SECFIRM Security Consultants

Unternehmensberatung | Sicherheitsunternehmen | Begutachtung

10 Gebote
für schlechte Objektschutzkonzepte

mgr Mario Trutzenberger EMBA

Inhalt

Einleitung

Seit mehr als 15 Jahren sehe ich Objektschutzkonzepte und muss/darf diese beurteilen. Dabei sind die Anforderungen breit gestreut:

- Ein Hausbesitzer gerät in Streit mit seinem Alarmanlagenerrichter und will dessen Konzeption einer Überprüfung unterzogen wissen (beispielsweise sind 40 x 60 cm große, vergitterte WC-Fenster im 2 OG mit Magnetkontakten und das dahinterliegende WC mit einem Bewegungsmelder an die EMA angeschlossen, über das KG gelangt man jedoch undetektiert bis in das EG der Jugendstilvilla, in welchem er ein med. Labor betreibt. Der Hausbesitzer gibt an, er habe dem Errichter mitgeteilt, er habe Hunde, die sich nachts frei im KG, EG und 1. OG (excl. Labor), nicht jedoch im 2. OG (Schlafbereich) bewegen können, der Anlagenerrichter meint, aufgrund dessen nur das 2. OG (dieses dafür aber ordentlich) absichern zu können. Auf präventive Ankündigungen einer EMA und eine Außensirene verzichtete er, um „keine Täter anzulocken" (es handelt sich um eine originalgetreu aufwendig restaurierte Jugendstilvilla in einem Villenviertel einer Bezirkshauptstadt mit umgebendem Park und opulenten Messing-Praxisschildern zweier Ärzte sowie Klingeln zu deren gemeinsamen Privatbereich.

- Ein Alarmanlagenerrichter hat ein Sicherheitskonzept für einen Juwelier erstellt: im Zuge der Begutachtung nach erfolgtem Einbruch steht fest, dass wesentliche Forderungen des Versicherers hinsichtlich der normativen (bzw. qualitativen) Ausführung der EMA nicht eingehalten wurden, weshalb die Versicherung den Schaden (ca. ¼ Mio €) nicht reguliert. Der Errichter hat die Vorstellungen des Juweliers umgesetzt, der (als Nicht-Errichter, Nicht-Sicherheitskundiger und Nicht-Jurist) die Versicherungsvorgaben zu seinen Gunsten „interpretiert" hat, ohne die „Ideen" des Juweliers zu hinterfragen. Für den Versicherer wurde nach eingetretenem Schadenereignis ein Errichterattest ausgestellt, welches aus mehreren Dokumenten zusammenkopiert worden war, offenbar, um keine wie immer geartete Bindung an Normen zu bestätigen. Der Auftraggeber klagt nunmehr die vom Versicherer nicht übernommenen Kosten vom Errichter ein.

- Im Zuge der Aufarbeitung einer massiven Häufung von Einbruch- und Beraubungsdelikten bei einem Tankstellenkonzern wird festgestellt, dass die Sicherheitsmaßnahmen nicht den Versicherungsbedingungen entsprechen und auch keinerlei Konzept hinter den Maßnahmen zu finden ist: der Versicherer fordert weitreichende Maßnahmen, ansonsten die Schadenregulierungen (aufgelaufen ist eine hohe 6stellige Summe) nicht erfolgen: die Investitionen gehen nunmehr in den 7stelligen €-Bereich (Anm.: es ist für derartige Unternehmen keineswegs leicht, Versicherer ua. in der Einbruchdiebstahlversicherer zu finden, weshalb derartige Versicherungen aufwendig verhandelt und die Prämien den vorhandenen Sicherheitssystemen angepasst werden). Der Konzern trennt sich von seinem bisherigen Errichter und löst alle Wartungsverträge; der Errichter hatte zu diesem Zeitpunkt exakt diesen Kunden und einige Wartungsverträge von Kleinprojekten.

- Eine Behörde fordert vom Veranstalter einer regelmäßig stattfindenden international hochkarätig besetzten Konferenz ein Sicherheitskonzept, das der Veranstalter auch in Auftrag gibt. Die Behörde akzeptiert das Konzept aufgrund mangelnder Aussagekraft und augenscheinlich bei weitem nicht vollumfänglicher Schutzbedarfidentifikation nicht und fordert ein schlüssigeres: im Zuge der Überprüfung treten massive Fehler bei der Risikoanalyse, eine komplett fehlende systematische Schutzbedarfsanalyse und schwerste Verstöße gegen grundlegendste Planungsgrundsätze zu Tage, zudem eine wirre Vermischung von Safety- und Securitybelangen, zudem hat der „Berater", der auch als Alarmanlagenerrichter tätig ist, die Unkenntnis des Auftraggebers genutzt, ihm einige elektronische Ladenhüter zu verkaufen. Der Auftraggeber hat € 10.000,00 (excl. angekaufter Sicherheitselektronik) in den Sand gesetzt und tut nun sein Möglichstes zur Nachteil der Reputation des „Beraters".

Diese Liste könnte abendfüllend fortgesetzt werden. Selbsternannte Planer und Berater ohne jedwede (ausreichende) einschlägige Ausbildung und Kenntnis, also ohne (ausreichende) Wissensgrundlage, die zu einer Auftragsausführung „lege artis" oder „am Stand von Wissenschaft und Forschung" oder „dem Stand der Technik entsprechend" führen hätte können, begeben sich auf gefährliches Terrain.

Freilich: in den meisten Fällen werden derartige Falsch- und Fehlberatungen und -planungen nicht auffallen, weil (a) nichts passiert und (b) keine Überprüfung erfolgt.

