ist jetzt mit hochwertigen Abbildungen sowie mit DOM-Marken-Regalen und -Ständern mit Produkten und Marketingmaterial ausgestattet", sagte er.
„DOM Titan hat uns auch bei der Durchführung einer einmonatigen Marketingkampagne in dem Einkaufszentrum, in dem wir ansässig sind, unterstützt. So konnten wir mehr Kunden für unser Geschäft anziehen."

Ein weiteres Beispiel für ein DOM Keystone Mitglied ist WG Pollard Ltd., ein Familienunternehmen in Chesterfield, Derbyshire. „Die Tatsache, dass wir nun DOM Keystone-Botschafter sind, hat uns endlose Möglichkeiten eröffnet. Wir haben bereits Pläne mit dem DOM UK Team, um einen Point-of-Sale, Showroom-Material und einen maßgeschneiderten Arbeitsbereich für unsere neuen Räumlichkeiten zu implementieren."

Wenn Sie mehr über die Bedingungen und Vorteile der DOM Keystone-Mitgliedschaft erfahren möchten, wenden Sie sich an Ihren lokalen DOM-Vertreter.

THOMAS HAMMER
Bereichsleiter Qualität & Service und Vertrieb

GEORG SCHWEYEN
Qualitätsmanagement-Beauftragter

GÜNTER PUTH
Leiter Qualitätssicherung Mechanik

USMAN ALI
Leiter Qualitätssicherung Elektronik

Interview mit Thomas Hammer, Georg Schweyen, Günter Puth und Usman Ali

Sicherung der DOM Produktqualität

Vor der Markteinführung durchlaufen die DOM-Produkte verschiedene Arten von Qualitätstests. Unsere interne Abteilung für Qualitätsmanagement ist für die Prüfung der Langlebigkeit der Produkte verantwortlich. In diesem Interview lernen Sie die Teammitglieder der Abteilung kennen: Thomas Hammer (Bereichsleiter Qualität & Service und Innendienst), Georg Schweyen (Qualitätsmanagement-Beauftragter), Günter Puth (Leiter Qualitätssicherung Mechanik) und Usman Ali (Leiter Qualitätssicherung Elektronik).

WELCHE AUFGABEN HAT DIE QUALITÄTSABTEILUNG?

THOMAS: Die Aufgaben in unserer Abteilung gliedern sich in drei Bereiche: Qualitätssicherung, Qualitätsplanung und Qualitätskontrolle.

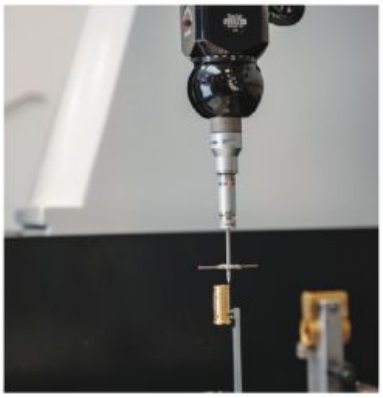
Günter leitet die Qualitätssicherung für die Mechanik und Usman für die Elektronik: die Hauptaufgaben sind die Überprüfung von Korrekturen und die Durchführung von Präventivmaßnahmen an allen Produkten. Eine weitere Aufgabe in dieser Phase ist die Organisation und Wartung aller Prüf- und Messmittel.

Im Bereich der Qualitätsplanung steuert die Abteilung das Qualitätsmanagementsystem für das Produkt, wählt den Lieferanten aus und bewertet ihn, und führt eine 8D-Reportbewertung durch.
Im Bereich Qualitätssteuerung sind die Aufgaben die Unterstützung bei der Entwicklung von Masterplanprojekten (Neuentwicklungen oder neue Produktportfolios), die Qualitätsvorausplanung in der Entwicklungsphase sowie die Unterstützung der Tochtergesellschaften in allen qualitätsrelevanten Belangen.

Alle diese Bereiche haben ein Ziel vor Augen: Das Produkt zu kontrollieren, Prozessverbesserungen zu analysieren und ein effektives Bewertungssystem mit verschiedenen Variablen zu implementieren (P-D-C-A Prinzip: Plan, Do, Check, Act).

WIE BESTIMMEN SIE DIE QUALITÄT EINES PRODUKTS?

THOMAS: Bei Produktneuentwicklungen unterstützen wir die APQP



(Advanced Product Quality Planning) für Muster-, Prototypen- und O-Serien-Tests bis zur Serienfreigabe.

USMAN: Wir arbeiten mit der Entwicklung und der Produktion zusammen und nutzen Qualitätswerkzeuge wie FMEA-Methoden.

GÜNTER: Darüber hinaus wird die Produktqualität durch kontinuierliche Prüfverfahren mit unseren 3D-Messmaschinen sichergestellt.

GEORG: Unser Qualitätsmanagementsystem steuert alles. Alles ist dokumentiert und transparent.

WELCHE QUALITÄTSANSPRÜCHE STELLEN WIR UND WELCHE MASSNAHMEN ERGREIFEN WIR, UM DIESE ZU ERREICHEN?

USMAN: Alle relevanten Prozesse in der gesamten Wertschöpfungskette (vom Einkauf, der Personalabteilung, dem Kundenservice/Vertrieb, der Vorentwicklung, der Produktion bis hin zum Versand) werden dokumentiert und an Zielwerten gemessen.

WELCHE QUALITÄTSANSPRÜCHE STELLEN WIR UND WELCHE MASSNAHMEN ERGREIFEN WIR, UM DIESE ZU ERREICHEN?

GÜNTER: Unser klimatisierter Messraum ist mit modernsten Geräten wie einer vollautomatischen 3D-Messmaschine, digitalem Messprojektor, Messmikroskop, Härte- und Rauheitsprüfer, Zug-Druck- und Torsionsprüfmaschinen (bis 20 Kilonewton und 200 Newton) und Präzisionsmessgeräten zur Prüfmittelüberwachung ausgestattet.

Zum anderen umfasst der Überwachungs- und Kalibrierungsprozess die Vorbereitung (Temperierung und Reinigung), die Kalibrierung, die Auswertung, die Aufzeichnung der Ergebnisse, die Kennzeichnung, die Qualität, die Zuverlässigkeit, die Betriebsfähigkeit und die Gerätebereitschaft.

WELCHE ROLLE SPIELT DIE ISO-ZERTIFIZIERUNG BEI DOM-PRODUKTEN?

GEORG: Die ISO-Zertifizierung gibt uns einen Rahmen und eine Struktur. Wir erfüllen die Anforderungen der ISO-Norm entsprechend unserer Vorgaben, Prozesse und Ziele, das ist richtig und wichtig für DOM und unsere Kunden. Das heißt, wir folgen der Norm nicht blind.
Aber wir respektieren die Zertifizierung, und eine ISO-geprüfte Akkreditierung ist auch ein gutes Verkaufsargument in der Außendarstellung.

THOMAS: Neben der ISO-Zertifizierung achten wir auch auf Kundenvorgaben und -zufriedenheit, gesetzliche und behördliche Anforderungen, Kostenoptimierung und Serviceleistungen.

