



Private Sicherheitsdienstleistungsunternehmen: Gestiegen ist der Bedarf an Risikoanalysen.

# Sicherheitsmarkt der Zukunft

**Weltweit gibt es ein erhöhtes Sicherheitsbedürfnis in allen gesellschaftlichen Bereichen. Der Umsatz der Sicherheitsdienstleister beträgt jährlich 90 Milliarden Euro.**

Der weltweite Sicherheitskonzern „Securitas“ analysierte in einer Marktstudie den „Sicherheitsmarkt der Zukunft“. Befragt wurden Manager von 18 Unternehmen in sieben Ländern. Weltweit gibt es nach Ansicht der Befragten ein erhöhtes Sicherheitsbedürfnis in allen gesellschaftlichen Bereichen. Das erfordert spezifische und individuelle Lösungen. Der geschätzte Umsatz in den verschiedenen Sicherheitsbereichen beträgt derzeit weltweit rund 90 Mrd. Euro. 70 Prozent davon werden in Nordamerika und Europa erarbeitet, die jährlichen Wachstumsraten liegen bei rund 8 Prozent. Auf den Märkten in Asien, Südamerika und Afrika entwickelt sich das Wachstum sogar zweistellig. 2015 werden diese Märkte bereits 35 Prozent des Weltmarkts ausmachen.

Das Thema Sicherheit gewinnt innerhalb der Unternehmen an Bedeutung. Die Konzentration auf wenige große Produktionszentren, durchgeplante und optimierte Produktionsabläufe und der Transport hochwertiger Teile und Produkte über

weite Strecken bringen neue Sicherheitsrisiken für die Unternehmen mit sich. Gestiegen ist daher der Bedarf an Risikoanalysen, die mögliche Betriebsunterbrechungen und -ausfälle bewerten, Vermeidungsstrategien entwickeln und die entstehenden Kosten vergleichen.

„Sicherheitsrisiken werden laut Studie zunehmend als Kostenfaktor wahrgenommen und zwar nicht nur von den Unternehmen selbst, sondern auch von den Versicherungen“, erläutert *Securitas-Österreich*-Geschäftsführer Mag. Martin Wiesinger: „Sicherheitsmaßnahmen



**Securitas-Österreich-Geschäftsführer Martin Wiesinger: „Die Kunden erwarten sich zunehmend flexible Lösungsansätze.“**

werden immer häufiger zur Bedingung für den Abschluss von Unternehmensversicherungen gemacht.“

**Investitionen in die Sicherheit** bringen in der öffentlichen Meinung Imagegewinn, fehlende Sicherheitsmaßnahmen können auch starke Marken schädigen. Je höher die Anforderungen, desto eher erfolgt Outsourcing. Die erforderliche Spezialisierung einer eigenen Abteilung kommt Unternehmen meist zu teuer, der Zukauf garantiert nicht nur höhere Qualität, sondern ist auch ökonomisch sinnvoll. Umfassende Sicherheitslösungen kombinieren üblicherweise einen Mitarbeiterstab und Sicherheitstechnologien in verschiedenen Varianten. Je höher die regionalen Arbeitskosten, desto größer ist das Interesse der Kunden an technischen Lösungen. Auch Unternehmen in Billiglohn-Ländern zeigen verstärkt Interesse an Sicherheits-Hightech.

Der Bedarf der Kunden ändert sich laut Studie deutlich. „Die Kunden erwarten sich zunehmend flexible Lösungsansätze. Ideen und Lö-

sungsvorschläge aus der Retorte sind nicht mehr gefragt. Der Kunde der Zukunft will verstärkt mitreden und mitgestalten“, betont Martin Wiesinger. Gefordert sind maßgeschneiderte Modelle, die ein tiefes Verständnis für die Anforderungen des Kunden in einem sich ständig wechselnden Umfeld zeigen. Das umfasst branchenspezifisches Know-how und generelles Verständnis von unternehmensinternen Abläufen und Bedürfnissen.

**Privatisierung.** Der öffentliche Sektor lagert weiterhin Sicherheitsdienstleistungen aus. Knappe Budgets treffen auf die gestiegenen Sicherheitserwartungen der Bevölkerung. Risiken und Bedrohungen werden verstärkt wahrgenommen. Private Dienstleister füllen zunehmend die entstandene Lücke aus. Dennoch gibt es in vielen Ländern Widerstände gegen eine Verlagerung zu privaten Sicherheitsdienstleistern. Für den öffentlichen Sektor gilt, dass ein gewisser gesellschaftlicher Konsens zur Auslagerung von Sicherheitsdienstleistungen bestehen muss.