Treten jedoch Schadenereignisse ein, folgt zumeist eine Überprüfung der Sicherheitsmaßnahmen, häufig über Auftrag von Stakeholdern, in den meisten Fällen von Versicherern, die Begutachtungen mit Fragestellungen nach Plausibilität und Bedingungskonformität beauftragen.

In einer geringeren Zahl von Fällen treten Unzulänglichkeiten von Sicherheitssystemen und -Anlagen bei Verantwortlichkeiten- oder Personenwechseln zu Tage oder wenn (neue) Stakeholderforderungen hinsichtlich der (physischen) Sicherheit gestellt werden (Aktiengesetz, Auflagen von Kunden oder Lieferanten, Versicherungsbedingungen, Behördenvorgaben etc.).

Sowohl im Zuge der Analyse von Schadenereignissen als auch beauftragten Überprüfungen oder aber im Zuge der Übernahme von Beratungs- oder Planungsaufgaben haben sich insbesondere die hier dargestellten „10 Gebote für schlechte Objektschutzkonzepte" herauskristallisiert. Zu allermeist stellt sich heraus, dass nicht nur eines der Gebote „befolgt" worden ist, sondern (beinahe) alle.

Die Leidtragenden der Umsetzung dieser Gebote sind aber nicht nur die betroffenen Kunden bzw. Klienten, sondern in einer hohen Anzahl von Fällen auch diejenigen, die die „Sicherheitsmaßnahmen" verantworten: gerade bei Firmenkunden mit großem Prämienvolumen gehen Versicherer im Schadenfall häufig in Vorleistung, um sich im Gegenzug beim „(Mit)verursacher" des Schadeneintritts zu regressieren. Die Tücke dabei ist oft jene, dass Versäumnisse nachgewiesen werden, die i.S. grober Fahrlässigkeit von der Deckung der eigenen Betriebshaftpflichtversicherung ausgenommen sind, ebenso wie eine Überschreitung der mit der Gewerbeerteilung verbundenen Kompetenzen. Da bleibt dann nicht selten die Insolvenz.

Es ist also in der Intention eines jeden Gewerbetreibenden gelegen, die – wie es im

vom Unternehmensgesetzbuch abgelösten Handelsgesetzbuch geheißen hat - „Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes“ walten zu lassen.

An dieser Stelle sei noch ein wichtiger Hinweis zur Vermeidung von Missverständen gestattet:

Klassische Unternehmensberater, deren Beratung weder auf den Verkauf von Produkten oder technische oder personelle Dienstleistungen abzielt, werden von diesen „Sünden“ i.d.R. weniger betroffen sein, geht man davon aus, dass dieser Personenkreis überwiegend einschlägig und gut ausgebildet ist. Problematisch bei den „Beratern“ zeigt sich eine unzureichende Ausbildung, die – z.B. aufgrund eines Ausbildungsanbieters aus dem tertiären Bildungssektor oder auf Zertifikate namhafter Aussteller gestützt – sowohl dem Beratenden als auch den Klienten vermittelt, der Beratende habe ausreichend qualitatives Handwerkszeug zur Verfügung, um einen entsprechenden Sicherheitsbedarf identifizieren, beurteilen und lege artis bearbeiten zu können.

Öfter – nicht zuletzt auch deshalb, weil es mehr Alarmanlagenerrichter als Sicherheitsberater gibt – werden die nachfolgend beschriebenen 10 Gebote von Alarmanlagenerrichtern eingehalten. Das liegt großteils in der Natur der Sache: entweder wendet sich eine potentielle Kunde an einen Errichter, weil sie eine Alarmanlage braucht oder möchte oder der Errichter bewirbt sein Portefeuille, welches dann von einer potentiellen Kunde als geeignet erachtet wird. Zudem wird von Errichtern gerne mit Referenzen gearbeitet, die einer potentiellen Kunde darlegen sollen, wie viele Projekte in welcher Komplexität für welche bedeutenden Kunden bereits umgesetzt worden sind.

Ähnliches gilt für Erzeuger von Sicherheitsfenstern und -türen und/oder die Bauunternehmnungen, die diese Produkte in ihrem Anbot haben und diese verkaufen und/oder verbauen.

Etwas differenzierter tauchen in der Statistik der Anwender der 10 Gebote die personellen Sicherheitsdienstleister auf: während „die großen“ i.d.R. einen Mix aus technischen und Dienstleistungsmaßnahmen im Portefeuille haben und auch bemüht sind, diese Produkte zu verkaufen und so oftmals per se zu einem gewissen Maßnahmenmix gelangen, sind insbesondere kleinere Unternehmen, die nicht den gesamten Mix aus technischen und personellen Maßnahmen anbieten (können) darauf angewiesen, eben diejenigen Dienstleistungen singulär anzubieten, die sie im Rahmen ihrer Bewachergewerbeberechtigung leisten können und dürfen.

Betont sei an dieser Stelle nochmals, dass es sich hier nicht um einen Angriff auf Alarmanlagenerrichter, Sicherheitsmechaniker und Sicherheitspersonaldienstleister handelt: diese sind wesentlicher und nicht wegdenkbarer Teil eines jeden physischen Sicherheitssystems. Festgehalten sei an dieser Stelle auch, dass selbstverständlich jeder Gewerbetreibende im Rahmen seines Gewerbes beraten und planen darf und das auch muss: der Alarmanlagentechniker berät zu Alarmanlagen und plant diese, der Fenster- und Türenhersteller bzw. der Bauunternehmer oder Baustoffhändler zu Sicherheitsfenstern und -türen, der Tresorhersteller zu (Wert)schutzbehältnissen, der Sicherheitsdienstleister zu den personellen Leistungen, die er nach der GewO anzubieten und auszuführen befugt ist...

