

BDWS



Qualifizierung der Auftraggeber: Was kann das Sicherheitsgewerbe tun?

Manfred Buhl, Vizepräsident BDWS



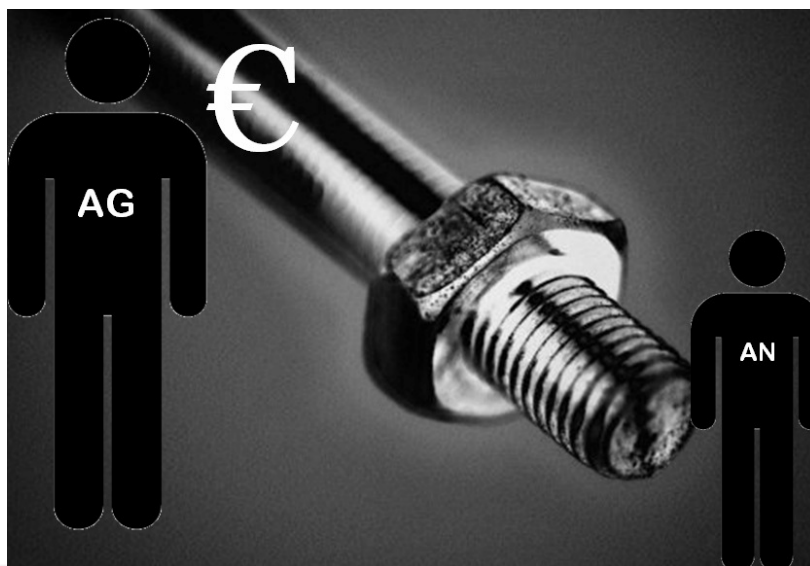
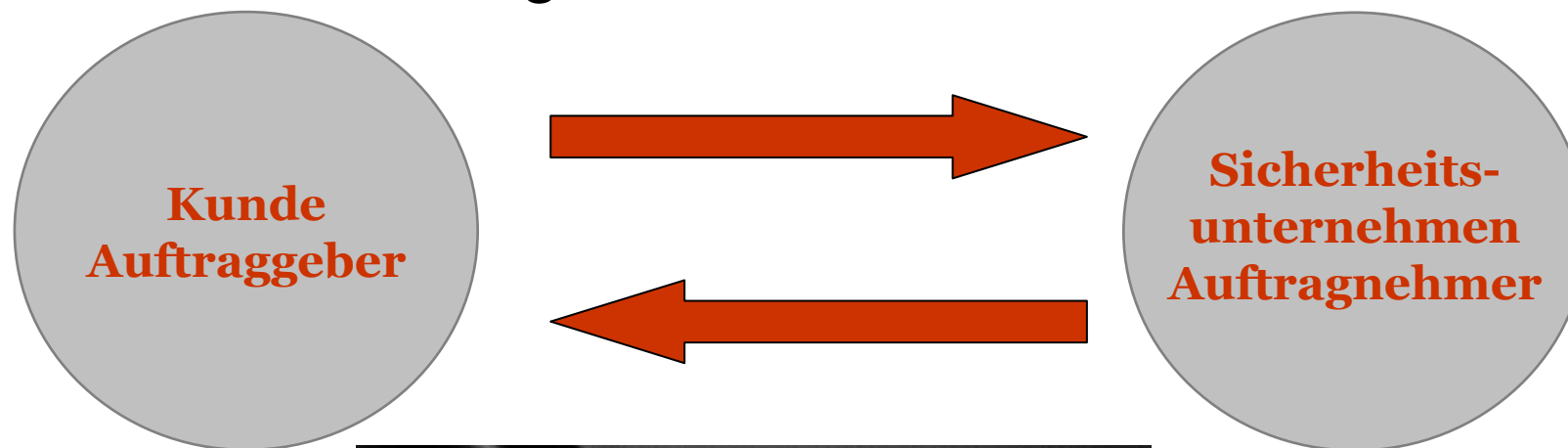


Einflußfaktoren auf die Security-Umwelt





Wechselbeziehung zwischen...



