

21.06.2017

Securitas auf dem Weg zum Lösungsanbieter für komplette Sicherheits-konzepte

Securitas, die Experten für **Objektschutz, Alarmaufschaltung, Personal- und Servicedienste**, sind auf bestem Wege zu diesem Ziel. In welcher Hinsicht genau? Steffen Ebert von GIT SICHERHEIT zu Besuch beim Deutschland-Chef des international tätigen Konzerns. Manfred Buhl, seit 2002 CEO, zeigt, wie es weitergeht in seinem Unternehmen und in der Sicherheitswirtschaft.

Nachts um drei, Alarm auf dem Firmengelände. Eindringling oder Fehlalarm? Selbst hinfahren oder Einsatzkräfte verständigen? Wenn es nach den Sicherheitsdienstleistern von Securitas geht, soll das nicht mehr die Sorge des Firmeninhabers sein. Die schwedische Securitas AB (nicht zu verwechseln mit der Schweizer Securitas AG) sieht sich für die meisten Sicherheitsprobleme als der richtige Ansprechpartner. Das Unternehmen verfügt über die entsprechende Kraft und Größe: 335.000 Mitarbeiter sind in über 50 Ländern aktiv für den Konzern, generierten im abgelaufenen Geschäftsjahr mehr als 9 Milliarden Euro Gesamtvolumen. 800 Millionen Euro Umsatz steuert davon Securitas in Deutschland bei - mit 20.500 Beschäftigten in 120 Niederlassungen. Doch Buhl hat sich auch neue Ziele gesteckt.

GIT SICHERHEIT: Herr Buhl, Securitas ist seit langer Zeit in Deutschland der größte Dienstleister im privaten Sicherheitsgewerbe - und damit auch ein Stück weit Taktgeber. Wo und wie spielt denn künftig die Musik?

Manfred Buhl: Richtig, wir sind der größte Anbieter im Markt. Und werden natürlich alles tun, um das auch zu bleiben. Deshalb haben wir uns in einer sehr groß angelegten Analyse mit dem Markt beschäftigt; und mit den Megatrends unserer Zeit wie etwa dem Demografiewandel und dem steigenden Sicherheitsbedarf - und mit der Frage, wie wir uns selbst künftig aufstellen wollen. Mit unserer „Vision 2020“ haben wir klar vor Augen, wie wir auf Basis der Kompetenz unserer Mitarbeiter, mit Technologie und mit unserem Wissen „Protective Services“, sprich „beschützende Dienste“ allumfänglich aufstellen können - für die unterschiedlichsten Anforderungen und Kunden; um damit das führende internationale Unternehmen zu sein.

Nennen Sie uns doch bitte konkrete Einzelheiten daraus...

Manfred Buhl: Nur ein Beispiel: Kritische Infrastrukturen.



Für Flughäfen, Kernkraftwerke - aber auch für die Sicherung von Stadien gibt es spezielle Regeln, Normen, Richtlinien, die je nach Gegebenheit sehr verschieden sind. Wir haben eine hoch spezialisierte Truppe für jeden einzelnen Bereich aufgebaut - und wissen daher sehr genau, was der Kunde braucht. Was geht - und was nicht. Ein ganz anderer Aspekt für die Zukunft ist auch die Tatsache, dass immer mehr Leistungen angeboten werden. Die Technik liefert über Apps generell immer mehr Meldungen, nicht nur über Sicherheitszustände. Die Frage bei einem Alarm ist jedoch: „Und nun?“ Wer kommt nun? Unserer Meinung nach reicht eine Alarmanlage ohne Aufschaltung nicht aus. Vielmehr sind leistungsfähige mobile Services notwendig, mit hoher Qualität und guter bundesweiter Präsenz. Genau das können wir bieten.

Hierbei stehen Sie natürlich nach wie vor im Wettbewerb mit anderen. Mit wem, Ihrer Analyse nach?

Manfred Buhl: In Deutschland gibt es über 5.000 Sicherheitsdienstleister. Unserer Meinung nach 4.000 zu viel. Viele Billigstanbieter, die mit teilweise leider unseriösen Methoden qualitativ schlechte Leistung abliefern. Unserer Meinung nach wird die weitere Konzentration in der Branche fortschreiten. In unserer Analyse haben wir uns auch mit der sogenannten Kodak-Story beschäftigt, dem Aufstieg und Fall einer großen Marke. Was müssen wir tun, haben wir uns gefragt, um nicht plötzlich, wie es mit Kodak passiert ist, obsolet zu werden. Wir sind der Überzeugung, dass wir die richtigen Schlüsse für uns gezogen haben. Und haben dabei unter anderem festgestellt, dass nicht unbedingt **Kötter...**

...also die Nummer zwei im Markt...

