

## SICHERHEIT IN ALLEN FACETTEN

Die Adolphs group setzt auf Spezialisierung innerhalb der Unternehmensgruppe



Wolfram Werner

Eine 10-Jahres-Garantie zeichnet alle Tresore der Adolphs group aus. Diese Garantie wird mit gutem Gewissen gegeben, denn hohe Qualitätsansprüche und höchste Sicherheitsstandards sind bei dem Safe-Hersteller aus Ratingen bei Düsseldorf oberste Maxime – und das schon seit der Firmengründung im Jahre 1890. „Der Kauf bei uns ist eine Frage des Vertrauens“, heißt es auf der Website. Und Vertrauen schaffen neben dem guten Leumund auch die Gütesiegel und Prüfplaketten sowie das für Deutschland, Österreich, Schweiz und die Benelux-Länder flächendeckende Netz von über 100 autorisierten Servicepartnern. Dass diese Partner rund um die Uhr erreichbar sind, um z. B. Notöffnungen durchzuführen, spricht für die Verankerung des Servicegedankens in der Unternehmensphilosophie. Weitere Serviceleistungen, die für die gesamte Produktpalette der Adolphs group gelten, sind Telefonsupport, Umsetzservice bei Umzügen, Nachkaufgarantie von Ersatzteilen und Entsorgung.

### ATOS INTERNATIONAL LTD.

Gewerk:	Data Protection Centre
Standort:	Ratingen in Nordrhein-Westfalen
Wirkungsraum:	weltweit, Schwerpunkt Europa
Gründungsjahr:	2006
Kundenstruktur:	5 % Privatkunden, 95 % Geschäftskunden
Mitarbeiter:	5
Internet:	<a href="http://www.ageless-safes.com">www.ageless-safes.com</a> / <a href="http://www.atos-security.com">www.atos-security.com</a>

Alles in allem bleiben also für Kunden, die das Thema Sicherheit in die Hände der Ratinger legen, keine Wünsche offen.

**Neuer Schwerpunkt IT-Sicherheit.** Schon vor 15 Jahren wurden sogenannte Data Protection Centres (DPC) in den Leistungskatalog der Adolphs group mit aufgenommen. Im Gegensatz zu klassischen Tresoren zum Schutz von Wertgegenständen, Dokumenten und gespeicherten Daten geht es bei Data Protection Centres um die physikalische IT-Sicherheit. Das DPC ist ein physikalisch abgeschlossenes System, in dem in einem integrierten 19-Zoll-Rack auf 19-Zoll-Technik basierende EDV-Komponenten (Server) eingebaut und im laufenden Betrieb rund um die Uhr vor Gefahren wie Feuer, Brandgasen und Einbruch, aber auch vor Magnetismus, Spritzwasser, Spionage, Sabotage, Explosionen oder Diebstahl geschützt werden.

„Mit dem Data Protection Centre mussten wir völlig neue Kompetenzen aufbauen. Das Engineering und der Vertrieb der herkömmlichen Safes ist ein Objektgeschäft, der Absatz von DPCs ist im Gegensatz dazu Projektgeschäft,“ erklärt Wolfram Werner, Geschäftsführer der ATOS International Ltd. Aufgrund der Notwendigkeit unterschiedlicher Steue-

rungen der beiden Bereiche habe man sich daher für eine Trennung in zwei Organisationseinheiten entschieden.

**Gründung von Tochtergesellschaft zur optimierten Spezialisierung.** ATOS steht für Advanced Technology of Security und wurde im Jahr 2006 als eigenständige Gesellschaft innerhalb der Gruppe gegründet. Das Tochterunternehmen verantwortet jetzt den kompletten Produktbereich Data Protection Centre. „Beide Unternehmen erwarten, dass die neue Struktur eine deutliche Optimierung der Marktdurchdringung zur Folge hat“, so die zur Gründung von ATOS definierte Zielsetzung.

