

## Sicher keine Sicherheitsmängel

*Sie schließen Fenster und Türen, schalten Geräte ab und Lichter aus. Sie bewachen Pforten oder begleiten Besucher, geben Auskünfte am Empfang oder übernehmen Botendienste. Wie vielseitig Sicherheitskräfte sein müssen, bestimmt der Kunde und davon hängt der Preis ab.*

Das Sicherheitsgewerbe erwirtschaftet mit rund 4.000 Anbietern in Deutschland knapp acht Milliarden Euro Umsatz. Rund ein Fünftel geben öffentliche Einrichtungen von Behörden über Museen bis zu Universitäten in Auftrag. Ein weiteres Fünftel teilen sich Industrie und Banken. Neben dem Objekt- oder Veranstaltungsschutz reicht die Angebotspalette bis an den Empfang und über Logistik-, Reparatur- oder Wartungsaufgaben tief in die Prozesse der Unternehmen. Es ist ein personalintensives Geschäft. Der Hebel für Kostenoptimierungen ist die passende Qualifikation. Je nach Aufgabe kommen nach § 34a der Gewerbeordnung IHK-geprüfte Mitarbeiter, Fachkräfte oder Meister für Schutz und Sicherheit zum Einsatz. Das Verhältnis von Qualität und Preis richtet sich nach der individuellen Bedrohungslage oder Sicherheitsschwerpunkten. Wer das nicht richtig einschätzt verschwendet bares Geld.

„Obwohl Unternehmen häufig latent unzufrieden mit der Qualität des Sicherheitsdienstes sind, schreiben sie nicht neu aus“, beobachtet Rainer Barz, Experte für Facility Management bei Facility Expert.



Die Gründe dafür sieht er vor allem in der Scheu vor aufwändigen Ausschreibungen im unübersichtlichen Markt der wenigen großen und zahlreichen kleinen Anbieter. Die Folge ist eine hohe Toleranzschwelle gegenüber mangelhaftem Auftreten des Sicherheitspersonals, lückenhaft erbrachter Leistungen bis hin zu schlampiger Dokumentation. „Abgesehen von öffentlichen Auftraggebern, die alle fünf Jahre ausschreiben müssen, halten viele Unternehmen ihrem Sicherheitsdienst seit Jahren die Treue“, sagt Barz. „Sie prüfen weder das Preis-

Leistungsverhältnis noch die Marktkonformität der Preise. Dabei könnten diese Firmen lohnenswerte Kosteneinsparungen erzielen.“

Für Auftraggeber, die den Sicherheitsdienst als Aushängeschild des Unternehmens verstehen, Sicherheitslücken schließen oder guten Kundenservice bieten möchten, vereinfacht eine exakte Leistungsbeschreibung den Weg zum neuen Vertrag. Im Idealfall bindet der Einkauf Immobilienmanagement, Hausverwaltung oder Abteilungsleiter von Anfang an ein. Sie kennen die operativen Abläufe und stellen sicher, dass alle Daten zu Ort, Umfang und erforderlicher Qualifikation genau erfasst werden können. Facility Expert strukturiert diese Daten mit ausgereiften Instrumenten zu einer Kalkulationsbasis. Danach berechnen alle Dienstleister mit festen Vorgaben nach exakt definierten Parametern wie Zeit, Qualifikation oder Ausstattung einen vergleichbaren Preis. Das verhindert ein Angebots-Wirrwarr aus Mischkalkulationspauschalen oder Grundpreis plus Wochenend- und Nachtzuschlag zum Selberrechnen und erspart den Vergleich von Äpfeln mit Birnen.

„Nur mit dieser Transparenz lässt sich die Spreu vom Weizen trennen“, sagt Barz. Mit seinem Wissen aus über zehn Jahren Projekterfahrung sieht er versteckte Kosten oder Dumping-Angebote auf den ersten Blick. Weil er weiß, welche Leistungen im Markt Standard sind, sorgt er zum Beispiel dafür, dass elektronische Wächterkontrollsysteme oder Wachbücher für Pfortendienste kostenfreier Bestandteil des Angebots sind. Seine Hauptaufgabe ist es, gerade bei öffentlichen Ausschreibungen, den Prozess zu steuern. Dabei übernimmt er die Rolle des Mittlers zwischen Auftraggeber und Dienstleister und stellt damit sicher, dass sich Qualität und Preis die Waage halten oder Ausschreibungen nach VOL nicht vor der Vergabekammer landen.

Gehen Sie auf Nummer sicher und überprüfen Sie Ihren Sicherheitsdienst!