



Foto: Janus Technical Security Equipment GmbH

Dienstleister wie Securitytec Rentals geben klein- und mittelständischen Unternehmen die Möglichkeit, Sicherheitstechnik in Ihren Leistungsbestand aufzunehmen, ohne selbst vor Investitionshürden zu stehen.

Videoschutz als Mietmodell

Wie mittelständische Sicherheitsdienste Videosicherheitstechnik ohne hohe Investitionen flexibel anbieten können.

PHILIPP KIRAJ

Der Markt für Sicherheitstechnik wächst und Kameratürme sowie andere Anlagen für Videoüberwachung und Alarmaufschaltung sind gefragter denn je. Das Problem für viele mittelständische Sicherheitsdienste ist: Wer der steigenden Nachfrage gerecht werden will, muss selbst tief in die Tasche greifen. Ein Berliner Unternehmen möchte diese Hürde senken und mittelständische Unternehmen stattdessen mit Flexibilität fördern.

Grundsätzlich ist diese erhöhte Nachfrage nach Sicherheit ein positives Signal. Laut BDSW stieg der Gesamtumsatz der Sicherheitswirtschaft auf 9,8 Milliarden Euro an. Dennoch lohnt sich ein genauere Blick auf die Datenlage: Getragen wird die erhöhte Nachfrage im Sicherheitsgewerbe unter anderem von der Konjunktur elektronischer Sicherheitstechnik. Laut Erhebung

des Bundesverbands Sicherheitstechnik e.V. (BHE) betrug 2021 der Umsatz damit eine Rekordhöhe von 4,9 Milliarden Euro und stieg in einem Jahr um 4,5 Prozent an.

Mensch und Technik vereint

Abseits der großen Zahlen ist Sicherheitstechnik auch neben Privathaushalten, vor allem im praktischen Alltag vieler Unternehmen eingezogen. Hier ist ebenfalls eine sich abzeichnende Entwicklung erkennbar: Die Verbindungen zwischen Menschen und angewandter Technik nimmt zu. Dies geschieht nicht nur in der Sicherheitsbranche, sondern bekanntermaßen weltweit, in allen Dienstleistungsbereichen. Man sieht bereits heute den vermehrten Einsatz von Bodycams, Drohnen oder Durchgangsschleusen. Letztere waren beispielsweise gerade während der Corona-Pandemie

aufgrund von Features wie Temperaturmessung (aber auch Metalldetektion und andere Funktionen) gefragter denn je.

Die zu Grunde liegenden Motive für den Einsatz moderner Sicherheitstechnik erschließen sich dabei leicht: Eine Dienstleistung kann verlässlicher und schneller ausgeführt werden, da der manuelle Aufwand sinkt und Technik im Gegensatz zu Personal nicht nur weniger Ausfall oder Ungenauigkeit bedeutet, sondern mit der Zeit auch günstiger statt teurer wird. Diese Erkenntnis wälzen große Anbieter am Markt schon längst in Umsatzströme um: Wo möglich, wird Sicherheitstechnik verkauft. Komplexe Alarmanlagen, inklusive Kameratürmen, üblicherweise verkettet mit Interventionsdiensten gehören zu den modernen Verkaufsschlägern und sind dabei ein Win-Win-Szenario für Kunde und

Sicherheitsdienst. Nicht nur sorgen etwa Kameratürme für monatlich feste Einnahmen, sie fallen auch nachts nicht in Tiefschlaf und sehen dank Infrarotsensoren selbst bei Dunkelheit scharf.

Lösung für den Mittelstand

Wie können diese sich ändernden Kundenbedarfe nach Sicherheitstechnik für den Mittelstand nutzbar gemacht werden? Diese Frage ist durchaus berechtigt, da trotz der eingangs erwähnten, positiven Marktlage, eine gefährliche Entwicklung nicht widerspiegelt wurde.