**Vielseitige Zielgruppenansprache.** Und das beginnt schon bei der Bearbeitung der unterschiedlichen Zielgruppen sowie bei der Abgrenzung zum Wettbewerb. ATOS spricht IT-Beauftragte an und im Gegensatz zur Sicherung von Wertgegenständen und Dokumenten muss laut Werner für die DPCs der Bedarf oft erst geweckt werden, Betroffene müssten sensibilisiert werden: „Die direkten und indirekten Kosten für Serverausfälle werden oft unterschätzt und erst eine Risikomanagement-Analyse zeigt die tatsächlichen Gefahren auf. Wir stehen also auch zu anderen Herstellern im Wettbewerb,

## ERFOLGSFAKTOREN DES BETRIEBS

- Bedarfsweckung und Marktsensibilisierung durch Aufklärung der Zielgruppen
- Vom Serien- zum Individualgeschäft unter Aufbau von Projektmanagementkompetenz
- 10-Jahres-Garantie als Vertrauenssignal
- Gründung von Tochterunternehmen zur Optimierung der Marktdurchdringung

wie zum Beispiel zu Trockenbauunternehmen, die geschützte Serverräume anbieten.“ Zur Aufklärung werden deshalb gerne Vorträge über IT-Sicherheit und Risikomanagement gehalten – oft auf Einladung von Verbänden, HWK oder IHK. Ferner veröffentlicht das Unternehmen regelmäßig Fachartikel zum Thema. Auch die bewusste Potenzialbearbeitung von IT-Beratern führt zu einem hohen Bekanntheitsgrad der DPCs von ATOS in IT-Kreisen und liefert einen weiteren Baustein für die hohe Weiterempfehlungsquote.

### Erfolgsrezept Individualität.

Während sich die Tresore bei der Adolphi Safes GmbH als Serienprodukt auch am Telefon verkaufen lassen, ist bei ATOS für den Vertrieb der Individualprodukte persönliche Beratung – meist direkt vor Ort beim Kunden – unverzichtbar. Individuell sind die Data Protection Centres selbst, individuell in Größe, Farbe, Ausstattung, Sicherheitsklasse. Individuell ist auch die jeweilige Unternehmenssituation beim Kunden. ATOS hat die Verantwortung, den Kunden aufzuklären, hierbei die richtigen Fragen zu stellen und in einer vorausschauenden Planung der IT-Struktur und des Risikomanagements den gegenwärtigen und zukünftigen Sicherheitsbedarf einzuschätzen. Im Zuge des Projektmanagements werden mögliche Standorte

des DPCs beim Kunden begutachtet, ein Plan erstellt, der Fundament und Tragkraft regelt, und auch die Transportwege vorab besichtigt.

Für die in- und ausländischen Vertragsvereinbarungen und die Festsetzung der Haftungsregelungen werden alle Vorgänge und Entscheidungen für den Einzelfall nachvollzieh- und nachprüfbar dokumentiert. Ein weiteres Beispiel, das die höhere Komplexität des Absatzes



von Data Protection Centres im Gegensatz zu „normalen“ Safes veranschaulicht.

### Von der Produktion bis zur Installierung alles in einer Unternehmensgruppe.

ATOS International Ltd. hat fünf Mitarbeiter, die Adolphi Safes GmbH ebenso. Die dritte Gesellschaft innerhalb der Adolphi group namens Horizon wurde im September 2007 gegründet und ist seitdem mit 20 Mitarbeitern für die Fertigung aller Tresore zuständig. Für die Data Protection Centres produziert Horizon heute den Safe an sich, Ingenieure der ATOS übernehmen nach wie vor aufgrund des notwendigen Fachwissens die Installation der Präzisionsklimaanlagen, Brandmelder, Löschanlagen, etc.

Wolfram Werner: „Mit der Dreigliederung in zwei Vertriebs- und eine Fertigungsgesellschaft liegt eine konkrete Aufgabenverteilung vor. Für jede Organisation ist es in ihrer Eigenständigkeit Herausforderung und gleichzeitig Pflicht, sich in- und extern marktgerecht zu optimieren. Die Erwartungen, die wir in die Gründung von ATOS gesteckt haben, haben sich heute nach eineinhalb Jahren erfüllt.“ Kein Wunder, dass der Geschäftsführer der ATOS International Ltd. auch dem Erfolg des Tochterunternehmens Horizon zuversichtlich entgegenseht.