Customer Story:
AMERON Neuschwanstein Alpsee Resort & Spa, Schwangau

Deutschlands bestgeschütztes Luxushotel

Neben den weltberühmten Königsschlössern Hohenschwangau und Neuschwanstein liegt das neue AMERON Neuschwanstein Alpsee Resort & Spa, ein renommiertes Hotel mit traditionellem Touch. Von diesem Hotel aus können die Gäste die Stille des Waldes und die reiche Geschichte der bayerischen Bayerischen Alpen genießen.

JUWEL DER BAYERISCHEN ALPEN

Reisebegeisterten – und nicht nur ihnen – sind die Namen Hohenschwangau und Neuschwanstein natürlich ein Begriff. Schloss Neuschwanstein wurde von König Ludwig II. nach der Niederlage Bayerns gegen Preußen erbaut, und Schloss Hohenschwangau wurde von Ludwigs Vater, Maximillian II. gekauft. Gemeinsam sind sie nun die Vorzeigeschlösser Süddeutschlands, mit Blick auf den allmächtigen Tegelberg und den Säuling.

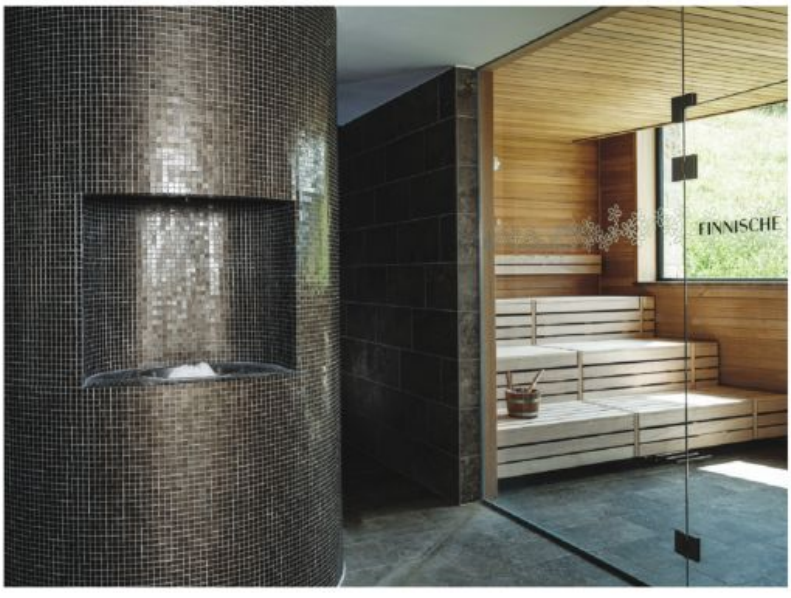
In der Nähe der beiden Schlösser befindet sich das frisch renovierte AMERON Neuschwanstein Alpsee Resort & Spa. Mit seiner Schönheit und Eleganz wird es garantiert Besucher aus allen Teilen der Welt in seinen Bann ziehen und zum Erleben bayerischer Gastfreundschaft anregen.

WO TRADITION AUF MODERNE TRIFFT

Die AMERON-Hotelkette gehört zu den Althoff Hotels, die von Thomas H. Althoff gegründet wurden und heute von Geschäftsführer Frank Marrenbach geleitet werden. Das neue AMERON Neuschwanstein Alpsee Resort & Spa vereint mehrere Traditionshäuser (Lisl, Jägerhaus und Alpenrose) mit zwei Neubauten, Galeria und Seehaus, und verwandelt sie in ein luxuriöses Resort mit 137 Zimmern, Konferenz- und Veranstaltungsräumen, einem Deluxe-Spa sowie verschiedenen gastronomischen Höhepunkten.

AMERON Neuschwanstein Alpsee Resort & Spa, Schwangau. Die drei Häuser Alpenrose, Lisl und Jägerhaus verfügen über eine langjährige Tradition als Gästehäuser und Hotels für Touristen in der Region rund um den Alpsee. Während des Zweiten Weltkrieges dienten sie als Lazarett, nach Kriegsende wurden sie wieder als Hotels genutzt. Das Restaurantgebäude, das Braustuberl, wurde zu Zeiten König Ludwigs II. als Pferdestall genutzt, bevor es während des 2. Weltkrieges zur Küche und nach den Kriegstagen zum Restaurant umgebaut wurde.

Die Zimmer des Resorts sind in elf Zimmer und eine Suite unterteilt: Standard-Einzelzimmer, Standard-Doppelzimmer, Komfortzimmer, Deluxe-Zimmer, Familienzimmer und die prestigeträchtige Junior-Suite. Die



Größe der Zimmer reicht von gemütlichen 15 m² bis zu geräumigen 54 m². Allen Hotelgästen wird ein kostenloses Frühstück, freier Eintritt in den Wellness- und Fitnessbereich des Hotels sowie ein High-Speed-WiFi-Zugang geboten.

Das Interieur des Resorts ist eine Hommage an die Innenräume traditioneller bayerischer Häuser – Holzmöbel und warme Farbtöne – und setzt dies in Form eines zeitgemäßen Einrichtungskonzeptes um.

Eine Besonderheit des Resorts ist der exklusive Service „four elements spa by Althoff". Die Gäste können drei verschiedene Saunen und einen großen Innenpool mit Wasserfall nutzen, und anschließend in den Ruheräumen mit angeschlossener Terrasse entspannen. Die Kulisse mit Blick auf den wunderschönen Alpsee ist natürlich inklusive!

Das Hotel ist auch ein idealer Ausgangspunkt für Besucher, die echte bayerische Natur erleben möchten. Im Frühling und Sommer können die Gäste das ausgedehnte Waldgebiet beim Wandern und Mountainbiken erkunden. Im Winter lockt die Region viele Rodel- und Langlaufbegeisterte an.

SICHERE HOTELS MIT DOM

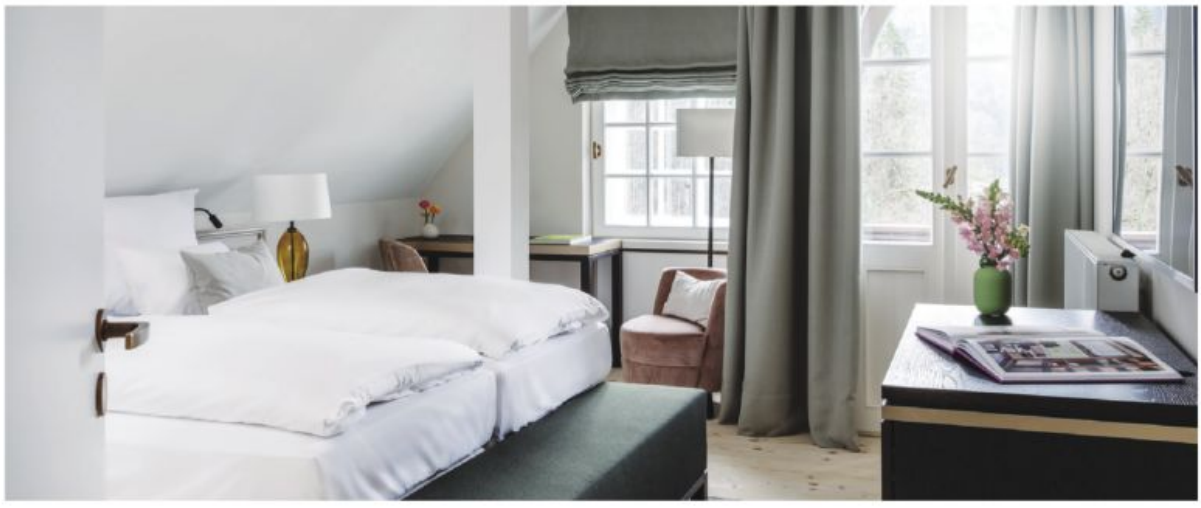
DOM Deutschland kam über seinen Kunden Liebherr zum AMERON Neuschwanstein Alpsee Resort & Spa. In dem Hotel wurden Instandhaltungsarbeiten durchgeführt, in deren Veraluf auch das alte Schließsystem ersetzt werden sollte. Die Renovierungsarbeiten begannen im Jahr 2016 und endeten im März 2019.