Manfred Buhl: ...unser primärer Wettbewerber ist - und schon gar nicht die Kleinstanbieter. Eher sind es Anbieter, die für „smart home und smart building“, eine Vernetzung in und von Wohnungen, Gebäuden und Objekten sorgen. Diese Erkenntnis hat einen Paradigmenwechsel bei uns bewirkt, mit weitreichenden Folgen für unsere komplette Organisation - und unser Angebot für den Kunden.

Welche Sicherheitsdienstleistungen bilden denn aktuell den Schwerpunkt Ihrer Tätigkeit, welches sind aktuell die am meisten gefragten Leistungen - und wie wird das Ihrer Meinung nach in Zukunft aussehen?

Manfred Buhl: Natürlich liegt derzeit der klassische Objektschutz bei uns vorn, nach Regionen differenziert dürfte Berlin-Brandenburg zu unseren stärksten Einheiten zählen und bei den Branchensegmenten unsere Dienstleistungen an deutschen Flughäfen. Klar ist, der Markt ist in Bewegung, wir stecken mitten in einem Paradigmenwechsel von mannstundenorientierten Serviceleistungen hin zu lösungsorientierten mit technischen Komponenten. Den technischen Fortschritt werden wir stärker nutzen und zum Beispiel mit unseren Daten und unserer Expertise voraussehende Dienstleistungen - „Predictive Services“ - entwickeln. Unser Angebot von technisch unterstützten Sicherheitslösungen werden wir kontinuierlich ausbauen. Dafür sind wir auch bereit, zu akquirieren, wie zum Beispiel durch den Kauf von D+S, heute Securitas Sicherheitstechnik. Wir werden unsere Interventionskräfte, Securitas Mobil, stärken; dazu die Beratungsleistung. Eines unserer Angebote mit Riesenpotenzial ist der Bereich „Fire & Safety“: Dienstleistungen rund um Brandschutz.

Securitas Deutschland ist im gesamten Bundesgebiet vertreten. Wie genau organisieren Sie die flächendeckende Kundenbetreuung?

Manfred Buhl: Wir haben uns in Deutschland in sieben Regionen aufgeteilt. Nach unserer Erfahrung sind aber auch Branchenspezialisierungen wichtig, um Kunden

optimal bedienen zu können. Deshalb hat Securitas Deutschland auch eine Matrix-Organisation gewählt und sich in den Segmenten Aviation, Document Solutions, Energie, Event-Sport, Finance, Fire & Safety sowie ÖPV spezialisiert aufgestellt. Daneben haben wir noch unsere mobilen Einsatzkräfte, für Streifen oder Interventionen, sowie Monitoring zur Steuerung des Securitas Operation Center (SOC) unserer Notruf- und Service-Leitstelle.

Als branchenführender Dienstleister nach Umsatz und Mitarbeiter müssen Sie hohen Erwartungen gerecht werden. Welche Unternehmensgrundsätze haben Sie für sich und Ihre Mitarbeiter festgelegt - und wie stellen sie die Einhaltung sicher?

Manfred Buhl: Die Werte und ethischen Grundsätze von Securitas sind konzernweit gültig. Die gesamte Geschäftstätigkeit von Securitas basiert auf den drei Grundwerten Ehrlichkeit, Aufmerksamkeit und Hilfsbereitschaft. Der Kodex umfasst die Rechte der Mitarbeiter, der wichtigsten Ressource des Unternehmens. Zu den Unternehmensgrundsätzen gehört selbstverständlich auch die strikte Einhaltung des geltenden Rechts. Securitas steht für Fairness im Wettbewerb und unter den Sozialpartnern. Interessenkonflikte zwischen der Geschäftstätigkeit und privaten Aktivitäten sind unbedingt zu vermeiden. Das Recht auf Privatsphäre und Datenschutz wird strikt gewahrt. Umweltschutz und Nachhaltigkeit gehören ebenso zu unserem Kodex wie soziales Engagement. Jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter verpflichtet sich, die ethischen Unternehmensgrundsätze einzuhalten. Die Einhaltung dieser Grundsätze ist unabdingbare Voraussetzung des Kundenvertrauens, ohne das wir die Ziele unserer Strategie „Vision2020“ kaum erreichen können. Schon bei der Anbahnung von Geschäftsbeziehungen werden unsere Kunden über diese Grundsätze und ihre strikte Beachtung informiert. Und in Ausschreibungen oder vor Auftragsvergaben fordern Kunden auch die Einsicht in unseren Wertekodex.

