

„Zeit ist der kritische Faktor im Errichteralltag“

Fachkräftemangel, steigende Dokumentationspflichten und wachsende IT-Komplexität setzen Sicherheitserrichter zunehmend unter Druck. Tobias Weinhorst, Head of Sales bei es2000, erläutert im Interview, wo die größten Engpässe liegen, warum spezialisierte Software an Bedeutung gewinnt und wie sich der Sicherheitstechnik-Markt strukturell verändert.



▲
TOBIAS WEINHORST, Head of Sales bei es2000

Herr Weinhorst, Sie sind seit rund einem Jahr als Head of Sales bei es2000 tätig und kommen ursprünglich nicht aus der Sicherheitstechnik. Mit welchem Blick schauen Sie heute auf diesen Markt?

Ich komme aus der Softwareentwicklung, allerdings aus einem sehr breit aufgestellten Umfeld. Umso spannender war für mich bei es2000 von Anfang an der klare Branchenfokus. Schon der Name steht für Errichter-Software, diese Konsequenz hat mich gereizt. Als ich erstmals mit dem Begriff „Errichter“ konfrontiert wurde, musste ich selbst erst lernen, was genau dahintersteckt. Das geht vielen Branchenfremden so. Nach einem Jahr erlebe ich den Markt als sehr spezialisiert und fast familiär. Auf Branchentreffen begegnet man sich auf Augenhöhe, viele Akteure kennen sich seit Jahren. Der Markt ist nicht anonym, sondern stark durch persönliche Netzwerke geprägt. Gleichzeitig ist die Bandbreite enorm. Diese reicht von kleinen Betrieben bis hin zu Konzernen mit mehreren

tausend Mitarbeitenden. Diese Mischung aus Nähe, Spezialisierung und Professionalität hat mich ehrlich gesagt positiv überrascht.

Was mir besonders bewusst geworden ist: Errichter leisten einen zentralen Beitrag für unsere Gesellschaft. Sie schützen Werte, kritische Infrastrukturen und Menschenleben, und das oft im Hintergrund, ohne große öffentliche Wahrnehmung. Wenn man sich vor Augen führt, wo diese Systeme überall im Einsatz sind, bekommt die tägliche Arbeit eine ganz andere Bedeutung. Heute kann ich klar sagen: Ich arbeite sehr gerne für diese Branche, weil sie nicht nur spannend, sondern hochrelevant ist.

Sie sind viel im Austausch mit Errichtern, vor Ort und remote. Wo sehen Sie aktuell den größten Handlungsbedarf im Tagesgeschäft?

Der zentrale Engpass ist aus meiner Sicht ganz klar die Zeit. Es fehlt nicht an Aufträgen oder Motivation – im Gegenteil. Der Bedarf an Sicherheitslösungen wächst spürbar, gerade in diesen unsicheren Zeiten, wie wir sie aktuell erleben. Gleichzeitig wachsen die Fachkräfte dafür aber nicht im gleichen Tempo nach. Viele Betriebe arbeiten dauerhaft an der Belastungsgrenze. Hinzu kommen steigende regulatorische Anforderungen und Dokumentationspflichten. Was gegenüber Behörden, Versicherungen oder Betreibern nachgewiesen werden muss, wird immer detaillierter. Installation, Inbetriebnahme, Wartung und Service müssen lückenlos dokumentiert werden. Besonders problematisch sind dabei manuelle Prozesse, wenn Informationen mehrfach erfasst werden, verloren gehen oder sich im Nachgang nur schwer nachvollziehen lassen.

Der größte Hebel liegt deshalb darin, mit den vorhandenen Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen produktiver zu werden. Dafür sind strukturierte, digitale Prozesse ein entscheidender Faktor. Das Positive dabei ist, dass die Sicherheitstechnik-Branche extrem innovationsbereit ist. Errichter hinterfragen ihre Abläufe sehr kritisch und fordern diese Lösungen aktiv ein. Mit Blick auf NIS-2 oder das KRITIS-Dachgesetz wird die-

ser Handlungsdruck eher noch zunehmen, zumindest in einer Übergangsphase.

Welche Rolle spielt dabei eine spezialisierte ERP- und Prozesssoftware für die Wettbewerbsfähigkeit?

