



„Wir haben den Anspruch Klassenbester zu sein“

► WSD-Chef René Helbig über die neuen Anforderungen an Sicherheitsdienstleister

Hybride Sicherheitslösungen sind, davon ist René Helbig überzeugt, das Geschäftsmodell der Zukunft. Helbig, Geschäftsführer der WSD permanent security GmbH in Teltow, betont, dass er den Erfolg seines Unternehmens in Rundum-sorglos-Paketen für die Kunden sieht, dies jedoch mit einem hohen Spezialisierungsansatz, genau deshalb, weil Spezialisten eben Spezialisten brauchen. Die Referenzliste mit seinen Kunden kann sich sehen lassen. Nichtsdestotrotz versteht

er seine Firma als „regional“ aufgestellt. Und regional heißt in dem Fall Brandenburg, wo sein Firmensitz vor den Toren der Hauptstädte des Bundes, Berlin, und des Landes, Potsdam, angesiedelt ist.

„Wir bieten komplette Sicherheitslösungen, ob sie nun 10.000 oder 500.000 Euro kosten, für unsere Kunden an und übernehmen zugleich die Finanzierung“, erläutert Helbig die pekuniäre Basis seiner hybriden Sicherheitsangebote. Und er fügt hinzu: „Solche Leistungen sind vielleicht bei den ganz Großen der Branche Standard, bei den mittelständischen

Dienstleistern ist ein solches Leistungsspektrum eher die Ausnahme.“ Die Kunden würden heute aber eine viel höhere Flexibilität von den Dienstleistern erwarten. Deshalb habe die WSD nicht mehr 90 Prozent Festverträge und zehn Prozent flexible Dienste, sondern das Verhältnis sei inzwischen bei 70:30.

Seinen Standort Teltow sieht Helbig als strategischen Vorteil. Hier auf dem „flachen Lande“ bewegt sich wirtschaftlich einiges. Zum Beispiel hat der weltgrößte Logistiker, die DHL, im 16 Kilometer entfernten Ludwigsfelde

eines der größten Paketzentren errichtet. Und die WSD permanent security GmbH wurde als Sicherheitstechnik-Spezialist ins Boot geholt. Was zugleich Helbigs Unternehmensphilosophie widerspiegelt. „Logistik“, davon zeigt er sich im Gespräch überzeugt, „das ist die Herausforderung unserer Tage und in naher Zukunft.“ Operational Excellence sei für ihn der Kerngedanke, „wir haben den Anspruch Klassenbester zu sein.“

Regional in Brandenburg und NRW

Auf Helbigs Kundenliste finden sich weitere klangvolle Namen. Der Schweizer Schienenfahrzeughersteller Stadler Rail, der einen seiner vier deutschen Standorte in Berlin-Wilhelmsruh hat, entschied sich für die Dienstleistungen der WSD. Auch das Autohaus Riller & Schnauck, das Nobelfahrzeuge der Marken Rolls Royce und BMW präsentiert, baut seit einigen Jahren auf die Dienste des Teltower Unternehmens und nahm kürzlich ein Upgrade der sogenannten WSDsolution in Anspruch, und dies mit einer komplexen elektronischen Schließanlage und einem intelligenten Videosystems.

Jedoch stünde für ihn nicht der Gedanke, das größte Volumen zu generieren, also Marktführer zu sein, im Vordergrund, betont Helbig, der vor fünf Jahren die Wach- und Schließdienst GmbH Teltow übernommen hatte. Geblieben sei nur das Akronym WSD, das mit „permanent security“ ergänzt, für das Versprechen einer fortwährenden Sicherheit stehe. „Wir wollen da sein, wo unser Kunde ist“, unterstreicht Helbig. Leichter gesagt, als getan. Denn auch mittelständische Kunden ändern ihre Standorte. Deshalb wurde neben dem Hauptsitz am 28. November vergangenen Jahres die Eröffnung einer Dependance in Bonn bekräftigt. „Damit sind wir regional auch in NRW“, erläutert der WSD-Chef und schließt nicht aus, dass auch beispielsweise ein „regional Norddeutschland“ folgen könnte, dies alles jedoch die strategische Positionierung des Unternehmens nicht verändere. Man habe das den Kunden in Berlin und Brandenburg versprochen, wenn es gewünscht werde, würde man mit ihnen „mitgehen“.