Für dieses Projekt beauftragte das Hotel DOM mit der Lieferung der Schließanlage für alle fünf Gebäude des Hotelkomplexes, von den traditionellen Häusern Lisl, Jägerhaus und Alpenrose bis hin zu den modernen Einrichtungen Galeria und Seehaus.

Der vom Resort gewählte Zylinder ist einer der Wendezylinder der ix-Familie, der ix Twido®. Der technische Leiter des Hotels hält den ix Twido® laut eigener Aussage für einen der sichersten Wendezylinder und Schlüssel, die es gibt. Dank einer kleinen Doppelrolle im Schlüsselblatt ist es nahezu unmöglich, den Zylinder zu replizieren. Die optionale modulare Technologie innerhalb des Zylinders trägt außerdem dazu bei, die Tür vor gängigen Einbruchsmethoden wie dem Aufhebeln von Schlössern und dem Abreißen zu schützen.

Nach dem Einbau der Produkte erlebte das AMERON Neuschwanstein Alpsee Resort & Spa nichts als pure Perfektion. Alles funktioniert perfekt, und die Erfahrung mit dem Service und den Produkten von DOM ist durchweg positiv!

IX TWIDO®



DOM ENiQ®

Security Ecosystem

Customer Story:
Hochschule Fulda, Fulda

Die klügsten Köpfe fördern

Die *Hochschule Fulda* – University of Applied Sciences – ist eine der staatlichen Hochschulen im Bundesland Hessen in der Stadt Fulda. Die Hochschule wurde 1974 als fünfte staatliche Fachhochschule gegründet. Vorläufer war das 1963 eröffnete Pädagogische Fachinstitut, das der Ausbildung von Lehrern in den musisch-technischen Fächern diente.

Heute verfügt die Hochschule über sieben Fachbereiche: Angewandte Informatik, Pflege und Gesundheit, Wirtschaft, Lebensmitteltechnologie, Sozial- und Kulturwissenschaften, Oecotrophologie, und Sozialwesen.

EINE KLEINE STADT MIT GROSSEN VERBINDUNGEN

Fulda ist eine kleine Stadt mit ca. 70.000 Einwohnern. Allerdings liegt sie strategisch günstig in der Mitte Deutschlands, in der Nähe von Hauptverkehrsstraßen, Autobahnen und Bahnhöfen mit direkter Verbindung nach Frankfurt, der nächstgelegenen Großstadt zu Fulda.

Es hat immer Vorteile, in einer kleinen Stadt zu studieren. Die enge Gemeinschaft gibt den Studenten das Gefühl, immer jemanden in der Nähe zu haben, der ihnen hilft. Dank der geringen Größe ist Fulda eine übersichtliche Stadt, in der sich insbesondere Studenten von außerhalb gut zurechtfinden.

WO SICH LOKALES MIT INTERNATIONALEM MISCHT

Die Hochschule Fulda ist eine von mehreren Hochschulen für angewandte Wissenschaften, die ihren Studenten nicht nur Bachelor-Studiengänge, sondern auch Master- und Promotionsstudiengänge anbietet. Darüber hinaus bietet die Hochschule auch Programme für einen kurzfristigen Austausch oder ein Austauschjahr und sogar Studienpläne für Flüchtlinge an, um Deutsch zu lernen oder ihr Studium fortzusetzen. Kein Wunder, dass sie ein beliebtes Studienziel ist, nicht nur für einheimische, sondern auch für internationale Studenten.

Unter den rund 10.000 eingeschriebenen Studenten sind etwa 15 % internationale Studenten aus mehr als 110 Ländern der Welt. Das International Office der Universität hat mehrere Einrichtungen etabliert, um internationalen Studenten den Einstieg zu erleichtern, wie z.B. ein Buddy-Programm, die Organisation

von Exkursionen in verschiedene Städte des Landes, Studentenclubs mit unterschiedlichen Interessenschwerpunkten und sogar Unterstützung für Studenten mit Familie.

KLUGE KÖPFE SICHERN

DOM kam dank unseres Händlers, der Adam Berkel GmbH aus Fulda, ins Spiel. Für ihr Projekt wählte die Hochschule die gesamte Palette des ENiQ-Produktportfolios, wie den digitalen Zylinder ENiQ Pro, den digitalen Beschlag ENiQ Guard und den Wandleser ENiQ ACM.

Die Universität entschied sich für die Produkte von DOM, weil sie bereits gute Erfahrungen mit den Schließlösungen von DOM gemacht hat. Die Hochschule ist seit Jahren mit dem mechanischen Zylinder von DOM gesichert und möchte von der mechanischen Lösung auf eine digitale Schließlösung umsteigen. Dank des guten Kontakts zum örtlichen Sicherheitsberater setzt die Hochschule Fulda auch bei der digitalen Schließlösung auf DOM.

HERAUSFORDERUNGEN MIT HAPPY END

Die Hochschule Fulda ist eine Institution mit einem großen Gebäudekomplex; dies war eine der Herausforderungen, die während der Installation und dem Testlauf erkannt wurden. Daher begann das Projekt 2014 mit einer Testeinrichtung, dem Verwaltungsgebäude der Hochschule. Das Testprojekt entwickelte sich ziemlich schnell und endete damit, dass alle Gebäude und die verschiedenen Abteilungen mit der Produktpalette von DOM ausgestattet waren. Darüber hinaus wurde die ENiQ Access Management Software über den ENiQ Web Service mit dem Managementsystem der Hochschule verbunden. Damit können alle Zugriffe über diese Software überwacht werden.

ENiQ® Guard

Jetzt mit antimikrobieller Beschichtung von Sanpure erhältlich

Customer Story:
Ensemble Scolaire et Professionnel Saint-Philippe, Meudon

Bildung kennt keine Grenzen

Bildung ist ein Menschenrecht. Jeder Mensch verdient eine gute Bildung, unabhängig von Alter, Geschlecht oder Status. Das ist die Mission des Ensemble Scolaire et Professionnel Saint-Philippe – Apprentis d'Auteuil (Schule und Lehrdorf Saint-Philippe), einer Stiftung in Frankreich, die sich der Bildung und dem Schutz von Kindern verschrieben hat.

DIE SCHULE IM ÜBERBLICK

Das Ensemble Scolaire et Professionnel Saint-Philippe gehört zu einer Stiftung, die vor 150 Jahren gegründet wurde und seitdem Jugendliche mit Schwierigkeiten oder aus sozial schwachen Familien schützt und ausbildet.