In die objektive Betrachtung sind selbstverständlich auch zwei weitere Faktoren

einzubeziehen: in einem hohen Prozentsatz der Fälle beauftragt eine Person, die sich zuerst bei Bekannten, verschiedenen Anbietern, im Internet … „schlau" gemacht hat oder ein Facility-Verantwortlicher sicherheitsrelevante Gewerke, wobei sowohl die Spezifikation des Gewerkes („ich will eine Alarmanlage"; „ich benötige eine Außenhautkontrolle durch eine Revierstreife …") als auch der finanzielle Rahmen sowie diverse Komfortforderungen vorgegeben werden. Im Rahmen der Gewerbeausübung wird dann selbstverständlich das entsprechende Produkt angeboten und bei Zuschlag implementiert.

Als zweiter Faktor ist aber auch die jeweilige Ausbildung am Sektor der Sicherheit zu betrachten: der Begriff eines „Sicherheitsberaters" ist in Österreich nicht definiert oder reguliert, ebenso wenig wie der eines „Sicherheitsplaners". Demnach kann sich de facto jeder, der eine Gewerbeberechtigung in einem sicherheitsnahen Bereich innehat, auch Sicherheitsberater nennen, ohne zu lügen. Ist er ja auch. Aber nur in Bezug auf seinen Gewerbeumfang! Und der gibt in aller Regel seine Ausbildung, Kenntnisse und Fähigkeiten wieder. Liegen keine seriösen weiterreichenden Ausbildungen und Qualifikationen vor, muss man ehrlich bleiben und ist der Alarmanlagenerrichter Sicherheitsberater für Alarmanlagen, der Hersteller von Sicherheitsfenstern und -türen sowie sein Händler Sicherheitsberater für Sicherheitsfenster und -türen, der Tresorhersteller Sicherheitsberater für (Wert)schutzbehältnisse und so weiter. Korrekter Weise ist dann ein Unternehmensberater, der im Segment der Sicherheit tätig ist, dann auch beispielsweise Sicherheitsberater für Security Management Systeme, für Physische Sicherheit, für Objektschutz, für Reisesicherheit und so weiter.

Weiters kommt hinzu, dass der reine Handel mit Sicherheitsequipment (also beispielsweise Einbruch- und Überfallmeldeanlagen, Zutrittskontrollsystemen, Videoüberwachungsanlagen für Sicherheitsanwendungen, (Wert)schutzbehältnisse etc. dem nicht reglementierten Handelsgewerbe unterliegt, solange keine Installationsmaßnahmen erfolgen. Auch der reine Händler darf selbstverständlich zu den von ihm gehandelten Produkten auch Verbraucher beraten.

Zusammengefasst heißt das, dass es durchaus legitim ist, sich „Sicherheitsberater" zu nennen, wenn man zum Thema Sicherheit berät, seriös wird es aber erst bei Beifügung der entsprechenden Konkretisierung bzw. Einschränkung. Wie in jedem Bereich sind „Universal"berater besonders kritisch zu sehen und zu beurteilen: wer ist schon wirklich Experte für Alles und eh Jedes …

Schwierig wird es in der Regel dann, wenn sich jemand an den Vertreter eines bestimmten Gewerbes oder einer bestimmten Zunft wendet und einen Schutzbedarf formuliert („ich möchte mich vor Einbruch schützen", „ich möchte was für den Beraubungsfall vorsehen", „ich bin Juwelier und benötige Sicherheitsmaßnahmen" …).

In aller Regel bekommt diese Person dann vom Baustoffhändler Sicherheitstüren und -fenster, vom Alarmanlagenerrichter eine Alarmanlage etc. Und da wird's schwierig. Denn in der Regel haben die einzelnen Gewerkeersteller nicht die Ausbildung, in diesem Fall von einer passenden Risikoanalyse ausgehend eine Schutzbedarfsfeststellung zu machen und darauf aufbauend eine sinnvolle Kombination aus baulichen, mechanischen, elektronischen, personellen und organisatorischen Sicherheitsmaßnahmen zu planen. Dazu kommt in

vielen Fällen die Sorge, selbst weniger zu verdienen, wenn man andere Spezialisten ins Boot holt.

Und diese Fälle sind es zu allermeist, die Verstoße gegen die beschriebenen 10 Gebote bedingen.

1. Gebot: Du sollst die Wünsche Deines Klienten nicht hinterfragen

Hinterfrage nie, weshalb Dein Klient Schutzmaßnahmen andenkt. Ermittle niemals den tatsächlichen Schutzbedarf! Sei froh, dass er bei Dir gelandet ist! Wenn er eine Alarmanlage will, verkauf ihm eine, und zwar genau die, die er will! Will er alles per Fernbedienung steuern, kläre ihn nicht über die Risiken auf und hinterfrage nicht potentielle Bedrohungen! Er wird schon wissen, was er will. Schließlich hat er sich im Internet schlau gemacht! Wenn er eine Sicherheitstüre will, verkauf sie ihm. Er weiß warum! Wenn er zweimal in der Nacht einen Bewachungsdienstmitarbeiter um sein Objekt fahren sehen möchte, verkauf's ihm: was gehen Dich bauliche, elektronische, mechanische und organisatorische Maßnahmen an, soferne Du diese nicht auch im Portfolio hast? Nichts! Make your business!

