

erfolg

**Ulrich
Haverkamp.**

**Unternehmens-
gründer
und
Geschäfts-
führer.**

**HAVERKAMP
GmbH.**

Münster.

07/schutzmann

Kunden unter anderem: die deutsche Bundesregierung, das US-Militär, die Vereinten Nationen. Die Unternehmensgruppe HAVERKAMP aus Münster, Am Kaiserbusch, ist renommierter Spezialist für Sicherheitstechnik, Sicherheitskonzeption, Sonnenschutz- und Spezialfolientechnik. Private Wohnhäuser Prominenter, Regierungsmitglieder und Entscheider. Militärkasernen, Konzerngebäude und Produktionsstätten werden von dem münsterischen Unternehmen vor Angriffen, Attacken und Übergriffen technisch gesichert. Ein gleichsam spektakuläres wie sensibles Geschäftsfeld. Jüngster Coup: In der ZDF-Talkshow Johannes B. Kerner sprach HAVERKAMP-Sicherheitsexperte Ulrich Weynell über den neuen HAVERKAMP-Kunden Dieter Bohlen. Über den Werdegang des Unternehmens, die Produkte, eigene Entwicklungen sowie die eine oder andere prominente Referenz kann Unternehmensgründer und Geschäftsführer Ulrich Haverkamp eine Menge erzählen. Hier im Interview: Unternehmensgründer und Geschäftsführer Ulrich Haverkamp.

aktiva: Die allgemeine Vorstellung von Sicherheit umfasst Panzerglas und meterhohe Mauern – eben zahllose Einschränkungen, um sich sicher zu fühlen. Oder ist es anders?

Haverkamp: Bei uns ist es anders. Dieses dicke grüne, schwere Glas, welches ja in der allgemeinen Vorstellung vieler verankert ist, das haben wir nicht. Wir haben vielmehr von Anfang an den Ansatz verfolgt, dass von außen unsere Sicherheitstechnologien an Fenstern, an Gläsern nicht zu sehen sind. Glas ist ein weitverbreiteter Werkstoff. Aber erst die Kombination mit Kunststoffen bringt hohe Leistungsfähigkeit und die nötige Leichtigkeit. Beispiel: Unser beschusshemmendes Ultraleichtglas hat nur die Hälfte des Gewichts aller anderen, die auf dem Markt sind. Dies wiederum kann auf ganz normale Fenster montiert werden. Und damit lassen sich diese Fenster ganz normal öffnen.

aktiva: Aber viele meinen doch, dass Sicherheitstechnik gerade dann gut ist, wenn sie abschreckt, also gut zu erkennen ist.

Haverkamp: Genau das Gegenteil ist der Fall. Eine rote Alarmleuchte auf dem Dach macht potenzielle Täter erst darauf aufmerksam, dass genau dort sich etwas

befindet, was schützenswert und damit für ihn attraktiv ist. Wir hingegen setzen vielmehr auf sogenannte Schutzzonenmodelle, bei uns intern auch als „Zwiebeltechnik“ bezeichnet. Bei diesem Konzept werden Nachbargelände, die so genannte juristische Grenze, Zaun oder Mauer, das Gebäude mit seinen Türen und Fenstern sowie ein ganz speziell gesicherter Raum im Hausinnern sicherheitstechnisch einzeln betrachtet und es werden dem Täter an jeder Schutzzone neue Barrieren aufgebaut. Barrieren, für die er viel Zeit benötigt, während Wachdienst und Polizei vom System längst benachrichtigt sind. Viele, die in Gefängnissen sitzen oder saßen, weil sie am Grundstückszaun auf frischer Tat geschnappt werden konnten, hätten sich wohl eine deutlich sichtbarere Sicherheitstechnologie gewünscht ...

aktiva: Ihr Unternehmen hat äußerst prominente Referenzen – und Sie sprechen gar nicht darüber?

Haverkamp: Es gibt nur wenige, wie den Modeschöpfer Wolfgang Joop, die uns erlauben, darüber etwas zu sagen. Das ist ja auch nachvollziehbar. Auch wenn einige Prominente sogar wollen, dass bekannt wird, dass sie HAVERKAMP-Technologien einsetzen.

Schließlich wüssten somit mögliche Raubtäter, bevor sie es versuchen, dass sie gar nicht eindringen können. Auch den bekannten Musikproduzenten Dieter Bohlen, für den wir nach dem jüngsten Raubüberfall auf seine Villa in der Nähe von Hamburg Ende vergangenen Jahres tätig geworden sind, dürfen wir nennen.

aktiva: Sicherheitstechnologien zur Gebäude- und Freilandsicherung, Technologien für den Sonnen- und Sichtschutz: Wie ist es, mit Blick auf die Unternehmensentwicklung, zu diesen doch sehr spezialisierten Geschäftsfeldern gekommen?