Sie konzentriert sich darauf, junge Menschen, unabhängig ihrer Herkunft, zu unterstützen, um ihr wahres Potenzial zu entfalten und Selbstvertrauen aufzubauen sowie wertvolle Fähigkeiten zu erlangen, die ihnen helfen, im Leben erfolgreich zu sein.

Um dieses Ziel zu erreichen, bietet die Stiftung mehr als 80 Kurse an, darunter Elektrotechnik, Schreinerei und Gartenbau. Sie bietet auch ein Zertifizierungsprogramm für Elektriker an, das im Rahmen einer 2-jährigen Ausbildung absolviert wird.

HISTORISCHE SCHULE, HISTORISCHES GEBÄUDE

Die Schule Saint-Philippe (auch als „Lehrdorf" bezeichnet) ist ein 14 Hektar großes Gelände, das Ende des 19. Jahrhunderts von der Herzogin von Galliera gestaltet wurde. Das Gebäude wurde im neugotischen Baustil errichtet und bietet einen herrlichen Blick: auf die Hauts-de-Seine, ein Kloster, eine Kapelle und einen Landschaftspark.

Ursprünglich wurde das Gebäude als Waisenhaus mit Platz für 300 Kinder genutzt. Dieses Waisenhaus war auch für die Erziehung der Kinder auf der Grundlage christlicher Werte verantwortlich.

Apprentis d'Auteuil zog 1947 in den Komplex ein und sorgt seither für eine positive Veränderung in der Nachbarschaft.

SICHERUNG DES GEBÄUDES MIT DIGITALEN SCHLIESSPRODUKTEN

Wenn das Gebäude auch historisch ist, so muss doch einiges getan werden – Zeit für den Einsatz von DOM!

Der Kunde wollte seine Türen mit einem System sichern und steuern, und die Zugangsberechtigungen via Data on Card verwalten. Die Schule hat bereits zuvor ein DOM-Schließsystem (für mechanische Zylinder) verwendet, sodass wir dank der guten Beziehung und Erfahrungen einen guten Stand hatten. Die Schule entschied sich daher für DOM als Lieferant und übertrug uns die Leitung des wichtigen Übergangs von mechanischen zu digitalen Schließsystemen, obwohl sie mit vielen Mitbewerbern, die eine ähnliche Lösung anbieten, in Kontakt stand.
Die Schule wählte schließlich einen Satz von 160 ENiQ Pro-Zylindern mit unserer Data on Card-Programmiermethode sowie zwei ITT-Terminals. Damit sollte die erste Phase des Projekts realisiert werden; für den zweiten Teil werden insgesamt 2.000 Zylinder

ENIQ® PRO

geliefert und eingebaut.
Bei der Ausführung des Projekts arbeitete DOM Metalux mit einer Firma namens GESS, einem ICE-Partner, zusammen. Ein ICE-Partner ist ein Unternehmen, das unsere Lösungen beim Kunden vertritt und sie entwickelt. Es hilft uns auch bei der Verbesserung der Produkte und der Entwicklung von technischen Supportmaterialien.
Wir hoffen, dass unsere Produkte der Schule gute Dienste leisten und helfen, das Eigentum kluger Köpfe zu sichern.

BARTEK WYPYCH
Geschäftsführer von DOM Polska

Interview mit Bartek Wypych

Ein genauerer Blick auf DOM Polska

Was viele nicht wissen: DOM Polska ist eines der Unternehmen von DOM Security, das aktiv Schlösser herstellt. Machen wir uns gemeinsam mit Bartek Wypych, dem Geschäftsführer von DOM Polska, mit mechanischen Schlössern vertraut: dem Herzstück von DOM Polska.

WANN WURDE DOM POLSKA ZUM ZENTRUM FÜR MECHANISCHE SCHLÖSSER?

BARTEK: Erst vor ein paar Jahren wurde Polen zu einem wichtigen Standort für die Bautischlerei-Produktion, insbesondere für die Herstellung von Fenstern, Türen, Holz- und Metallmöbeln. Das bietet DOM Polen die Chance, mehr mechanische Schlösser zu liefern, die für diese Branche bestimmt sind. Dank der breiten Produktpalette, welche die Gruppe anbietet, können wir mechanische Schlösser in vielen Varianten herstellen und dadurch mehr Firmen gewinnen, bei uns zu bestellen.

BESCHREIBEN SIE DIE BEMÜHUNGEN VON DOM POLSKA, DAS BESTE MECHANISCHE SCHLOSS DER BRANCHE ZU LIEFERN?

BARTEK: Wir sind sehr stolz auf unsere Produktionsstätte in Czestochowa. Wir investieren unsere Zeit und Ressourcen in dieses Werk. Das Ergebnis sind qualifizierte Mitarbeiter, die hochwertige Einsteckschlösser, Scharniere und anderes Zubehör produzieren, die hauptsächlich für die Bauindustrie bestimmt ist.

Dank der Produktionsmöglichkeiten vor Ort kann unsere Produktionsstätte bei Bedarf zusätzliche Kundenwünsche erfüllen. Unsere Kunden wissen diese Flexibilität zu schätzen, und das hat uns zu einem starken Konkurrenten auf dem Markt gemacht.

WELCHE ERFOLGE HABEN SIE ERZIELT, SEIT SICH DOM POLSKA AUF MECHANISCHE SCHLÖSSER SPEZIALISIERT HAT?

BARTEK: Dank der intensiven Arbeit des gesamten Teams haben wir in den letzten zwei aufeinanderfolgenden Jahren (2017 bis 2019) mehrere neue Kunden gewonnen und bei Möbelschlössern eine Umsatzsteigerung von 35 % erzielt.

Allerdings hatte die Pandemie im Jahr 2020 einige Auswirkungen auf unsere Industriekunden, die Produkte außerhalb Polens exportieren. Aus diesem Grund sagen wir voraus, dass dieses Jahr für uns nicht so positiv sein wird, aber wir wollen ähnliche Ergebnisse wie im Vorjahr erzielen.

WIE SEHEN SIE DOM POLSKA IN DER NAHEN ZUKUNFT?

BARTEK: Ich sehe DOM Polska als ein sich entwickelndes Unternehmen. Kurzfristig gibt es eine Menge Verbesserungen, die gemacht werden können. Langfristig möchte ich mich jedoch auf die Steigerung der Kundenzufriedenheit und der Rentabilität des Unternehmens konzentrieren.

„Meine Kollegen sind meine Mitspieler, um zu gewinnen, müssen wir zusammenarbeiten.“

Zsolt Jurai, Leiter der F&E-Abeilung bei DOM Elzett

ZSOLT JURAI
Leiter der F&E-Abteilung

Interview mit Zsolt Jurai

Der Kopf hinter den Schlössern

DOM Elzett, früher bekannt als Euro Elzett,
ist ein Unternehmen von DOM Security mit Sitz in Ungarn
das für seine Schlossentwicklung bekannt ist.

In diesem Artikel interviewen wir Zsolt Jurai, Leiter der Forschungs- und Entwicklungsabteilung (F&E) für Schlösser bei DOM Elzett, um mehr über die Schlossentwicklung bei DOM Elzett zu erfahren und die Geschichte, wie DOM Elzett zu einem wichtigen Akteur in der Schlossindustrie wurde.

