

Vor 50 Jahren Notwendigkeit der Eingangs- und Zufahrtssysteme erkannt

Automatic Systems entwickelte sich zu einem der weltweit führenden Unternehmen der Branche



Am 17. Juni 1969 wurde Automatic Systems durch Michel Coenraets, einem Wirtschaftsingenieur und Geschäftsmann aus Walloon Brabant (Belgien) gegründet. Wir nehmen den 50. Geburtstag zum Anlass und tauschen uns mit Stephan Stephani, Vertrieb DACH bei Automatic Systems, über die Unternehmenshistorie, Projekte und aktuelle Entwicklungen aus.

Herr Stephani, könnten Sie die ersten Jahre kurz zusammenfassen?

S. Stephani: Automatic Systems wurde 1969 in Brüssel durch Michel Coenraets aus Walloon Brabant gegründet, der direkt seine erste automatische Schrankenanlage verkaufte. Nur zwei Jahre später stand der erste Export an, der nach Deutschland

ging: Der internationale Flughafen Frankfurt/Main beauftragte einhundert Schranken. Daran wird schon ersichtlich, dass Produkte von Automatic Systems bereits seit über 45 Jahren auf dem deutschen Markt eingesetzt werden. Es dauerte allerdings bis 2015 bis wir mit einem deutschen Vertriebsbüro auch stationär Flagge zeigen konnten.

Sie haben gerade schon das deutsche Vertriebsbüro angesprochen. Vielleicht machen wir noch einmal einen kurzen Schritt zurück bevor wir uns ausschließlich auf den deutschsprachigen Markt konzentrieren. In welchen Ländern ist Automatic Systems noch vertreten?

S. Stephani: Wir haben uns im Laufe der Jahre zu einem großen weltweiten Anbieter im Bereich Zutrittskontrolle entwickelt. Der Hauptsitz ist in Wavre, Belgien. Mit mehr als 400 Arbeitnehmern sind wir in internationalen Niederlassungen und Tochtergesellschaften in Belgien, Frankreich, Spanien, Kanada und USA vertreten. Hinzukommen fünf Produktionsstätten in Belgien, Frankreich und Kanada. Uns erreichen Anfragen rund um den Globus, so durften wir Projekte beispielsweise auf den Philippinen, in China, Mexiko, Chile, Kuala Lumpur, Ankara und den Vereinigten Arabischen Emiraten umsetzen.



Das klingt nach spannenden Einsätzen. Gibt es Bereiche, die in Deutschland zunehmend geschützt werden?

S. Stephani: Wir stellen eine vermehrte Nachfrage nach unseren Hochsicherheitsprodukten fest. Dazu zählen beispielsweise festverankerte Poller mit denen Veranstaltungsgelände, Plätze vor Fußballstadien oder Marktplätze in Innenstädten abgesichert werden. Die richtige Lösung ist natürlich immer vom jeweiligen Standort abhängig, aber generell bieten Poller einen hohen Schutz vor Anschlägen mit Fahrzeugen. Daneben sind selbstverständlich auch weiterhin unsere Schranken und Produkte zur Personenvereinzelung gefragt. Wichtig ist es in unserer schnelllebigen Welt, dass wir unsere Produkte immer erweitern und anpassen. Wir haben beispielsweise kürzlich unser Angebot an Fahrzeug- und Fußgängersperrren aktualisiert und bringen regelmäßig neue Produkte, wie TriLane, AccessLane oder eine neue Steuerung für unsere Schranken heraus. Nur so können wir auf die aktuellen Kundenbedürfnisse anforderungsgerecht reagieren.

Mussten Sie Maßnahmen ergreifen, um den gestiegenen Anfragen gerecht zu werden?

S. Stephani: Ja und darüber freue ich mich besonders. Wir sind im vergangenen Jahr in ein größeres Bürogebäude umgezogen und haben weiteres Personal für den Bereich Innendienst und Projektmanagement eingestellt. Dieses wurde ei-

gens im Hauptwerk in Wavre ausgebildet und wird jetzt in unserem Büro in Unna eingesetzt. Dank des wachsenden Teams sind wir nun noch besser am deutschen Markt aufgestellt und in der Lage, auf die kundenseitigen Anforderungen schnell und mit qualitativ hochwertigen Produkten zu reagieren. Seit kurzem sind wir außerdem von Deutschland aus für die Schweiz und Österreich zuständig, so dass wir unsere Vertriebsaktivitäten kontinuierlich ausbauen.



Vielen Dank für das Gespräch und alles Gute für die nächsten 50 Jahre Automatic Systems!