



## Intelligente Lösungen statt bloße Mannstunden

Heiner Jerofsky und Steffen Ebert im Gespräch mit Manfred Buhl

**GIT SICHERHEIT:** Herr Buhl, moderne Kommunikationsmittel sowie neueste mechanische und elektronische Sicherheitstechnik sind Bestandteil von zeitgemäßen Sicherheitslösungen. Das bedeutet für den Nutzer hohe Investitionen, Wartungsaufwand und viel technischen Sachverstand. Welche langfristigen wirtschaftlichen Lösungen können Sie Ihren Kunden dazu empfehlen?

**M. Buhl:** Das Dilemma des Marktes für Sicherheitsdienstleistungen besteht darin, dass Unternehmen und Verwaltungen, die einen Sicherheitsbedarf haben, teilweise ohne vertieftes Fachwissen eine nur bedingt bedarfsgerechte Sicherheitsplanung durchführen und dann lediglich eine bestimmte Anzahl an Mannstunden nachfragen. Viel sachgerechter und kostengünstiger kann es sein, wenn ein geeigneter Dienstleister als Sicherheitsexperte die Gefahrenanalyse und Sicherheitskonzeption erarbeitet und dann eine intelligente Lösung anbietet, statt als Personalmanager lediglich Mannstunden zu liefern. Als langfristig wirtschaftliche Lösung empfehle ich meinen Kunden, den Sicherheitsdienstleister, der sich auf seine Branche hin spezialisiert hat, mit einer professionellen Sicherheitsplanung zu beauftragen. Ich empfehle ihm ferner das Outsourcing aller notwendigen Sicherheitsfunktionen an einen Sicherheitsdienstleister, der kapitalkräftig genug ist, die mit der Wahrnehmung der Sicherheitsfunktionen verbundenen Investitionen in sicherheitstechnische Anlagen selbst zu übernehmen, diese zu

betreiben, zu warten und im Falle ihrer Innovationsbedürftigkeit zu modernisieren. Das ist langfristig die wirksamste und wirtschaftlichste Lösung.

Ihr Unternehmen propagiert sogenannte „Integrierte Sicherheitslösungen“ (ISL). Wie muss der Kunde sich das vorstellen, was ist neu daran und wie beurteilen Sie langfristig den wirtschaftlichen Mehrwert von ISL?

**M. Buhl:** Eine Integrierte Sicherheitslösung ist ein auf die individuellen Kundenbedürfnisse zugeschnittenes Sicherheitsprodukt, bestehend aus der Integration von vielfältigen personellen und technischen Dienstleistungen derart, dass der Dienstleister in einem vorgegebenen oder bekannten Kostenrahmen des Kunden sein Know-how einbringt und eine Sicherheitslösung vorschlägt, die in der Regel beiden oben angeführten Aspekten entspricht: Die Lösung führt zu einer Kosteneinsparung und gleichzeitig zu einer Qualitätserhöhung der Leistung. Neu daran ist, dass nicht der Kunde, sondern der Sicherheitsdienstleister die Systemlösung erarbeitet. Der wirtschaftliche Mehrwert besteht in der Investition des Sicherheitsdienstleisters, der die Technik auch betreibt und je nach Absprache dafür sorgt, dass die Anlage auf dem neuesten Stand der Technik bleibt.

Das Sicherheitsbedürfnis wächst seit Jahren in allen Branchen ebenso wie im öffentlichen Raum. Gleichzeitig werden, auch aus Kostengründen, viele Aufgaben

Das Wach- und Sicherheitsgewerbe trägt wesentlich mit dazu bei, dass Deutschland zu einem der sichersten Länder der Welt gehört. Jährlich rund 4 Mrd. € setzt die Branche laut dem Bundesverband Deutscher Wach- und Sicherheitsunternehmen e. V. (BDWS) und dem Essener Security-Beirat um. Der umsatzstärkste Bereich des Sicherheitsmarktes sind diesen Angaben zufolge mit circa 42% klassische Sicherheitsdienstleistungen. Wird diese Entwicklung anhalten? Wie verändert sich die Branche? Worauf sollten Kunden bei der Auswahl eines Sicherheitsdienstleisters Wert legen?

Dipl.-Verw. Heiner Jerofsky, Kriminalrat a. D. und Steffen Ebert, beide GIT SICHERHEIT, befragten dazu Manfred Buhl, CEO der SECURITAS Sicherheitsdienste und Vizepräsident des BDWS. Das Interview ist erschienen in GIT SICHERHEIT. Abdruck mit freundlicher Genehmigung der Autoren.

in den Betrieben und der öffentlichen Hand an private Sicherheitsdienste abgegeben. Zweifelsohne eine Herausforderung für das Gewerbe. Wie beurteilen Sie diese Entwicklung im Hinblick auf Imageverbesserung, Qualitätssteigerung und ein Mehr an Zuverlässigkeit?