Trotz eines scheinbar wachsenden Markts und steigenden Umsatzzahlen, lohnt sich ein weiterer, genauerer Blick darauf, wie sich der Markt in sich verändert: Laut dem Statistischem Bundesamt sinkt nämlich die Anzahl der Sicherheitsunternehmen seit 2017 zum vierten Mal in Folge von circa 5.800 um 6,9 Prozent auf ca. 5.400 Stück. Anders gesagt: Ein theoretisch größerer Umsatzkuchen wird auf immer weniger Marktteilnehmer verteilt. Scheidende Unternehmen kommen dabei fast ausschließlich aus dem Klein- und Mittelständischen Sektor. Die Rolle des Mittelstands nimmt demnach auch hier ab.

Währenddessen profitieren größere Marktteilnehmer von neuen, hybriden Mensch-Technik Produkten, da Sie durch dieses Angebot Kundenanfragen variabler beantworten können. Die Krise durch fehlendes Fachpersonal? Sie ist für jene Spieler am Markt, die Sicherheitstechnik vorhalten und anbieten können, leichter abzuwenden als für kleinere Unternehmen, die eher auf rein personelle Dienstleistungsanfragen angewiesen sind. Dies führt langfristig zu einer Verdrängung von Klein- und mittelständischen Unternehmen und sollte Inhaber und Geschäftsführer heute schon dazu animieren, mögliche Lösungen als Antwort auf diese drohende Verdrängung zu suchen.

Neue Ideen und Möglichkeiten

Grundsätzlich bringt ein sich verändernder Markt häufig neue Ideen und Möglichkeiten hervor: Innovative Dienstleister wie Securitytec Rentals geben Klein- und mittelständischen Unternehmen die Möglichkeit, Sicherheitstechnik in Ihren Leistungsbestand aufzunehmen, ohne selbst vor Investitionshürden zu stehen. Der Gedanke dahinter: Miete von Sicherheitstechnik.

„Es ist ratsam, sich in der Zeit rasanter Änderungen, mit cleveren Tools auseinanderzusetzen, die gerade mittelständischen Unternehmen helfen können mit der Zeit zu gehen und es ermöglichen den „Großen“ - zumindest technisch – auch morgen die Stirn zu bieten.“

Philipp Kiraj, Geschäftsführer, Janus Technical Security Equipment GmbH.

Dabei nutzt das Sicherheitsunternehmen die Sicherheitstechnik, Logistik und Marketingvorbereitung des Lösungsanbieters und gibt die technischen Herausforderungen an Ihn ab, ohne sein Kundenverhältnis selbst zu veräußern oder Kunden zu „verlieren“. Durch einen Webshop in der Optik des Sicherheitsunternehmens, der ebenfalls ohne hohe Ausgaben erstellt wird, kann der Sicherheitsdienst ein „eigenes“ Aufgebot an Sicherheitstechnik in seiner Aufmachung darstellen, welches auch direkt buchbar ist.

Bei einer Buchung findet dann die Abwicklung des Auftrages durch Anbieter wie Securitytec Rentals statt, die als Erfüllungsgehilfen im Namen des Sicherheitsdienstes auftreten. Wichtig für Sicherheitsdienste: Die Rechnung kann vom Sicherheitsdienst selbst gestellt, sodass der Kunde in der vertrauten Welt des Sicherheitsdienstes bleibt und auch keine weiteren Abrechnungen erhält. Der Clou daran: Der Sicherheitsdienst erhält selbst eine Provision oder entsprechenden Nachlass auf den Auftrag, sodass jedes Geschäft ein Zugewinn für die Bilanz ist. Fixe oder variable Kosten fallen nicht an.

Es ist also ratsam, sich in der Zeit rasanter Änderungen, mit cleveren Tools auseinanderzusetzen, die gerade mittelständischen Unternehmen ermöglichen den „Großen“ - zumindest technisch – auch morgen die Stirn zu bieten. ■

 **SECURITYTEC.RENTALS:**
www.securitytec.rentals