HALLO ZSOLT! KÖNNEN SIE UNS ETWAS ÜBER SICH UND IHRE KARRIERE BEI DOM ELZETT ERZÄHLEN?

Mein Name ist Zsolt Jurai, und ich bin der Leiter der Forschungs- und Entwicklungsabteilung bei DOM Elzett. Ich bin seit 2005 im Unternehmen.

WAS MACHT DIE F&E-ABTEILUNG BEI DOM ELZETT?

Die F&E-Abteilung bei DOM Elzett ist eine der Säulen des Unternehmens. Wir stellen bei DOM Elzett die beliebtesten Produkte her: Schlösser und Zubehör für Türen. Unsere Aufgabe ist nicht nur, neue Produkte zu entwickeln, sondern auch unsere bestehenden Schlösser auf dem Markt weiterzuentwickeln und neu zu erfinden. Die F&E-Abteilung ist dafür verantwortlich, festzustellen, wie herkömmliche Produkte in etwas Besseres umgewandelt werden können, wie man bei der Herstellung derselben Waren effizienter sein kann und welche Funktionen der erneuerten Version der Produkte hinzugefügt werden können.

Bei der Erstellung von Schlössern fertigen wir die Zeichnungen in 3D mit der Solidworks Designer Software an und erstellen dann mit der gleichen Software 2D-Zeichnungen. Anschließend stellen wir den Prototyp in unserer Werkstatt her und testen ihn in einem gut ausgestatteten Labor.

KÖNNEN SIE DIE ALLEINSTELLUNGSMERKMALE VON EINIGEN DER MEISTVERKAUFTEN SCHLÖSSER NENNEN, DIE SIE MIT DEM TEAM HERGESTELLT HABEN?

Ein typisches Beispiel für unser Produkt ist unser Einpunktschloss D31, das für den niederländischen Markt hergestellt wurde. Wir begannen mit der Entwicklung dieses Schlosses auf der Grundlage einiger unserer bestehenden Arbeiten, nahmen jedoch einige Modifikationen vor, um seine Eignung und Kompatibilität mit den Türabmessungen und -eigenschaften einer traditionellen niederländischen Tür zu optimieren. Parallel dazu haben wir weitere Teile für das Einpunktschloss D31 neu entwickelt, wie z.B. die Schaffung einer reibungsfreien Falle, einer Stahlnuss und einer speziellen Feder, die bis zu 1 Million Türbetätigungszyklen aushält. Wir sind stolz darauf, dass wir seit der Markteinführung im Jahr 2010 rund 500.000 Stück des D31-Schlosses in ganz Europa verkauft haben.

DOM D31

Ein weiteres Beispiel für ein hervorragendes Bestseller-Produkt ist das Schloss, das wir für den ungarischen und rumänischen Markt entwickelt haben. Auch hier gingen wir von einem bestehenden Produkt aus, änderten aber die Funktionsrichtung und modifizierten die Konstruktion des Mehrpunktschlosses. Mit diesen Änderungen erreichten wir eine bessere Widerstandsfähigkeit, günstigere Produktionskosten sowie eine Steigerung der jährlichen Verkaufszahlen auf bis zu 60.000 Stück. Für ein Mehrpunktschloss sind diese Zahl und weitere Verbesserungen eine beeindruckende Leistung.

WIE SEHEN SIE DIE ENTWICKLUNG DER SCHLÖSSER IM LAUFE IHRER KARRIERE IN DER BRANCHE?

Da ich seit 15 Jahren in der Branche bin, habe ich ein gutes Gefühl, dass Schlösser auch heute noch weiter- und neu entwickelt werden. Im Jahr 2005 hatten wir nur unzeitgemäße Mehrpunktschlösser für Holztüren. Mit der Zeit haben wir jedoch eine breite Palette an modernen Mehrpunktschlössern und Zubehör für andere Türmaterialien, wie z.B. PVC-Türen, entwickelt.

Ein weiteres Beispiel für den Durchbruch und die Innovation in der

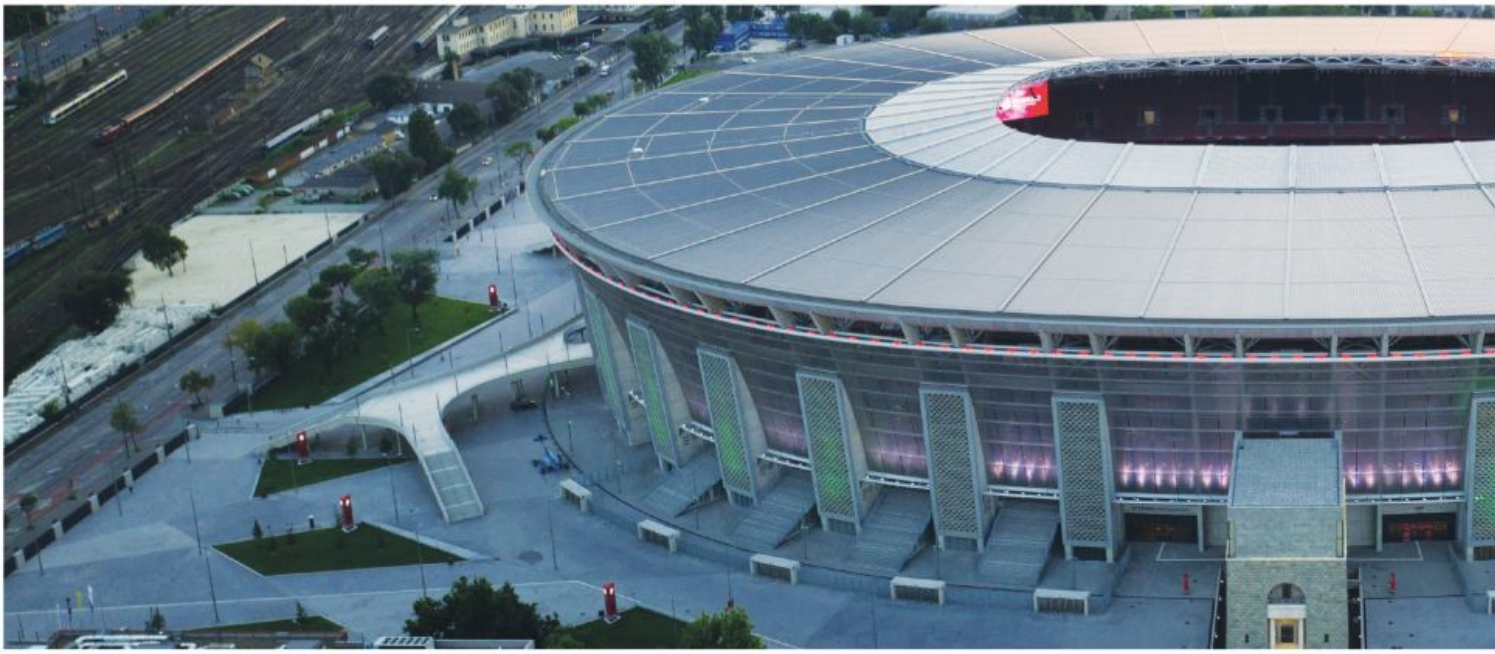
EURO ELZETT MULTISOFT 2P 2R

Schlossindustrie ist, dass wir in 15 Jahren viele innovative Lösungen entwickelt haben, nicht nur Einpunkt-, sondern auch Mehrpunktschlösser. Es handelt sich um Schlösser mit magnetischen Verriegelungen, Schlösser mit Getriebe, Anti-Panik-Schlösser, automatische Schlösser, sogar spezielle Schlösser, die zur Vermeidung von Einbrüchen entwickelt wurden.
Wir haben viele Zertifizierungen für diese Produkte erhalten, aus Frankreich (NF, A2P), Österreich (EN11209, CE Feuerbeständigkeit, Onorm), den Niederlanden (SKG, EN179, CE), Deutschland (EN179, CE und EN1125), aus Tschechien (EN179, EN14846, CE) und Großbritannien (CE Feuerbeständigkeit).

