

# interkeywords

Barrierefreiheitsstärkungsgesetz • Neuzugang Fördermitglied Digilock •  
Neubau Buhtz • Speaker auf der Jahrestagung • Verbandsangebot SMR



# Grußwort von Markus Ciminski

Liebe Mitglieder, Fördermitglieder  
und Freunde des Fachverbandes,

ehe man sich versieht, liegt ein Teil des Jahres 2025 bereits hinter uns. Umso mehr steigt die Vorfriede auf eines der Verbandshighlights in diesem Jahr, welches in Kürze stattfindet:

Die interkey Jahrestagung sagt vom 15.-17. Mai 2025 „Ahoi“ aus Bremerhaven. Unter dem Motto „interkey meets Nordseeküste“ erwartet uns ein vielfältiges Programm, das sowohl fachliche als auch gesellige Höhepunkte verspricht. Die Tagung beginnt am Donnerstag mit einem exklusiven interkey Minigolfturnier im Klimahaus, bei dem alle Teilnehmer ihre Putter Qualitäten unter Beweis stellen können. Im Anschluss läutet ein entspanntes Meet & Greet den Abend in geselliger Runde ein. Am Freitagmorgen starten wir mit der Mitgliederversammlung, gefolgt von der Fachausstellung, inspirierenden Keynotes und einer Abendveranstaltung am maleischen Weserdeich. Für den Samstag steht ein Impulsworkshop auf der Agenda, der sich mit dem Generationswechsel und der Nachfolgeregelung/-übergabe im Sicherheitsfachhandel auseinandersetzt.

Parallel zu den Vorbereitungen für die Jahrestagung entwickeln wir im Verband stetig neue Angebote. Eines davon ist beispielsweise die aktive Mitarbeitergewinnung. Um den Herausforderungen der modernen Arbeitswelt gerecht zu werden, liegt dabei der Fokus auf dem Bereich des Social-Media-Recruitings. In Zeiten des Fachkräftemangels ist es unerlässlich, neue Wege in der Personalgewinnung zu beschreiten. Durch gezielte Strategien und den Einsatz sozialer Netzwerke können wir nicht nur die Sichtbarkeit unserer Unternehmen erhöhen, sondern auch qualifizierte Fachkräfte direkt ansprechen. Kooperationen mit Experten aus diesen Gebieten runden das Thema Mitarbeitergewinnung sowie Bindung zusätzlich ab und erhöhen die Chancen, passende Teamkollegen für sich zu gewinnen. Kooperationen sind für Verbände von zentraler Bedeutung, sie bieten den Erfahrungsaustausch und tragen dazu bei, schwierige Aufgaben gemeinsam zu bewältigen. Daher sind wir immer bestrebt, bestehende Partnerschaften zu intensivieren als auch neue zu schließen. Jede Kooperation hilft, unsere Ressourcen zu bündeln und unsere Ziele effizienter zu erreichen.



Aktuelle Entwicklungen wie das neue Barrierefreiheitsstärkungsgesetz oder der zunehmende Einsatz von Software-as-a-Service (SaaS)-Lösungen stellen Sicherheitsfachgeschäfte vor neue Schwierigkeiten. Durch gezielte Partnerschaften können wir diese Themen umfassend analysieren und praxisnahe Handlungsempfehlungen erarbeiten. In dieser Ausgabe finden Sie bereits einen ausführlichen Artikel zum Barrierefreiheitsstärkungsgesetz, der die wichtigsten Aspekte und deren Auswirkungen auf unsere Branche beleuchtet.

Ein weiteres zentrales Thema, das uns bereits länger beschäftigt, ist die Unterstützung unserer Mitglieder bei Unternehmensveräußerungen. Persönliche Entwicklungen und sich verändernde Marktbedingungen führen dazu, dass immer mehr Unternehmerinnen und Unternehmer über die Übergabe oder den Verkauf ihres Betriebs nachdenken. Hierbei möchten wir als Verband eine aktive Rolle einnehmen und unser Netzwerk nutzen, um passende Nachfolger oder Käufer zu finden. In unseren Augen für alle Seiten eine win-win-Situation. Mehr dazu erfahren Sie in dem Beitrag auf Seite 11.

Die vergangenen Monate haben gezeigt, dass wir als interkey lebendig und zukunftsorientiert aufgestellt sind. Durch gemeinsames Engagement, den Austausch von Wissen und Erfahrungen sowie die Bereitschaft, neue Wege zu gehen, stärken wir nicht nur unsere Gemeinschaft, sondern auch jeden einzelnen Betrieb. Ich lade Sie herzlich ein, die vielfältigen Angebote und Möglichkeiten, die interkey bietet, aktiv zu nutzen und sich einzubringen. Gemeinsam können wir die Herausforderungen der Zukunft meistern und unseren Verband weiter voranbringen.

*Herzliche Grüße aus Hamun*

Markus Ciminski - 1. Vorsitzender



## Impressum

Herausgeber:  
interkey Fachverband Europäischer  
Sicherheits- und Schlüsselfachgeschäfte e.V.  
Auf der Borg 2 b, 59494 Soest  
Tel. 02921/7003660, eMail info@interkey.de,  
www.interkey.de

Verantwortlich: Denis Masur  
Redaktionsschluss: 15. des Vormonats  
Erscheinungsweise: 3x jährlich  
Auflage: 500 Stück  
Druck + Layout: Agentur ER, Lippstadt

Der Inhalt dieser Information wurde mit großer Sorgfalt zusammengestellt und beruht auf Informationen, die als verlässlich gelten. Eine Haftung für die Richtigkeit kann jedoch nicht übernommen werden. Namensartikel oder Beiträge, die mit dem Zeichen eines Verfassers gekennzeichnet sind, stellen nicht unbedingt die Meinung von interkey dar. Bei uns zur Veröffentlichung eingesandte Zuschriften behalten wir uns aus redaktionellen Gründen eine Kürzung oder Zusammenfassung des Textes vor.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.



