

L Ü N E N D O N K „

Lünendonk®-Studie 2026

Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland

Eine Analyse des Sicherheitsdienstleistungsmarkts in Deutschland

Eine Studie von Lünendonk & Hossenfelder

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
Management Summary	5
Einleitung	6
Marktentwicklung	12
KI-gestützte Sicherheitsdienstleistung	39
Exkurs: Ein Markt im Wandel	48
Fazit und Ausblick	51
Nachwort	53
Die Kunst der Zahlen: Werte richtig interpretieren	54
Sicherheitsdienstleistungen in der Praxis	56
Wer Sicherheit will, sollte nicht nur Stunden kaufen.	57
Integrierte Sicherheit	60
Die Illusion der autonomen Sicherheit	62
Der Schutz kritischer Infrastrukturen	66
Unternehmensprofile	69
Apleona Security Services	69
ICTS Germany	70
Kritis & Cyber Beratungsgesellschaft.	71
W.I.S. Sicherheit + Service	72
Wisag Sicherheit & Service	73
Lizenz- und Studieninformation	74
Über Lünendonk & Hossenfelder	75
Ergebnisband	76





Vorwort

Cornelia Okpara

Hauptgeschäftsführerin
BDSW Bundesverband der
Sicherheitswirtschaft e.V.



Die private Sicherheitswirtschaft befindet sich weiterhin in einer Phase anspruchsvoller Entwicklung: Der Bedarf an Sicherheit bleibt hoch, während sich die Anforderungen an die Unternehmen der Branche grundlegend verändern. Neue Bedrohungslagen, der Schutz Kritischer Infrastrukturen und die fortschreitende Digitalisierung erweitern das Aufgabenspektrum nochmals massiv. Gleichzeitig bleibt die Gewinnung und Bindung qualifizierter Beschäftigter eine der zentralen Herausforderungen der Branche.

Die Lünendonk-Studie 2026 macht diese Entwicklung deutlich sichtbar. Die 50 untersuchten Unternehmen repräsentieren 44 Prozent des Marktvolumens und vermitteln damit ein aussagekräftiges Bild der Sicherheitswirtschaft in Deutschland. Die Branche ist laut der Studie insgesamt zuversichtlich, obwohl sich das Umsatzwachstum gegenüber den Vorjahren abgeschwächt hat und die Beschäftigtenzahlen nahezu stagnieren.

Genau dies macht deutlich, worauf es künftig ankommt: auf die sinnvolle Verbindung von qualifizierten Beschäftigten, moderner Sicherheitstechnik und leistungsfähigen Sicherheitskonzepten.

94 Prozent der befragten Unternehmen gehen davon aus, dass Sicherheitstechnik das Sicherheitspersonal in vielen Bereichen ergänzen wird. Ebenso viele wollen stärker in die Ausbildung und Qualifizierung ihrer Mitarbeitenden investieren. Diese Studienergebnisse unterstreichen eine unserer zentralen Überzeugung im BDSW: Technologischer Fortschritt und berufliche Qualifikation müssen gemeinsam gedacht werden. Künstliche Intelligenz ist in der Branche längst mehr als ein Zukunftsthema.

Unternehmen nutzen sie zur Optimierung interner Prozesse, testen neue Anwendungen und integrieren Künstliche Intelligenz zunehmend in Sicherheitsdienstleistungen. Besonders groß ist das Potenzial im Bereich Video- und Fernüberwachung, Analysen, in Leitstellen, bei der Dokumentation sowie in der Einsatz- und Dienstplanung. Gleichzeitig zeigen die Ergebnisse, dass Datenschutz, Compliance, IT-Sicherheit und die Integration in bestehende Systeme noch erhebliche Herausforderungen darstellen. Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz braucht deshalb klare rechtliche Rahmenbedingungen, verlässliche Standards und kompetente Beschäftigte.



Die Lünendonk-Studie verdeutlicht zudem, dass die Sicherheitswirtschaft künftig noch mehr Verantwortung für Staat, Wirtschaft und Gesellschaft übernehmen werden muss. Daraus ergeben sich Chancen, aber auch mehr denn je klare Anforderungen an Qualität, Zuverlässigkeit und Professionalität. Die Weiterentwicklung der gesetzlichen Rahmenbedingungen, eine stärkere Berücksichtigung von Qualität bei der Vergabe und angemessene wirtschaftliche Bedingungen bleiben daher unverzichtbar.

Die vorliegenden Studienergebnisse liefern eine wertvolle Orientierungshilfe für Unternehmen, Auftraggeber und politische Entscheidungsträger. Sie zeigen eine Branche, die bereit ist, neue Aufgaben zu übernehmen, in Qualifikation und Innovation zu investieren und ihre Rolle in der deutschen Sicherheitsarchitektur weiter auszubauen.

Ich danke allen Unternehmen, die sich an der Erhebung beteiligt haben, sowie Lünendonk & Hossenfelder für die fundierte Analyse.

Cornelia Okpara

Hauptgeschäftsführerin

BDSW Bundesverband der Sicherheitswirtschaft e.V.