Da kann gleich zu Beginn des „Beratungs"prozesses viel Potential verloren gehen und großer Nachteil (vorerst einmal für den Klienten) entstehen: zu allermeist ist das Gegenüber des Sicherheitsspezialisten in diesen Belangen völlig unwissend und lediglich durch das Internet „gebildet", im besseren Fall kann er eine geringumfängliche einschlägige Ausbildung (meist im Facilitybereich mit einem Ausflug in die Physische Sicherheit) oder ein Zertifikat vorweisen, das ihn zum „Sicherheitsbeauftragten", „Sicherheitsverantwortlichen", „Sicherheitsplaner" ... macht, im besten Fall ein umfänglich ausgebildeter Konzern- oder Unternehmenssicherheitsverantwortlicher oder ein Berater mit Schwerpunkt Physische Sicherheit.

Im letzten Fall liegen i.d.R. bereits funktionale Beschreibungen und/oder Ausschreibungen vor, die der jeweilige Gewerkeerrichter als Experte technisch entsprechend umsetzt.

In den ersten beiden Fällen ist die Versuchung groß, das eigene Gewerk als einziges, einzig wahres, effizientestes ... anzupreisen: zum Nachteil des Kunden und im worst case zum eigenen (z.B. aus Haftungsgründen ...).

Also: neugierig zu sein, Hintergründe zu erheben, wissen möchten, was dahinter steckt ... ist Grundbestandteil jeder Sicherheitsplanung!

2. Gebot: Du sollst Deiner Planung keine (passende) Risikoanalyse zugrunde legen

Du hast die Erfahrung. Du liest Zeitug und gelegentlich Fachzeitschriften und bist pcto. modi operandi, Bedrohungen einzelner Gewerbe/Sparten vollumfänglich im Bild. Du weißt im Voraus, was bei einer Risikoanalyse herauskäme, also lass es. Plane, wie Du es schon immer gemacht hast! Du hast schließlich die Erfahrung! Du bist der Profi! Du bist ewig im Geschäft! Beutle es aus dem Ärmel! Wie immer! In

Wahrheit ist nicht viel Unterschied zwischen Reihenhaus und Juwelier! Und wenn (völlig unwahrscheinlicher Weise) jemand glaubt, eine Risikoanalyse sehen zu wollen: mit ca. Eintrittswahrscheinlichkeit mal hoher Auswirkung kommst Du schon zu Deiner Rechtfertigung!

Eine Alarmanlage, eine Sicherheitstüre, ein Tresor … machen noch lange kein Sicherheitssystem. Sie sind – wenn sie nicht auf einer Risikoanalyse basierend im Verbund (mit weiteren Maßnahmen) aufeinander abgestimmt werden, was sie sind: eine Alarmanlage, eine Sicherheitstüre und ein Tresor.

Will man von einem „Sicherheitskonzept" sprechen, muss dieses nach allen Regeln der Kunst auf einer Security-Risiko-Analyse basieren, und zwar auf einer passenden, i.d.R: nicht auf der lediglichen Eintrittswahrscheinlichkeit-mal-Auswirkung-Basis. Erst die Risikoanalyse bewertet die Bedrohungen (oftmals weitaus anders als vermutet) und zeigt die Prioritäten auf, die beim Sicherheitskonzept vorrangig zu bearbeiten sind. Sie ist auch die Basis für die Diskussion rund um die Restrisikoakzeptanz und (Rest)risikoabwälzung mit dem Klienten.

… denn ohne Risikoanalyse sind wir in der Physischen Sicherheit schnell im okkulten Kristallkugellesen …

3. Gebot: Du sollst nicht nach Schnittstellen und Stakeholdern suchen

Du bist das wichtigste Rad im Getriebe, die Vorgaben Deines (sachunkundigen) Klienten die Maxime! Pfeif auf den Arbeitnehmerschutz! Pfeif auf den Brandschutz! Vergiss gesetzliche Vorgaben, kümmere Dich nicht um Versicherungsbedingungen, pfeif auf Abläufe, Lieferanten, Kunden, Umwelt, Personal! Belästige Deinen Klienten nicht mit solchen Belanglosigkeiten. Gib ihm, was er will! Schließlich geht's hier um Sicherheit und nicht um Kinderkram!

Dieses Gebot wird meist in beiden Fällen gehalten: entweder bei der Bestellung eines konkreten Sicherheitsgewerks („ich will eine Alarmanlage") also auch bei der Planung umfangreicher und komplexer Sicherheitsmaßnahmen (i.d.R. für Unternehmen) und treffen oftmals auch „Berater". Die Intention der Security ist es, die Türen zuzuhalten, koste es, was es wolle. Kaum wird dabei aktiv nach Schnittstellen gesucht: wie steht es um den Arbeitnehmerschutz, wenn ich meine Maßnahmen durchziehe, wie mit dem Brandschutz? Mach ich da Fluchtwege zu? Verlängere ich ggf. Fluchtwege unzulässig? Beeinträchtigen meine Maßnahmen die Naturlichtsituation am Arbeitsplatz, die vorgeschriebene Mindestfrischluftmengenzufuhr, haben sie Auswirkungen auf die Raumtemperatur …? Habe ich an das Datenschutzgesetz gedacht, an das Arbeitsverfassungsrecht? Den Betriebsrat? Arbeite ich an einem denkmalgeschützten Projekt? Wenn ja, wie darf ich in die Fassadengestaltung, in die Bausubstanz … eingreifen? Brauche ich einen Statiker für den 2-Tonnen-Tresor im 4. OG? Welche Stakeholder sind eigentlich neben Mitarbeitern an Bord? Gibt es Abläufe im Unternehmen, die nicht beeinträchtigt werden sollen? Welche muss ich ggf. beeinträchtigen? Müssen Anlieferungen, Zutritte zum Objekt außerhalb der Dienstzeiten erfolgen? Durch wen? Unter welchen Bedingungen kann Risikoabwälzung stattfinden (Versicherungsbedingungen und -vorgaben …)?