Wir begrüßen unser neues Mitglied ...

**Paffrath GmbH** aus Wiesbaden zum 01.03.2025

und unser neues Fördermitglied ...

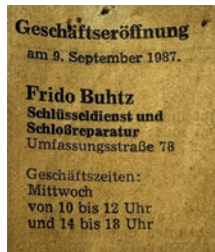
**Digilock Europe B.V.** aus Nieuw-Vennep (Niederlande)  
zum 01.04.2025



Ein starkes Signal für die Zukunft:

# Buhtz Sicherheitstechnik GmbH – Aus Alt mach Neu

Stillstand ist keine Option – besonders nicht in einer Branche, die so dynamisch ist wie die Sicherheitstechnik. Unser Mitgliedsunternehmen Buhtz Sicherheitstechnik GmbH aus Magdeburg beweist dies eindrucksvoll: Mit dem Bau und der kürzlichen Fertigstellung neuer, moderner Geschäftsräume am Standort Magdeburg hat das Unternehmen ein klares Zeichen für Wachstum, Fortschritt und Kundenorientierung gesetzt.



## Ein Unternehmen mit Geschichte und Weitblick

Gegründet am 9. September 1987 in der DDR durch Maschinenbaumeister Frido Buhtz, entwickelte sich das Unternehmen rasch zu einer festen Größe in der Region Magdeburg, Sachsen-Anhalt und darüber hinaus. 1991 erfolgte die Umfirmierung zur GmbH. Von Anfang an wurde Frido Buhtz von seiner Frau Renate, die als Prokuristin fungierte, tatkräftig unterstützt. 2014 trat Sohn Christoph nach seinem Maschinenbaustudium in das Familienunternehmen ein. 2019 übernahm er offiziell die Geschäftsführung und führt seither das Unternehmen mit frischen Impulsen und neuen Ideen. Heute beschäftigt Buhtz Sicherheitstechnik 12 engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die individuelle, durchdachte Lösungen für private, gewerbliche und öffentliche Auftraggeber anbieten – von mechanischen Schließsystemen über elektronische Zutrittskontrollen bis hin zu Einbruchmeldeanlagen.



## Moderner Neubau mit Raum für Entwicklung

Am identischen Standort entstand durch den Abriss des älteren Gebäudes an der Mittagstraße 37 in Magdeburg ein Neubau, der den heutigen und zukünftigen Anforderungen der Sicherheitsbranche gerecht wird. Großzügige, lichtdurchflutete Geschäftsräume,

moderne Arbeitsplätze sowie eine strukturierte Lager- und Werkstattlogistik ermöglichen effiziente Arbeitsabläufe und unterstützen das Tagesgeschäft.



Ein besonderes Highlight ist der neue Showroom, in dem Kunden moderne Sicherheitslösungen live erleben können – von digitalen Zutrittskontrollsystemen über High-End-Schließtechnik bis hin zu Tresoren und Briefkastenanlagen. Damit schafft das etablierte Sicherheitsfachunternehmen nicht nur Transparenz, sondern auch Vertrauen – und unterstreicht den Anspruch, seine Kunden auf höchstem Niveau zu beraten.

Mit dem neuen Gebäude schafft die Firma Buhtz nicht nur mehr Platz für Technik und Kundenservice, sondern auch für das eigene Team. Die neuen Räumlichkeiten bieten optimale Bedingungen für Fachkräfte und Auszubildende, was das Unternehmen als zukunftsorientierten Arbeitgeber noch attraktiver macht. Die Ausbildung eigener Nachwuchskräfte hat bei Buhtz seit jeher einen hohen Stellenwert – und das neue Umfeld bietet ideale Voraussetzungen für Lernen, Entwicklung und Teamarbeit.

## Starke Partner für höchste Sicherheit

Um seinen Kunden stets die besten Lösungen bieten zu können, arbeitet das langjährige interkey Mitglied mit renommierten Partnern zusammen, darunter IKON, KESO, SimonsVoss und SALTO. Diese Kooperationen ermöglichen es, Produkte und Systeme anzubieten, die höchsten Sicherheitsstandards entsprechen.

„Für uns war der Neubau eine Investition in die Zukunft – für unser Unternehmen, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und unsere Kundinnen und Kunden. Wir wollen nicht nur technisch auf dem neuesten Stand sein, sondern auch als Arbeitgeber und Partner für Sicherheit sichtbare Zeichen setzen. Die neu gestalteten Geschäftsräume geben uns die Möglichkeiten dafür.“ – Frido und Christoph Buhtz, Geschäftsführer der Buhtz Sicherheitstechnik GmbH

## Ein starkes Mitglied in unseren Reihen

Als Fachverband interkey freuen wir uns, ein so engagiertes und modernes Unternehmen wie Buhtz Sicherheitstechnik in unseren Reihen zu wissen. Der Neubau ist nicht nur ein Meilenstein für das Unternehmen selbst, sondern auch ein Beispiel für die Dynamik, mit der sich unsere Mitgliedsbetriebe weiterentwickeln – sowohl handwerklich als auch unternehmerisch.

Wir gratulieren herzlich zum erfolgreichen Abschluss des Neubaus und wünschen dem gesamten Team weiterhin viel Erfolg, inspirierende Zusammenarbeit und spannende Projekte in den neuen Geschäftsräumen!

# Jahrestagung in Bremerhaven: Speaker & Referenten

16. Mai 2025 um 11:00 Uhr

## **Zwischen Tradition und Innovation:**

### **Wie sich der Sicherheitsfachhandel in einem dynamischen Markt positioniert.**

Klaus Venn – Security Plan GmbH – Berater für physische Gebäudesicherheit

Klaus Venn ist ein anerkannter Experte im Bereich der Sicherheitstechnik und Zutrittskontrollsysteme, der über jahrelange Erfahrung in der Entwicklung und Implementierung von maßgeschneiderter Sicherheitslösungen verfügt. Mit einer fundierten Ausbildung als Elektromeister und einem weiterführenden Studium in Betriebswirtschaft, ergänzt durch Qualifikationen als Netzwerktechniker und Brandschutzbeauftragter, bietet er eine umfassende Expertise, die technisches Know-how und betriebswirtschaftliches Verständnis vereint.