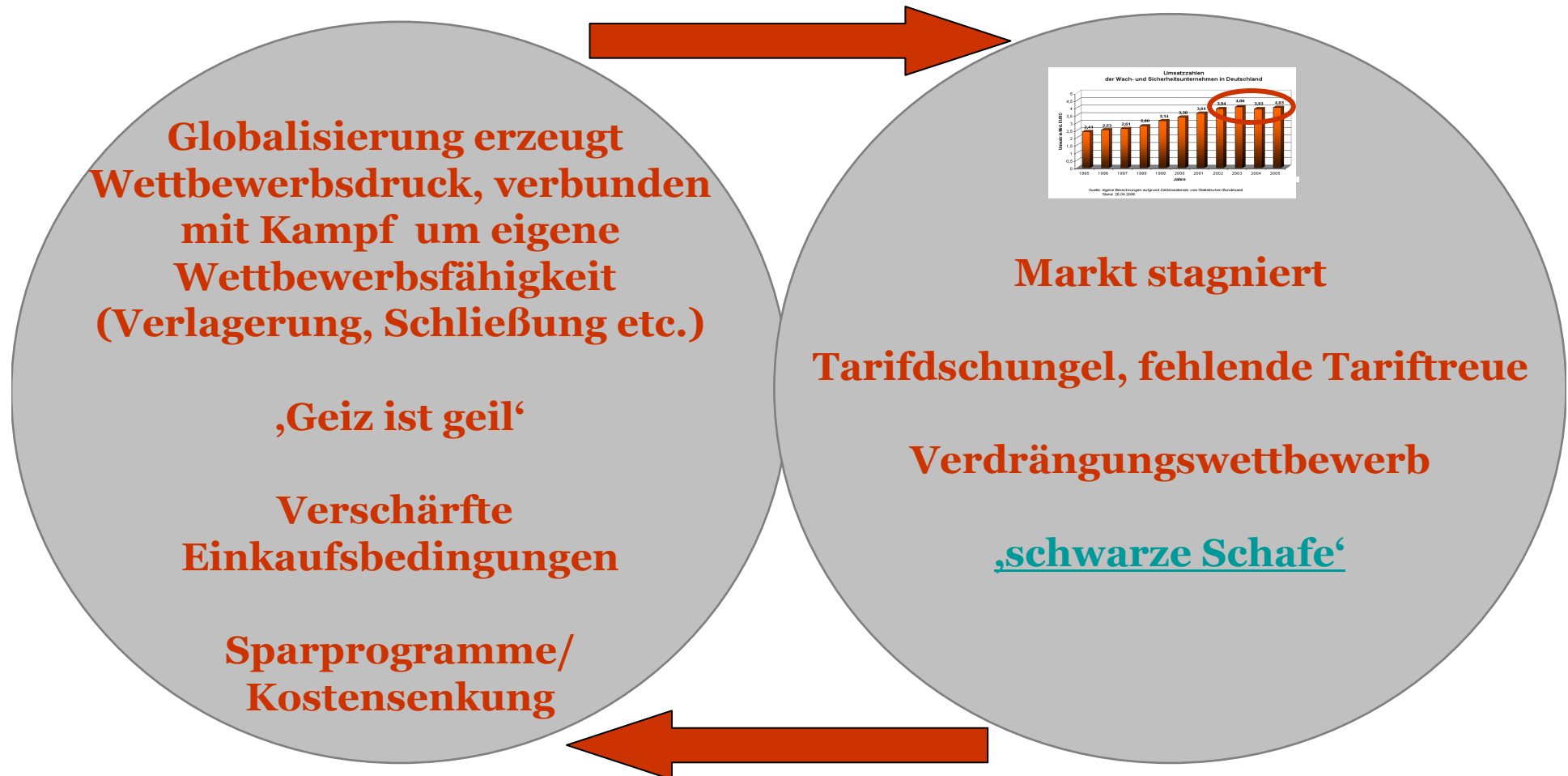
ist stark belastet...

Wie ist es dazu
gekommen?



Auftraggeber

Auftragnehmer



Beispiel Verdienstabrechnung

Tag	Lohnart	St	SV	bez. Std.	%	Lohnsatz	Euro, Cent
0320	Nachtzuschlag 25%	FR	F BW16	55,00	25,00	0,91	50,05
0325	Nachtzuschlag 40%	FR	F BW16	36,00	40,00	1,46	52,56
0335	Sonntagszuschlag 50%	FR	F BW16	24,00	50,00	1,83	43,92
0340	Feiertagszuschlag 100%	FR	F BW16	30,00	100,00	3,65	109,50
0221	Zeitlohn	LB	L BW16	75,00		3,65	273,75
0221	Zeitlohn	LB	L BW16	164,00		3,65	598,60
0221	Zeitlohn	LB	L BW16	28,00		3,65	102,20

Lohnsteuerjahresausgleich nicht durchgeführt
Steuerklasse 6

MONATSWERTE					
Gesamtentgelt :	1.230,58	Gesamtbrutto :	1.230,58		
Steuerbrutto :	974,55	Lohnsteuer :	215,16	Kirchensteuer :	
		SolZ :	11,83		
KV/PV-Brutto :	974,55	KV-Beitrag :	72,60	PV-Beitrag :	8,28
BV-Brutto :	974,55	BV-Beitrag :	95,02	AV-Beitrag :	31,67

NETTOVERDIENST

DOHP AG-Leist. Doppelte Haushaltsf.