Demnach ist der Weg zum Sicherheitssystem ein steiniger und sind Mengen an Kunden- und Fremdinteressen zu berücksichtigen. Die Bedienung von Schnittstellen und Stakeholderforderungen benötigt i.d.R. zumindest soviel an Zeit und Aufwand, wie die eigentliche „essenzielle" Sicherheitsplanung! Vergisst man auf Schnittstellen und Stakeholder, folgen oftmals die Außerbetriebnahme des Systems oder zeit- und kostenaufwendige Rückbauten und Adaptierungen...

4. Gebot: Du sollst dich auf fremdes Terrain begeben

Dein Geschäft ist die Sicherheit. Seit Jahren! Also hast Du Erfahrung. Du bist Experte. Bist Du Unternehmensberater, misch Dich in Technikdetails des Alarmanlagentechnikers! Bist Du Alarmanlagentechniker, schreib ruhig auch ein komplexes Security Management System! Bist Du Händler für Sicherheitstüren, mach ruhig auch das Notfall- und Risikomanagement! Schließlich bist Du Sicherheitsprofi!

Schuster bleib bei Deinen Leisten!

Natürlich ist es verlockend, alles zu können, Sicherheitsexperte für ohnehin jede Art von Sicherheit zu sein. Das birgt jedoch massive Gefahren und Haftungen. Hat ein klassischer Berater beispielsweise keine elektronische Detailexpertise (weil er eben nicht Alarmanlagentechniker ist), sollte er sich auf funktionale Vorgaben für den Alarmanlagenexperten beschränken. Dessen Aufgabe hingegen ist die technisch perfekte Umsetzung. Es ist aber offensichtlich manchmal geradezu verlockend für den Alarmanlagenerrichter, ein Security Management Konzept zu schreiben und sowohl die baulichen, mechanischen als auch personellen und organisatorischen Sicherheitsmaßnahmen neben den elektronischen, die er kann, zu planen. Liegt keine weitergehende qualitativ angemessene Ausbildung vor, wird das vermutlich zum Scheitern verurteilt und jedenfalls schlecht zu sein. Denken Sie daran, dass Sie verantworten (rechtlich, finanziell ...) was Sie tun!

Also noch einmal – auch zum Eigenschutz: Schuster, bleib bei Deinen Leisten!

5. Gebot: Sicherheit muss weh tun

Business enabling? Blödsinn! Egal ob in der Tankstelle, der Bank, beim Juwelier oder im Rüstungsunternehmen: Sicherheit tut halt weh. Schränkt halt ein! Da müssen sie sich halt dran gewöhnen. Schließlich wollen sie ja mehr Sicherheit. Da stehen eben nicht ihre Abläufe im Zentrum, sondern die Sicherheit. Da müssen die jetzt durch!

Der Grundgedanke von „Sicherheit" ist die Ermöglichung ungestörten und sicheren Lebens, ungestörten Besitzes, ungestörter Tätigkeits- und Gewerbeausübung ... Demnach bedingen die Begriffe „Sicherheit" und „Ermöglichung" in diesem Kontext einander. Also ist in der Planung von Sicherheitssystemen darauf Wert zu legen, dass die Maßnahmen nicht letztendlich beispielsweise die ursprünglich zu schützende oder mit dem Schutzgut zusammenhängende Tätigkeiten und Abläufe massiv erschweren oder verunmöglichen. Ein gutes Sicherheitssystem fügt sich harmonisch und praktikabel in ein

Unternehmen und dessen Abläufe ein, ohne dadurch weniger wirksam und effizient zu sein. Selbstverständlich gibt es Sicherheitssysteme, die massiv in Abläufe eingreifen und diese massiv komplizieren, beispielsweise in Rüstungsunternehmen, Unternehmen der KRITIS etc. Dort tätige Mitarbeiter sind sich der Sinnhaftigkeit solcher Maßnahmen aber bewusst und haben gelernt, sie als selbstverständlichen Bestandteil ihrer Tätigkeit zu sehen.

Selbiges gilt jedoch nicht für Tankstellen und Trafiken …

6. Gebot: Du sollst nicht über den Tellerrand blicken

Bist Du Spezialist für Physische Sicherheit, vergiss das (Corporate) Security Management. Sind doch eh nur Theoretiker. Bist Du Alarmanlagenerrichter, pfeif auf den Planer und dessen Maßnahmenmix. Theoretiker! Keine Ahnung! Bist Du Sicherheitsmechaniker, vergiss die Detektion: Deine Gewerke sind unüberwindbar! Neue Methoden? Neue Technik? Neue Produkte? Neue Ansätze? Neue Unternehmen am Markt? Alles Blödsinn! Hast Du bis jetzt nicht gebraucht!

Das Bewusstsein, mit „seinem" Bereich der Sicherheit i.d.R. (hoffentlich) in ein Großes Ganzes eingebettet zu sein, darf nicht aus dem Auge gelassen werden. Die Komponenten der Security bedingen einander oftmals und geben erst gemeinsam ein Ganzes. Demnach muss in jeder Disziplin der Security – wie im Bereich der Schnittstellen- und Stakeholderbedienung - die Bereitschaft bestehen, „seine" Security als Komponente zu sehen, demnach auch so zu planen und zu handhaben. Dazu gehört aber auch, offen für Neues zu sein und nach Neuem aktiv zu suchen! Das πάντα ῥεῖ - alles fließt – Heraklit's gilt für die Disziplinen der Security zumindest genau in jenem Maß, wie für alle wissenschaftlichen und technischen Disziplinen. Vielleicht sogar ein wenig mehr, muss Security doch ständig geänderten Bedrohungen, Täterfähigkeiten und modi operandi analysieren und darauf reagieren. Im allerbesten Fall können Prognosen getroffen und dadurch länger effiziente Sicherheitssysteme etabliert werden.

