

Schlüssel ausgeschlossen

Das Weinheimer Unternehmen Lohrer entwickelt Sicherheitskonzepte – auch international.

40 Prozent des Umsatzes entfällt dabei auf elektronische Schließsysteme.

Ende 2010 eröffnete die Baumarktkette Bauhaus einen neuen Markt im jungen Heidelberger Stadtteil Bahnstadt. An dem Großprojekt war auch das Unternehmen Alarm- und Sicherheitstechnik Lohrer beteiligt. Die Weinheimer haben dort neben einer neuen Schließanlage ein Zutrittskontrollsystem installiert, das mit programmierbaren Chip-Karten funktioniert. Die Karten sind individuell per Netzwerkverbindung aus dem Service-Center von Bauhaus in Mannheim programmierbar. Dabei werden neue Zutrittsrechte auf die Ausweise geschrieben und an nicht vernetzte oder verkabelte Türkomponenten übertragen. „Schlüssel gibt es nicht mehr“, erklärt Ge-

schäftsführer Heiko Lohrer. Der Vorteil sei: mehr Flexibilität und größere Sicherheit. Bei Verlust der Karte wird einfach die Programmierung geändert, und es muss nicht gleich die ganze Schließanlage getauscht werden.

Bauhaus zählt seit fünf Jahren zu den großen Lohrer-Kunden. Für das neue Service-Center, das der Konzern damals in Mannheim baute, hat Lohrer das Sicherheitskonzept erstellt. Dazu gehörten Einbruchmeldeanlagen, Videoüberwachung, ein Zutrittskontrollsystem, die Schließanlage und die Fluchtwegsicherung im Gebäude. Mittlerweile hat Lohrer seinen Geschäftsradius über die Grenzen der Metropolregi-

on ausgeweitet und rund 30 neue Bauhaus-Märkte bundesweit mit seinen Sicherheitssystemen ausgestattet. Seit kurzem ist das Unternehmen auch international für seinen Großkunden tätig: Zurzeit wird in einem neuen Bauhaus-Markt im spanischen Barcelona eine Schließanlage eingebaut. Ein weiterer Standort der Baumarktkette in der Schweiz sei in der Planungsphase. Die Entfernung bereite dem Mittelständler keine Probleme. „Durch neue Kommunikationstechniken ist die Arbeit von Weinheim aus möglich. Man muss sich zu Besprechungen nicht mehr zwangsläufig treffen“, sagt Lohrer.

Auch deutschlandweit wird der Geschäftsradius des Alarm- und Sicherheitsunternehmens immer größer. Mit Hilfe von Partnerfirmen realisiert Lohrer auch in Hamburg oder Berlin Projekte. Fernwartungen seien aufgrund der neuen Netzwerktechniken möglich, sagt Lohrer. Nichtsdestotrotz liegt das Hauptaugenmerk der Weinheimer nach wie vor auf der Region. Rund 85 Prozent der Kunden befinden sich innerhalb eines Radius von 100 Kilometern.

Elektronische Schließ- und Zutrittskontrollsysteme sind bereits seit Ende der 90er Jahre ein Schwerpunkt von Lohrer, der inzwischen rund 40 Prozent des Gesamtumsatzes ausmacht. „Da gibt es enormes Marktpotenzial“, sagt der Geschäftsführer. 2010 erwirtschaftete das Unternehmen insgesamt 4,1 Millionen Euro. 35 Prozent des Umsatzes macht der Bereich der Einbruchmeldetechnik aus, mit dem das Unternehmen Lohrer 1972 gestartet ist. „Seither ist ein großer Kundenstamm gewachsen“, sagt Heiko Lohrer.

Drittes Wachstumssegment ist seit einigen Jahren die Netzwerkvideotechnik. Dieser Bereich macht laut Heiko Lohrer rund 20 Prozent vom Umsatz aus. Bei der Netzwerkvideotechnik handelt es sich um hochauflösende Kameras, die in das

normale – und meist bereits vorhandene – Firmennetzwerk eingebunden werden. Sie verfügen über intelligente Funktionen verschiedener Management-Softwares sowie einer fast grenzenlos erweiterbaren Speicherkapazität. „Ein Trend ist die Aufschaltung von Videobildern auf unsere Notrufzentrale, von der aus dann weitere Maßnahmen ergriffen werden können“, sagt Heiko Lohrer.

60 Prozent der Lohrer-Kunden sind gewerblich. Dazu gehören große Industrieunternehmen, Sparkassen, aber auch Hochschulen oder etwa das Nationaltheater Mannheim, der Wasserturm oder der Rosengarten. Der andere Teil sind Privatleute. Geht man vom Umsatz aus, sind die Verhältnisse noch eindeutiger. Bis zu 75 Prozent des Umsatzes entfällt seit einigen Jahren auf gewerbliche Kunden. „Das liegt an den Großaufträgen aus dem gewerblichen und öffentlichen Bereich“, erklärt Heiko Lohrer.

Das Portfolio des Mittelständlers reicht dabei von der Projektierung und Planung bis zur Montage von Alarm- und Sicherheitssystemen. Dazu gehören Einbruchmeldeanlagen, Videoüberwachung, Zutrittskontrollsysteme, elektronische Schließsysteme, Schließanlagen, Fluchtwegsicherung, mechanische Sicherung sowie Tresore. „Für jeden Kunden entwerfen wir ein individuelles Konzept“, sagt Lohrer. Dazu arbeitet das Unternehmen mit verschiedenen Lieferanten zusammen und kombiniert einzelne Komponenten gemäß der Kundenvorgaben. Darüber hinaus gibt es einen Service- sowie einen Not- und Bereitschaftsdienst, der an 365 Tagen im Jahr rund um die Uhr verfügbar ist. Die ML-Sicherheitszentrale in Mannheim-Friedrichsfeld betreibt Lohrer seit 1999 zusammen mit der Mannheimer Versicherung und der Dienstleistungsgruppe Lieblang.

Seit fast 40 Jahren gibt es das Unternehmen an der Bergstraße, da „läuft vieles über Mund-zu-Mund-Propaganda“. 1972 gründet Hei-



Heiko Lohrer führt seit 2000 die Geschäfte der Weinheimer Firma Alarm- und Sicherheitstechnik Lohrer.

Bild: Rinderspacher

ko Lohrers Vater Helmut den Betrieb mit dem Geschäftsfeld Einbruchmeldeanlagen. 1983 kam der Bereich der mechanischen Sicherheit hinzu. Ende der 90er Jahre stieg Lohrer in den damals noch neuen Markt der elektronischen Schließsysteme ein. Seit 2000 ist

Heiko Lohrer Geschäftsführer des Familienunternehmens. Vater Helmut ist noch strategisch im Hintergrund tätig. Dritter Gesellschafter ist Heiko Lohrers Bruder Steffen, der allerdings nicht operativ im Unternehmen tätig ist. Neben dem Hauptsitz in Weinheim gibt es Ver-

triebsbüros in Mannheim, Heidelberg, Neu-Isenburg und Wachenheim. Insgesamt beschäftigt Lohrer mehr als 30 Mitarbeiter.

Der Umsatz hat sich seit dem Generationswechsel im Jahr 2000 von damals 3,5 Millionen D-Mark auf

4,1 Millionen Euro im Jahr 2010 mehr als verdoppelt. Für das laufende Geschäftsjahr will Heiko Lohrer zwar „mindestens das Vorjahresniveau“ erreichen. Wachstum um jeden Preis ist hingegen nicht sein Ziel. „Sonst leidet die Qualität.“

Christine Storck