

Expansion mit Partnern

Ob Einstieg in die Welt der Sicherheit oder Weiterentwicklung des bestehenden Geschäfts - das Partnerprogramm des Sicherheitsdienstleisters WSD permanent Security öffnet Unternehmen den Zugang zu Know-how, Ressourcen und einem Erfahrungsnetzwerk. Ziel ist das gemeinsame Wachstum.



▲ STARKE PARTNER: V.L.N.R NILS KRÜGER|CINO, MIRKO JESCHONEK|CTIO, CORNELIA PETERIT|CFO, RENÉ HELBIG|CEO, MICHAEL HELBIG|COO, MICHAEL KARREI|CSO

Der Sicherheitsdienstleister WSD permanent security ist mit seinem ‚WSDpartnership‘-Programm weiter auf Wachstumskurs. „Unsere Expansionsstrategie ist ein innovativer Ansatz in der Sicherheitsbranche und gewissermaßen das erste Franchise-System seiner Art“, so CEO René Helbig. „Wir haben uns von den erfolgreichen Franchise-Systemen in anderen Branchen inspirieren lassen und dieses Konzept auf die Sicherheitswirtschaft und die ganz konkreten Bedarfe des Marktes angepasst. Unsere Partner erhalten Zugang zu einem bewährten Geschäftsmodell und profitieren von der Marke WSD. Sie können auf unser Know-how und unsere Erfahrung zurückgreifen, um einen deutlichen Mehrwert für sich zu generieren.“

Der Sicherheitsdienstleister mit derzeit bundesweit acht Standorten setzt vor allem auf hybride Sicherheitslösungen aus Mensch und Technik. Ziel ist ein deutlicher Mehrwert auf Kundenseite, der die allgemeine Sicherheit erhöht, Fehlerquellen minimiert und Kosten

spart. Das Unternehmen begleitet seine Kunden von der Planung über Installation, Betrieb und Wartung bis zur Finanzierung der gesamten Investition. Seit 2018 hat WSD permanent Security seinen Umsatz mehr als verdreifacht und wurde 2023 als eines der Top100 innovativsten Unternehmen Deutschlands ausgezeichnet.

Schulungen sichern Qualitätsstandard

Der Impuls für das Partnerprogramm entstand aus einer Kundenanfrage, ob man auch dessen Objekt in NRW sichern könne. „Natürlich haben wir uns in diesem Zusammenhang gefragt, wie wir auch an anderen Standorten von Beginn an unsere Qualität sicherstellen können“, sagt René Helbig. „Wir haben bereits vorher Partnerunternehmen in unserer WSDacademy geschult und so eine Grundlage für einen einheitlichen Qualitätsstandard geschaffen. Genau diese Basis haben wir mit dem Partnerprogramm deutlich weiterentwi-

ckelt und anhand unserer Erfahrungen konzeptionell erweitert.“

Regelmäßige Schulungen und Qualifizierungen sowie Workshops sind essentiell für das Qualitätslevel der Partner. WSD bietet ein umfangreiches Schulungsprogramm an, das allen Partnern in vollem Umfang zur Verfügung steht. Im Vordergrund stehen Praxisbezug sowie ein einfacher Zugang. Das Angebot ist zu 100 Prozent online verfügbar und bringt Wissen dorthin, wo bei Partnern konkreter Bedarf besteht. Neben den gesetzlich vorgeschriebenen Schulungen und Unterweisungen stellt die Akademie auch einen großen Wissensfundus sowie Lehrgänge zur Verfügung, die aus jahrelangen Erfahrungen in praktischen Einsätzen entstanden sind.