Im Büro arbeite ich mit fünf Senior-Maschinenbauern und einem Junior-Ingenieur zusammen. Wir haben auch einen Junior-Schlosser, der sich in unserer Werkstatt um die Herstellung von Prototypen kümmert. Daher vergleiche ich die Arbeit im Team gerne mit einer Sportmannschaft. Meine Kolleginnen und Kollegen sind die Mitglieder in meinem Sportteam. Wenn wir das Spiel gewinnen wollen, müssen wir zusammenarbeiten, uns in unseren Stärken ergänzen und die Schwächen anderer durch unsere Stärke ausgleichen.

WAS SAGEN SIE FÜR DIE ZUKUNFT DER SCHLOSSENTWICKLUNG IN DER TÜRBRANCHE VORAUS?
Es ist schwer für mich, bezüglich der Zukunft von Schlössern im Allgemeinen zu antworten, aber ich kann sagen, dass die Zukunft bei DOM Elzett stattfinden wird. Eine wichtige Sache, auf die wir uns in Zukunft konzentrieren müssen, sind konventionelle Produkte: wir müssen sie in größeren Mengen verkaufen.
Bei ca. 2 Millionen hergestellten Schlössern im Jahr muss dies eine stabile Zahl sein.

Die zweite notwendige Verbesserung für die Zukunft ist die Schaffung von innovativeren Entwicklungen. Wir müssen weiter wachsen, denn die Türschließbranche ist eine sich ständig verändernde Welt. Wir haben innovative Produkte wie automatische Mehrpunktverriegelungen und andere elektromechanische Produkte entwickelt. In Zukunft müssen wir uns auf die Entwicklung von Schlössern für Aluminiumtüren konzentrieren.



Customer Story:
Puskás Nationalstadion, Budapest

Den größten Fußballstolz der Magyaren bewahren

In den 1950er Jahren kannten die Menschen in Ungarn das Ferenc-Puskás-Stadion als das beste Fußballstadion ihres Landes. Erbaut zwischen 1948 und 1953, größtenteils von Soldaten und Freiwilligen, öffnete es unter dem Namen Népstadion (Volksstadion) seine Pforten. Das Stadion ist berühmt als Heimat der ungarischen Fußballnationalmannschaft, aber auch als Ort für erstklassige Konzerte.

Im Jahr 2002 änderte das Népstadion seinen Namen in Ferenc-Puskás-Stadion, eine Hommage an Ungarns besten Fußballspieler in den 1940er und 1950er Jahren.

Wenige Jahre danach wurde das Stadion abgerissen und in etwas Besseres und Größeres umgebaut, das neue Puskás Nationalstadion. Die Bauarbeiten begannen im Jahr 2017 und dauerten zwei Jahre lang, bis Ende 2019. Das Fußball-Freundschaftsspiel zwischen Ungarn und Uruguay war das erste Spiel im berühmten Puskás-Nationalstadion.

MODERNE MIT EINEM HAUCH VON GESCHICHTE

Das Puskás-Nationalstadion wurde auf demselben Gelände wie das alte Ferenc-Puskás-Stadion gebaut. Als ehrgeiziges Regierungsprojekt kostete dieses Stadion rund 190 Milliarden ungarische Forint (610 Millionen Euro).

Das neue Puskás-Nationalstadion ist ein innovatives, multifunktionales und modernes Stadion mit einer Kapazität von 67.000 Plätzen (einschließlich 150 Super-VIP-Plätzen und 276 behindertengerechten Sitzen). Diese Zahl verdoppelt die Kapazität des ursprünglichen Stadions, das nur 37.000 Zuschauer fassen konnte. Mit dieser Kapazität steht das Puskás-Nationalstadion an 19. Stelle der größten Fußballstadien in Europa.

Das Fußballstadion selbst hat drei Zuschauertribünen, beginnend mit 28 Reihen unten, 22 Reihen in der Mitte und 25 Reihen oben.

Das Stadion dient nicht nur als Fußballarena, sondern ist auch mit verschiedenen Funktionen und Einrichtungen ausgestattet, um andere Sportereignisse, nationale/internationale Konferenzen und groß angelegte kulturelle Veranstaltungen auszurichten.

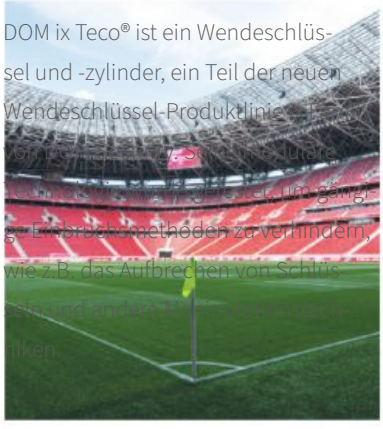
Das Puskás Nationalstadion war als Austragungsort für die Euro 2020 vorgesehen, und die Menschen waren begeistert, dass ihr geliebtes Stadion eine der prestigeträchtigsten Meisterschaften des Kontinents ausrichten sollte.

Aufgrund der COVID-19-Pandemie musste diese Veranstaltung verschoben werden. Das Stadion war jedoch Schauplatz anderer Fußballspiele, wie z.B. der Spiele der ungarischen Fußballnationalmannschaft sowie des Endspiels des UEFA-Superpokals (Bayern München gegen Sevilla) im September 2020, bei dem Bayern München gewann.

ZUSAMMENARBEIT MIT DOM ELZETT

DOM Elzett wollte ein Teil dieser Renovierung sein und ging daher proaktiver und kooperativer als andere Bewerber auf die Entwickler zu. Schließlich entschieden sich die Bauherren und das Komitee für DOM Elzett als alleinigen Lieferanten für Schließlösungen, dieses Mal für mechanische Schließlösungen.

Um das beste Stadion des Landes zu sichern, braucht man das beste Produkt. Für dieses Projekt bot DOM Elzett ein Schließsystem von DOM ix Teco® als zuverlässige und langfristige Lösung zum Schutz von 1.841 Türen an. Das Projekt umfasst die sieben Etagen des gesamten Stadionkomplexes und auch die Besonderheiten des Gebäudes wie die Stadionlogen, den Präsidentenbereich, die VIP-Bereiche etc.