**M. Buhl:** Jedenfalls im staatlichen und kommunalen Bereich sehe ich keine Tendenz zum Outsourcing von Sicherheitsaufgaben. Die Wahrnehmung dieser Aufgaben durch Sicherheitsdienstleister würde zwar die öffentlichen Haushalte entlasten, aber das Personalmanagement der Verwaltung und die Personalräte scheuen das Problem der Umsetzung des bisher mit diesen Aufgaben befassten Personals. Ein zunehmendes Outsourcing würde die Kompetenz und das Image des Sicherheitsgewerbes steigern.

Die Privatisierung hoheitlicher Aufgaben ist bisher nur unter sehr engen Rahmenbedingungen umgesetzt worden, obwohl sie seit Jahren lautstark propagiert wurde. Wo und in welchen Aufgabefeldern sehen Sie für Ihre Branche mehr Möglichkeiten zur Übernahme solcher Tätigkeiten?

**M. Buhl:** Ich sehe keine Tendenz zur Privatisierung hoheitlicher Aufgaben, auch wenn dies immer wieder behauptet wird. Im Übrigen bin ich mit dem Präsidenten des BKA, Jörg Ziercke, der Meinung, das Sicherheitsgewerbe sollte nicht auf die Privatisierung staatlicher Aufgaben schielen, sondern sich mehr um die Seriosität der Unternehmen und die Qualität der Dienstleistungen kümmern, das Verhältnis zu den Gewerkschaften sowie sein Image verbessern und die dafür erforderlichen Rahmenbedingungen vom Staat und der Politik einfordern. Die Voraussetzung für den Einstieg in das Gewerbe sollte verschärft werden und ebenso die Kontrolle der Einhaltung bestehender Vorschriften durch die Unternehmer.

Der Wettbewerbsdruck hat extrem zugenommen, und gleichzeitig haben kriminelle Machenschaften einzelner Dienstleister der gesamten Branche erheblich geschadet. Was kann nach Ihrer Auffassung getan werden, damit „schwarze Schafe“ erkannt werden und bei Ausschreibungen nicht grundsätzlich der Billigste den Zuschlag erhält?

**M. Buhl:** Der praktikabelste Weg für Firmen und Verwaltungen, die einen Sicherheitsbedarf haben, nicht auf schwarze Schafe und Dumpingpreise hereinzufallen, besteht darin, nicht einfach eine bestimmte Zahl an Mannstunden zu vergeben, sondern es den Sicherheitsdienstleistern zu überlassen, eine Systemlösung zu erarbeiten. An die Stelle des bisher zumeist auf externen Personaleinsatz beschränkten Blickwinkels muss der erweiterte Blickwinkel treten, der auch Sicherheitstechnik, bauliche Sicherheit, Organisation & Prozesse, Qualitätsstandards und Service Level Agreements umfasst. Insgesamt sollte sich der Kunde bei der Ausschreibung an das vom Sicherheitsgewerbe entwickelte Bestbieterhandbuch und an die DIN-Norm 77200 halten und Nebenangebote zulassen.

Welche Meinung haben Sie zum Mindestlohn für die Sicherheitsindustrie, und was ändert sich für die deutschen Wach- und Sicherheitsunternehmen, wenn ab dem Jahr 2009 die europäische Dienstleistungsrichtlinie gilt?

**M. Buhl:** Wir brauchen den Mindestlohn für das Sicherheitsgewerbe, und wir brauchen die stufenweise Anpassung der Lohnstruktur bis zum Wegfall der Einschränkung der Europäischen Dienstleistungsrichtlinie. Wir sollten erreichen, dass das Sicherheitsgewerbe bis 2008 in das Entsendegesetz aufgenommen wird. Andernfalls droht mit dem Inkrafttreten der Dienstleistungsrichtlinie ein erheblicher Verlust an Arbeitsplätzen für einheimische Beschäftigte.

Welchen Stellenwert haben Auswahl, Aus- und Weiterbildung des Personals auf das Image der Branche und wie kann man erreichen, dass sich potentielle Kunden nur für „saubere Anbieter“ entscheiden?

