

ASO Safety Solutions feiert 40-jähriges Jubiläum

ASO Safety Solutions, ein deutscher Hersteller von Kontaktleisten und weiteren Sicherheitssensoren, feierte im Oktober sein vierzigjähriges Jubiläum. 1984 brachte das Unternehmen sein erstes Produkt auf den Markt: das induktive Signalübertragungssystem Indus.

“Heutzutage würdest du uns als Start-up bezeichnen,” sagt einer der Gründer und jetziger Inhaber Helmut Friedrich. “Am Anfang waren wir vier Studenten. Wir vier hatten alle Kontakt zur Torindustrie. Zwei von uns kamen aus der heutigen Perimeter Protection Germany. Ich absolvierte ein Praktikum bei einer Firma, die heute Albany Doors heißt. Zu diesem Zeitpunkt gab es

bereits Kontaktleisten, aber es gab keine guten Systeme, um das Signal von beweglichen Schiebetorflügeln oder Industrietoren an den Torantrieb zu übertragen. Zu viert entwickelten wir dann einen Bausatz, der eine elektrische Kontaktleiste, ein Induktionssignal-Übertragungssystem und eine Steuerung enthielt. So fing es an.”





ANFÄNGE

“Damals gab es in Deutschland die Gütegemeinschaft Draht und Zaun,” fährt Friedrich fort. “Wir haben dort unser neues Produkt vorgestellt. Sieben oder acht Mitglieder waren davon begeistert und haben sofort bestellt. Neben dem Studium haben wir abends und am Wochenende von zuhause aus gearbeitet. Nach anderthalb Jahren hatten die meisten von uns ihre Ausbildung abgeschlossen und wir wagten den Schritt. Wir gründeten eine kleine Werkstatt in Salzkotten und begannen von dort aus, den Markt aktiv zu bearbeiten. Es lief von Anfang an sehr gut. Das Potenzial für Kontaktleisten war riesig und ich habe es mir zum Ziel gesetzt, sie zum Industriestandard für Tore und Industrietore zu machen. Das ist uns gelungen und dadurch wurden wir letztlich zum Weltmarktführer.”

STANDORTE

Ab 1987 arbeitete ASO profitabel und konnte 1990 eine völlig neue Niederlassung errichten lassen. “Dort konnten wir effiziente Produktionslinien aufbauen, die unser Wachstum weiter befeuerten,” sagt Friedrich. In den darauffolgenden Jahren wurde jedoch auch deutlich, dass die vier Gründer unterschiedliche Ambitionen hatten und auseinander wuchsen. Friedrich kaufte deren Anteile zwischen 1992 und 1997 einzeln auf. “Gleichzeitig lockte der Weltmarkt. Wir konnten europaweit zuverlässige Partner finden, die gute Absätze erzielten. Zeitgleich gab es großes Interesse aus den USA, insbesondere von Herstellern von Industrietoren. Um diesen Markt zu bedienen, sind wir zunächst eine Partnerschaft mit einem Händler eingegangen, mit dem ich einmal auf einer Messe in Kontakt kam. Unser Produkt verkaufte sich so gut, dass wir 2004 eine eigene Niederlassung mit einer kleinen Produktionslinie in Rockaway, New Jersey, etwas außerhalb von New York, eröffnen konnten.”

PORTFOLIO

Während der Absatzmarkt wuchs, wurde die Produktentwicklung fortgesetzt. Ebenfalls in den 1990er-Jahren entwickelte ASO eine neue koextrudierte Kontaktleiste. “Diese Leiste enthielt alles in einem,” sagt Friedrich. “Der Kupferdraht und alle Schaltflächen sind vollständig in das Gummi integriert. Das war ein großer Sprung nach vorne. Wir hatten jahrelang ein Patent auf diese Leiste.” Neben den Sicherheitskontaktleisten hat ASO im Laufe der Jahre auch sogenannte Kontaktpuffer für AGVs, Kontaktmatten für die Totmannbedienung von Maschinen, sowie Lichtgitter, Schaltgeräte, Signalübertragungssysteme und Torsteuerungen entwickelt.

ASO-Eigentümer
Helmut Friedrich mit
CEO Daniel Verhufen



WACHSTUM

Im Jahr 2014 wuchs ASO so stark, dass das 1991 in Salzkotten erbaute Gebäude zu klein wurde. In Lippstadt entstand eine neue Niederlassung mit zusätzlichen Büro- und Produktionsflächen. An diesem neuen Hauptsitz verfügt die Entwicklungsabteilung seitdem über ein eigenes großes Testzentrum, in dem sowohl eigene Entwicklungen als auch Produkte mit kundenspezifischen Anpassungen ausgiebig getestet werden können. Da die Nachfrage nach Kontaktleisten weiter stieg, erhielt der Hauptstandort im Jahr 2019 zwei brandneue Extrusionslinien, die zusammen mehr als 1500 Kilometer Kontaktleisten pro Jahr produzieren können.

CHINA

Ebenfalls im Jahr 2019 eröffnete ASO ein Vertriebsbüro im chinesischen Nanjing. *„Meist ist es umgekehrt,“* sagt Friedrich. *„Unternehmen produzieren in China und verkaufen nach Europa und Amerika. Für uns ist der chinesische Absatzmarkt als Verkaufsstandort viel interessanter. In China gibt es zwar nicht die gleichen strengen Gesetze wie in Europa, aber es ist auch im Interesse der Produzenten, dass Unfälle reduziert, beziehungsweise vermieden werden. Leider stand das China-Projekt lange Zeit still. Kurz nach der Eröffnung der Filiale brach die Corona-Pandemie aus und die Grenzen wurden zwei Jahre lang geschlossen. Damals konnten wir dort nicht viel unternehmen. In den letzten zwei Jahren haben wir die Sache wieder aufgenommen und glauben, dass wir den Umsatz in China in den kommenden Jahren deutlich steigern können.“*

ZUKUNFT

„Unser Ziel ist es aber auch in Europa und Amerika weiter zu wachsen,“ sagt Friedrich. *„Zum Beispiel ist der neue Lisens scan-Radarsensor, den wir in den letzten Jahren entwickelt haben, ein weiterer großer Fortschritt. Dadurch sind Tore wieder deutlich sicherer und die Montage ist einfacher. Zum gleichen oder besseren Preis. Es ist ein Beispiel dafür, wie alles, was wir entwickeln, zu unserer Philosophie passt. Wir verstehen uns als Hochleistungspartner für unsere Kunden: Wir möchten für jede Anforderung stets die beste Lösung liefern. Alle ASO-Produkte sind genau auf ihren Einsatzzweck abgestimmt. Das sichert den Erfolg unserer Partner und von uns selbst. Lasst die nächsten 40 Jahre nur kommen!“* ■