Management Summary

Über die Lünendonk-Studie

50

einbezogene Unternehmen
und Netzwerke

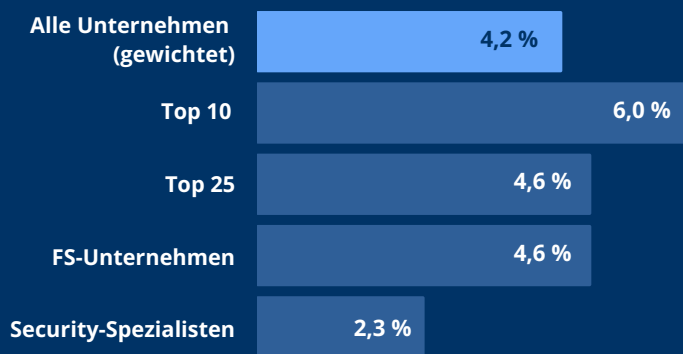
6,2 Mrd.

kumulierter Umsatz mit
Sicherheit in Deutschland

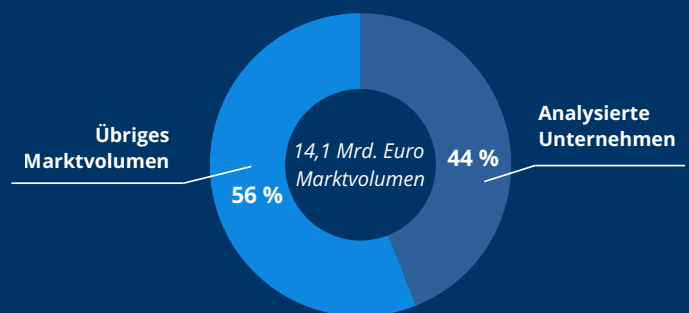
108.700

beschäftigte
Sicherheitsmitarbeitende in
Deutschland

Umsatzentwicklung



Anteil der Studienteilnehmer am Marktvolumen



KI-Nutzungsreife in der Sicherheitsbranche



39 %

nutzen KI intern zur
Prozessoptimierung.

25 %

testen KI in Pilotprojekten.

94 %

KI VERBESSERT DIE EFFIZIENZ
INTERNER PROZESSE

86 %

KI WIRD IN DEN NÄCHSTEN 2-3
JAHREN ZUM STANDARDBESTANDTEIL
VON SICHERHEITSLISTUNGEN

Die wichtigsten Use-
Cases von KI in der
Sicherheitsbranche



77 % Video-/Fernüberwachung

47 % Kundenservice und Kommunikation

40 % Angebote und Ausschreibungen

40 % Berichte und Dokumentation



Dienstleister planen
KI-Einsatz auf
Qualitätssicherung und
Leistungsdisposition
auszuweiten

Einleitung



Die Sicherheitsbranche ist ein wesentlicher Eckpfeiler für den Schutz von Wirtschaft und Gesellschaft. Sicherheitsdienstleister übernehmen sukzessive mehr Verantwortung für die Resilienz von Unternehmen, öffentlichen Einrichtungen und kritischen Infrastrukturen in einem zunehmend komplexeren Umfeld. Mit dem jüngst verabschiedeten KRITIS-Dachgesetz erhöht der Gesetzgeber die Anforderungen an die Sicherheit kritischer Infrastrukturen erneut.

Dazu gehört neben der Identifikation potenzieller Schwachstellen im Betrieb auch die Ableitung geeigneter Maßnahmen, um die Funktionsfähigkeit kritischer Infrastrukturen aufrechtzuerhalten. Das KRITIS-Dachgesetz adressiert eine Vielzahl unterschiedlicher Branchen: den Energiesektor, das Gesundheitswesen, Luft- und Raumfahrt, Finanzinstitutionen, Ernährung und Wasserversorgung, Transport und Verkehr, Siedlungsabfallentsorgung sowie Institutionen der Grund- und Sozialversicherung. Betroffene Betreiber sind angehalten, ein umfassendes Business-Continuity-Management zu etablieren, das unter anderem auch geeignete Maßnahmen zum Zutritts- und Perimeterschutz sowie zur Brandsicherung umfasst.

Dies betrifft nicht ausschließlich operative Maßnahmen zur Sicherung von Objekten vor unbefugtem Zutritt, sondern auch die Entwicklung geeigneter Sicherheitskonzepte sowie die Implementierung moderner Sicherheitstechnologien. Das klassische Leistungsspektrum der Sicherheitsdienstleister wird dadurch deutlich erweitert und ihre Rolle für die Sicherstellung der Betriebskontinuität aufgewertet. Sie agieren zunehmend als regulatorischer Umsetzungspartner, der neben der operativen Sicherheit auch die Einhaltung gesetzlicher Anforderungen an den Betrieb sicherstellt.

Da Bedrohungslagen deutlich komplexer geworden sind, handelt es sich um eine anspruchsvolle Aufgabe. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf sicherheitsrelevante Herausforderungen im Zuge neuer Technologien und der Digitalisierung. Gleichzeitig eröffnet die Digitalisierung Sicherheitsdienstleistern die Möglichkeit, ihre Sicherheitskonzepte technologisch zu modernisieren und zu erweitern. Robotik, Sensorik und Künstliche Intelligenz bieten Sicherheitsdienstleistern und Unternehmen neue Optionen für ganzheitliche Sicherheitskonzepte.

Mit der vorliegenden Studie verfolgt Lünendonk & Hossenfelder das Ziel, dem Markt einen fundierten Überblick über aktuelle Marktentwicklungen, Themen und Trends sowie die daraus resultierenden Spannungsfelder zu bieten. Lünendonk & Hossenfelder begleitet und analysiert den Markt für Sicherheitsdienstleistungen seit 2009.



Das KRITIS-Dachgesetz verpflichtet Betreiber kritischer Infrastrukturen zu einer umfassenden Risikoanalyse und -bewertung sowie zur Entwicklung eines Maßnahmenpakets zur Steigerung ihrer Resilienz.