**M. Buhl:** Eine sorgfältige Personalauswahl ebenso wie eine Aus- und Weiterbildung, die den Anforderungen der be-

ruflichen Tätigkeit entspricht, bilden die Voraussetzung für ein leistungsfähiges und zuverlässiges Sicherheitsgewerbe, das den komplexen Sicherheitsanforderungen der Wirtschaft angesichts der vielfältigen Bedrohungsphänomene gerecht wird. Wie potentielle Kunden es vermeiden können, auf „unsaubere Anbieter“ hereinzufallen, habe ich schon ausgeführt. Sie sollten vor allem auch nicht darauf verzichten, die Einhaltung der vertraglich vereinbarten Leistungselemente zu kontrollieren und einzufordern. Und sie sollten begreifen, dass wirksame und zuverlässige Sicherheit nicht zum Nulltarif zu haben ist.

Allein die Mitgliedschaft im BDWS ist wohl leider noch kein ausreichendes Qualitätsmerkmal, mit dem ein Nichtfachmann von der Qualität eines Dienstleisters überzeugt werden kann. Sie sind auch Vizepräsident des BDWS. Was kann der Bundesverband zur Lösung der Probleme von solchen Mitgliedsfirmen beitragen, die personell qualitativ und technisch nicht so aufgestellt sind, wie es der Firmenprospekt vielleicht suggeriert?

**M. Buhl:** Der BDWS sieht in der Steigerung der Leistungsfähigkeit seiner Mitglieder einen Schwerpunkt seiner Aufgaben. Dies geschieht auf vielfältige Weise. Der BDWS fördert die Aus- und Weiterbildung im Sicherheitsgewerbe, etwa durch die Herausgabe von Arbeitsmaterialien, die die Deutsche Sicherheitsakademie entwickelt hat und durch die Tätigkeit seines Fachausschusses Ausbildung. Und der Bundesverband hat einen „BDWS-Bildungspass“ für Mitarbeiter/innen im Wach- und Sicherheitsgewerbe erarbeitet, mit dem Arbeitgeber und Kunden jederzeit das Qualifikationsniveau des einzelnen Mitarbeiters nachvollziehen können. Der Bundesverband steht seinen Mitgliedern jederzeit beratend zur Verfügung und er erwägt, ein Zertifizierungsverfahren als Gütesiegel für zertifizierte Mitgliedsfirmen einzuführen.

Glauben Sie langfristig an eine messbare Qualitätssteigerung im Sicherheitsmarkt?

**M. Buhl:** Ich sehe gute Chancen für einen langfristigen Anstieg der Leistungsfähigkeit des Sicherheitsgewerbes. Dieser Optimismus gründet sich zum einen auf eine konsequente Fortsetzung der vor einigen Jahren begonnenen Qualifizierungsoffensive des Sicherheitsgewerbes, die vor allem in der Einführung des Ausbildungsberufs Fachkraft für Schutz und Sicherheit und in dem Angebot mehrerer Fachhochschulen zur Aus- und Weiterbildung des Managements im Gewerbe Ausdruck findet. Zum anderen wird die Kompetenz des Sicherheitsgewerbes langfristig durch eine verstärkte Branchenspezialisierung, durch die Entwicklung weg vom Angebot bloßer Mannstunden hin zum Angebot komplexer Sicherheitslösungen einschließlich moderner und intelligenter Sicherheitstechnik erheblich wachsen.

Sie stehen einem maßgeblichen Akteur im M&A-Betrieb vor – welche weiteren Mergers & Akquisitions, Firmenfusionen und –übernahmen prognostizieren Sie? Welche Rolle wird Ihr Unternehmen dabei spielen?

**M. Buhl:** Geprüft werden „Nischen-Akquisitionen“. Der Konzern Securitas Group wird aber in den nächsten Jahren in den Sicherheitsmärkten China, Indien und Südamerika eine stärkere Präsenz zeigen.