Klaus Venn spezialisiert sich auf die Erstellung von Sicherheits- und Zutrittskonzepten, Perimeter-Sicherung sowie die Beratung zu Sicherheitssystemen, wobei er stets den Fokus auf die individuellen Bedürfnisse des Unternehmens legt. Seine Vorträge und Workshops sind bekannt für die klare und zugängliche Aufbereitung komplexer Themen, angereichert durch praktische Erfahrungen und tiefgreifendes Fachwissen. Durch die enge Zusammenarbeit mit Fachabteilungen und Operations-Leitern entwickelt Klaus Venn bedarfsgerechte Sicherheitskonzepte, die präzise auf spezifische Unternehmensanforderungen zugeschnitten sind. Sein Ansatz zeichnet sich durch eine partnerschaftliche Beratung aus, die darauf abzielt, präventive und nachhaltige Sicherheitslösungen zu schaffen.

Klaus Venn bringt wertvolle Einblicke und innovative Ansätze in die Diskussion ein, die das Publikum inspirieren und zum Nachdenken anregen. Sein Engagement für den Austausch von Wissen und die Förderung von Dialog und Innovation macht ihn zu einem geschätzten Sprecher auf Fachkongressen.

16. Mai 2025 um 13:30 Uhr

## **Künstliche Intelligenz im Handwerk – Prozesse optimieren, richtig anwenden**

Marcel Pesch – academy4.ai® – Keynote-Speaker und Autor

Marcel Pesch gründete academy4.ai®, um umfassende Bildungs- und Trainingsprogramme im Bereich Künstliche Intelligenz (KI) anzubieten. Diese Institution befähigt Fachkräfte und Unternehmen, die Komplexität der KI zu meistern und sie effektiv in ihre Geschäftsprozesse zu integrieren. Als Mitglied des KI-Bundesverbands engagiert sich academy4.ai® aktiv für die Weiterentwicklung von KI-Standards und Best Practices. Durch Initiativen wie das Master Management with AI (MMAI®) - Programm zielen Marcel und sein Team darauf ab, die Lücke zwischen KI-Technologie und deren praktischer Anwendung in verschiedenen Branchen zu schließen.



Als gefragter Keynote-Speaker fesselt Marcel sein Publikum mit Vorträgen zu aktuellen Themen wie „KI auf Steroiden“, „KI & Diversität und Inklusion“, „KI & Chancengleichheit“ und „KI & die Arbeitswelt von morgen“. Seine Präsentationen kombinieren zum Nachdenken anregende Einblicke mit umsetzbaren Strategien und machen KI für alle zugänglich und verständlich.

Mit über 15 Jahren Erfahrung ist Marcel Pesch leidenschaftlich darin, Einzelpersonen und Organisationen zu coachen, um das Potenzial der KI zu nutzen. Seine Fähigkeit, komplexe Konzepte zu entmystifizieren, hat ihm den Ruf eines vertrauenswürdigen Beraters und Mentors im KI-Bereich eingebracht.

Marcel setzt sich intensiv mit gesellschaftlichen Herausforderungen im Zusammenhang mit KI auseinander, einschließlich Chancengleichheit und Vorurteilen in algorithmischen Systemen. Seine Arbeit betont die Bedeutung einer ethischen KI-Implementierung und deren Potenzial, Gerechtigkeit und Inklusion am Arbeitsplatz und darüber hinaus zu fördern.

Unter Marcells Leitung bietet academy4.ai® Schulungsprogramme an, die oft staatlich gefördert werden und somit KI-Bildung für Fachkräfte aus verschiedenen Sektoren zugänglich machen. Seine Mission ist es, die Arbeitskräfte mit dem Wissen und den Fähigkeiten auszustatten, die erforderlich sind, um in einer von KI geprägten Welt erfolgreich zu sein.

17. Mai 2025 um 09:30 Uhr

## NextGen Sicherheit: Mit Sicherheit den erfolgreichen Generationswechsel vorbereiten und umsetzen

Andreas vom Bey – Berater für Unternehmensstrategie & Unternehmensentwicklung



Mit über 20 Jahren Erfahrung in der Beratung von kleinen und mittleren Unternehmen bringt Andreas vom Bey einen klaren Blick für das Wesentliche mit – kombiniert mit einem breiten strategischen Verständnis und einem guten Gespür für Menschen und Märkte. Seit 2004 ist er als unabhängiger Unternehmensberater in Ratingen tätig und begleitet Betriebe insbesondere in Phasen des Übergangs, der Neuausrichtung oder des Generationswechsels. Sein besonderes Augenmerk liegt auf der Nachfolgeplanung – sei es innerhalb der Familie oder im Rahmen einer externen Übergabe. Dabei arbeitet er eng mit einem eingespielten Netzwerk aus Steuerberatern, Rechtsanwälten und weiteren Experten zusammen, um für jeden Betrieb die beste Lösung zu entwickeln.

### Branchenfokus: Sicherheitsfachgeschäfte

Seit vielen Jahren berät Andreas vom Bey im Auftrag des interkey-Fördermitglieds IBF – Institut für Betriebsführung AG – Sicherheitsfachgeschäfte in Deutschland. Gemeinsam mit den Inhaberinnen und Inhabern entwickelt er individuelle Strategien zur Zukunftssicherung: Von der Nachfolge über Notfallplanung bis hin zur strategischen Weiterentwicklung.