Sicherheitsdienstleister sind - da das Leistungsspektrum oft noch immer sehr personalintensiv ist - in hohem Maße von der Leistung ihrer Mitarbeiter abhängig. Qualifizierte und gut ausgebildete Mitarbeiter sind in der Branche gesucht. Welche Karrierechancen offerieren Sie jungen Leuten?

Manfred Buhl: Wir bieten ein auf verschiedene Zielgruppen ausgerichtetes Programm und durch unsere Spezialisierung viele interessante Tätigkeitsfelder. Da ist zum einen die berufliche Erstausbildung. Wir bilden nicht nur zur Fachkraft für Schutz und Sicherheit oder zur Servicekraft für Schutz und Sicherheit aus. Unser Ausbildungszentrum in Schwerin wurde nicht nur lokal als Ausbildungsbetrieb mehrfach ausgezeichnet. In 2016 wurde es auch durch den BDSW prämiert.

Außerdem haben wir in Berlin-Schönefeld ein Aviation Training Center (ATC) für unsere Luftsicherheitsassistenten und seit April 2017 in Bitterfeld ein Feuerwehr-Ausbildungszentrum. Daneben gibt es Programme für Quereinsteiger, die wir auch dabei unterstützen, die IHK geprüfte Schutz und Sicherheitskraft zu machen. Beides sind wichtige Grundlagen, um als Objektleiter, Supervisor oder mittelfristig als Bereichsleiter Verantwortung zu übernehmen. Auch Absolventen von Hochschulen haben bei uns gute Chancen als Nachwuchsführungskräfte. Durch unser Personalentwicklungsprogramm „Prospekts“, das durch Sozialpartnervereinbarung unterlegt ist, unterstützen wir unsere Nachwuchskräfte im Bereich Leadership. Natürlich gibt es aber auch viele interessante Karriereoptionen für all die, die - noch - keine Führungsverantwortung übernehmen, sondern einfach nur einen guten Job machen wollen. All das aufzuzählen ist kaum unmöglich. Einen guten Überblick, was interessierte und engagierte Leute bei uns machen können, zeigt zum Beispiel die BDSW-Broschüre „111 Tätigkeiten“.

Das am 1. April 2017 in Kraft getretene Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG) löst in vielen Unternehmen Sorgen aus, reguliert es doch noch stärker als bisher den Einsatz von Leiharbeitnehmern. Teilen Sie diese Sorge - und welche Auswirkungen hat dies Ihrer Meinung nach auf die Praxis im Sicherheitsgewerbe?

Manfred Buhl: Zunächst einmal muss man festhalten, dass die Voraussetzungen, wann eine Arbeitnehmerüberlassung vorliegt und wann nicht, sich nicht geändert haben. Einzig die Sanktionen bei Verstößen wurden verschärft und der Entfall der sogenannten Fallschirmlösung gesetzlich normiert. Wir sehen auch künftig eine gesetzeskonforme Erbringung von Dienstleistungen als möglich an. Dies setzt voraus, dass sich sowohl Auftraggeber als auch Auftragnehmer vergegenwärtigen, was eine Dienstleistung ausmacht und dies ordentlich abbilden und dokumentieren. Hierzu haben wir unsere Mitarbeiter noch einmal geschult und auch Veranstaltungen mit unseren Kunden dazu organisiert. Nach unserer Einschätzung wird künftig der Bedarf an technischen Lösungsmöglichkeiten steigen, da dort eine Arbeitnehmerüberlassung faktisch bereits ausgeschlossen ist.

Securitas wird zunehmend auch in Sachen Technik als qualifizierter Anbieter wahrgenommen. Welche Strategie liegt dem zugrunde, wie wichtig ist Ihrer Meinung nach die Ergänzung durch Technik - und wie wird sich dies in der Zukunft auswirken?

