

Das ökonomisch vorteilhafteste Angebot von Sicherheitsdienstleistungen

Dr. Stephan Landrock
Ehrenpräsident CoESS
Berlin 19. April 2007

Provozierende Frage:

Schafft die Auftragsvergabe an
Sicherheitsunternehmen ein
Sicherheitsrisiko?

Antwort:

Kann sein – muss aber nicht sein!

Themengliederung

1. Ausgangssituation heute
2. Auftragsvergaben bestimmen die Markt-Entwicklung
3. Auftragsvergaben wirken qualitätssenkend
4. Auswirkungen der Preis-Konkurrenz
5. Moral zum Schlechteren siegt

Themengliederung

6. Bessere Vergabe-Verfahren gefordert
7. Problem-Lösung bereits gefunden
8. Österreichische Erfahrungen
mit dem Lösungs-Modell
9. Österreich – Deutschland vergleichbar?
10. Herausforderungen der Zukunft –
Was tun? Denkanstöße

1. Ausgangssituation heute

- Wachsendes Bedürfnis nach Sicherheit
- Sicherheitsbedürfnisse arbeitsteilig abgedeckt
- Neue Aufgaben erfordern höhere Qualität im Sicherheitsgewerbe
- Bewachungsgewerbe entwickelt sich zum Sicherheitsgewerbe

2. Die Auftragsvergaben
bestimmen
die Markt-Entwicklung
im Sicherheitsgewerbe

3. Die Art der Ausschreibungen
und
die Billigstbieter-Vergaben
wirken qualitätssenkend

4. Auswirkungen der Preis-Konkurrenz

Preis-Konkurrenz über
Kostenoptimierung hinaus
schadet
Auftragnehmer und Auftraggeber

4. Negative Auswirkungen der Preiskonkurrenz

...beim Auftragnehmer

- Mit Lohn-Dumping wird Billig- Personal rekrutiert
- Demotivierte Mitarbeiter und frustriertes Mittel-Management wirken in der Auftragsorganisation
- Ausbildung und Kontrolle wird vernachlässigt
- Statt Kunden-Service erfolgt Claim-Management
- Unternehmen arbeiten unprofitabel

4. Negative Auswirkungen der Preiskonkurrenz

...beim Auftraggeber

- Frustrierte Lieferanten, deren Focus Margen-Verbesserung statt Service-Qualität ist
- Schlechte Leistungen werden geliefert
- statt Geschäftspartnern werden gequälte Intimfeinde bezahlt
- Resultat: Erhöhtes Sicherheitsrisiko
- Risiko- und Korrekturkosten übersteigen den Einkaufsgewinn

5. Die Moral zum Schlechteren siegt!

...in Extremfällen werden Skandale wie im deutschen Geldtransport-Gewerbe sichtbar

- Bestechung von Einkäufern
- Verschwundene Kundengelder
- Firmenkonkurse
- Sicherheits-Manager hinter Gittern

Erfahrung:

Selbstreinigungskraft des Marktes ist nicht ausreichend

6. Bessere Vergabe-Verfahren sind gefordert!

Ziel:

Das ökonomisch vorteilhafteste Angebot

- Gesicherte Qualität – zertifiziert, auditiert?
- Seriöser und leistungsfähiger Zulieferpartner gesucht
- Transparente Entscheidungen
- EU-rechtskonforme Vergabe-Verfahren

7. Problemlösung ist bereits gefunden!

CoESS und UNI EUROPA
Ausschreibungsmodell
mit Bestbieter-Ermittlung

Memorandum vom 10. Juni 1999

Sicherheitskonferenz in Berlin

8. Österreichische Erfahrungen mit dem EU-Lösungsmodell: Positiv!!

- Im Mai 2000 mit Förderung der GD V der EU-Kommission Promotion und Implementierung gestartet
- VSÖ und Beraterfirmen empfahlen das Ausschreibungsverfahren

Positive Resultate in großen öffentlichen Ausschreibungen

- BBG: Gerichts-Sicherheitskontrollen
- US-Botschaft: Bewachung
- Verkehrskontrolle und Parkraumüberwachung in Linz, Graz, Innsbruck, Salzburg, etc.
- Mautaufsichtsdienst auf Autobahnen – ASFINAG
- Bewachung Großkrankenhaus AKH, Wien
- Airport-Sicherheitskontrollen in Wien, Schwechat

VSÖ – die treibende Kraft für Qualitäts-Promotion

- Personal-Ausbildung lückenlos etabliert
- Zertifizierung der Firmen und jährliche Audits
- Promotion für das CoESS-UNI EUROPA Ausschreibungs-Modell
- VSÖ-Mitgliedsfirmen informieren Kunden und Medien

9. Österreich – Deutschland vergleichbar?

- Marktgröße ca. 1:20
- Gesetzliche Regelungen – Lizenzierung
- Sozialdialog – KV allgemeinverbindlich
- Markt-Segmentierung
- Kunden-Loyalität

10. Zukunfts-Herausforderung: EU-Ostöffnung Fairer Wettbewerb

- EU-Dienstleistungs-Richtlinie mit Ausnahme-Regelung
- Harmonisierungs-Tendenzen im EU-Binnenmarkt
- Unfaire Konkurrenz mit Sozial-Engeneering, Subventions-Betrug und Schwarzmarkt-Beschäftigung

Was tun?

- Eliminierung der „schwarzen Schafe“
- Überlebensfähige Marktstrukturen entwickeln
- Mehr Qualitäts- und Servicedenken statt Preisdumping

Denkanstöße

- Die Zeit ist reif für neues Qualitätsdenken
- Mehr Begeisterung für Mitarbeiter und Kunden!
- Positives Denken schafft „Winner“!

Zum Abschluss

„Gretchen“-Frage an Sie:

Wer wagt es, in Deutschland künftig als
konsequenter Qualitäts-Champion
anzutreten?

Der Lohn ist sicher:

Die Marktführerschaft in Deutschland!