### Was Andreas vom Bey auszeichnet:

- Ganzheitlicher Beratungsansatz mit Weitblick
- Praxisnah, strukturiert und lösungsorientiert
- Kommunikation auf Augenhöhe
- Langjährige Erfahrung aus seiner Tätigkeit für die Stadtparkasse Düsseldorf, für Medienunternehmen und für einen Mineralölkonzern

**Interkey Jahrestagung 2025 in Bremerhaven**

**Unterstützer und Partner:**

- ADAC 1
- ABUS Security Tech Germany 2
- portier 3
- Schnegel® 4
- KESO ASSA ABLOY 5
- BASI 6
- Simons Voss 7
- BURG WÄCHTER 10
- CES 9
- RENZ 8
- NORDWEST 11
- homematic 12
- steinau Türen - Zäune - Tore - Alufenster 13
- salto INDEPENDENT ACCESS 14
- WILKA 18
- ULCA 17
- ZIKON ASSA ABLOY 16
- dormakaba 15
- ELOCK2 19
- tedee 20
- COMELIT 21
- Z/COMAVISION 22
- ISEO 28
- Wertheim 27
- SQUIRE 26
- EVVA access to security 25
- Digilock Security Simplified® 24
- DOM 23

**Weitere Unterstützer und Partner:**

**Akkreditierung:**

- HEYDEN SECURIT

**Referenten und Speaker:**

- IBF
- academy4.ai®
- SECURITY PLAN

**Kooperationspartner:**

- security essen
- SICHERHEITSEXPO

Eingang / Catering



## Fördermitglied Digilock stellt sich vor

Digilock wurde 1981 in Nordkalifornien mit dem Ziel gegründet, eine intelligentere Alternative zu herkömmlichen Vorhängeschlössern anzubieten. Seitdem sind wir seit mehr als vier Jahrzehnten führend bei schlüssellosen Schließlösungen und haben uns zum Weltmarktführer für fortschrittliche elektronische Möbelschließsysteme entwickelt, die für moderne Räume konzipiert sind - von Fitnesszentren und Gesundheitseinrichtungen bis hin zu Firmenbüros und Bildungseinrichtungen.



Digilock beschäftigt weltweit mehr als 450 Mitarbeiter. Die Eurozentrale hat Ihren Sitz bei Amsterdam in den Niederlanden, mit einem großen Lager für schnelle Lieferungen. Unser deutschsprachiges Team ist Ansprechpartner für Beratung, schnellen Service und maßgeschneiderte Lösungen.

Digilock steht für Innovation, Service, Partnerschaft und Verlässlichkeit. Was uns von anderen abhebt, ist die vollständige Kontrolle über das Design, die Entwicklung und die Herstellung jedes Produkts. Diese vertikale Integration ermöglicht es uns, gleichbleibende Qualität, zuverlässige Lieferung und die Flexibilität zu gewährleisten, sich schnell an die Bedürfnisse unserer Kunden anzupassen. Ganz gleich, ob Sie eine neue Anlage planen oder Ihre bestehende Anlage aufrüsten möchten, unser Team in Deutschland unterstützt Sie bei jedem Schritt.



Unsere RFID-Schlösser sind mit den gängigen RFID-Standards kompatibel, damit Bestand-RFID-Transponder im Projekt zum Schließen unserer Möbelschlösser verwendet werden können. Die Tastenfeldschlösser können mit selbstgewähltem Code oder fest zugeordneten Codes bedient werden. Digilock produziert eine breite Produktpalette an batteriebetriebenen und verkabelten Schlössern, die in neue Möbel eingebaut werden oder zum Nachrüsten geeignet sind.

Digilock-Schlösser können einfach mit Schlüsseln, über ein Tablet zur besseren Überwachung oder innerhalb eines Netzwerks mit Echtzeitdaten verwaltet werden.



Ihr Ansprechpartner:

Mario Alavanic • Business Development Manager

Tel. 0151-11674102 • [www.digilock.com/de](http://www.digilock.com/de)

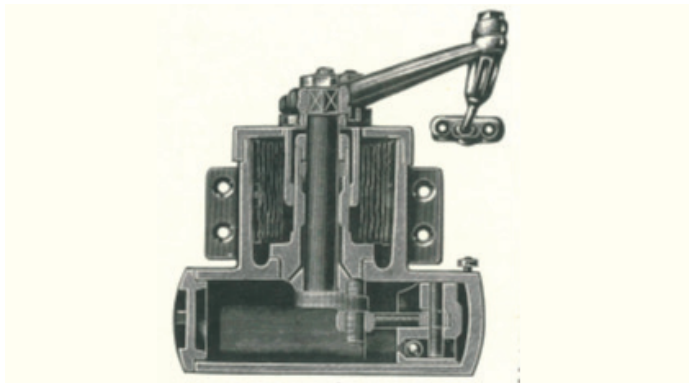
# Historisches von Uli Morgenroth

## 1883 Der hydraulische Türschließer wird patentiert

Das frühe 19. Jahrhundert erlebte eine ganze Fülle von Patent-Anmeldungen für einfache Federtürschließer. All diese Schließmechanismen kranken aber an dem gleichen Problem: Die Schließkraft war bei all diesen Konstruktionen nämlich am größten, wenn die Tür geöffnet ist. Das führte dazu, dass die Tür, sobald man sie losließ, ungebremst und mit voller Wucht in den Rahmen fiel.

Es gibt in der Geschichte der Technik immer wieder Beispiele für echte Geniestreiche, das heißt Erfindungen, die seit ihrer Entstehungszeit mit kleineren Anpassungen, bis heute eingesetzt werden. In der Türschließtechnik gelang ein solcher Geniestreich dem Amerikaner Eugene Irving Blount mit seinem im Jahre 1883 patentierten obenliegenden hydraulischen Türschließer.

Der Clou seiner Konstruktion war die hydraulische Dämpfung und Regulierung der Schließkräfte. Diese verhinderte, dass die Tür einfach ins Schloss knallte. Ohne die technischen Innovationen – Federn – Hydraulik – Maschinenbau - seiner Zeit wäre die zu einem früheren Zeitpunkt kaum möglich gewesen. Das Gehäuse wurde, um dem Druck standzuhalten, aus Eisenguss gefertigt, auch eine Technik, die erst im 19. Jahrhundert viele Innovationen erfuhr.



