



111 Tätigkeiten: Sicherheitsberater

22.07.19 09:07 • Bettina Enser

Sicherheit ist ein Begriff, der universal Gebrauch findet, eben weil Sicherheit und Beratung überall eine Rolle spielen. Sicherheit ist wichtig...

111 Tätigkeiten: Sicherheitsberater

Sicherheit ist ein Begriff, der universal Gebrauch findet, eben weil Sicherheit und Beratung überall eine Rolle spielen. Sicherheit ist wichtig für die Existenz von



Und weil Sicherheit komplex sein kann, gibt es Experten, die hier Hilfe anbieten und beratend tätig sind. Florian Horn von der [Sicherheitsberatung Horn](#) erzählt uns unter anderem, wie er dazu kam in der Sicherheitsberatung tätig zu werden und wie wichtig es ist, in dieser Rolle richtig zu agieren.

Herr Horn, welche berufliche Laufbahn haben Sie durchgemacht, bevor Sie Sicherheitsberater wurden (gern etwas detaillierter als auf Ihrer Homepage)?

Ich bezeichne mich gern als Kind der Sicherheit, da ich mich vor nun mehr über zehn Jahren direkt nach dem Abitur entschieden habe in die Sicherheitsbranche zu gehen. Während meiner Ausbildung zur Fachkraft für Schutz und Sicherheit merkte ich für mich schnell, dass das der richtige Weg ist, aber die fehlende Anerkennung der Ausbildung, die tarifliche Entlohnung und die Perspektiven machten mir schnell deutlich, dass da für mich Mehr drin sein muss. Also begann ich 2010 einen der ersten Bachelor-Studiengänge „Sicherheitsmanagement“ an der Hochschule für Wirtschaft und Recht in Berlin.



Ich blieb der Operativen aber erhalten und arbeitete neben dem Studium in der Praxis. Von Beginn an war ich in der Hotelsicherheit tätig, die dann auch Kernthema meiner Abschlussarbeit war. 2011 wechselte ich dann nach meinem Pflichthochschulpraktikum in das „Administrative“, erstellte Sicherheitskonzept für Veranstaltungen, beriet Hotelkunden und erbrachte letztendlich auch die Dienstleistung. Nach meinem Bachelorstudium war ich mit Anfang 20 dann einer der jüngsten Supervisoren mit Führungs- und Kundenverantwortung. Ich wollte noch mehr Fachkompetenz einbringen und entschied mich, ein Masterstudium an der heutigen Technischen Hochschule Brandenburg anzuknüpfen.

Kurz vor meinem Abschluss entschied ich mich auf Kundenseite zu wechseln. Ich betreute das nationale und europäische Sicherheitsmanagement eines der größten deutschen E-Commerce-Unternehmen. Und das heißt, die volle Bandbreite: technisch-organisatorisch-bauliche Sicherheitskonzepte, Ausschreibungen für personelle Sicherheitsdienstleistungen, Incidentmanagement und vieles anderes. Zuletzt wechselte ich erneut zurück zu einem Sicherheitsdienstleister und kann mich Fug und Recht behaupten, dass ich beide Seiten kennengelernt habe und das auch aktiv in meine Tätigkeit mit einbringen kann.

Wann und wieso kamen Sie dann zu dem Entschluss beratend in der Sicherheit tätig zu werden?

Die Idee reifte, als ich selbst noch zu den Kunden gehörte. Ich war damals selbst von Dienstleistern mit spezifischem Fokus abhängig und habe mich gefragt oder auch recherchiert, wie andere Unternehmen vorgehen, die keine Unternehmenssicherheit oder fachliche Kompetenz an ihrer Seite haben. Bei mir liefen damals alle drei Bereiche der Sicherheitskonzeption zusammen. Für mich war das kein Problem, da ich mir die fachliche Bewertung und auch Abnahme selbst zutraute.

Mir fehlte vor allem eine objektive Stelle, die produkt- und dienstleistungsunabhängig die Planung und Steuerung übernahm und vor allem Start-Ups verstand. Das ist eine komplett andere Philosophie, als bei Mittelständlern oder Großunternehmen: Was hier heute gesetzt ist, kann morgen schon wieder ganz anders aussehen. Worüber Sie bei anderen Unternehmen überhaupt nicht mehr diskutieren, wie zum Beispiel ein Zutrittskontrollsystem, ist bei diesen Unternehmen eine Eingrenzung der kreativen Freiheit. Aber Sie kommen auch zu ganz neuen, kreativen Lösungen. Das musste ich aber erst einmal verstehen lernen.

Wie kann man Sicherheitsberater werden?

Grundsätzlich kann erst einmal jeder Berater werden, es ist keine geschützte Bezeichnung.