796,02

9441 Kosten Arbeitsbekleidung

478,00

31,20-

BDWS



Der Ausweg aus dem Dilemma

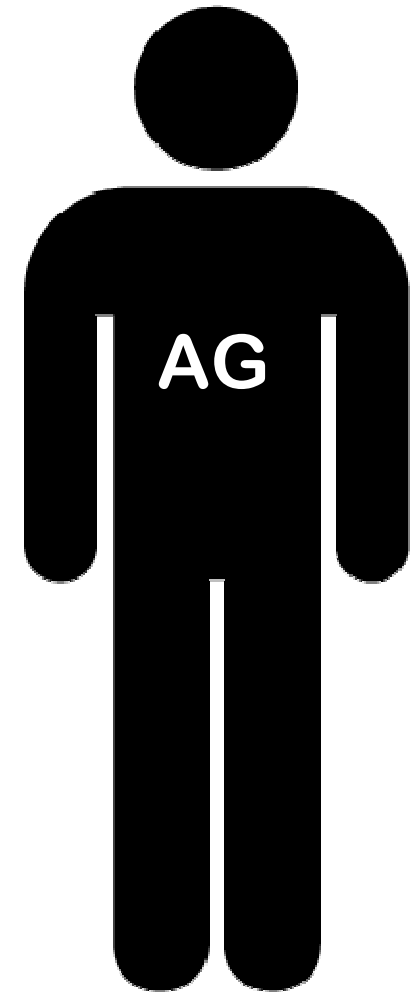


Grundwiderspruch in der Beziehung

Die Frage nach dem Kerngeschäft Sicherheit

1. Auftraggeber

- Hat eigentlich kein Kerngeschäft Sicherheit, sondern eigenes Kerngeschäft, z. B. Chemische Industrie = Produktion oder Universität = Lehre & Forschung!
- Definiert dennoch dem Auftragnehmer minutiös und sehr detailliert Sicherheitsdienstleistungen
- Bindung von Ressourcen und Investment außerhalb seines Kerngeschäftes
- Perfektioniert den Einkauf von Sicherheitsdienstleistungen zum „Schraubenkauf“

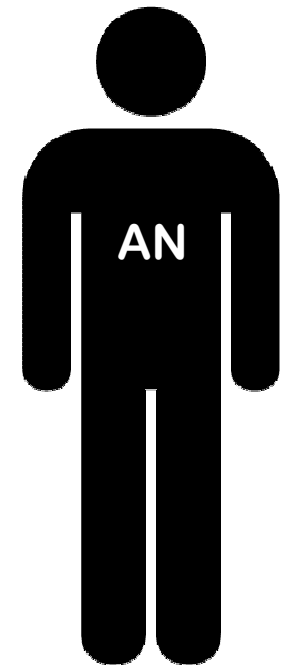


Grundwiderspruch in der Beziehung

Die Frage nach dem Kerngeschäft Sicherheit

2. Auftragnehmer

- Sollte eigentlich Sicherheit als Kerngeschäft/Kernkompetenz haben!
- Macht dennoch nur das, was Kunde detailliert vorgibt
- Grundübel in der Beziehung: verkauft nur Mann-Stunden
- Investiert kaum in sein eigentliches Kerngeschäft
- In Wirklichkeit Spezialist im Personalmanagement von Sicherheitsmitarbeitern
- Besitzt keine Ressourcen für die Lösungsentwicklung am Kunden, aber auch kaum Möglichkeiten, sich an dieser zu beteiligen





„Hausaufgaben“

1. Auftragnehmer

- **Kernkompetenz Sicherheit für sich beanspruchen!**
- Weg vom Mann-Stunden-Lieferanten hin zum Lösungsanbieter
- Kundenbedürfnisse analysieren, maßgeschneiderte Lösungen durch Verbindung Manpower, Technik, Service und Investment
- Qualität der Dienstleistung erhöhen
- Ausreichende Bezahlung
- Stärkere Einflussnahme auf Politik zur Verbesserung der Rahmenbedingungen





„Hausaufgaben“

2. Auftraggeber

- **Zulassung von Nebenangeboten!**
- Lösung des Sicherheitsproblems als „Ideenwettbewerb“ ausschreiben, damit Förderung von Innovationsprozessen
- Investitionen für Sicherheitstechnik/-anlagen durch Auftragnehmer realisieren lassen
- Anwendung des „Handbuches zur Vergabe von Aufträgen an Wach- und Sicherheitsdienste“
- Präqualifizierungsverfahren einrichten
- Unternehmen besuchen
- Kontrolle der Einhaltung von Tarifverträgen, Nachkalkulation zur Vermeidung von Sozialbetrug



BDWS



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