Das verpflichtet alle Handelnden im Bereich der (physischen) Sicherheit nicht nur zur ständigen Fort- und Weiterbildung, sondern auch zur aktiven Suche nach und Erprobung von neuen Produkten, Techniken, Methoden …

7. Gebot: Du sollst anpreisen, was und wen Du im Portfolio hast

Bieg den Klienten in Deine Richtung! Was Du nicht im Portfolio hast, braucht er nicht! Bist Du Berater und/oder Planer, schneidere Ausschreibungen und Anforderungen auf Deine langjährigen Freunde zu. Lass keine neuen Ideen aufkommen! Drück Dich um die tatsächlichen Anforderungen, wenn Dein Freund sie nicht erfüllen kann! Bist Du Alarmanlagentechniker, dann verwende nur, was Deine 1 – 2 Zulieferer, die Du im Portfolio hast, im Programm haben, weil schließlich der Jahresrabatt stimmen muss, alle anderen Anlagen und Komponenten sind reiner Blödsinn! Du kannst mit Deinem Know-how,

Deinen Lieferanten, Deinen Produkten … auch komplexe Anforderungen genauso wie die Deine Einfamilienhäuser lösen!

Ein oftmals festgestellter Fehler liegt in einer (zu) engen Bindung von Gewerkeerrichtern und deren Lieferanten, aber auch von Beratern und deren „Haus- und Hof-Gewerkeerrichtern".

Beides ist nur dann kein Problem, wenn der jeweilige Partner nicht dem 6. Gebot folgt, sondern jederzeit aktiv über seinen aktuellen Tellerrand blickt und auf der Suche nach neuen/aktuellen/besseren Methoden, Techniken, Produkten … ist. Schert einer der beiden Partner aus diesem Mechanismus aus, kommt es im ersten Fall leicht dazu, dass sich der Gewerkeerrichter der Problemlösung von hinten nähert: erst, nachdem man in den Katalog „seines" Zulieferers geblickt hat, geht man daran, sein Gewerk zu planen: nur was leicht verfügbar ist, kann demnach eingesetzt werden. Und wenn es nicht ganz passt? Dann wird es „passend gemacht". Der richtige Zugang wäre es jedoch, das Optimum eines Sicherheitssystems zu planen und danach auch bereit zu sein, nach Lieferanten und Produkten anderswo zu suchen, als bei seinem „Stammlieferanten", wenn das Optimum mit seinen Produkten nicht umsetzbar ist. Noch optimaler ist es selbstredend, durch ständige Beschäftigung mit dem Markt bereits im Vorfeld zu wissen, was in welcher Qualität innerhalb welcher Zeit zu welchen Konditionen bei welchem Anbieter am Markt vorhanden ist für den Fall, dass man im Zuge einer Lösung einmal ein derartiges Produkt benötigt.

Im zweiten Fall, jenes des Beraters und seinen „Haus- und- Hof-Gewerkeerrichtern" ist der Berater angehalten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie Zugangsweisen sowie Fortbildungswillen und -frequenz und Problemlösungsfähigkeiten „seiner" Errichter für die jeweiligen Gewerke in hohem Maß zu kennen! Auch der Berater – wie der Gewerkeerrichter – ist dringend angehalten, den für ihn interessanten Markt zu kennen: wie ist der aktuelle Entwicklungsstand in der Sicherheitsmechanik und wer sind qualitative Gewerkeerrichter mit guter Reputation und guten Referenzen? Wie sind die Entwicklungen in den Bereichen Perimeterdetektion, Einbruch- und Überfallmeldetechnik, Zutrittskontrolle, Videoüberwachungstechnik … und wer sind die führenden, innovatovsten Anbieter, wer die spezialisiertesten Gewerkeerrichter mit guter Reputation und ebensolchen Referenzen? Wer kann welchen Komplexitätsumfang bedienen? Wer welche Zeitdauer zur Verfügung stehen? Wer kann z.B. normenkonform in welchem Schutzstandard errichten …?

Bleiben Sie am Ball!

8. Gebot: Du sollst Dein Konzept unnachvollziehbar gestalten

Leg keinesfalls dar und mach niemals transparent, warum und wie Du auf welche Sicherheits- und Schutzmaßnahmen gekommen bist! Das ist schließlich Deine Expertise. Die Herleitung und Transparenz interessieren sowieso niemanden! Außerdem kennt sich ja sowieso niemand aus! Wenn Du Alarmanlagenerrichter bist, meide Normenkonformität! Braucht kein Mensch. Ist nur teuer. Macht Dich vielleicht kritisierbar, angreifbar. Gib keine Installationsatteste zu Deinen Anlagen! Und wenn wer was verlangt, bastle was, das gut ausschaut! Haftung? Wie denn?

Externe oder gutachterliche Überprüfung? Niemals!

Konzepte im (physischen) Sicherheitsbereich und Gutachten haben vieles gemeinsam, neben möglichen Parallelen im Aufbau ist vor allem die Transparenz der Herleitung der Maßnahmen (beim Sicherheitssystem) bzw. die Grundlagen der Beurteilung/des Gutachtens zu nennen.