Vielmehr stellt sich die Frage, was einen kompetenten Berater ausmacht und da sehe ich zwei Säulen:

1. Auf der einen Seite bedarf es eines klaren Portfolios, das durch Schulungen und Qualifikationen nachgewiesen werden kann.
2. Genauso wichtig ist aber auch tagtägliches Lernen und immer wichtiger werden nicht nur klassische Schulungen, sondern meiner Meinung nach auch Social Media.

Wenn man sich hier mit offenen Augen an den Fachdiskussionen beteiligt, kann man unglaublich viel über aktuelle Probleme, kreative Lösungsansätze und Best Practices lernen.

Die fachliche Kompetenz muss aber auch auf der anderen Seite durch den Kunden nachvollzogen werden können. Vertrauen spielt eine ganz große Rolle und je mehr ein Kunde an Zertifikaten einfordert, desto mehr freue ich mich darüber. Denn das zeigt mir, dass stärkeres Bewusstsein vorhanden ist und dass Fachkompetenz gewünscht ist.

Sie sagen, die Sozialen Medien nehmen eine wichtige Rolle ein. Wie viel Zeit investieren Sie denn in die Interaktion auf den Sozialen Medien und wie viele Aufträge hat Ihnen das schon verschafft?

Die Interaktion in den sozialen Medien nimmt tatsächlich einen großen Anteil meiner täglichen Arbeitszeit in Anspruch. Und das bereits ohne zu messen und trotz moderner Tools, die Informationen bereits vorfiltern. Es hängt natürlich davon ab, wie viel gerade in der Sicherheitswirtschaft passiert, aber generell bin ich mehr oder weniger 24/7 auf den Sozialen Medien unterwegs.

Natürlich berichte ich auf meiner Seite gerne über Neuigkeiten zu meiner Beratungstätigkeit – zu Qualifikationen, Schulungen, Kongresse, etc. oder beteilige mich dort sowie in den vielen Gruppen bei Diskussionen, um selbst dazuzulernen. Ich sehe meine Aktivitäten aber ebenso als Aufklärungsarbeit. Ich bin dabei sehr kritisch, was an der Fehlerkultur der Branche und am Umgang mit Problemen liegt. Da eignen sich die sozialen Medien mit ihrer Reichweite am besten.

Hieraus entstehen dann erfreulicherweise Anfragen von bspw. Rundfunksendern oder großen Zeitschriften, bei denen ich als Meinungsgeber agieren soll. Da lohnt sich die viele Arbeit.

Was würden Sie als die beruflichen Hürden beschreiben?

Natürlich hat heutzutage ein Personaldienstleister einen Partner für Sicherheitstechnik an seiner Seite, genauso kann Ihnen ein Bauherr seinen Sicherheitsdienst und seinen

Partner für Sicherheitstechnik empfehlen. Und alle bieten heutzutage im Vorfeld eine kostenfreie Beratung und Konzeptionierung an. Das soll auch überhaupt keine Kritik sein, das ist wirtschaftlich völlig legitim und es gibt auch viele Unternehmen, die das richtig gut machen.

Es birgt aber vor allem bei fachfremden Kunden die Gefahr, dass effizientere und für den Kunden kostengünstigere Maßnahmen durch die Fokussierung des Anbieters auf sein Kerngeschäft ausgeschlossen werden.

Die Hürde für mich als Berater ist also, den Kunden den Vorteil einer produkt- und leistungsunabhängigen, ganzheitlichen Beratung zu erklären, auch wenn diese von seinen Dienstleistern vermeintlich kostenlos angeboten werden und der erste Eindruck ist, dass er doppelt bezahlen muss. Dass sich das aber langfristig rechnet, muss manchmal erst aufgezeigt werden.

Was ist Ihnen bei der beratenden Tätigkeit besonders wichtig?

Besonders wichtig ist mir das Bedürfnis, das Unternehmen und die Philosophie des Kunden zu verstehen. Oftmals nehmen Kunden meine Dienstleistung in Anspruch, die eine ungefähre Vorstellung davon haben, was das Ergebnis sein oder welches Problem gelöst werden soll. Der Weg zur Zielerreichung ihrerseits ist unscharf, aber ein elementarer Bestandteil, da durch zu planende Maßnahmen in Unternehmensprozesse eingegriffen wird.

Hier im Top-Down-Prinzip zu handeln und eine Maßnahme überzuhelfen, die mir als Berater sinnvoll erscheint, kann vielleicht kurzfristig helfen. Wenn der Prozess jedoch nicht in das Unternehmen implementiert werden kann, in die Abläufe passt und von allen Beteiligten – auch durch die Usability – akzeptiert wird, dann wird auf lange Sicht die Sicherheitslücke nicht geschlossen werden – wie ein transplantiertes Organ, das vom Körper wieder abgestoßen wird.