Digitalisierung eröffnet neue Möglichkeiten

Jährlich veröffentlicht Lünendonk ein umfangreiches Zahlenwerk, das neben Einblicken in zentrale Branchenentwicklungen auch eine belastbare Grundlage für Benchmark-Prozesse und strategische Wettbewerbsbeurteilungen bietet. Die Studie richtet sich an Auftraggeber von Sicherheitsdienstleistungen, an Sicherheitsdienstleister sowie an Berater und Marktbeobachter.

Aufbau der Studie

Diese Lünendonk-Studie gliedert sich in zwei Hauptbestandteile. Im ersten redaktionellen Teil analysiert und kommentiert Lünendonk & Hossenfelder die zentralen Entwicklungen im Markt für Sicherheitsdienstleistungen. Dieser Studienkommentar richtet sich insbesondere an Leserinnen und Leser, die an einer datenbasierten, analytischen Einordnung der Marktbewegungen und strategischen Herausforderungen interessiert sind. Die Einschätzungen basieren auf den Ergebnissen der aktuellen Erhebung sowie auf der langjährigen Marktbeobachtung von Lünendonk & Hossenfelder.

Der zweite Teil fungiert als Ergebnisband und enthält die detaillierten Auswertungen der aktuellen Erhebung. Er bildet die Ergebnisse strukturiert ab, einschließlich Langzeitvergleichen, Segmentierungen nach Unternehmensgruppen und vertiefenden Analysen einzelner Fragestellungen. Damit bietet der Ergebnisband eine fundierte Grundlage für Marktanalysen, Wettbewerbsvergleiche und strategische Ableitungen.

Methodik

Lünendonk & Hossenfelder analysiert seit 1983 Business-to-Business-Dienstleistungsmärkte in Deutschland. Mit den jährlich erscheinenden Lünendonk-Studien und den zugehörigen Lünendonk-Listen der nach Inlandsumsatz führenden Anbieter bietet Lünendonk & Hossenfelder Orientierung über aktuelle Marktentwicklungen, wesentliche Themen und Trends sowie das Wettbewerberumfeld. Neben zahlreichen Experten- und Hintergrundgesprächen bittet Lünendonk jedes Frühjahr Unternehmen, einen Fragebogen mit Kennzahlen und Einschätzungen zu aktuellen Marktentwicklungen auszufüllen.

Der Fragebogen zur Lünendonk-Studie wird von Jahr zu Jahr kontinuierlich weiterentwickelt. Damit stellt Lünendonk & Hossenfelder sicher, dass neue und relevante Themen, die in aktuellen Marktdiskussionen an Bedeutung gewinnen, frühzeitig Eingang in die Studie finden. Gleichzeitig verfolgt die Lünendonk-Studie das Ziel, eine belastbare Chronik der Markt- und Strukturentwicklung abzubilden. Dies gelingt nur durch die stringente Wiederholung zentraler Fragestellungen.

Für die Lünendonk-Studie 2026 haben sich 50 Unternehmen an der Erhebung zum deutschen Markt für Sicherheitsdienstleistungen beteiligt und zum Teil hochsensible Informationen zur Verfügung gestellt. Diese werden in einem mehrstufigen Verfahren validiert, ausgewertet und in zahlreichen statistischen Gesamt- und Segmentauswertungen veröffentlicht. Alle Daten, mit Ausnahme der Umsatz- und Beschäftigtenzahlen, werden streng vertraulich behandelt und in der Studie ausschließlich anonymisiert dargestellt.

Studienteilnehmer repräsentieren 44 Prozent des Marktvolumens

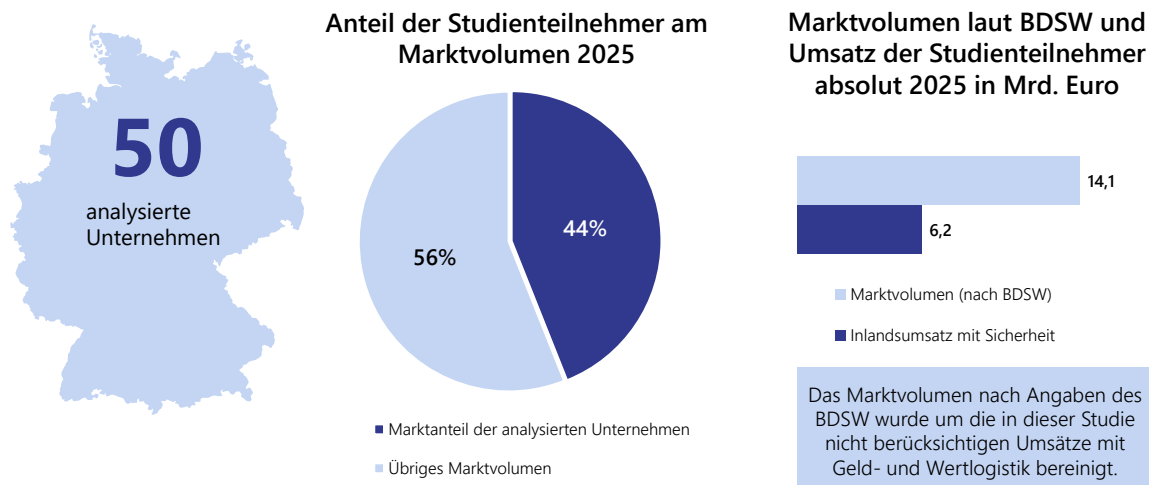


Abb. 1: Marktvolumen 2025: relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 50

Die in die Lünendonk-Studie einbezogenen Unternehmen erwirtschaften einen kumulierten Umsatz mit Sicherheitsdienstleistungen von 6,2 Milliarden Euro und repräsentieren damit 44 Prozent des vom Bundesverband der Sicherheitswirtschaft (BDSW) geschätzten Marktvolumens für Sicherheitsdienstleistungen (ohne Berücksichtigung von Geld- und Wertlogistik). Die hohe Marktabdeckung erlaubt eine belastbare Einschätzung der aktuellen Branchenentwicklung sowie der Themen und Trends, die die Branche künftig prägen werden.