Herr Buhl, wir danken herzlich für das Gespräch. ●



**Arbeitsmaterialien aktuell**

**NEU – NEU – NEU – NEU  
BDWS-Dienstanweisung  
gültig ab 1.1.2008**

Titel	BDWS-/BDGW-Mitglieder	Staffel /PE	Nichtmitglieder
<b>Allgemeine Geschäftsbedingungen</b>			
• für das Deutsche Wach- und Sicherheitsgewerbe gültig ab 15.01.2003	19,00 1-50 Ex.	100 Ex.	- 78,00
• für den deutschen Geld- und Werttransport gültig ab 01.05.2002	19,00 1-50 Ex.	100 Ex.	- 78,00
Arbeitsverträge für Wachleute (BDWS/BDGW) Stand 01.07.2004	15,00 28,00	50 Ex. 100 Ex.	36,00
Betriebsaushang „Hände weg vom Alkohol im Dienst“	9,00	5 Ex.	23,00
Brosch. „Ihre Werte in sicheren Händen“ (BDGW)	11,00	20 Ex.	16,00
Brosch. „Das Betriebsverfassungsgesetz“ Praxisbezogene Erläuterung und vollständige Textausgabe inkl. Wahlordnung von Rainer Huke, 9. Aufl., Mai 2006, Hrg. BDA, 209 Seiten, 1. Aufl., April 2005, 94 Seiten	10,90	1 Ex.	12,90
Brosch. „Das neue Berufsbildungsgesetz“ Die Novellierung aus Sicht der Arbeitgeber, von Dorn/Nackmayr, 1. Aufl., April 2005, 94 Seiten	10,00	1 Ex.	14,00
Brosch. „Die Vergabe öffentlicher Aufträge bei Sicherheitsdienstleistungen“ von RA Andreas Paulick (u.a.), DIHK, Mai 2004	5,10 41,00	1 Ex. 10 Ex.	-
Brosch. „Geprüfte Schutz- und Sicherheitskraft“ Rahmenplan mit Lernzielen, DIHK, Stand August 2005	13,50	1 Ex.	15,50
Broschüre BDGW Sicherheitsstandard, gültig ab 1.5.2007	27,50	10 Ex.	60,50
Vorschriftensammlung: Satzung i. F. v. 8.5.2007, Sicherheitsvorschriften l.d.F. v. 8.5.2007 m. Checklisten 1 u. 2 u. Prüfbestätig. 1 u. 2 (Muster) 1. Aufl. 9/2007	123,75 233,75	50 Ex. 100 Ex.	261,25 434,70
Buch „Unternehmenshandbuch WACH- UND SICHERHEITSGEWERBE“ 1. Auflage 2004	76,00	1 Ex.	76,00
Dienstanweisung	29,50	10 Ex.	36,00
• für Mitarbeiter/innen im Wach- und Sicherheitsgewerbe mit Gesetzestexten	112,00 185,50	50 Ex. 100 Ex.	152,00 262,00
• für Beschäftigte im Geld- und Wertdienst mit Gesetzestexten (72 Seiten) 5., völlig neu bearbeitete Auflage 2004	29,50 135,00 240,00	10 Ex. 50 Ex. 100 Ex.	36,00 165,00 293,00
DIN 77200 Anforderungen an Sicherungsdienstleistungen			- in Überarbeitung -
Fahndungsblatt „Raubüberfall“	6,00	10 Ex.	18,00
Formularsammlung „Formulare und Hinweise zu Anbahnung bis Beendigung von Arbeitsverhältnissen“ von Rechtsanwältin Cornelia Okpara, ca. 60 Seiten, Stand 01.01.2005			
nur Ordner	29,00	1 Ex.	-
Ordner inkl. CD-ROM	34,00	1 Ex.	-
CD-ROM (NUR Mustertexte)	11,50	1 Ex.	-
Informationsmappe für Existenzgründer im Wach- und Sicherheitsgewerbe Stand 1. Juli 2006	59,75	1 Ex.	59,75
Informationspaket für Auftraggeber „Hilfe bei Ausschreibung/Erteilung eines Auftrages an ein Wach- und Sicherheitsunternehmen“		1 Ex.	36,00
Inhalt: Broschüre DIN 77200, Broschüre Vergabe öffentlicher Aufträge bei Sicherheitsdienstleistungen, Bestbieterbroschüre, Kalkulationsschema, Liste Tarifverträge, Übersichtsliste Mantel- u. Lohntarifverträge (bundesweit)			
Personalbogen	9,00	20 Ex.	-
• für Sicherheitsmitarbeiter (BDWS)	16,00 28,00	50 Ex. 100 Ex.	36,00 -
Stand: 01.03.2001			
• für Geld- und Wertdienste (BDGW)	16,00 28,00	50 Ex. 100 Ex.	36,00 -
Stand: 01.06.2001			

Lieferung gegen Rechnung. Preise netto zzgl. Porto / Verpackung und ges. MwSt.  
Bei nicht identischer Liefer- und Rechnungsanschrift erheben wir eine Pauschale von 3,00 €. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir Bestellungen nicht gesondert bestätigen.

<b>Bestelladresse:</b>	<b>Rechnungsadresse</b>	<b>Lieferanschrift</b>
DSA GmbH	.....	.....
Postfach 12 01	.....	.....
61282 Bad Homburg	.....	.....
.....	.....	.....

Bestelldatum                      rechtsverbindliche Unterschrift                      Name in Druckbuchstaben

Unser Bestell-Service: Informationen unter [www.bdws.de/Angebote/Druckschriften](http://www.bdws.de/Angebote/Druckschriften)  
Per E-Mail an [dsa@bdws.de](mailto:dsa@bdws.de) oder kopiert einsenden/faxen an +49 (0) 6172 458580.