Eigene Abteilung Forschung und Entwicklung

Selbst Konzerne hätten dieses Angebot goutiert und sich für die WSD entschieden, betont Helbig nicht ohne Stolz: „Sie schätzen unsere Flexibilität.“ Dabei sei ihm auch gesagt worden, so Helbig, „sie wollen sich frei machen von etwachen Abhängigkeiten, deshalb gingen sie auch nicht zu einem der ganz großen Dienstleister.“

Ein wichtiges Geschäftsfeld der WSD sei die klassische Objektsicherheit, die im Zuge des Wandels um den Bereich „Sicherheitstechnik“ ergänzt wurde. Dabei konnten u. a. sehr viele Schließanlagen für namhafte Kunden realisiert werden, unterstreicht Helbig und hebt die 500 Schlösser beim bereits erwähnten DHL-Logistikzentrum hervor; beim Schulneubau in Potsdam wurden 200 Schlösser installiert und das dortige Gebäude der Industrie- und Handelskammer mit einer Elektronikschließanlage gesichert.

Um beim immer schärfer werden den Wind den Herausforderungen der Branche dauerhaft mithalten zu können und auch möglichst eine Nasenlänge voraus zu sein, beschreibt man in Teltow – zumindest für ein mittelständisches Unternehmen – außergewöhnliche Wege. Ein eigenes Departement Forschung und Entwicklung (R&D) hält Ausschau nach Herausforderungen und Trends auf dem Gebiet der Sicherheitsdienstleistungen. Kundenbedürfnisse sollen erkannt werden, oft vor den Kunden selbst. Lösungen müssen entwickelt und schnellstmöglich marktreife annehmen. Um das zu konkretisieren, greift Helbig noch einmal auf den Bereich Logistik zurück. Sicherheit auf der Straße werde eine immer größere Herausforderung. Dazu gehört auch das Sichern von Lkw im Freigelände. Angesichts fragiler werdender Lieferketten, eine Aufgabe, die in mehrfacher Hinsicht lebenswichtig ist.

Innentäter in der Logistik ein Problem

Die Losung „Überlastet das Sicherheitsgeschäft den Spezialisten!“ gewinnt dabei zunehmend an Bedeutung. In Großbeeren hat vor einem Jahr ein

großes Unternehmen für Lieferketten-Management ein 17.000 Quadratmeter umfassendes Distributionszentrum eröffnet. Täglich kommen Busse mit Hunderten Leiharbeitern, um dort für einen großen Online-Versandhändler Pakete zu packen. Bei der Disposition der Aufgabe stellte sich heraus, „dass wir nicht nur die Kontrolle der Tore übernehmen, sondern während der Pandemie auch noch die 3G-Regelung durchsetzen können“, erläutert Helbig.

Bei Online-Händlern sei ein großes, nicht zu unterschätzendes Problem festzustellen, die Innentäter. Da gebe es ganze Diebstahlnester, auf die es zu reagieren gilt. Auch für diese Gefahrenabwehr werden die Teltower Experten unter Vertrag genommen, dies jedoch nicht nur mit gewöhnlicher Manpower, sondern auch mit speziellen Körperscannern sowie neuester Videoanalytik.

Apropos Pandemie: Das Geschäft, lief auch bei manchen Veränderungen, weiter. „Unser Personalbedarf ist nach wie vor groß“, betont René Helbig und zeigt stolz die Bauskizzen für seinen neuen Verwaltungssitz, der am bewährten Standort entstehen wird. Neue Mitarbeiter zu finden und diese an das Unternehmen zu binden, ist neben den Dienstleistungen eine Schwerpunktaufgabe. Mit dem Stern-Center in Potsdam, dem größten Shopping-Center im Land Brandenburg, konnte nicht nur ein Dienstleistungsvertrag vereinbart werden. Gleichzeitig habe man mit den Betreibern des Einkaufstempels Überlegungen angestellt, wie es zu gewährleisten ist, die besten und motiviertesten Mall-Guards hier zum Einsatz kommen zu lassen. Inzwischen können Neugierige in einer eigenen WSD-Lounge im Stern-Center zu potenziellen Interessenten für den Beruf und den Arbeitsplatz werden. Den gehobenen Ansprüchen für diese Profession wird inzwischen in der WSDacademy als hauseigener Trainingseinrichtung entsprochen.

► www.wsd-sicherheit.de

Peter Niggel