DOM ix Teco® ist ein Wendeschlüssel und -zylinder, ein Teil der neuen Wendeschlüssel-Produktlinie [illegible] von DOM [illegible] Technologie entwickelt, um gängige Einbruchsmethoden zu verhindern, wie z.B. das Aufbrechen von Schlüsseln und andere Manipulationstechniken.

Interview mit Laurent Guillard

LAURENT GUILLARD
Produktmanager Schlösser

In Türschlösser von DOM investieren

Seit er Produktmanager für Schlösser bei DOM Security ist, hat Laurent Guillard die Entwicklung von zwei neuen Produkten überwacht. Das erste davon, das D31, ist ein Einpunkt-Einsteckschloss für feuerbeständige Türen. Das neueste ist das erste elektromechanische Produkt von DOM, das sogenannte EML-Schloss.

In diesem Interview spricht er über seine Rolle und erklärt die beiden Produkte ausführlicher.

LAURENT, WARUM HAT SICH DOM SECURITY FÜR DIE EINFÜHRUNG DES NEUEN EML-SCHLOSSES ENTSCHIEDEN?
Dieses elektromechanische Schloss ist ein Produkt, das uns einen ganz neuen Markt im tertiären Sektor erschließt. Seine Fähigkeit zur Verbindung mit Gebäudemanagementsystemen wertet unsere Produktpalette auf.

DIESES SCHLOSS KANN AUCH FÜR FEUERLEITERN VERWENDET WERDEN, IST DAS RICHTIG?
Ja. Notausgänge in öffentlichen und gewerblichen Gebäuden werden nach EN-Normen ausgeführt. Mit dem EML-Schloss können wir einen Notausgang

nach EN 179 oder ein Panikfluchtschloss nach EN 1125 realisieren. In beiden Fällen können Personen das Gebäude frei verlassen. Immer wenn die Tür geschlossen wird, verriegelt sie automatisch gegen den Zutritt von außen. Damit ist das EML ideal, um Gebäude zu sichern und gleichzeitig für Brandschutz zu sorgen.

DAS ANDERE SCHLOSS, DAS DOM SECURITY KÜRZLICH VORGESTELLT HAT, IST DAS D31. EINES SEINER HAUPTVERKAUFSARGUMENTE IST DIE FEUERBESTÄNDIGKEIT. KÖNNEN SIE UNS MEHR DARÜBER ERZÄHLEN?

Das D31 ist ein mechanisches Einpunkt-Einsteckschloss für Holztüren, wie sie im Dienstleistungsbereich vorkommen. Die Konstruktion basiert auf nordeuropäischen Standardmaßen.

DOM EML-SCHLOSS

Seit vielen Jahren sind wir in der Lage, Schlösser für feuerbeständige Türen zu liefern. In Europa müssen solche Türen in der Regel eine Feuerwiderstandsdauer von 60 Minuten erfüllen. In letzter Zeit erhalten wir Anfragen von Kunden aus dem Nahen Osten, die gerne Schlösser mit einer Feuerbeständigkeitszertifizierung von 240 Minuten bestellen möchten. Ich freue mich, sagen zu können, dass wir diese Zertifizierung aus Großbritannien erhalten haben.

WIE KONNTE DIESE LÄNGERE FEUERBESTÄNDIGKEIT ERREICHT WERDEN?

Es war eine echte Teamleistung, an der Kollegen und Partner beteiligt waren. Unser Zylinder-Produktmanager, Alex Weis, empfahl den DOM Diamant-Edelstahlzylinder. Es gibt nicht viele Unternehmen, die Türsets herstellen, die 240 Minuten im Feuertest standhalten, aber unser Vertriebsleiter für Großbritannien, Lloyd Chitty, half uns, eine Partnerschaft mit der Bradbury Group, einem führenden britischen Hersteller von Stahltüren, einzugehen. Sie fertigte das Türenset, das die Norm erfüllte, und half uns schließlich, die 240-Minuten-Brandschutzzertifizierung zu erhalten.

WIE WICHTIG IST DIE KOMMUNIKATION UND ZUSAMMENARBEIT MIT KUNDEN UND KOLLEGEN BEI DER ENTWICKLUNG NEUER SCHLOSSPRODUKTE?

Sie ist sehr wichtig, und meine Aufgabe ist es, als Bindeglied zwischen den Kunden und unseren Produktdesignern zu fungieren. Ich bin also immer im Gespräch mit ihnen, beantworte ihre Fragen zu Konkurrenzprodukten auf dem Markt und informiere sie über die Kundenerwartungen.

Natürlich wollen wir ein Produkt entwickeln, das kommerziell tragfähig ist. Um das zu erreichen, müssen wir uns in die Kunden einfühlen und ihre Ziele für unsere Produkte kennen. Deshalb stehe ich immer in Kontakt mit ihnen und arbeite eng mit der Vertriebsabteilung zusammen.

WENN EIN SCHLOSS ENTWORFEN UND MARKTREIF IST, WAS SIND DANN DIE BESONDEREN VORTEILE, WENN ES BEI DOM METALUX PRODUZIERT WIRD?

Die meisten unserer Produkte werden aus gestanzten Metallteilen oder aus gestanzten Blechen hergestellt. Um Schlösser von höchster Qualität herzustellen, müssen wir sowohl die Blechbearbeitung als auch die Endmontage von Schlössern beherrschen. Unsere Fabriken verfügen über all diese Fähigkeiten im eigenen Haus, so dass wir unabhängig hochwertige Schlösser herstellen können.

Unsere Qualitätskontrolle ist ebenfalls umfassend, wobei alle Mitarbeiter die Verantwortung für ihre eigene Arbeit übernehmen. Wenn ein Problem auftritt, sprechen unsere Teammitglieder es sofort an, damit es behoben werden kann, bevor es die restliche Produktion beeinträchtigt. Auf diese Weise sind wir in der Lage, ein qualitativ hochwertiges Produkt in den erforderlichen Mengen innerhalb der Standardvorlaufzeiten zu liefern.

„Dies ist unser erstes eigenständiges RFID-Möbelschloss mit Einzel- und Mehrbenutzer Modus, perfekt für unsere Industriekunden."

Rémi Lamouroux, Technischer QSE-Direktor DOM RONIS

RÉMI LAMOUROUX
F&E-Direktor bei DOM Ronis

GUNNAR HOFF
F&E-Direktor der Gruppe

Interview mit Rémi Lamouroux und Gunnar Hoff

Weiterentwicklung von digitalen Möbelschlössern

Möbelschlösser haben sich mit der Einführung des ENiQ LoQ® von DOM weiterentwickelt. Das Produkt ist in vielerlei Hinsicht marktführend. Um mehr über die Entwicklung dieses innovativen Schlosssystems zu erfahren, sprachen wir mit zwei der für das Projekt verantwortlichen Senior Directors: Rémi Lamouroux (Technical QSE Director) und Gunnar Hoff (DOM Security Group R&D Director).

WAS MACHT DAS ENIQ LOQ® SO INNOVATIV?

RÉMI: Es ist das erste Mal, dass wir unseren Industriekunden ein eigenständiges RFID-Möbelschloss mit einem Einzel- und Mehrbenutzermodus anbieten können.