Aufbau des hydraulischen Türschließers,  
Fa. SOTU, ca. 1925, Sammlung ECO Schulte (neu)

Der Blount Türschließer erfüllte nun erstmals alle noch heute gültigen notwendigen Kriterien:

Die Schließkraft muss am größten sein, wenn die Tür geschlossen ist. Mit zunehmendem Öffnungswinkel muss die Schließkraft ab-

nehmen. Der Wirkungsgrad muss günstig sein, indem nur wenig der zum Öffnen verwendeten Kraft durch Reibung der Mechanik verloren geht. Um individuell einsetzbar zu sein, müssen Schließkraft und Geschwindigkeit einstellbar sein.

Über die Person des Erfinders Blount ist nahezu nichts bekannt. Da er aber 1895 und 1896 Patente für Verbesserungen seines Türschließers in Namen der „BLOUNT MANUFACTURING COMPANY, OF BOSTON, MASSACHUSETTS“ erhält, wissen wir, dass er zur Produktion sein eigenes Unternehmen gründete.



Klassischer Öldrucktürschließer Marke „ADLER“ um 1900

Die Firma Blount wurde aber bald von der Firma Yale und Towne, den Erfindern des Schließzylinders, übernommen. So wurde das Blountprinzip durch Yale zu einem Weiterfolg und Schließer dieser Bauweise wurden weltweit bis in die 1960/70er Jahre produziert.



„Als DU jung warst musstest Du noch zurückkommen, um die Tür selber zu schließen!“



**Dr. Ulrich Morgenroth** studierte in Bochum, Münster und Oxford Archäologie und Geschichte. Der gebürtige Münsteraner ist seit Anfang der 2000er Jahre in Velbert, im Zentrum der Schlüsselregion beheimatet. Hier arbeitete er von 2005 - 2020 als Leiter des dortigen Schloss- und Beschlägemuseums.

Sein Forschungsschwerpunkt ist die Industrie- und Technikgeschichte. Vor allem zum Thema Schlossgeschichte und der Historie der Schließtechnik hat er zahlreiche Werke veröffentlicht. Seit 2020 ist er Kulturreferent der Stadt Velbert sowie zudem seit 2021 Leiter des Velberter Stadtarchivs.



# Barrierefrei, digital, zukunftssicher – was das BFSG für unsere



Ab dem 28. Juni 2025 tritt das Barrierefreiheitsstärkungsgesetz (BFSG) in Kraft – ein Gesetz, das die digitale Zugänglichkeit für alle Menschen sicherstellen soll. Während öffentliche Stellen bereits seit mehreren Jahren zur digitalen Barrierefreiheit verpflichtet sind, richtet sich das BFSG erstmals explizit auch an die Privatwirtschaft. Unternehmen, die digitale Dienstleistungen oder Produkte für Verbraucher anbieten, müssen künftig sicherstellen, dass diese ohne besondere Erschwernis und grundsätzlich ohne fremde Hilfe nutzbar sind.

Diese Verpflichtung betrifft auch viele Betriebe im Sicherheits- und Schlüsselfachbereich – insbesondere dann, wenn sie über eine Website mit Webshop bzw. digitalen Buchungsfunktionen verfügen.

## Was bedeutet digitale Barrierefreiheit überhaupt?

Das Ziel des Gesetzes ist es, digitale Teilhabe zu ermöglichen – für Menschen mit Behinderungen, die im digitalen Umfeld Barrieren begegnen. In Deutschland leben rund 10,7 Millionen Menschen mit Behinderung, das sind etwa 12,6 Prozent der Bevölkerung. Hinzu kommen über 18 Millionen Menschen über 65 Jahre, Menschen mit geringer Lesekompetenz oder solche, für die Deutsch nicht die Muttersprache ist. Zusammen ergibt das etwa ein Drittel der Gesamtbevölkerung, die auf barrierefreie digitale Angebote angewiesen ist oder davon profitiert.

Barrierefreiheit im digitalen Raum bedeutet nicht nur, dass Inhalte technisch erreichbar sind – sondern dass sie so gestaltet sind, dass sie verstanden, genutzt und bedient werden können. Die Grundlagen dafür sind international anerkannt und beruhen auf den vier Prinzipien der Web Content Accessibility Guidelines (WCAG 2.1):

1. Wahrnehmbarkeit: Inhalte müssen etwa auch bei visueller oder auditiver Einschränkung nutzbar sein (z. B. durch Alt-Texte für Bilder, klare Kontraste).
2. Bedienbarkeit: Navigation muss beispielsweise auch per Tastatur möglich sein.
3. Verständlichkeit: Sprache, Struktur und Inhalte müssen klar gegliedert und verständlich sein.
4. Robustheit: Inhalte müssen mit unterschiedlichen Endgeräten und Hilfstechnologien funktionieren.

Diese Prinzipien konkretisieren sich in 13 Richtlinien, die ebenfalls durch die internationalen Standards WCAG 2.1 definiert sind.

## Warum betrifft das auch unsere Branche?

Sicherheits- und Schlüsselfachbetriebe sind zunehmend digital aufgestellt: Die eigene Website fungiert dabei oft als erste Anlaufstelle für Kundinnen und Kunden – sie informiert über Leistungen, stellt Kontaktformulare bereit, bietet Terminbuchung oder Produktkataloge an und verlinkt möglicherweise zu Onlineshops oder digitalen Zugangslösungen.

Diese Dienstleistungen im elektronischen Geschäftsverkehr müssen künftig barrierefrei gestaltet sein – zumindest, wenn der Betrieb nicht unter die gesetzlich definierte Ausnahme für Kleinunternehmen fällt: weniger als zehn Beschäftigte und ein Jahresumsatz / eine Jahresbilanzsumme unter zwei Millionen Euro.

Doch selbst für Betriebe, die formal nicht zur Umsetzung verpflichtet sind, lohnt sich die Auseinandersetzung mit dem Thema: Eine barrierefreie Website bedeutet nicht nur mehr digitale Teilhabe, sondern auch besseren Service, mehr Sichtbarkeit bei Google und



# Branche bedeutet

ein zukunftssicheres Erscheinungsbild – also klare betriebswirtschaftliche Vorteile.