Haverkamp: Bei Gründung unseres Unternehmens hatten wir den Vertrieb für eine Splitterschutzfolie übernommen, die ein holländischer Ingenieur entwickelt hatte. Das war in den 70er-Jahren der Anfang von HAVERKAMP. Kunden waren insbesondere Unternehmen, die auf Bedrohungslisten der RAF-Terroristen standen, darüber einen entsprechenden Hinweis vom Bundeskriminalamt, von den Landeskriminalämtern erhalten hatten und nun kurzfristig, ganz schnell, Sicherungen für ihre Gebäude benötigten. Besagte dicke Sicherheitsglasfenster nachträglich einbauen zu lassen dauert mehrere Monate, wobei währenddessen der Arbeits-

betrieb eingestellt werden muss und zudem umfangreiche, zeitaufwendige statische Neuberechnungen notwendig werden. Das damals von uns vertriebene neue Produkt kam da genau richtig. Die Folie war nur 0,1 Millimeter dünn und konnte von innen auf das Glas aufgeklebt werden – trotzdem aber hielt die Folie Glassplitter fest und konnte, bei Explosionen beispielsweise, zumindest einen Grundschatz bieten.

aktiva: Wie Sie sagten: Das war nur der Anfang...

Haverkamp: Ja. Wir haben sehr schnell erkannt, dass aus dem Markt heraus der Bedarf an nachrüstbaren Folien kam, die mehr als nur den Grundschatz abdecken. Das ist uns gelungen und wir konnten DIN-Normen erfüllen, die bis dahin nur originäres Sicherheitsglas erfüllt hatte. Es wurden fortan weitere Folien für die unterschiedlichsten Einsatzgebiete entwickelt. Bei uns in der eigenen Entwicklung haben wir dann an mehrschichtigen Folien gearbeitet. Lamine, die große Energien aufnehmen und sie, ähnlich einem Trampolin, absorbieren. Damit stiegen wir in die eigene Produktion ein.

aktiva: Und der Sonnenschutz?

Haverkamp: Kam direkt danach als neue Aufgabenstellungen von Kundenseite auf uns zu. Sie wünschten sich auch Sonnenschutz und mit Sonnenschutz kombinierte Sicherheitsfolien. Konnten wir auch: Schließlich hatten wir bis dahin Kunststoffe, Kleber und Glas begriffen – und damit verstanden,

wie wir all dies miteinander kombinieren müssen, um wirkungsvolle Schutzfunktionen herzustellen. Unsere weiteren heutigen Geschäftsfelder, die bekannten PROFILON Folien, erschlossen sich damit fast zwangsläufig: Sichtschutzfolien. Oder auch Folien, die sogenannte kompromittierende Strahlungen, beispielsweise um jemanden abzuhören oder unerlaubt zu filmen, abhalten. Ebenso Folien, die mit Alarmfäden durchgezogen sind.

aktiva: Alarmfäden! Wir nähern uns der umfassenden Sicherheit.

Haverkamp: Genau. Immer wieder berichtete unser Außendienst von Gesprächen mit Kunden, die unsere Produkte richtig toll fanden, aber noch mehr Sicherheit wollten. Am liebsten von uns. So machten wir uns an die Entwicklung eines Vorsatzfensters aus bruchsicherem Polycarbonat mit einem Aluminiumrahmen, der von innen auf das Fenster aufgeschraubt wird und damit die höchste DIN-Norm im Bereich der Durchwurfhemmung erreicht, was beispielsweise Angriffe mit dicken Steinen hemmt. Anschließend kamen insbesondere von Besitzern denkmalgeschützter Häuser Anfragen an uns, auch jahrhundertealte Holzfenster sicherer zu machen. Dafür haben wir spezielle Lösungen entwickelt, für die wir

„Wir verstehen uns als Komplettanbieter.“

auch Patente bekommen haben. Wir können Holzfenster an der Innenseite mit Metall so verstärken, dass sie Einbrecher und direkte Angriffe abhalten. Um Sicherheitskonzepte gänzlich schlüssig zu machen, mussten wir nunmehr ein Stückchen vom Gebäude weg. Es folgte unsere Erfindung, elektronisch überwachen und melden zu können, ob das Geflecht eines Maschendrahtzauns durchtrennt wird. Auch diesen Punkt, die Peripheriesicherung,

haben wir konsequent ausgebaut, beispielsweise eine Mauerabdeckung entwickelt, die Meldung gibt, wenn jemand die Mauer übersteigt. Oder auch Gitterzäune, die kontrolliert auf Druck und Bewegung reagieren, sowie Bodensensoren, die alarmieren, wenn sie berührt werden.

aktiva: Alles von HAVERKAMP?

