

Vom Vorstand zum Mittelstand

Eine Führungsposition im Konzern gegen die Selbstständigkeit als Mittelständler in der Sicherheitsbranche eintauschen - gelingt das? René Helbig hat diesen Schritt 2017 getan und in den vergangenen Jahren den regionalen Wach- und Schließdienst Teltow erfolgreich zur national agierenden WSD permanent security weiterentwickelt. Ein Gespräch über Unternehmenskultur, Transformationsprozesse und den veränderten Sicherheitsmarkt.



Bereuen Sie Ihre Entscheidung, die Position als Vorstand und CTO bei Securitas Deutschland aufzugeben und den damaligen Wach- und Schließdienst Teltow übernommen zu haben?

Nein, keineswegs. Ich habe mir die Entscheidung damals auch nicht leicht gemacht, zumal meine Aufgaben im Konzern sehr spannend waren und es auch nach 25 Jahren beim Weltmarkt-

führer noch Entwicklungspotenzial für mich gab. Nach den Gesprächen mit dem damaligen Inhaber von WSD hat sich der Entschluss erst allmählich über zwei Jahre entwickelt. Am Ende hat mich gereizt, mit 50 in meiner Heimatregion noch einmal neu durchzustarten, mit all den Möglichkeiten eines Veränderungsprozesses in einem vergleichsweise kleinen Betrieb mit Potenzial.

Wie haben Sie den Schritt dann erlebt?

Es war ein weitreichender Paradigmenwechsel, persönlich wie beruflich. Natürlich konnte ich bei Securitas sehr selbstständig agieren, und Unternehmergeist war mir natürlich nicht fremd. Beim Kauf und der Führung eines eigenen Unternehmens ist man aber mit vielen Herausforderungen und Entscheidungen konfrontiert, die auch schon mal eine schlaflose Nacht kosten. In der frühen Phase unseres Transformationsprozesses kam dann noch die Pandemie hinzu, die natürlich viele Fragen und Ungewissheiten mit sich gebracht hat. Heute kann ich sagen, dass die Transformation gelungen ist. Wir haben aus einem etwas in die Jahre gekommenen regionalen Wach- und Schließdienst ein modernes Dienstleistungsunternehmen gemacht, mit innovativen und neuen Sicherheitslösungen, bundesweiten Aktivitäten und großartigen Referenzen. Aber auch wenn wir heute stolz auf das Geleistete sind: Der Prozess, sich an den Markt anzupassen und ständig weiterzuentwickeln, wird nie enden.

Welche Rolle haben dabei die Erfahrungen aus einem großen Sicherheitskonzern gespielt?

Natürlich konnte ich die Erfahrungen und Kenntnisse einbringen, die ich

in den zurückliegenden Jahren bei Securitas gewonnen habe. Ohne sie hätte ich den Weg zum eigenen Unternehmen möglicherweise gar nicht eingeschlagen. Sie waren zweifelsohne die Basis der Neuerfindung von WSD. Doch inzwischen

„Der Prozess, sich an den Markt anzupassen und ständig weiterzuentwickeln, wird nie enden.“

ist daraus längst eine Eigendynamik entstanden. Die erfolgreiche Weiterentwicklung der letzten Jahre verdankt das Unternehmen einem großartigen Team und einem gemeinsamen Spirit, der uns alle immer wieder antreibt.

Was hat sich beim WSD unter Ihrer Führung verändert?

Bei der Übernahme war der Betrieb in einem sehr aufgeräumten Zustand, jedoch in einem Dornröschenschlaf. Das ist nach meinen Erfahrungen bei mittelständisch geprägten Unternehmen nicht selten - sehr gut organisiert, aber in sich gefangen. Heute verfügen wir über eine moderne, flache und zukunftsgerichtete Organisation, ein LifeCycle-basiertes ERP-System, eine wertebasierte Philosophie und Unternehmenskultur und damit einhergehend klare strategische Ziele. Eines davon ist die konsequente Umsetzung von Wachstumszielen. Diese wären ohne die vorgenannten Veränderungen nicht zu erreichen. Bei der strategischen Planung haben wir immer unsere Rolle in der Zukunft im Blick, um frühzeitig Weichen zu stellen und uns proaktiv weiterzuentwickeln.

Welche Auswirkungen hatte die Neuaufstellung auf Ihre Dienstleistungen?

Zur Transformation gehörte natürlich auch eine Anpassung des Portfolios. Zum Zeitpunkt der Übernahme hatte die Sicherheitswirtschaft schon begonnen sich zu verändern. Sie muss sich noch viel mehr verändern, um zukünftigen Bedürfnissen und Marktbedingungen Rechnung zu tragen. Gerade eine von Manpower geprägte Branche wie unsere ist hier in besonderem Umfang betroffen. Für uns war von Anfang klar, dass wir nur erfolgreich sein können, wenn unsere Leistung absolut State-of-the-art ist und wir neue, innovative und vor allem hybride Lösungen anbieten. Tatsächlich konnten wir fast 30 Prozent unseres gesamten Kundenportfolios in Lösungskunden überführen. Dabei ist es nicht selten gelungen, die Kosten für die Kunden deutlich zu optimieren und dabei unsere Profitabilität zu heben, also eine Win-Win-Situation für beide Seiten. Das Programm WSDsolution, das wir daraus entwickelt haben, ist nicht einfach eine Kampagne, sondern die neue DNA von WSD. Konzeptionelle Lösungen statt einzelner Dienstleistungen sind die Zukunft.

Wie kann das gelingen, auch mit Blick auf den viel diskutierten Arbeits- und Fachkräftemangel in der Branche?

Die Grundlage allen Erfolgs sind in erster Linie wir selbst. Das heißt die Unternehmensleitung und die gesamte Führungsebene, insbesondere unsere Bereichs-, Objekt- und Teamleitungen. Sie sind maßgeblicher Garant dafür, dass Philosophie, Ziele und Unternehmenskultur verstanden und gelebt werden. Dazu gehört auch, dass bei uns das Miteinander im Vordergrund steht und Mitarbeitende sich aufgehoben fühlen. Respekt, Anerkennung und eine stark ausgeprägte Feedbackkultur sind dafür eine wesentliche Voraussetzung.

Was sind Ihre Ziele für die kommenden Jahre und wie wollen Sie diese erreichen?

Wir haben in den letzten sechs Jahren unsere Hausaufgaben gemacht und unseren Umsatz verdreifacht. Wir stehen aber erst am Anfang und haben bis 2030 genauso ambitionierte Ziele. Dafür haben wir gerade unsere Strategie 25-25 weiterentwickelt. Es gilt jetzt vor allem, unsere Lösungen noch breiter und erlebbarer werden zu lassen. Wir wollen unseren Kunden in Zukunft noch umfassender als starker, zuverlässiger Partner in vermeintlich einfachen wie auch komplexen Sicherheitsfragen zur Seite stehen. Ich bin zuversichtlich, dass uns das mit der Leidenschaft, dem Knowhow und dem Engagement unseres gesamten Teams auch gelingen wird. Ich freue mich jedenfalls darauf, unseren Weg fortzusetzen. ●



Design von Profis für Profis

Im Fokus: Viele Monitorserien für professionelle Anwender

- Für die (Video-)Sicherheit
- Für Industrie-Applikationen
- Für POS- und Digital-Signage-Lösungen
- Für Videowall-Applikationen
- In ÖPNV-Projekten
- Für das Gesundheitswesen
- In klassischen Office-Anwendungen



Kontakt:
vertrieb@ag-neovo.com/+ 49-2256-6289820

www.agneovo.com/de