Orientierung bietet ein Online-Seminar, welches unser neuer starker Partner Sutter LOCAL MEDIA in Kooperation mit SELLWERK bereitstellt – mit praxisnahen Hinweisen zur Bewertung und Optimierung von Websites im Sinne des BFSG. Der Zugang erfolgt bequem über den QR-Code:



## Was droht bei Nichteinhaltung – und wie kann ich vorbeugen?

Das BFSG sieht bei Verstößen gegen die Barrierefreiheitsanforderungen klare Sanktionen vor. Unternehmen, die die Vorgaben nicht einhalten, müssen mit behördlichen Anordnungen zur Nachbesserung oder sogar Bußgeldern von bis zu 100.000 Euro rechnen. Ferner drohen Abmahnungen durch Wettbewerber oder Verbraucherschutzorganisationen. Das allein sollte Anstoß genug sein, sich frühzeitig mit dem Thema auseinanderzusetzen oder den eigenen Website-Dienstleister zu befragen.

Der Einstieg ist dabei weniger kompliziert, als viele denken. Zunächst empfiehlt es sich, die eigene Website einer Bestandsaufnahme zu unterziehen: Gibt es beispielsweise multimediale Inhalte ohne Untertitel oder Alt-Texte? Ist die Navigation nur über die Maus möglich? Sind Texte verständlich und gut lesbar? Zur ersten Einschätzung können kostenfreie Tools genutzt werden. Diese finden Sie über Auflistungen etwa auf der Website der W3C-Initiative, des Bundesinnenministeriums oder auch der Aktion Mensch. Wer sicher gehen will, sollte sich dabei von einem erfahrenen Dienstleister beraten lassen – mit Blick auf die Anforderungen der WCAG 2.1 und die branchenspezifischen Anforderungen.

**Fazit:** Das Barrierefreiheitsstärkungsgesetz bringt Bewegung in die digitale Inklusion – und macht deutlich: Digitale Angebote müssen für alle Menschen zugänglich sein. Diese gesetzliche Verpflichtung ist auch eine gesellschaftliche Chance. Digitale Barrierefreiheit bedeutet, die Welt ein Stück gerechter zu machen – und zugleich die eigene Reichweite, Sichtbarkeit und Zukunftsfähigkeit als Unternehmen zu stärken.

Wer jetzt handelt, sorgt nicht nur für rechtliche Sicherheit – sondern auch für mehr Relevanz, Vertrauen und Qualität im digitalen Raum.

Neue Verbandskooperation

# Unterstützung im digitalen Wandel

Ob Website oder gutes Google-Ranking – wer im digitalen Raum nicht präsent ist, verliert schnell den Anschluss.



Damit der Einstieg gelingt, unterstützt unser neuer starker Partner Sutter LOCAL MEDIA in Kooperation mit SELLWERK mit gezieltem Wissenstransfer – verständlich, praxisnah und kostenfrei.

Unter [meisterhaft-digital.de](https://meisterhaft-digital.de) finden Sie eine Vielzahl kostenfreier Online-Seminare. Alle Inhalte sind kompakt, verständlich und bieten die Möglichkeit, direkt Fragen zu stellen.

Ein Blick ins Programm lohnt sich. Weitere Details finden Sie unter [meisterhaft-digital.de](https://meisterhaft-digital.de) oder bequem über den QR-Code.

Ihre Ansprechpartnerin bei Rückfragen:

**Anja Elsing** • Telefon: 0201/3202517

E-Mail: [anja.elsing@sutter.ruhr](mailto:anja.elsing@sutter.ruhr)



# Das Verbandsangebot Social-Media-Recruiting im Detail

Mitarbeitergewinnung ist eines der bedeutendsten Themen dieser Zeit. Auch unsere Branche ist stark vom Fachkräftemangel betroffen. Das liegt nicht nur an der benötigten Expertise und einem nicht vorhandenen Berufsbild, sondern auch an konkurrierenden Branchen, die Überschneidungen in den Qualifikationen haben. Teilweise scheitern Stellenbesetzungen bereits daran, dass keine Bewerbungen im Unternehmen eingehen. Und hier setzt Social-Media-Recruiting an. Um passende Kandidaten zu erhalten, braucht es zwei Dinge: Sichtbarkeit und ein attraktives Angebot.

## Sichtbarkeit der Stellenanzeige erhöhen

Der erste und wichtigste Hebel, um mehr bzw. überhaupt Bewerbungen zu erhalten, ist es, die Sichtbarkeit zu steigern. „More In = More Out“. Dafür müssen wir veranschaulichen, in welche Bereiche der Bewerbermarkt aufgeteilt ist, denn „Bewerber“ ist nicht gleich „Bewerber“. Grundsätzlich können wir diesen Markt in drei Kategorien einteilen:

### 1. Aktiv Suchende:

Diese Personen suchen aus eigenem Antrieb nach neuen Stellen und nehmen den Kontakt über Ausschreibungen und Stellenanzeigen auf. Dieser Bewerbermarkt lässt sich durch Stellenanzeigen auf Plattformen wie Indeed oder StepStone sowie durch Zeitungsannoncen, Radiowerbung, Plakate etc. erreichen. Um die Sichtbarkeit hier zu erhöhen, müssen Stellenanzeigen an den Orten platziert werden, an denen Anwärter suchen. Stellenbörsen bieten oft kostenlose Stellenanzeigen, ermöglichen aber auch eine bezahlte Erhöhung der Sichtbarkeit durch eine bessere Platzierung in den Suchergebnissen.

Zeitungen, Radiosender und Plakatflächen lassen sich durch die Dauer der Ausspielung und die Platzierung optimieren. So ist die Wahrscheinlichkeit, einen passenden Bewerber zu erreichen, an Wochentagen zur Feierabendzeit höher als am Sonntagmittag. Eine Plakatwerbung in der Nähe eines Supermarktes bringt mehr relevante Ansichten als eine an einer fünf Kilometer entfernten Autobahn-auffahrt.