Manfred Buhl: Das Angebot ganzheitlicher Sicherheitslösungen mit integrierter Sicherheitstechnik beruht auf der Zielsetzung, den objektiven und subjektiven Sicherheitsbedarf des Kunden zu verstehen und unser Leistungsangebot danach

auszurichten. Wir können damit vor allem mittelständische Kunden, die sich keine eigenen Sicherheitsfachkräfte leisten wollen oder können, konzeptionell beraten und die gemeinsam gebilligte Konzeption mit eigenen Ressourcen umsetzen. Das erhöht die Attraktivität von Securitas für Kunden und potentielle Kunden. Das stärkt auch die Kundenbindung und verspricht längere Vertragszeiten. Der Kunde bekommt auf diese Weise die effizienteste und langfristig kostengünstigste Lösung seiner Sicherheitsprobleme. Die Einbeziehung moderner Sicherheitstechnik in die Beratung, das Angebot und die Implementierung wird künftig für viele Mitarbeiter im Unternehmen eine höhere und technisch ausgerichtete Qualifizierung fordern. Das ist ein absoluter Schwerpunkt in unserer strategischen Ausrichtung - und dabei müssen wir natürlich unsere Führungskräfte ebenso wie auch alle Mitarbeiter mitnehmen.

Lassen Sie uns einmal in die Zukunft blicken: Welche bisher noch hoheitlichen Aufgaben könnten nach Ihrer Auffassung zusätzlich von qualifizierten privaten Sicherheitsdiensten übernommen werden?

Manfred Buhl: Ganz wichtig zunächst mal: Wir drängen uns hier auf keinen Fall auf! Stehen jedoch parat, wenn wir gebraucht werden. Ganz klar. Das Sicherheitsgewerbe kann und will die Polizei in keinem Funktionsbereich ersetzen, der hoheitliche Befugnisse und eine Qualifizierung voraussetzt, die die Polizei in mehrjähriger intensiver Ausbildung erwirbt. Die Beleihung von Sicherheitsunternehmen mit einzelnen Hoheitsbefugnissen ist zu Recht eng begrenzt. Vor allem darf das staatliche Gewaltmonopol nicht gebrochen werden. Aber es gibt von der Polizei wahrgenommene Tätigkeiten, die auch von nicht polizeilich ausgebildeten Kräften und ohne hoheitliche Befugnisse wirksam wahrgenommen werden können. Vor allem die Übernahme von Objektschutzfunktionen, für die Polizeibeamte überqualifiziert sind, könnte die Polizei wirksam entlasten, auch wenn sie auf die Lage beschränkt wird, in der aktuell keine konkrete Gefahr droht. Schon jetzt schützen kompetente Sicherheitsdienstleister Einrichtungen kritischer Infrastrukturen und gewährleisten deren ungestörtes Funktionieren. Ein weiterer Tätigkeitsbereich, in dem qualifizierte Sicherheitsdienstleister die Polizei entlasten und einen wichtigen Beitrag zur Kriminalitätsbekämpfung leisten könnten, wäre eine flächendeckende Beratung der Bürger zum Schutz ihres Eigentums und Vermögens, vor allem vor Wohnungseinbrüchen oder Cyber-Attacken. Eine bisher hoheitlich wahrgenommene Aufgabe ist die Begleitung von Schwertransporten, deren Durchführung von Sicherheitsdienstleistern in einigen Bundesländern derzeit getestet wird.

Sehen Sie zudem auch weitere Möglichkeiten für Sicherheitskooperationen zwischen Ländern oder Kommunen mit privaten Dienstleistern?

Manfred Buhl: Weitere Möglichkeiten einer verstärkten Sicherheitskooperation sehe ich einmal in der wirksamen täglichen Umsetzung der bundesweit vereinbarten nichtkommerziellen Sicherheitspartnerschaften. Vielen vereinbarten Sicherheitspartnerschaften muss dadurch „neues Leben eingehaucht“ werden, dass alle Mitarbeiter im Einsatz oder im Firmenfahrzeug auf dem Weg zu Einsätzen verdächtige Situationen auf den vorgesehenen Kommunikationskanälen sofort der Polizei melden, und dass sie von der Polizei in Öffentlichkeitsfahndungen eingebunden werden. Im kommunalen Bereich könnten Mitarbeiter von Sicherheitsdienstleistern entweder mit den Kräften des Ordnungsamtes gemischte Streifen bilden - das geht datenschutzrechtlich - oder eigene Streifengänge im Auftrag der Kommune durchführen. Sie sind allerdings auf die Funktionen des Beobachtens und Meldens beschränkt, wenn sie nicht mit den Mindestbefugnissen zur Personalienfeststellung und zur Erteilung von Platzverweisen beliehen werden.

