

Die Geschichte der Zusammenarbeit der Firmen SAFOS AG und KEMAS GmbH:

Es war im Jahr 1990, während einer ERFA-Tagung als mir der damalige Tagungsleiter, Hermann Kopp, von einer kleinen Entwicklungsgruppe erzählte, welche mit einer elektronischen Schlüsselausgabe-Lösung beschäftigt wäre. Er wusste, dass wir damals bei SAFOS, auch schon Ideen für solche Elemente hatten, diese waren allerdings nur/erst in mechanischer Funktion entwickelt. Ich bekam dann auch die Information, dass dieses Entwicklerteam ehemalige Mitarbeiter bei der damaligen ostdeutschen Firma Robotron waren.

Mögliche westdeutsche Kunden taten sich aber noch schwer, Firmen aus den neuen Länder zu vertrauen. Da waren Fragen, wie lange wird die Firma wohl überleben? Können diese Firmen Lösungen anbieten, welche für den westdeutschen Markt tauglich sind? Wie läuft es mit Haftung, Weiterentwicklungen und Support? Selber hatte ich keine Mühe damit, ich kannte schon die damalige DDR nach vielen Besuchen bei Verwandten meiner Frau. Die Kreativität und fachliche Kompetenz der Leute dort, hat mir immer wieder imponiert.

So nahm ich einen ersten Kontakt mit Hans-Jürgen Grämer auf. Er war Inhaber der damaligen innovativen Kleinfirma welche, wie so viele spätere Marktleader, in einer Garage ihren Anfang hatten.

Wir vereinbarten einen Termin. Sehr gut erinnere ich mich noch an unser erstes Treffen in Karl-Marx-Stadt, heute Chemnitz. An einem regnerischen Tag, führte mir Hans-Jürgen Grämer ein Schlüsselabgabe-Element vor. Die Kombination Elektronik mit Mechanik, der Begriff Mechatronik war damals noch neu, überzeugte mich. Die Grundidee war bestechend, die damalige Lösung konnte aber noch nicht voll überzeugen. Wir haben in der Folge eine künftige Zusammenarbeit vereinbart, Ideen und Visionen ausgetauscht. Die junge Firma KEMAS hat entwickelt, gebaut und schon bald erste Elemente ausgeliefert.

Die ersten Installationen in der Schweiz erfolgten noch durch KEMAS-Fachleute. Dabei bekamen wir als SAFOS auch die nötigen Schulungen und das Know-how um künftig Installationen eigenständig durchführen zu können und Servicearbeiten lokal garantieren konnten. Wie groß der Markt einmal sein könnte, wie vielfältig diese Lösungen für kontrollierte und protokollierte Ausgabe, Rückgabe und Deponierung einmal für unzähligen Anwendungen zur Verfügung stehen wird, konnten wir wohl alle nicht erahnen. Auch noch völlig fremd war für uns, wie komplex die Anforderungen werden können, in Bezug der Schnittstellen-Anbindung an die vorhandene IT-Infrastruktur der Kunden. Immer wieder wurden dazu kurzzeitig und kompetent Lösungen gefunden.

Den vielseitigen Kundenwünschen folgten auch wieder neue Weiterentwicklungen welche den Bedürfnissen der Endanwender entsprechen mussten. Anders wie oft in der heutigen Marktwirtschaft ging es nie darum ein neues Produkt zu entwickeln um danach den Markt erzeugen zu wollen, dass es gebraucht würde. Die im Dialog abgesprochenen Wünsche und Anforderungen mit dem Kunden, sollten immer Ziel einer Win-Win-Situation sein. Genau so erlebten wir in einer nun 30-jährigen Partnerschaft eine Geschäftsbeziehung bei der beide Beteiligten einen für sie Erfolg bringenden Nutzen erzielen konnten.

Thomas Kläy, der heutige CEO und Geschäftsinhaber von SAFOS AG sieht die Partnerschaft mit KEMAS folgend:

«Wie beurteilen Sie den Schweizer Markt Ihrer Branche?»

Unsere Kunden im Bereich der physischen Sicherheit sind extrem anspruchsvoll. Individuelle Lösungen, sowohl qualitativ hochstehend wie auch innovativ, sind gefragt.

«Warum ist das Produkt von KEMAS für solange in Ihrem Portfolio?»

Die KEMAS Produkte sind erstklassig, praktisch nicht tot zu kriegen. Wir haben heute noch Kunden die Geräte aus den beinahe ersten Stunden betreiben. Aber ehrlich, die Projekte sind meist extrem spannend und das Geschäft ist lukrativ. Nicht zuletzt öffnen sich dabei auch immer wieder Türen für weitere Projekte aus unserem eigenen Angebot.

«Was ist die Strategie für die nächsten fünf Jahre, betreffend der Partnerschaft mit SAFOS und KEMAS?»

Die Produkte aus dem KEMAS Sortiment haben in unserem Portfolio eine nicht mehr wegzudenkende Position erreicht. Ziel muss es sein, die Sparte Security weiter zu steigern und vor allem auch die Bereiche Logistik und Mobility auszubauen. Ich mag zu behaupten, dass KEMAS/SAFOS in DE und CH eine führende Rolle im Bereich der Ausgabesysteme jeglicher Art hält. Wir müssen alles daransetzen, damit das so bleibt und die Führung weiter ausgebaut werden kann.

«Was macht die Partnerschaft und die Zusammenarbeit zwischen SAFOS und KEMAS Ihres Erachtens erfolgreich?»

Zu Beginn der Zusammenarbeit mit KEMAS gab es bei uns in der Schweiz noch kein bewusstes Bedürfnis nach Depotsystemen. Wir mussten dieses Bedürfnis bei unseren Kunden über viele Jahre erst generieren. Mittlerweile werden genau diese Systeme aktiv gesucht und gefordert. KEMAS hat sich dabei ständig neu erfunden und Systeme für neue Anwendungsbereiche auf den Markt gebracht. Bedürfnisse und Sonderwünsche unsererseits konnten überwiegend umgesetzt werden und flossen so ebenfalls in das wachsende Portfolio mit ein. Die Partnerschaft mit KEMAS besteht nun seit ca. 30 Jahren, dabei sind viele spannende und sehr erfolgreiche Projekte entstanden. Aber auch zahlreiche Freundschaften haben sich daraus ergeben.

Wir freuen uns auf eine weitere innovative Zusammenarbeit verbunden mit respektvollen Glückwünschen zum Jubiläum.