Studienteilnehmer repräsentieren
44 Prozent des Marktvolumens

Insgesamt erwirtschafteten die Studienteilnehmer 11,4 Milliarden Euro, davon 6,2 Milliarden mit Sicherheit

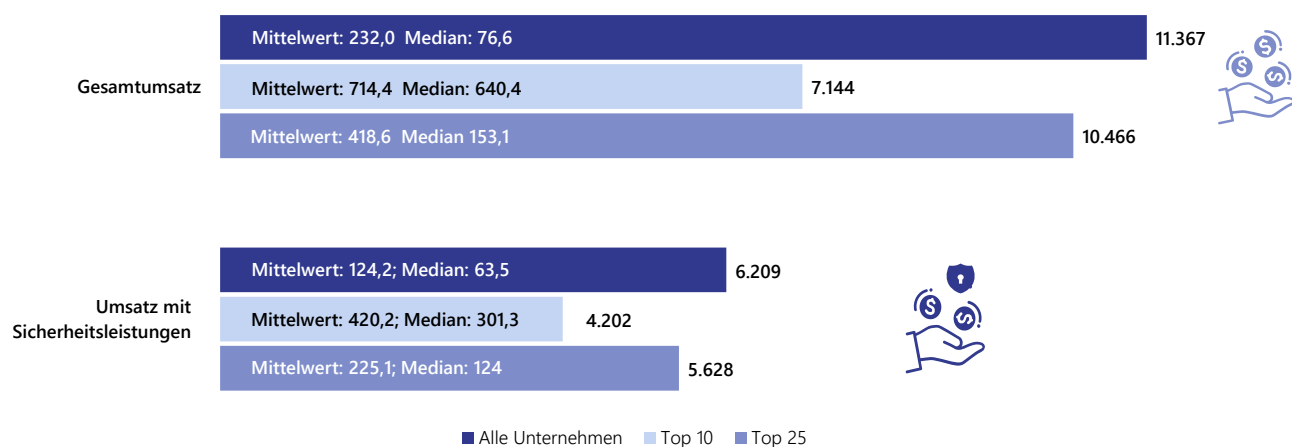


Abb. 2: Übersicht Gesamtumsatz und Umsatz mit Sicherheitsleistungen 2025; Mittelwerte und Mediane; absolute Angaben, Angaben in Millionen Euro; kumuliert; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 50

In die Studie einbezogene Unternehmen

Unternehmen	Inlandsumsatz mit Sicherheit in Mio. Euro		Gesamtumsatz (in Mio. €)		Beschäftigte mit Sicherheit in Deutschland	
	2025	2024	2025	2024	2025	2024
All Service Sicherheitsdienste GmbH, Frankfurt am Main	87,0	77,0	155,0	139,8	1.337	1.243
Apleona Security Services GmbH, Berlin	145,9	121,0	145,9	121,0	2.479	2.230
Ardor SE, Berlin	65,7	70,3	65,7	70,3	735	821
Arlt Wach-, Schließ- und Schutzdienst GmbH, Leipzig	16,5	14,4	16,5	14,4	562	525
ASK Allgemeine Sicherheits- und Kontrollgesellschaft mbH Berlin, Berlin *)	18,0	18,0	18,0	18,0	950	950
Bayern Corporate Services GmbH, München *)	9,0	8,7	76,6	70,4	110	108
big. bechtold-gruppe, Karlsruhe	84,6	88,2	137,2	144,3	1.427	1.598
Bosch Service Solutions GmbH, Frankfurt am Main	37,0	35,0	k.A.	k.A.	250	260
BR Events GmbH, Leipzig *)	11,0	10,5	11,0	10,5	250	249
Ciborius Gruppe, Berlin 1)	61,2	41,3	64,3	43,2	1.630	1.416
City Schutz GmbH, Schönbürg *)	80,0	78,2	80,0	78,2	1.150	1.149
Condor Gruppe, Essen *)	39,0	38,0	39,0	38,0	650	650
Dussmann Group, Berlin	124,0	126,0	950,0	911,0	2.310	2.436
ESD Sicherheitsdienst GmbH, Mühldorf am Inn	87,5	85,0	90,5	97,3	1.519	1.466
Bewachungsinstitut Eufinger GmbH, Frankfurt am Main	86,8	81,5	86,8	81,5	1.200	1.200
FGS Fair Guards Security GmbH, Petersberg *)	49,0	47,2	49,0	47,2	210	206
Gabel Gruppe, Berlin	17,0	21,0	17,0	21,0	240	290
Henning Facility Services GmbH, Hamburg	7,0	5,7	34,6	30,7	183	156
ICTS Germany Gruppe, Potsdam	136,5	139,1	136,5	139,1	2.878	3.051
ISS Facility Services Holding GmbH, Düsseldorf	69,4	67,8	804,3	772,7	1.070	1.180
IWS Industrie-Werkschutz GmbH, Aschaffenburg	35,5	34,4	35,5	34,4	685	705
Klüh Security GmbH, Düsseldorf	221,8	207,1	722,7	706,9	3.726	3.622
Kötter Unternehmensgruppe, Essen	659,0	607,0	770,0	722,0	12.050	11.700
Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft mbH & Co. KG, Kiel *)	558,0	519,0	558,0	519,0	11.750	11.750
Lübecker Wachunternehmen Dr. Kurt Kleinfeldt GmbH, Lübeck	14,2	13,5	14,2	13,5	272	272
Moritz Fürst Sicherheitsdienst GmbH, Nürnberg *)	17,5	19,2	17,5	19,2	400	450
Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft Eggeling & Schorling KG, Hannover 2)	410,0	400,0	410,0	400,0	5.500	5.500
Nürnberger Wach- und Schließgesellschaft mbH, Nürnberg	118,6	118,4	118,6	118,4	2.300	2.400
Phoenix Security GmbH, Dassendorf	5,0	5,8	5,0	5,8	178	203
Piepenbrock Sicherheit GmbH + Co. KG, Osnabrück	212,6	200,2	1.033,8	968,5	3.933	3.837
Pond Security Service GmbH, Erlensee	292,2	288,9	293,2	290,1	4.177	4.150
Power Personen-Objekt-Werkschutz GmbH, Hamburg	82,5	83,1	82,5	83,1	1.610	1.610
proSicherheit GmbH, Elmshorn	10,0	7,6	10,0	7,6	220	160
Professional Security Service Dienstleistungs GmbH & Co. KG, Aue-Bad Schlema *)	3,5	3,2	3,5	3,2	160	156
Schmalstieg GmbH Sicherheitsdienste, Hannover *)	21,5	21,0	21,5	21,0	320	320