Haverkamp: Einige Techniken lassen wir auch von anderen produzieren, setzen sie aber stets in ein HAVERKAMP-Gesamtgefüge. Immer so, dass Gesamtsysteme in sich schlüssig sind und nur eine gemeinsame Schnittstelle haben, damit Systeme auch tatsächlich bedienbar sind. Wir verstehen uns als Komplettanbieter, sodass der Kunde nur einen Ansprechpartner hat.

aktiva: Das waren jetzt über 25 Jahre im Schnelldurchlauf?



Haverkamp: Ja.

aktiva: Bedienen Sie hier von Münster aus einen deutschen, einen europäischen oder einen weltweiten Markt?

Haverkamp: Angefangen haben wir auf dem deutschen Markt, eher sogar auf dem nordrhein-westfälischen Markt. Heute aber sind wir global tätig. Es gibt weltweit Vertretungen, die, wie in einem Franchisesystem, von uns die Folien kaufen, diese in ihrem Land vermarkten und auch selbst montieren müssen. Denn die fachgerechte Montage ist ein wesentlicher Bestandteil der HAVERKAMP-Qualität. Kernbereiche für komplette Sicherheitsprojekte sind natürlich Deutschland und der deutschsprachige Raum. Und augenblicklich sind wir ganz stark in arabischen Ländern. Ein ganz neuer Markt für uns. Dort war Sicherheitstechnologie vor einigen Jahren noch gar nicht nötig gewesen. Das hat sich geändert. Die gesellschaftlichen Gegebenheiten in diesen Ländern haben sich verändert. Und die aktuellen Bedrohungen durch den internationalen Terrorismus sind ja auch leider hinlänglich bekannt.

aktiva: Hat denn deutsche Technologie in den arabischen Ländern tatsächlich einen hohen Stellenwert?

Haverkamp: Ja. Insbesondere hochwertige deutsche Sicherheitstechnologie. Immens wichtig, und das wissen wir, ist es gerade in diesen Ländern, Vertrauen aufzubauen und dieses immer wieder aufs Neue zu bestätigen. Der Weg zu großen Aufträgen von arabischen Auftraggebern führt stets zunächst über die hundertprozentige Ausführung mehrerer kleinerer Aufträge.

aktiva: Hat sich das Sicherheitsbedürfnis, bezogen auf Deutschland, in den zurückliegenden Jahren gewandelt?

Haverkamp: Im privaten Bereich ist Sicherheitsbedürfnis eine ganz persönliche, in der jeweiligen Ausprägung ganz individuelle Befindlichkeit. Auch geprägt durch eigene Erfahrungen oder Erzählungen über Erfahrungen anderer. Das lässt sich nicht generalisieren. Bei Unternehmen hingegen geht es um ganz pragmatische und erforderliche Arbeiten wie Risikoanalysen und Sicherheitskonzepte. Diese werden anschließend pragmatisch, nach Plan und entsprechenden Budgetvorgaben, umgesetzt. Sicherheit hat allerdings den Nachteil, dass sie nicht produktiv erscheint. Sie lässt sich nicht direkt für den Umsatz messen. Typisch deutsch ist zudem die Einstellung: „Wir sind ja versichert“ – verbunden mit der Denkweise, dass damit alles geregelt ist. Das wichtigste Gut aber, das eigene Leben, ist damit keineswegs geschützt. Ebenso wenig wie in Unternehmen, um nur ein Beispiel zu nennen, der Einbruch,

bei dem wichtige Daten gestohlen und vielleicht an den Wettbewerber weitergereicht werden. Dies sind allesamt keine Trendscheinungen, sondern seit jeher existierende Gefährdungen. Insofern hat sich das Sicherheitsbedürfnis in Deutschland, speziell in den zurückliegenden Jahren, eigentlich nicht gewandelt.

aktiva: Bei Unternehmen sprachen Sie das Budget für die Sicherheit bereits an. Aber im privaten Bereich: Gibt es nur die große, die umfassende Sicherheitsmöglichkeit oder auch kleine punktuelle Konzepte?