### 2. Passiv Suchende:

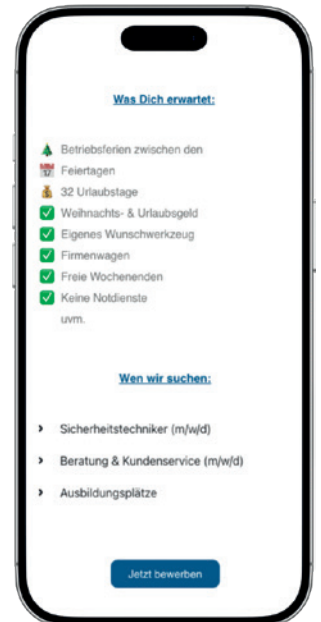
Diese Menschen sind grundsätzlich offen für Jobangebote, suchen aber nicht aktiv nach einer neuen Stelle. Oft handelt es sich um Personen, die sich in ihrem aktuellen Beruf nicht wohlfühlen oder latent unzufrieden sind. Ein besonders aktuelles Phänomen in dieser Gruppe ist das „Quiet Quitting“ (auf Deutsch oft als „innerliche Kündigung“ oder „Dienst nach Vorschrift“ bezeichnet). Diese Mitarbeiter erledigen nur noch das Nötigste, um den Job zu behalten. Die Gründe dafür sind vielfältig: Unzufriedenheit mit den Aufgaben oder Vorgesetzten, eine schlechte Arbeitsatmosphäre, fehlende oder unregelmäßige Gehaltserhöhungen oder auch kleine Faktoren wie ein zu langer Arbeitsweg. Oft reicht ein einzelnes Ereignis oder eine Situation aus, um aus passiv Suchende aktiv Suchende zu machen – und dann beginnt der Kampf um die Sichtbarkeit der Stellenanzeige.

### 3. Inaktive Personen:

Diese sind zufrieden und nicht auf der Suche nach einem neuen Job. Headhunter setzen gezielt auf diese Gruppe, um sie durch besondere Angebote oder Gehaltssprünge zu einem Wechsel zu motivieren. Da es zeitaufwendig ist, diese Personen zu identifizieren und zu gewinnen, liegen die Kosten für Headhunter oft schnell im vier- bis fünfstelligen Bereich.

## Wie kann das neue Verbandsangebot Social-Media-Recruiting helfen?

Beim Social-Media-Recruiting werden Werbeanzeigen auf sozialen Netzwerken wie Facebook oder Instagram ausgespielt, um passiv Suchende anzusprechen. Ein Nebeneffekt: Auch aktiv Suchende reagieren auf die Werbeanzeigen, während inaktive Personen diese meist einfach überspringen. Durch die gezielte Ansprache über eine Werbeanzeige und die Möglichkeit, sich mit wenigen Klicks zu





bewerben (z. B. durch das Hinterlassen von Kontaktdaten), kann der Kontakt mit passiv Suchenden hergestellt werden, bevor sie sich aktiv auf die Jobsuche begeben.

Um die Chancen auf eine Bewerbung weiter zu erhöhen, setzen wir auf eine attraktive Präsentation des Arbeitgebers und der offenen Stelle – idealerweise ergänzt durch authentische Fotos und Videos aus dem Unternehmen.

Social-Media-Recruiting ist keine Neuheit und hat während der Corona-Zeit einen starken Boom erlebt. Daher sind ansprechende Stellenanzeigen, informative Landingpages und interaktive Kontaktformulare wichtig, um den Bewerbungsprozess für Interessenten möglichst einfach und interessant gestalten.

Als Verband bieten wir unseren Mitgliedern zwei Optionen:

**1. Für Mitgliedsunternehmen ohne Marketingabteilung/-verantwortlichen:** Wir setzen den kompletten Prozess auf und betreuen den Ablauf. Da der Fachverband – anders als Agenturen – nicht gewinnorientiert arbeitet, profitieren Mitgliedsunternehmen von erheblich geringeren Kosten.

**2. Für Mitgliedsunternehmen mit Marketingabteilung/-verantwortlichen:** Wir bieten kostenlose Beratung und Support zu diesem Thema an.

### Social-Media-Recruiting

#### als Ergänzung zu bestehenden Maßnahmen

Social-Media-Recruiting ist kein Allheilmittel, sondern sollte als Ergänzung zu anderen Mitarbeitergewinnungs-Maßnahmen betrachtet werden.

Zudem erfordert es eine Anpassung der internen Prozesse, da ein neuer Schritt eingeführt wird: Das „Kennenlern-Gespräch“. Dieses findet direkt nach der ersten Kontaktaufnahme durch den Bewerber statt – noch bevor die Unterlagen eingereicht werden.

Bei Fragen, Beratungsbedarf oder anderen Anliegen steht die Geschäftsstelle gerne zur Verfügung!

Ein starkes Netzwerk - Unternehmensverkauf innerhalb des Fachverbandes

## Verbandsunterstützung Unternehmensveräußerung

Die Veräußerung eines Unternehmens ist eine weitreichende Entscheidung, die mit vielen Herausforderungen verbunden ist. Ob aus Altersgründen, einer beruflichen Umorientierung, Krankheit oder strategischen Erwägungen – ein erfolgreicher Verkauf erfordert eine strukturierte Herangehensweise und professionelle Unterstützung.

interkey steht seinen Mitgliedern dabei mit einem starken Netzwerk, guten Kooperationspartnern und individueller Beratung zur Seite.