In die Studie einbezogene Unternehmen

Unternehmen	Inlandsumsatz mit Sicherheit in Mio. Euro		Gesamtumsatz (in Mio. €)		Beschäftigte mit Sicherheit in Deutschland	
	2025	2024	2025	2024	2025	2024
Schwäbisch Hall Facility Management GmbH, Schwäbisch Hall *)	5,0	4,9	52,2	49,3	50	50
SDM SE, München *)	38,0	33,8	38,0	33,8	620	614
Secura protect Holding GmbH, Langenselbold	78,4	63,1	78,4	63,1	1.058	932
Securitas Holding GmbH, Berlin	1.239,1	1.210,0	1.239,1	1.210,0	20.000	20.000
Siba security service GmbH, Karlsruhe *)	117,0	115,0	117,0	115,0	2.400	2.400
Stölting Service Group GmbH, Gelsenkirchen	135,0	124,3	346,6	319,9	3.606	3.326
Vebego Facility Services B.V. & Co. KG, Wuppertal	13,5	16,0	216,6	217,6	320	380
Vollmergruppe Dienstleistung, Mülheim an der Ruhr	46,8	44,4	55,2	52,5	890	900
VSD Victory Sicherheitsdienste GmbH, Frankfurt am Main	48,9	50,5	48,9	50,5	1.280	1.298
W.I.S. Sicherheit + Service GmbH & Co. KG, Köln	153,1	156,4	153,1	156,4	2.931	3.027
Westfälischer Wachschutz GmbH & Co. KG, Recklinghausen	13,7	13,9	13,7	13,9	226	318
WeWatch Security Service GmbH, Berlin	73,0	68,0	73,0	68,0	621	584
Wisag Sicherheit & Service GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main	310,4	292,8	1.817,7	1.729,6	5.631	5.206
WSD permanent security GmbH, Teltow	26,5	25,0	26,5	25,0	369	356
WSO/ATG-Gruppe, Osnabrück *)	17,0	16,9	17,0	16,9	250	250

Übersicht der verwendeten Fußnoten:

- *) Umsatzangaben geschätzt.
- 1) Umsatzwachstum durch Neuaufträge im Großraum Berlin und Stuttgart.
- 2) Umsatz inkl. Sicherheitsdienstleistungen von VSU Vereinigte Sicherheitsunternehmen GmbH.

Abb. 3: Teilnehmer der Lünendonk®-Studie 2026: "Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland"

Die vorliegende Analyse des Markts für Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland wird durch die Beteiligung zahlreicher Branchenunternehmen ermöglicht. Lünendonk & Hossenfelder dankt den 50 Unternehmen, die ihre Kennzahlen und Einschätzungen zur Verfügung gestellt haben.

Eine Erhebung und Analyse dieses Umfangs ist durch die Unterstützung von fünf Unternehmen möglich, die es Lünendonk & Hossenfelder erlaubt, die Studie kostenfrei bereitzustellen. Unser besonderer Dank gilt den Studienpartnern Apleona Security Services, Kritis & Cyber GmbH, ICTS Germany, W.I.S. Sicherheit + Service und Wisag Sicherheit & Service. Als Dank für ihr Engagement erhalten die Unternehmen eine exklusive Ergebnispräsentation sowie die namentliche Nennung als Studienpartner.

Lünendonk®-Studie mit freundlicher Unterstützung von

Premium-Partner



Basis-Partner



Abb. 4: Partner der Lünendonk-Studie

Lünendonk: We care about Markets

In Zeiten des Wachstums, der Stagnation und der Krise sind Orientierungshilfen für das Management wertvoll. Seit Mitte der 1980er-Jahre schafft Lünendonk durch die bekannten Lünendonk-Listen und -Studien Transparenz in zahlreichen Business-to-Business-Dienstleistungsmärkten. In einer Zeit des schnellen und kontinuierlichen Wandels sehen wir es als eine Bestätigung unserer Arbeit, dass unsere Übersichten seit 40 Jahren allen Stakeholdern im Beratungsmarkt als verlässliche Orientierungsbasis dienen.