Eine professionelle, branchenspezifische Software ist heute ein klarer Wettbewerbsfaktor. Wir sehen noch Betriebe, die Techniker analog mit Papieraufträgen, handschriftlichen Rückmeldungen und manueller Nachbearbeitung im Büro steuern. Das ist fehleranfällig und wirtschaftlich kaum noch tragfähig, insbesondere bei steigenden Projekt- und Wartungsvolumina. Gerade Wartungs- und Serviceprozesse wirken auf den ersten Blick einfach, sind in der Praxis aber deutlich komplexer. Unterschiedliche Prüffristen, wechselnde Anlagenhistorien oder Betreiberwechsel erhöhen den Aufwand erheblich. Werden Leistungen direkt digital erfasst, quittiert und automatisch ins System zurückgeführt, lassen sich Fehler vermeiden und Abrechnungen absichern. Das wirkt sich unmittelbar auf die Produktivität, auf die Planungssicherheit und letztlich auf die Marge aus.

Der Vorteil spezialisierter Lösungen liegt darin, dass sie genau diese Errichter spezifischen Prozesse abbilden. Wir entwickeln Module gemeinsam mit Kunden, übernehmen sie in den Standard und machen sie für viele Betriebe nutzbar. Der Mehrwert durch diesen Branchenfokus ist aus meiner Sicht durch kein generisches ERP-System zu ersetzen.

Wie wichtig ist dabei die Akzeptanz bei den Anwendern?

Die Usability ist absolut entscheidend. Jede Softwareeinführung bedeutet Veränderung, und die wird nur akzeptiert, wenn sie den Arbeitsalltag spürbar erleichtert. Ziel muss sein, dass der Techniker sagt: Ohne diese Software wäre meine Arbeit komplizierter. Dazu gehören einfache Bedienkonzepte, klare Prozesslogik und auch Mehrsprachigkeit, gerade vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels. Software darf kein zusätzliches Hindernis sein, sondern muss als Werkzeug wahrgenommen werden, das den Arbeitsalltag unterstützt und nicht belastet.

es2000 adressiert neben klassischen Errichtern auch Systemhäuser und Gebäudetechniker. Worin unterscheiden sich die Anforderungen dieser Zielgruppen und wie bildet Ihre Software diese Unterschiede konkret ab?

Im Kern ist es dieselbe Software, allerdings mit einem modularen Aufbau. Das bedeutet: Je nach Branche und Geschäftsmodell werden unterschiedliche Module genutzt. Ein ITK-Unternehmen benötigt beispielsweise kein Modul zur Feuerlöscher- oder Rauchmelderwartung, dafür aber Funktionen für Managed Services oder wiederkehrende IT-Dienstleistungen. Diese Module werden gezielt aktiviert, passend zur jeweiligen Ausrichtung des Betriebs. Was all diese Zielgruppen verbindet, ist ein ähnliches Grundprinzip: Projektgeschäft, Installation und anschließend Wartung und Service. Auf dieser Ebene sind sich Sicherheitserrichter, Systemhäuser und Gebäudetechniker sehr ähnlich. Darüber hinaus gibt es in der Praxis viele Überschneidungen zwischen den Gewerken. Videosicherheit erfordert IT-Know-how, Zutrittskontrolle berührt mechanische Schließtechnik, Leitstellenanbindungen bringen Telekommunikation ins Spiel. Viele Betriebe arbeiten heute hybrid, und genau diese Realität bildet unsere Software ab.

Zum Abschluss der Blick nach vorn: Wie entwickelt sich aus Ihrer Sicht der Errichtermarkt und welche Rolle will es2000 dabei einnehmen?

Wir sehen eine klare Differenzierung nach Unternehmensgröße. Während kleinere Betriebe vieles direkt abstimmen, benötigen größere Organisationen klare Rollen und Freigabeprozesse. Diese Konzernstrukturen lassen sich ohne Software kaum noch abbilden. Gleichzeitig beobachten wir eine zunehmende Konsolidierung. Größere Unternehmen wachsen weiter, kleinere Betriebe schließen sich zusammen oder kooperieren enger. Das verändert nicht nur den Markt, sondern auch die Anforderungen an Prozesse, Transparenz und Steuerbarkeit. Unser Anspruch ist es, beide Welten mit skalierbaren Lösungen und praxisnaher Beratung zu unterstützen. Wir verkaufen nicht nur Software, sondern auch Wissen aus vielen Projekten und Unternehmensgrößen. Gerade durch unsere enge Zusammenarbeit mit Verbänden und dem branchenweiten, gemeinsamen Austausch profitieren alle Marktteilnehmer voneinander. Unsere Rolle sehen wir darin, Digitalisierung für Betriebe jeder Größe praktikabel zu machen. Das stärkt am Ende die gesamte Branche.

Andreas Albrecht