### Der typische grobe Ablauf einer Unternehmensveräußerung

1. Vorbereitung: Eine gründliche Analyse des Unternehmenswerts, der Marktposition und der finanziellen Kennzahlen bildet die Basis für einen erfolgreichen Verkauf.
2. Käufersuche: Über das interkey Netzwerk und weitere geeignete Kanäle werden potenzielle Käufer gezielt angesprochen.
3. Verhandlungen: In dieser Phase werden Preis, Vertragsdetails und Übergabemodalitäten geklärt – oft mit professioneller Unterstützung für eine faire und nachhaltige Lösung.
4. Übergabe und Integration: Nach Vertragsabschluss erfolgt die reibungslose Abtretung/Abgabe, um den Geschäftsbetrieb für Mitarbeiter und Kunden stabil zu halten und fortzuführen.

### Individuelle Beratung durch interkey

Jede Unternehmensveräußerung ist einzigartig. Unsere Geschäftsstelle bietet Ihnen eine Hilfestellung, um die beste Strategie für Ihren Verkauf zu entwickeln.

Konkret würde die Vermittlung zunächst wie folgt ablaufen:

- Mitgliedsunternehmen wenden sich mit ihrem Anliegen an die Geschäftsstelle.
- Die Geschäftsstelle unterliegt der Verschwiegenheitspflicht.
- Anhand zugesandter Unternehmenseckdaten wird ein anonymes Inserat erstellt und zunächst lediglich an die interkey Mitgliedsunternehmen verteilt. Auf Wunsch kann der Name des Unternehmens natürlich kommuniziert werden.
- Interessenten melden sich daraufhin bei der Geschäftsstelle, welche die Kontaktdaten der Interessenbekundung an das zu veräußernde Unternehmen schickt. Es steht dem Verkaufenden frei, den Kontakt zum Interessenten aufzunehmen.
- Der gesamte Prozess kann auf Wunsch durch interkey Kooperationspartner professionell begleitet werden.

Gerne erläutern wir Ihnen die Vorgehensweise auch persönlich. Die Geschäftsstelle steht für Fragen und Anregungen jederzeit zur Verfügung.

## interkey activ bei DOM Sicherheitstechnik in Brühl

Am 13. und 14. März 2025 fand die erste interkey activ Veranstaltung des Jahres bei unserem Fördermitglied DOM in Brühl statt. Zahlreiche Teilnehmer aus der interkey Gemeinschaft nutzten die Gelegenheit, um sich über aktuelle Entwicklungen, neue Produkte und zukünftige Themen zu informieren. Der erste Veranstaltungstag begann mit spannenden Präsentationen zu neuen Produkten und Lösungen aus dem Hause DOM. Ein besonderer Fokus lag dabei auf dem neuen Partnerportal, das den Fachhändlern eine noch effizientere und benutzerfreundlichere Zusammenarbeit ermöglichen soll. Die Teilnehmer hatten die Gelegenheit, das Portal live zu erleben und sich über die Funktionalitäten und zukünftige Erweiterungen auszutauschen. Nach einem informativen Tag wurde der Abend in geselliger Runde bei einem gemeinsamen Abendessen im Max Ernst Museum abgerundet. In außergewöhnlicher Atmosphäre konnten sich die Teilnehmer über ihre Eindrücke und Erfahrungen austauschen sowie wertvolle Kontakte vertiefen.

Der zweite Veranstaltungstag startete mit einer exklusiven Werksführung, die tiefe Einblicke in die Produktion der Firma DOM ermöglichte. Hierbei wurde der Herstellungsprozess der eigenen Produkte von Einlieferung der Rohmaterialien bis hin zur Qualitätskontrolle und Verpackung ausführlich präsentiert. Im Folgenden wurde die Neugestaltung der Verpackungsmaterialien durch diverse Prototypen mit der gesamten Runde geteilt und besprochen. Das Feedback der Mitglieder konnte so direkt in den weiteren Entwicklungsprozess von DOM einfließen. Das fachhandelstreue Fördermitglied setzt künftig auf eine platzsparende und plastikfreie Verpackung, um die Umweltfreundlichkeit der Produkte weiter zu verbessern. Zum Abschluss der Veranstaltung wurde ein Ausblick auf künftige Themen und Entwicklungen gegeben. Dabei standen moderne Sicherheitslösungen, digitale Technologien wie beispielsweise die digitale Sicherungskarte und nachhaltige Produktionsmethoden im Mittelpunkt. Die interkey activ Veranstaltung in Brühl war ein voller Erfolg und stärkte die mittlerweile 40 Jahre währende Partnerschaft des Fachverbandes mit dem Fördermitglied DOM Sicherheitstechnik GmbH & Co. KG. Wir danken unserem Gastgeber herzlich für die Gastfreundschaft und die spannenden Einblicke.

Das nächste interkey activ Treffen findet am 20. - 21. November 2025 bei unserem Fördermitglied BURG-WÄCHTER statt – wir freuen uns bereits darauf!

### *interkey gratuliert...*

#### ... zum 160-jährigen Geschäftsjubiläum

Firma **Erich Guldenbrein** am **01.05.2025**

#### ... zum 80-jährigen Geschäftsjubiläum

Firma **E. Achilles Sicherheitstechnik e.K.** am **01.06.2025**

#### ... zum 75-jährigen Geschäftsjubiläum

Firma **Eisen-Stenger GmbH** am **01.07.2025**

#### ... zum 40-jährigen Geschäftsjubiläum

Firma **Schließtechnik Sicherheitstechnik EW-präsent GmbH** am **23.07.2025**

#### ... zur 50-jährigen interkey Mitgliedschaft

Firma **F.L. Schulz GmbH** am **10.05.2025**

Firma **Erich Guldenbrein** am **01.06.2025**

#### ... zur 40-jährigen interkey Mitgliedschaft

Firma **SM Schloss + Schlüssel GmbH** am **01.05.2025**

Firma **Hans-Georg Adelhofer Sicherungs- und Schließtechnik** am **01.06.2025**

Firma **Herbertz Sicherheitstechnik GmbH** am **01.06.2025**

Firma **Oppermann Sicherheitstechnik** am **01.06.2025**

#### ... zur 10-jährigen interkey Mitgliedschaft

Firma **Haus der Schlösser Linz** am **01.05.2025**

# GRATULATION