Keine falsche Scheu: da geht es nicht um die Preisgabe von Betriebsgeheimnissen! Alleine schon deswegen, weil es keine zwei identen Sicherheitssysteme gibt (wenn sie gut sind)!

Bei dieser Gelegenheit sei auch die Sinnhaftigkeit normativen Arbeitens kurz diskutiert: Normen geben – wenn sie „neu" sind und ständig zeitnah aktuell gehalten werden, den Stand der Technik bzw. den Stand der Wissenschaft wieder. Werden Normen nicht zeit- und wissenschaftsfortschrittsangepasst aktuell gehalten, geben sie irgendwann die Regeln der Technik oder der Wissenschaft wieder, nicht aber länger den (aktuellen) Stand der Technik bzw. der Wissenschaft. In jedem Fall stellen sie aber eine Basis dar, über die interessierte Kreise übereingekommen sind und die nachvollziehbar und überprüfbar ist. Anhand von Normen kann z.B. nachvollzogen und ggf. überprüft werden, wie, weshalb ... was wie geschehen ist. Normen haben aber auch die Eigenschaft, dass man von ihnen abweichen kann. Wenn man die Normenabweichung begründet und stimmig darlegt, heißt das noch lange nicht, dass kein normenkonformes Werk mehr vorliegt. Viele (vor allem) Managementnormen sind bewusst auf einer Ebene verfasst, die es gestattet, dass bei ihrer Anwendung mehrere Wege zum Ziel führen können. Viele (vor allem technische) Normen schaffen explizit Raum für die Dokumentation von Abweichungen.

Gerade der Bereich der Sicherheitstechnik ist extrem normenlastig. Diese Normenlastigkeit schlägt z.T. voll auf Stakeholderforderungen durch: Versicherer sichern Deckung im Schadenfall zu, wenn die Einbruchmeldeanlage der Norm XY entspricht, das Wertschutzbehältnis der Norm YZ usw. Auch für den Planungsvorgang des Sicherheitskonzepts stehen Normen zur Verfügung.

Sicherheitssysteme, deren Herleitung nicht transparent ist und deren Maßnahmen nicht sauber abgeleitet sind, sind nicht nachvollziehbar und nur schwer überprüfbar. Hinter Nicht-Überprüfbarkeit brauchen sich jedoch nur Nicht-Könner zu verstecken. Könner ihrer Zunft können bedenkenlos alles überprüfbar und transparent gestalten und ggf. ihre Herleitungen und Grundlagen auch zur Diskussion stellen.

Bedenken Sie, dass mehr und mehr nicht nur von Auftraggebern, sondern auch im Schadenfall von Stakeholdern Systeme, Gewerke ... Überprüfungen unterzogen werden und somit Haftungen schlagend werden können: meist ist eine Nicht-Überprüfbarkeit von Maßnahmen ebenso schlecht bewertet wie grundsätzlich schlechte Maßnahmen und führt zu erhöhter Prüfungs- und Hinterfragungsintensität.

Merke: nur der versteckt, der's nötig hat!

9. Gebot: Du sollst dich nicht um die Messung und Überwachung kümmern!

Es geht Dich nichts an, ob das gesamte Sicherheitssystem laufend auf Angemessenheit und Funktionalität sowie Praktikabilität überprüft wird! Bist Du Planer, schreib die Endhonorarnote und dann frühestens wieder eine Weihnachtskarte! Bist Du Alarmanlagenerrichter, verkauf einen Wartungsvertrag und leg Dich dabei ja nicht auf eine normenkonforme Wartung fest! Kümmere Dich keinesfalls darum, ob Dein System allenfalls geänderten Anforderungen und Bedrohungen noch entspricht. Was heuer passt, wird in 10 Jahren auch noch gut genug sein!

Eine der seltensten Features eines Physischen Sicherheitssystems sind Maßnahmen zur Aufrechterhaltung, konkret zur Gewährleistung der Funktionalität und (noch weit seltener bis nie) zur Gewährleistung der Angemessenheit.

In der (schlechten) Praxis wird ein Sicherheitssystem fertiggestellt und übergeben, abgerechnet und: „Sie melden sich, wenn Sie was brauchen"! Alarmanlagenerrichter bieten eine wiederkehrende Wartung des Systems an, meistens einmal jährlich, egal welcher Sicherheitsstand errichtet wurde (wenn überhaupt nach irgendeiner Norm geplant worden ist). Das ist ein laufendes Geschäft. Fenster- und Türerzeuger sowie Erzeuger von (Wert)schutzbehältnissen legen Wartungsempfehlungen bei, das interessiert jedoch kaum einen Anwender.

Alles was mit Security zusammenhängt, muss als hochdynamisch angesehen werden: bislang nicht interessante Waren werden zur begehrten Beute, modi operandi entwickeln sich, Fähigkeiten von Tätern ändern sich und nehmen zu, Angriffsmodi verlagern sich von analog auf digital, aber auch wieder zurück, Branchen erwecken kriminelles Interesse, verlieren es aber auch. Rüstet ein Mitbewerber einer Branche seine Sicherheitsmaßnahmen hoch, wird die Kriminalität auf andere Mitbewerber verlagert.

Aber auch im Bereich von Klienten sind Änderungen an der Tagesordnung: die Produktpalette wird verändert, gelagerte Werte erhöht, das mikrogeographische Umfeld ändert sich, indem in der Nachbarschaft gewisse Szenen einziehen oder man die Umgebung als klassisches Lehrbuch für die Broken-windows-Theorie betrachten kann, makrogeographisch gesehen wird die Hierarchie des vorbeiführenden Straßennetzes erhöht, die öffentliche Meinung zur gewerblichen Tätigkeit des Klienten ändert sich …

All die vorgenannten Faktoren können dazu führen, dass Physische Sicherheitssysteme von einem Tag auf den anderen nicht mehr „angemessen" sind. Das heißt konkret, das bestehende Sicherheitssystem hat (im besten Fall) vor Bedrohungen geschützt, die zum Zeitpunkt der Implementierung bestanden haben, schützt jedoch in der geänderten Situation nicht mehr (adäquat).