„Wir legen großen Wert auf die fachliche Qualifikation unserer Partner und deren Mitarbeiter“, sagt Björn Erdmann, Bereichsleiter WSDacademy. „Ähnlich wie in bewährten Franchise-Systemen gewährleisten wir, dass unsere Partner auf einem gleichbleibend hohen Qualitätsstandard performen können, stets bestens vorbereitet und auf dem neu-

esten Stand sind sowie alle Werkzeuge an die Hand bekommen, um unseren Sicherheitsauftrag vollumfänglich zu gewährleisten.“

Neben den Schulungen profitieren Partner auch von Marketingaktivitäten wie einem Customer-Welcome-Programm, Newslettern oder Marketingmaßnahmen zum Employer-Branding sowie vom Erfahrungsaustausch im Netzwerk. Die Teilnahme an gemeinsamen Führungskreisen fördert den Wissensaustausch und bietet ein Netzwerk mit konkretem Mehrwert. Zusätzlich lassen sich günstige Einkaufskonditionen nutzen und somit, ähnlich wie bei erfolgreichen Franchise-Unternehmen, Kosten senken und Gewinnspannen erhöhen.

„Die Möglichkeit, sich mit Kollegen und anderen Experten in der Sicher-

heitsbranche auszutauschen, ist von unschätzbarem Wert. Die Gemeinschaft und die Ressourcen, die WSD bietet, sind vergleichbar mit einem Support-Netzwerk. Es ist quasi immer jemand für einen da, wenn man Unterstützung benötigt oder sich einfach kurz rückversichern möchte.“

Partner statt nur Franchisenehmer

WSD-Partner bleiben selbstständige Unternehmer und behalten die volle Kontrolle über ihr Unternehmen. „Unsere Strategie ist darauf ausgerichtet, das Rüstzeug für den Erfolg bereitzustellen“, so Michael Helbig, COO des Unternehmens. „Unsere Partner können sich auf ihr Kerngeschäft konzent-

rieren, und wir stehen ihnen zur Seite, unterstützen und entwickeln gemeinsam die Geschäftsstrategie.“ Dabei öffnet die Marke WSD, so ist man im Unternehmen überzeugt, Türen und schafft Vertrauen bei Kunden. „Die Marke steht für Zuverlässigkeit, Professionalität und Kompetenz und macht einen Markteinstieg erheblich einfacher.“

Für den Sicherheitsdienstleister selbst ist das Partnerprogramm ein innovativer Weg, um angesichts einer dynamischen Marktlage weiter zu wachsen. „Unsere Partner sind für uns nicht einfach Franchisenehmer, sondern ein integraler Bestandteil unseres Unternehmens“, sagt Chief Innovation Officer Nils Krüger. „Wir teilen unser Wissen, unsere Ressourcen und unsere Leidenschaft für Sicherheit, um gemeinsam zu wachsen.“ ●

Blindflug des Gesetzgebers

► Versicherungsschutz im neuen SiGG unzureichend

In dem Referentenentwurf des Bundesministeriums des Innern und für Heimat für das neue Sicherheitsgewerbe-gesetz (SiGG) spielt das Thema Bewachungshaftpflichtversicherung keine Rolle. Die Deckungsvorgaben aus dem Jahr 1963 werden fortgeführt. Fatal und dringend änderungsbedürftig.

Seit Jahren besteht der Bedarf, die Regeln, nach denen Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland erbracht werden, auf ein zeitgemäßes Niveau zu bringen. Insbesondere der BDSW hat sich seit langem dafür eingesetzt, dass ein eigenständiges Gesetz für die Sicherheitswirtschaft erlassen wird, welches viele Unzulänglichkeiten der aktuellen Regelung im Gewerbebereich beseitigen soll. Nun liegt der Entwurf vor und er zieht von vielen Seiten und

aus unterschiedlichen Gründen Kritik auf sich. In diesem Artikel wird der Punkt des Versicherungsschutzes betrachtet.

Mindestversicherungssummen und Deckungsinhalte werden fortgeschrieben

Der einzige Bezug zu dem Thema Versicherungsschutz findet sich in § 4 (2)

Ziffer 4. Dort wird ausgeführt, dass der Gewerbetreibende eine Haftpflichtversicherung nachweisen muss, mehr nicht. Statt eine eigene Rechtsgrundlage zu schaffen, in der dieses Thema vernünftig und zeitgemäß geregelt ist, gibt es nur den Hinweis zu „irgendeiner“ Haftpflichtversicherung. Statt durch das SiGG die Bewachungsverordnung mindestens in diesem Punkt zu ersetzen, wird offenbar implizit darauf Bezug genommen, denn eine andere Regelung fehlt komplett. Bedeu-