Kleiner Schwenk zu Ihrer Arbeit als Verbandsverantwortlicher: Wie wird sich der Markt für Sicherheitsdienstleistungen aus der Sicht des Vizepräsidenten des BDSW in den nächsten Jahren entwickeln? Was stünde denn zum Beispiel auf Ihrer Wunschliste an den Gesetzgeber?

Manfred Buhl: Einige Einflussfaktoren werden den Markt für Sicherheitsdienstleistungen weiter verändern: Als Folge der zunehmenden Digitalisierung und Vernetzung der Wirtschaft und unserer gesamten Lebensverhältnisse werden Cyber-Attacken zunehmen, immer trickreicher und gefährlicher werden. Die Nachfrage nach intelligenter Software und Dienstleistungen zur IT-Sicherheit - insbesondere in der Entwicklungsphase der Industrie 4.0 - wird daher beständig wachsen. Der anhaltende islamistische Terrorismus wird nicht nur die Ressourcen der Polizei fordern, sondern auch mehr Präventivstreifen in Hausrechtsbereichen und verstärkte Kontrollen durch private Sicherheitsdienstleister erforderlich machen. Dies gilt insbesondere in öffentlichen Verkehrsbereichen, die als „weiche Ziele“ im Fokus terroristischer Angriffe liegen. Und die mittelständische Wirtschaft wird mehr als bisher die Nachfrage nach integrierten Sicherheitslösungen beleben. Dafür wird auf lange Sicht die Nachfrage nach dem Schutz von Flüchtlingseinrichtungen abnehmen. Auf der Angebotsseite wird entsprechend der demographischen Entwicklung das Defizit an Fachkräften steigen und deren nötige Qualifizierung für den Umgang mit Sicherheitstechnik zunehmen. Wenn ich drei Wünsche an den Staat und seine Gesetzgebung frei hätte, wären das: 1. Mehr staatliche Unterstützung zur stärkeren Berücksichtigung der Qualität in Vergabeverfahren, auch durch die Gesetzgebung. 2. Mehr Kontrolle und

Regulierung im Sicherheitsgewerbe, um „schwarze Schafe“ auszuschließen und 3. Wechsel aus dem Geschäftsbereich der Wirtschaftsministerien zu den Innenministerien des Bundes und der Länder. Das Sicherheitsgewerbe gehört zur Inneren Sicherheit!

Securitas Deutschland gehört zum international tätigen Konzern Securitas AB mit Hauptsitz im schwedischen Stockholm. Über die Grenzen Deutschlands hinaus gedacht: Welche Entwicklungen erwarten Sie in Europa und weltweit für die Sicherheitsbranche - und damit für Ihr Unternehmen?

Manfred Buhl: Die Sicherheitswirtschaft ist in einem rasanten Wandel, einem Paradigmenwechsel, in Deutschland und in nahezu allen anderen Märkten weltweit. Und Securitas führt die andauernde Transformation an, von einem an Mannstunden orientierten Wachschutz zu einem viel weiteren Spektrum von durch Technik unterstützten, vorausschauenden Sicherheitsdienstleistungen: sogenannten „Predictive Services“. Unsere Entwicklung basiert auf einer effizienten Kombination von Technologie, guten Mitarbeitern und deren Know-how. Dabei kombinieren wir Dienste vor Ort, mobile Interventionskräfte, Video-Fernüberwachung, Brandschutz und professionelles Risikomanagement. Unser Top-Management in Schweden erwartet, dass dieser Trend zu technisch unterstützten integrierten Sicherheitslösungen anhält und sich in bestimmten Ländern – wie zum Beispiel Deutschland – noch verstärken wird. Dabei verändert die Digitalisierung auch unsere Branche. Die sinkenden Kosten für Technik – Computer oder Kameras – sowie für die Datenübertragung und Datenverarbeitung werden diesen Trend unterstützen. Wer stehen bleibt und weiterhin nur Sicherheitsdienste mit wachen Sinnen seines Personals anbietet, wird das Nachsehen haben. Mit unserem ganzheitlichen Ansatz, inspiriert durch unsere neue Herangehensweise an große Projekte, haben wir jüngst erneut einen Weltkonzern als Kunden gewonnen.

Und um welchen Kunden handelt es sich dabei?

Manfred Buhl: Das Unternehmen Microsoft. Es wird jetzt weltweit mit Leistungen von Securitas geschützt.

Herr Buhl - wir danken für das Gespräch.

Kontaktieren

Securitas Holding GmbH

Potsdamer Str. 88

10785 Berlin

Germany

Telefon: +49 30 50 1000 0

Telefax: +49 30 50 1000 600