Für derartige Fälle ist ein Überwachungsprozess einzuziehen, der systemrelevante Änderungen erfasst, zu einer Analyse und nötigenfalls zu Anpassungen des Sicherheitssystems führt.

Ohne dem letztlich nach William Edwards Deming benannte Shewhart-Zyklus (vielleicht besser bekannt vielleicht als PDCA-Kreislauf) kommt kein Sicherheitssystem aus: ein etabliertes System wird ständig auf Effizienz und Güte überprüft und nötigenfalls angepasst. Das bedeutet auch, ein

System ist de facto niemals fertig, niemals abgeschlossen!

Also: hören Sie nie auf, ein System zu überprüfen: sowohl seine Funktionalität als auch seine Angemessenheit!

10. Gebot: Du sollst detailreiche Referenzen nennen

Mach Werbung: Schreib auf Deine Homepage möglichst detailreich, für WEN Du WAS und WIE großartig erledigt hast, beschreibe das Sicherheitssystem, damit alle wissen, was Du kannst! Mach Werbung für die verbauten Produktmarken, Deine Lieferanten werden es Dir danken! Potentielle Täter auch! Die Klienten nicht so!

Bei allem Verständnis für Marketing und Werbung und Versuche, sich im Konkurrenzdruck behaupten zu können, ist es eine Kardinalsünde, im Sicherheitsbereich mit Referenzen zu werben! Die Beurteilung geht dabei so weit, dass dringend zu empfehlen ist, dass keine (auch nur halbwegs sensiblen) Aufträge an Berater und Gewerkeerrichter vergeben werden, die auf ihrer Homepage oder sonstigen Medien oder auch nur mündlich preisgeben, WO sie FÜR WEN WELCHES Sicherheitssystem geplant bzw. implementiert haben.

Weshalb dieses vernichtende Urteil gegen Unternehmen, die doch nur über Werbung und Referenzen Kunden gewinnen möchten?

Ganz einfach: Jeder Planer hat irgendwie „seine" Handschrift. Kenne ich eines seiner Systeme, habe ich den Succus aller. Jeder Gewerkeerrichter hat ebenso seine Handschrift und seine Produkte: kenne ich eines, kenne ich ebenso die Grundidee hinter allen anderen sowie die Produkte und deren Überwindbarkeit und deren Angreifbarkeit.

Dazu kommt, dass es fragwürdig ist, ob es im Sinn von Klienten ist preiszugeben (auch wenn diese – sich der Folgen und Tragweite nicht bewusst – zustimmen), dass und welche Sicherheitsdienstleistungen von wem sie in Anspruch nehmen bzw. genommen haben. Aus all diesen Öffentlichmachungen können systematisch Erkenntnisse gewonnen werden, die dem Klienten maximal schaden, niemals aber nutzen können.

Oftmals – und da sei jetzt als Berater und Gutachter gesprochen – sind derartige Referenzlisten auch sehr aufschlussreich, beispielsweise wenn ein Alarmanlagenerrichter 10 Einfamilienhäuser und ein Strickmodegeschäft auf seiner Referenzliste führt, zugleich aber auch einen einzelnen Juwelier, der zudem ein Flagshipstore einer nicht unbekannten Luxusuhrenmarke ist. Mit großer Wahrscheinlichkeit kann man als potentieller Täter in diesem Fall davon ausgehen, dass der Juwelier unzureichend gesichert ist, als Gutachter erhöht man in diesem Fall das Zeitkontingent für die Fehlersuche und -dokumentation.

Natürlich sei an dieser Stelle erwähnt, dass es auch Sicherheitsleistungen gibt, mit denen man bedenkenlos werben kann. Diese werden sich aber nur auf völlig unsensible Sicherheitsthematiken (soferne es solche gibt) und den Veranstaltungssicherheitsbereich (beschränkt hoffentlich auf Veranstaltungen, die zwischenfallfrei verlaufen sind) beschränken.

Need-to-know steht im Sicherheitsbereich für eine restriktive Informatons- und Kenntnisbeschränkung: „Kenntnis nur wenn

nötig“ gilt strikt und konsequent für alle Bereiche der (Physischen) Sicherheit. Wie man als Berater niemals das Gesamtsicherheitskonzept an alle Gewerkeerrichter weitergibt, sondern nur die jeweils den einzelnen Gewerkeerrichter betreffende Auszüge, ist es auch nicht nötig, dass jeder Nutzer des Internet weltweit Kenntnis hat, WER für WEN WAS WIE im Sicherheitsbereich gemacht hat!

Abschließend sei noch in Erinnerung gerufen, dass es – auch oder gerade im Sicherheitsbereich – Fehlerfreiheit nicht gibt! Aber handeln Sie zumindest nicht gemäß den obigen 10 Geboten, dann sind die Fehlerquellen schon um ein Vielfaches reduziert!

Zum Autor:

Mario Trutzenberger, ist selbstständiger Sicherheitsberater für Physical Security, Notfall- und Krisenmanagement und Materiellen Geheimschutz und modulverantwortlicher Lektor für Physische Sicherheit im Fachbereich Risiko- und Sicherheitsmanagement an der FH Campus Wien. Näheres unter https://secfirm.at