Lünendonk-Studie bietet
Orientierung und Impulse

Lünendonk analysiert Business-to-Business-Dienstleistungsmärkte (B2B) in Deutschland, Österreich sowie der Schweiz und versteht sich als verlässlicher Lieferant von Zahlen, Daten und Fakten. Sukzessive wurden die Lünendonk-Listen um umfassende und detaillierte Branchenstudien ergänzt. So decken unsere Studien heute alle Themen rund um Anbieterstrukturen, Wettbewerber, relevante Technologien und Entwicklungen im Portfolio der Service-Unternehmen und Nachfrage von Kundenseite ab.



Marktentwicklung

”

Resilienz hat sich als zentraler Begriff angesichts multipler Krisen und eines herausfordernden wirtschaftlichen Umfelds etabliert. In vielen Analysen wird damit die Robustheit von Unternehmen in volatilen Zeiten beschrieben. Wesentlicher ist jedoch die Fähigkeit, sich an kontinuierlich ändernde Rahmenbedingungen anzupassen. Im Kern bedeutet Resilienz nicht Stabilität trotz Dynamik, sondern Stabilität durch Dynamik. Sie ist somit kein Zustand, sondern ein kontinuierlicher Anpassungsprozess.

Für die Sicherheitsbranche wird Anpassungsfähigkeit zunehmend zur Notwendigkeit. Deutschlands Sicherheitslage hat sich verändert und hybride Bedrohungsszenarien prägen das Bild. Jüngste Ereignisse wie der Brandanschlag auf eine Kabelbrücke in Berlin-Lichterfelde im Januar 2026, der Anschlag auf den Christopher Street Day in Berlin oder der Fund einer mit Sprengstoff präparierten Drohne am Flughafen Leipzig/Halle verdeutlichen dies. Parallel dazu verschärft der Gesetzgeber die regulatorischen Rahmenbedingungen für den Schutz und die Sicherheit von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft. So hat der Gesetzgeber mit dem im März verabschiedeten KRITIS-Dachgesetz die Anforderungen an die Resilienz kritischer Infrastrukturen neu formuliert.

Angesichts dieser Entwicklungen tragen Sicherheitsdienstleister eine deutlich gestiegene Verantwortung. Sie werden früher in die Konzeption von Sicherheitsstrategien eingebunden, stehen dadurch aber auch vor einer mehrfachen Herausforderung: Einerseits benötigen sie hohes fachliches Know-how hinsichtlich der Bewertung von Schwachstellen, das sich nicht mehr nur auf den physischen Zutrittschutz beschränkt, sondern immer stärker auch das Spektrum der digitalen Sicherheit umfasst. Andererseits erfordert die Einsatzfähigkeit im Krisenfall hohe personelle Flexibilität. Diesem Bedarf steht jedoch ein ausgeprägter Personalmangel gegenüber, der den Einsatz von Nachunternehmern häufig notwendig macht.

Jedoch eröffnen neue Technologien und die Digitalisierung den Sicherheitsanbietern neue Möglichkeiten zur Entwicklung und Umsetzung von Sicherheitskonzepten. Innovative Service- und Geschäftsmodelle schaffen dabei nicht nur wirtschaftliche Potenziale, sondern werden zunehmend auch zur operativen Notwendigkeit. Im Zuge dessen verändert sich die Rolle der Sicherheitsdienstleister: Viele Anbieter verstehen sich nicht mehr ausschließlich als operative Dienstleister, sondern positionieren sich als strategische Partner für Sicherheit und Transformation.

Wachsende Verantwortung der
Sicherheitsdienstleister

Neue Möglichkeiten durch
Digitalisierung

Diese Entwicklung setzt auch bei Auftraggebern eine neue Perspektive voraus. Eine rein preisgetriebene Vergabe steht oft im Widerspruch zum Ziel, die eigene Resilienz zu erhöhen. Vielmehr schließt das Konzept der Resilienz die Auswahl qualitativ hochwertiger und zuverlässiger Dienstleistungspartner mit ein. Die vorliegende Lünendonk-Studie dokumentiert diesen Wandel und liefert mit detaillierten Kennzahlen eine fundierte Analyse der aktuellen Marktdynamik.

Stimmung in der Branche

Lünendonk & Hossenfelder nutzt eine Vielzahl an Kennzahlen zur Beschreibung der aktuellen Branchenentwicklung. Ebenso aufschlussreich ist die subjektive Einschätzung, mit der Sicherheitsdienstleister auf die aktuelle Marktsituation blicken und wie sie sich selbst in dieser verorten. Lünendonk & Hossenfelder erhebt daher neben betriebswirtschaftlichen Marktkennzahlen ein Stimmungsbarometer unter den Dienstleistern. Die Sicherheitsdienstleister können dabei auf einer vierstufigen Skala angeben, wie sie die aktuelle Marktentwicklung einschätzen: optimistisch, zuversichtlich, mit gemischten Gefühlen oder pessimistisch.

Wie blicken Unternehmen auf die Marktentwicklung?

