



Essecca

# Zutritt mit Schulterschluss

Essecca ergänzt sein Portfolio mit Gegensprechanlagen, Video und Alarm

Essecca wird zum Gesamtanbieter für Sicherheit. Allianzen mit Herstellern von Alarmanlagen, Videokameras und Managementsystemen sind der erste Schritt.

Access mit E, für Elektronik. So liest sich der Firmennamen von Essecca verkehrt herum. Das 2013 aus der Firma Evva herausgelöste Unternehmen ist seit der Gründung erfolgreich im Geschäft mit Zutrittslösungen für große und kleine Objekte präsent. Im Vorjahr erwirtschafteten die 75 Mitarbeiter einen Umsatz von knapp 14 Mio. Euro. Auch heuer läuft es gut, wie der Geschäftsführer Wilfried Hirmann in der Firmenzentrale in Bad Fischau (NÖ) erklärt. Im ersten Halbjahr hat man beim Umsatz im Vergleich zu 2016 etwa 10 % zugelegt. Geht die Kurve in diesem Tempo weiter, sollte das mittelfristige Ziel, die 20-Mio.-Marke zu erreichen, möglich sein. Weil das nicht von selbst geht und die Welt sich sehr schnell dreht, belässt es Essecca nicht beim Kerngeschäft mit elektronischem Zutritt. Diese Lösungen werden mit Technologie der spanischen Firma Salto realisiert und sind in Hotels, Universitäten, Schulen Bürohäusern, Ämtern und Krankenhäusern installiert. Einer Markterhebung des VSÖ (Verband der Sicherheitsunternehmen Österreichs) zufolge kann Essecca im Jahr 2016 rund 28 Prozent des heimischen Zutritts-Marktes von etwa 38 Mio. für sich verbuchen. Im Alarmsegment, das jährlich etwa 95 Mio. wiegt, hält das Unternehmen gerade einmal 1,5%, bei Video entfallen rund 2% des Gesamtmarktes auf Essecca.

Das sollte nicht so bleiben, weshalb Hirmann und sein Team die letzten Monate

einige Schritte gesetzt haben. „Wir möchten uns in Zukunft als Gesamtanbieter für Sicherheit positionieren“, erklärt der Manager. Und das in einer umfassenden Bandbreite, wofür es freilich Allianzen braucht. Seit kurzem hält Essecca die Generalvertretung für TecnoAlarm, den italienischen Marktführer bei Alarmanlagen. Damit verfügt man über drei Alarmanlagentypen, die das gesamte Segment, vom Einfamilienhaus bis hin zum Großprojekt, abdecken. Weiters werden Videokameras der Eigenmarke Visecca und Gegensprechanlagen der Marke BPT des italienischen Herstellers Came in das Portfolio eingebracht. All



Essecca-Geschäftsführer Wilfried Hirmann

diese Komponenten lassen sich mittels IP oder BUS in eine Gesamtlösung einbringen.

Und für die Steuerung und Überwachung der unterschiedlichen Systeme hat Essecca in der deutschen Advancis einen Partner gefunden, der den Background für das Managementsystem bietet. Auf der Softwareplattform WinGuard werden unverbundene Sicherheitssysteme und die Gebäude- und Kommunikationstechnik integriert, visualisiert und gesteuert. Das versetzt Eigentümer oder das Wartungs- und Sicherheitspersonal in die Lage, sich rasch ein umfassendes Bild von Situationen und Zuständen im Gebäude zu ver-



Italienischer Alarm von TecnoAlarm



schaffen und daraus die richtigen Schlüsse zu ziehen. „Damit sind wir in der Lage, unseren Kunden einen Leitstand-Light zu einem interessanten Einstiegspreis zu bieten. Das System ist erweiterbar, etwaige Schnittstellen und Datenpunkte können auch später dazugekauft werden“, erklärt Essecca-Prokurist Michael Reiner. Bei zehn Türen und fünf Kameras mache die Lösung schon Sinn, sagt er. Das System sei auch überall dort gut einsetzbar, wo bereits handgestrickte Insellösungen für Zutritt, Brandschutz, Alarmanlagen und Videoüberwachung vorhanden sind und eine Vernetzung gewünscht wird, ergänzt Hirmann. Bei Bedarf kann die Visualisierung auch auf mobile Endgeräte übertragen werden. Oder überhaupt zu ausgelagerten Dienstleistern.

Der offizielle Start für das Gesamtportfolio ist im Herbst, bei ersten Projekten sei man aber bereits jetzt vorstellig geworden, so Hirmann. Er geht davon aus, dass mit der Portfolioerweiterung früher oder später der Vertrieb aufgestockt wird und sein Unternehmen sich verstärkt um Techniker mit Gespür für Gesamtlösungen umsehen wird müssen.

Eine Vertiefung des Geschäfts mit elektronischer Schließtechnik und Zutrittskontrolle steht übrigens auch beim Essecca-Partner Salto an. So hat das Unternehmen kürzlich die Firma Clay Solutions zur Gänze übernommen. Diese ist ein führender Anbieter für Cloud-basierte Zutrittskontrolle und steht hinter Produkten wie Salto KS Key as a Service, also für Zutrittslösungen, die per Handy gesteuert werden können. Weiters hat sich Salto an der dänischen Firma Poly-Control mit ihrer Marke Danalock beteiligt. Danalock bietet ein Motorschloss, mit dem sich mechanische Schließzylinder rasch zu einer elektronischen Lösung umbauen lassen, die per Mobiltelefon gesteuert werden kann. Poly-Control wurde bereits 2003 gegründet und bietet Lösungen für weltweit gängige Standards.

Mit diesen neuen Salto-Lösungen sowie dem selbst entwickelten WEB-Buchungssystem sieht Essecca auch einen ihrer Schwerpunkte im Wohnbau und es eröffnet sich eine neue Dimension bei den Sicherheitslösungen – nämlich die Sicherheit als umfassendes und bedarfsorientiertes Komplettservice zum monatlichen Fixpreis.