GUNNAR: Da das ENiQ LoQ® batteriebetrieben ist, ermöglicht es eine flexible und einfache Installation. Durch den Mehrbenutzermodus eignet es sich für gemeinsam genutzte Schließfächer, wie z. B. in Fitnessstudios, Sportzentren und gemeinsam genutzten Arbeitsräumen – überall dort, wo Besucher nacheinander dasselbe Schließfach nutzen könnten.

KÖNNEN SIE UNS MEHR ÜBER DEN HINTERGRUND DES DESIGNS UND DER ENTWICKLUNG ERZÄHLEN?

RÉMI: Die F&E-Teams von DOM Ronis und DOM Deutschland hatten bereits gemeinsam an einem RFID-Schloss für einen deutschen Kunden gearbeitet. Die Zusammenarbeit war erfolgreich, und als weitere Kunden Interesse an einem neuen vernetzten Möbelschloss zeigten, beschlossen wir, dass diese Teams bei dem neuen Produkt wieder zusammenarbeiten würden.

GUNNAR: Während der Arbeit am ENiQ® Guard entdeckten wir, dass die Hauptaspekte dieses Produkts auch die Anforderungen an ein batteriebetriebenes RFID-Möbelschloss erfüllen könnten. DOM Ronis arbeitete an den mechanischen und mechatronischen Aspekten.

RÉMI: Wir wussten aus Rückmeldungen, dass die Kunden bestimmte Anforderungen an die Funktionalität hatten. Deshalb wussten wir, dass es wichtig war, zwei verschiedene Modi zu entwickeln: für einen Benutzer und für mehrere Benutzer.

WIE HAT DIE ZUSAMMENARBEIT ZWISCHEN DEN BEIDEN DESIGNBÜROS DER DOM GROUP FUNKTIONIERT?

GUNNAR: Es war eine sehr gute Zusammenarbeit, bei der jedes Team sein Fachwissen einbrachte.

RÉMI: Es war wichtig, die unnötige Entwicklung neuer Teile zu vermeiden, vor allem bei hochwertigen Teilen wie PCBs und Aktuatoren.
Das Team von DOM Ronis nutzte sein Fachwissen bei der Entwicklung der mechanischen Konstruktionen für das Schlossgehäuse und die Kunststoffkomponenten.

WAS SIND DIE WICHTIGSTEN DINGE, DIE BEI DER KONSTRUKTION EINES INDUSTRIESCHLOSSES ZU BEACHTEN SIND? MIT WELCHEN HERAUSFORDERUNGEN SIND SIE KONFRONTIERT?

RÉMI: Industrieschlösser, die an Möbeln verwendet werden, müssen alle vom Kunden geforderten technischen Eigenschaften aufweisen und einfach zu installieren sein. Eine große Herausforderung ist es, sie so zu gestalten, dass sie zu möglichst vielen Möbeltypen passen.

GUNNAR: Wir müssen auch sicherstellen, dass der Installationsprozess so einfach und kostengünstig wie möglich ist. Da für Möbelschlösser keine EN-Normen existieren, gibt es auf dem Markt eine große Auswahl an solchen Schlössern. Unsere Herausforderung besteht darin, so viele davon wie möglich durch ein hochwertiges

RFID-Produkt zu ersetzen.

WIE ENTWICKELN SIE EIN BENUTZERFREUNDLICHES DIGITALES MÖBELSCHLOSS?

RÉMI: Bevor wir mit der Massenproduktion beginnen, führen wir Tests in realen Situationen mit Kundenvertretern durch, um Rückmeldungen darüber zu erhalten, wie sie die Produkte verwenden.

GUNNAR: Um das Schloss mit der ENiQ®-App zu steuern, haben wir User-Experience-Tests (UX) mit Personen durchgeführt, die keine Erfahrung mit der Steuerung von Zutrittskontrollsystemen hatten.
Wir haben beobachtet, wie sie mit der App interagiert haben, wie oft sie getippt haben, um einen bestimmten Befehl auszuführen, und haben die Intuitivität der App für einen durchschnittlichen Benutzer überprüft.

WAS SIND IHRE LIEBLINGSFUNKTIONEN BEIM ENIQ LOQ®?

RÉMI: Ich mag die Tatsache, dass es auf verschiedene Arten genutzt werden kann und dass es modular ist.

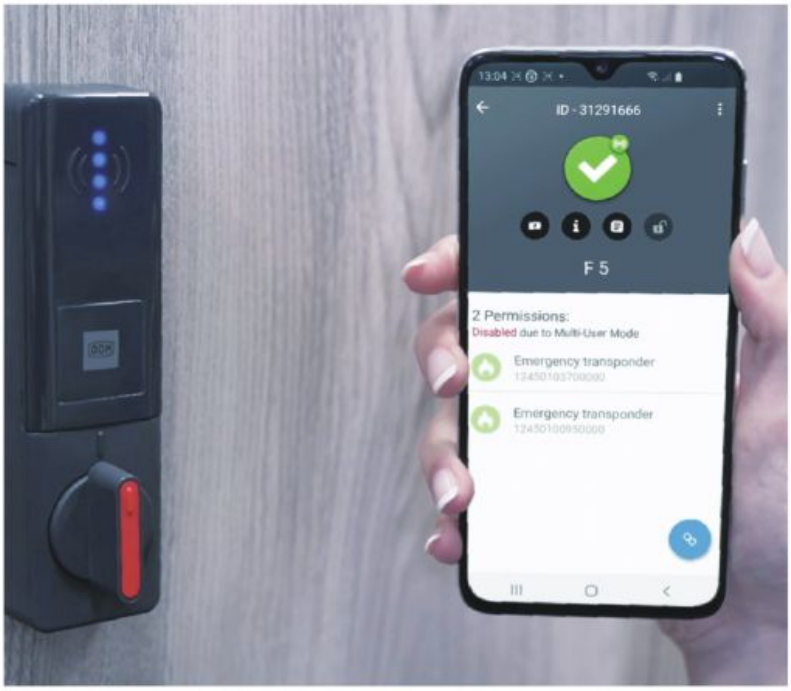
GUNNAR: LoQ® ist Teil des ENiQ Security Ecosystems, was es mit anderen ENiQ-Management-Tools kompatibel macht. Das macht es sehr einfach, das LoQ® und den Transponder für den Multi-User-Modus zu konfigurieren.

WIE SEHEN SIE DIE ENTWICKLUNG VON INDUSTRIESCHLÖSSERN IN DEN KOMMENDEN JAHREN?

GUNNAR: Wir werden mehr technologiebasierte Schlösser sehen, z. B. solche, die NFC und BLE nutzen. Wir werden auch sehen, dass mehr Schlösser in Haus- und Gebäudesteuerungssysteme integriert werden; daher werden wir bald die Schnittstelle für diesen Trend bereitstellen müssen.

RÉMI: Ich denke, das mechanische Basisschloss ist noch nicht tot, aber die Endkunden werden mehr intelligente Produkte verlangen. Das ist der Grund, warum wir das ENiQ LoQ® entwickelt haben und auch in Zukunft weitere vernetzte Produkte entwickeln werden.

DOM ENIQ® SCHLOSS



DOM EML

Sorgt für Ihre Sicherheit im Notfall

we domore for security

DOM-SECURITY.COM

MEMBER OF Sfpi GROUP