Unternehmen sind zuversichtlich – im Segment Technik ist die Stimmung besonders positiv

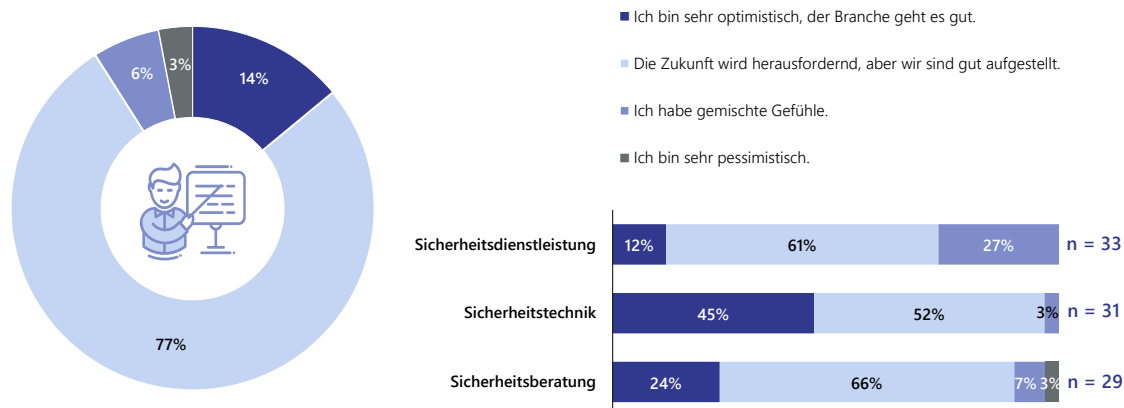


Abb. 5: Erwartungshaltung der Anbieter zur Entwicklung der Sicherheitsbranche allgemein und den Tätigkeitsfeldern Dienstleistung, Technik und Beratung; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 36

Die Stimmung in der Sicherheitswirtschaft ist derzeit überwiegend zuversichtlich. Mit Blick auf die allgemeine Marktentwicklung äußern sich 14 Prozent der Dienstleister optimistisch und geben an, dass es der Branche gut gehe. Weitere 77 Prozent schätzen die Zukunft als herausfordernd ein, sehen sich selbst jedoch als gut gerüstet. 6 Prozent der Dienstleister äußern gemischte Gefühle, 3 Prozent eine pessimistische Einschätzung.

Eine differenziertere Betrachtung liefert das Stimmungsbild innerhalb der einzelnen Leistungssegmente Sicherheitsdienstleistungen, Sicherheitstechnik und Sicherheitsberatung. Innerhalb der Sicherheitstechnik ist die Stimmung der Anbieter besonders positiv: 97 Prozent der Dienstleister äußern sich entweder optimistisch oder zuversichtlich. Mit einem Anteil von 45 Prozent ist der Anteil der uneingeschränkt optimistischen Anbieter in diesem Segment besonders hoch. Im Beratungssegment ist die Stimmung ebenfalls überwiegend positiv. Insgesamt äußern sich 90 Prozent der Dienstleister positiv, davon 24 Prozent uneingeschränkt optimistisch.

Besonders positive Stimmung in der Sicherheitstechnik

Im Dienstleistungssegment, in dem die erfassten Unternehmen den Großteil ihrer sicherheitsrelevanten Umsätze erwirtschaften, liegt der Anteil der Anbieter mit positiver Stimmung bei 73 Prozent. Gleichzeitig äußert jedes vierte Unternehmen gemischte Gefühle hinsichtlich der aktuellen Marktentwicklung. Die Gründe für diese zurückhaltende Einschätzung liegen vor allem in den anhaltenden Herausforderungen bei der Gewinnung qualifizierten Personals sowie in der gesamtwirtschaftlich schwierigen Lage und den daraus resultierenden Konsequenzen für die Wettbewerbsstruktur.

Markt steht vor Herausforderungen

Stimmung in der Branche: Top 10 blicken optimistisch auf die Branchenentwicklung

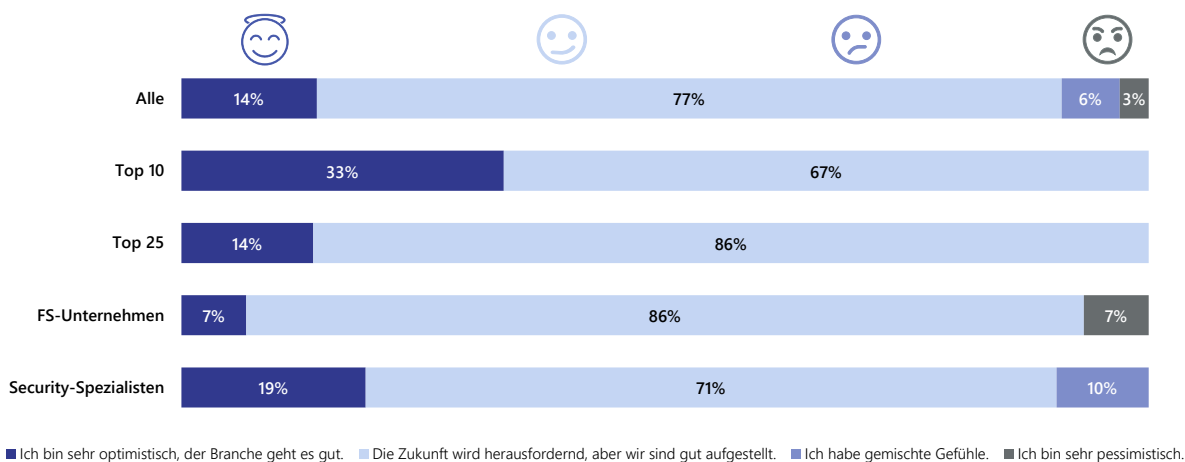


Abb. 6: Erwartungshaltung der Anbieter zur Entwicklung der Sicherheitsdienstleistungsbranche; Branche gesamt; relative Häufigkeitsverteilung; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 36

Trotz der herausfordernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen liegt die Stimmung in der Sicherheitswirtschaft über dem allgemeinen Niveau der deutschen Wirtschaft. Im Stimmungsindex der Deutschen Industrie- und Handelskammer bewerten Unternehmen aus Industrie, Bauwirtschaft, Handel und dem Dienstleistungssektor die Lage eher pessimistisch, während die Stimmung in der Sicherheitsbranche überwiegend zuversichtlich ist.