Da ist auch die Verständlichkeit ein entscheidender Fakt, Sie und der Kunde müssen die gleiche Sprache sprechen, um inhaltlich die gleichen Schlüsse zu ziehen. Vor allem die Fachbegriffe sollten „übersetzt“ werden.

Sie haben es schon gesagt - Mit dem Sicherheitskonzept ist es nicht getan – wie kann man sich die weitere Umsetzung des Projekts vorstellen?

Hier kommt es immer auf den Auftrag an. Das kann tatsächlich von der einmaligen Erstellung von Unterlagen (Ausschreibungen, Sicherheitskonzepten, Anweisungen, Auditberichte) bis hin zur Begleitung von Ausschreibungen, der Umsetzung der Sicherheitskonzepte im baulichen, technischen Bereich oder der Betreuung des Sicherheitsdienstleisters im Auftrag des Kunden reichen.

Man sollte sich hier Möglichkeiten nicht verschließen, sondern auch der Kreativität und den Bedürfnissen des Auftraggebers Rechnung tragen.

Gibt es „unbelehrbare“ Kunden?

Als Berater ist es – im Gegensatz zu meiner Tätigkeit in der Unternehmenssicherheit – nicht meine Aufgabe meinen Kunden von Maßnahmen zu überzeugen.

Ich versuche ihm natürlich zu erklären, was ich auf Basis von Fakten, Bedürfnissen und Zielvorstellung aus fachlicher Sicht am sinnvollsten halte. Aber am Ende entscheidet der Kunde, ich muss mich nur haftungsrechtlich absichern.

Was war das außergewöhnlichste Projekt?

Jedes Projekt für sich ist am außergewöhnlichsten, weil es mir einfach Spaß macht, Lösungen zu finden. Ich merke aber auch immer häufiger, und das freut mich besonders, dass die Kunden organisatorisch aufrüsten und dafür meine Beratungsleistung in Anspruch nehmen.

Es geht immer mehr um Handlungsanweisungen, Konzeptionen und Beratungen zu Verhalten vor und nach Security-Events. Und nicht mehr um den Trend, den man auch öffentlich wahrnimmt, wir hängen mal ein paar Kameras auf und das Problem ist damit gelöst.

Welcher Sicherheitsbereich ist für Sie persönlich am spannendsten und wieso?

Aus Sicht meiner Tätigkeit ist das der Bereich der Sicherheitsorganisation, denn ich bin der Meinung den Mitarbeitern Handlungssicherheit, und das meist außerhalb ihrer Kerntätigkeit, an die Hand zu geben, ist unglaublich wichtig. Das ist der größte und wichtigste Schritt für die Sicherheit im Unternehmen.

Wenn Sie mich allgemein fragen, dann ist das die personelle Dienstleistung. Hier sehe ich derzeit Entwicklungen, die aus meiner Sicht noch nicht zusammengeführt werden können: Auf der einen Seite weit über 12.000 offene Stellen in der Sicherheitsbranche, in der immer noch die Mindestanforderung die Unterrichtung nach § 34a GewO ist. Gleichzeitig diskutieren wir über ein Sicherheitsdienstleistungsgesetz, das uns mehr Befugnisse zuweisen soll. Und das während, und ich weiß, dass nicht alle damit einhergehen werden, die von der Branche und in der DIN 77200 (und deren Teil 2-Entwurf) auferlegten Qualitätsstandards seit 2002 drastisch zurückgegangen sind.

Wie man das in Einklang bringen will, darauf bin ich sehr gespannt.

Wie könnte der Bereich der Sicherheitsberatung unterstützt werden?

Ich denke das ist kein Aspekt, der direkt staatlich unterstützt werden kann. Vielmehr müssten die Bereiche, die die Basis unserer Tätigkeit darstellen und auf die wir zurückgreifen, stärker unterstützt werden. Und dort bleibt eigentlich nur die Private Sicherheitsdienstleistung als gewerberechtliche Tätigkeit übrig, da in anderen Bereichen vieles durch die Wirtschaft und durch Verbände initiiert und geregelt wird – sei es der VdS, die DIN, der BDSW oder andere technische/bauliche Standards.

Grundsätzlich würde ich mir aber wünschen, dass die Emotionalität und Politisierung aus der Diskussion um die Sicherheit herausgenommen wird und wir alle dadurch zu klügeren Lösungen für die objektive sowie subjektive Sicherheit kommen, die dann eine langfristige Wirkung haben.

Vielen Dank für das Interview!



Bettina Enser

Bettina Enser studierte Medienwissenschaften an der Universität Tübingen und unterstützt seit 2017 die SECmarket GmbH im Bereich Content und Social Media. Auch nebenbei ist das Schreiben Ihre Leidenschaft, unter anderem für verschiedene Verlage.



Share