Haverkamp: Die gibt es, selbstverständlich. Mit unseren Sicherheitsfolien werden inzwischen viele, viele Privathäuser abgesichert. Und natürlich können, je nach Gefährdungslage, beispielsweise Kellerschachtabdeckungen oder Aufhebelsperren für die Kellertür ausreichend sein. Auch das ist unser Markt. Unser Vorteil ist es, dass wir diese Vielfalt an Produkten anbieten und dadurch sorgfältig beraten können, was denn nötig ist und was eben gegebenenfalls nicht.

aktiva: Eine Vielzahl der HAVERKAMP-Produkte aus der Sicherheitstechnologie, des Sonnenschutzes und die vielfältigen Spezialfolien sind also dazu da, um nachgerüstet zu werden. Mag vielleicht eine naive Frage sein – aber trotzdem: Warum werden die Einbauten denn nicht viel häufiger direkt beim Neubau vorgenommen?

Haverkamp: Das ist eine gute Frage. Der Architekt lernt während seiner Ausbildung nicht speziell, Sicherheit zu planen. Das Thema Sicherheit wird somit oftmals zwangsläufig vernachlässigt. Beim Sonnenschutz hingegen ist das anders und den Architekten ist das Thema sehr präsent. Insbesondere im gewerblichen Bereich gibt es dafür ja auch gesetzliche Vorschriften. Ebenso wie für das Raumklima, den Blendschutz und den Schallschutz.

aktiva: Sicher ist sicher. Oder? Gibt es überhaupt noch Entwicklungsmöglichkeiten?

Haverkamp: Die gibt es. Unsere Entwicklungsarbeit wird niemals aufhören. Im Bereich der Freigeländesicherung beispielsweise sind wir es, die Glasfaser als Meldesystem perfektioniert haben und weiter perfektionieren. Was die Fenstersicherungstechnologie betrifft, wird es nötig sein, auch weil Schusswaffen großkalibriger werden, dass Glas- und Fensteraufbauten immer höhere Widerstandswerte erfüllen können. Kunststoffe und Kleber werden immer leistungsfähiger, die Nanotechnologie entwickelt sich rasant weiter. Für uns bedeutet das, uns tagtäglich intensivst damit zu beschäftigen, wie wir die Entwicklungen in all diesen Bereichen auf unsere Produkte anwenden und sie

dadurch immer leistungsfähiger machen.

aktiva: Ist denn der Standort Münster ein guter Standort für das, was Sie tun?

Haverkamp: (lacht) Sie meinen als Friedensstadt und als Fernsehkrimistadt ... Im Ernst: Wenn man viel arbeitet, soll man sich dort, wo man arbeitet, auch wohlfühlen. Das Herz des Unternehmens HAVERKAMP schlägt für Münster. Münster passt zu uns. Und auch rational spricht vieles für diesen Standort. Die Infrastruktur ist gut und wir finden hier sehr gute Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

aktiva: Und zum Schluss eine persönliche Frage. Überprüfen Sie, wenn Sie privat eingeladen sind, wie sicher der Ort des jeweiligen Geschehens ist?

Haverkamp: (lacht) Nicht in dem Sinne, dass ich mir Gedanken darüber mache, ob ich dort sicher aufgehoben bin – und wenn nicht, dann wieder gehe. In der Tat aber achte ich beim Schaufensterbummel nicht auf das, was hinter der Scheibe ausgelegt ist, sondern wie die Scheibe aufgebaut ist. Ich persönlich bin aber ganz bestimmt kein überzogener Sicherheitsfanatiker.

mehrwert ...

Netlink:

www.haverkamp.de

Streng vertraulich:

Die HAVERKAMP GmbH, insbesondere die Geschäftsleitung und einige der Mitarbeiter, ist ein vom deutschen Geheimschutz überprüfbares Unternehmen. Die Sicherheitstechnologieexperten aus Münster sind nämlich unter anderem für die deutsche Bundesregierung regelmäßig mit Projekten betraut, die streng vertraulich sowie höchst sicherheits-sensibel sind. Dieser strenge Vertraulichkeitsstatus hat unter anderem einen ziemlich nachvollziehbaren Grund: Benötigen Regierungsbehörden Sicherheitstechnologien, liefert eine öffentliche Ausschreibung den Sicherheitsgedanken zuwider.

Firmierung:

Haverkamp GmbH
(gegründet 1978 – seit 1982 als GmbH)
Geschäftsführer:
Ulrich Haverkamp
Bernward Altmeppen

Haverkamp Projekt GmbH
(gegründet 2001)
Geschäftsführer:
Ulrich Haverkamp
Bernward Altmeppen
Ulrich Weynell

„Das Thema Sicherheit wird oftmals zwangsläufig vernachlässigt.“