Sicherheitsdienstleister zeigen sich zuversichtlich

Zuversichtliche Stimmung im Markt für Sicherheitsdienstleistungen gegenüber der Gesamtwirtschaft

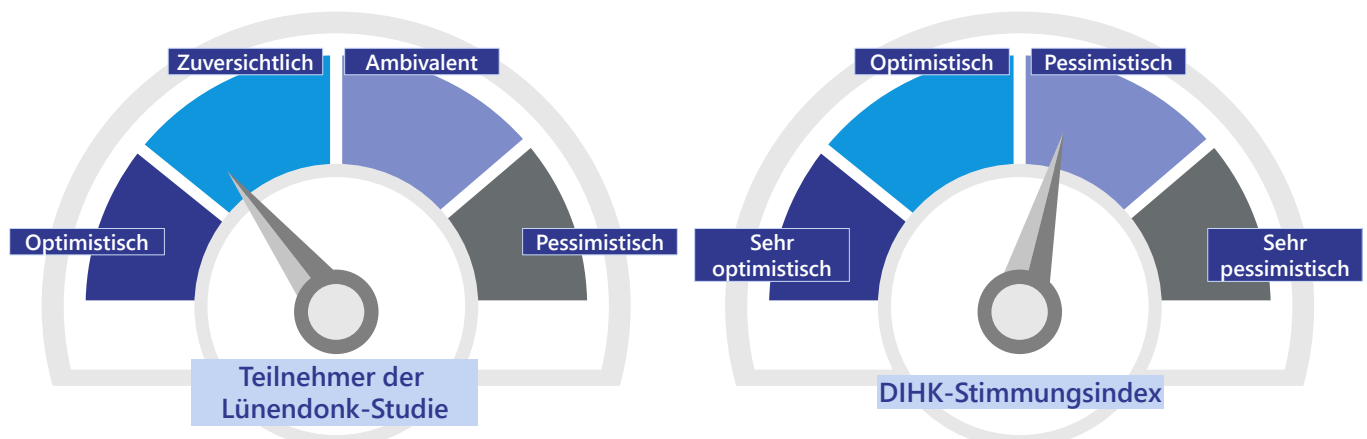


Abb. 7: Vergleich des Lünendonk-Stimmungsbarometers mit DIHK-Stimmungsindex 2026; Quelle: DIHK

Lünendonk-Liste 2026

Seit dem Jahr 2009 veröffentlicht Lünendonk & Hossenfelder jährlich ein Ranking der 25 führenden Sicherheitsdienstleister. Die Lünendonk-Liste gilt als belastbares Marktbarometer. Sie ermöglicht Dienstleistern, Auftraggebern und Branchenbeobachtern einen differenzierten Blick auf die größten Anbieter und gibt Hinweise auf Themen, Strukturen und Entwicklungen, die für die künftige Ausrichtung des Marktes von Bedeutung sind. Ihre Relevanz ergibt sich nicht nur aus der Größe der erfassten Unternehmen, sondern auch aus der konsistenten Abbildung der Marktstruktur im Zeitverlauf.

Lünendonk-Liste
erscheint seit 2009

Unternehmen, die sich nicht an der Datenerhebung im Rahmen der Lünendonk-Studie beteiligen, aber zu den führenden Anbietern im Markt gehören, werden von Lünendonk & Hossenfelder ganz oder teilweise geschätzt. Die Darstellung der Umsätze erfolgt nach den Regeln des HGB.

Um Objektivität und Neutralität sicherzustellen, hat Lünendonk & Hossenfelder klare Kriterien für die Aufnahme in die Liste definiert. Diese stellen sicher, dass die aufgeführten Unternehmen untereinander vergleichbar sind, von Auftraggebern am Markt beauftragt werden können und Sicherheitsdienstleistungen überwiegend in Eigenleistung erbringen. Die Kriterien lauten im Einzelnen:

- Mindestens 50 Prozent der Umsätze müssen mit Facility Services erzielt werden, die anteilig oder ausschließlich Sicherheitsdienstleistungen enthalten.
- Mindestens 66 Prozent der Umsätze müssen am externen Markt erwirtschaftet werden.
- Mehr als zwei Drittel der Umsätze müssen in Eigenleistung erbracht werden.

Transparente Kriterien

Diese Anforderungen schließen bestimmte Anbietertypen vom Ranking aus. Dazu zählen überwiegend konzernintern tätige Unternehmen (captive Dienstleister), Anbieter, die Sicherheitsleistungen überwiegend über Subunternehmer erbringen, sowie reine Spezialanbieter, etwa für Geld- und Wertlogistik.

Diese Kriterien gelten gleichermaßen für Facility-Service-Unternehmen, die Sicherheitsdienstleistungen im Leistungsportfolio führen und gegenüber Auftraggebern als zentraler Ansprechpartner für Sicherheitsaufgaben auftreten. Für die Platzierung innerhalb der Lünendonk-Liste sind ausschließlich die mit Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland erzielten Umsätze ausschlaggebend.

Lünendonk®-Liste 2025: Führende Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Rang			Unternehmen	Inlandsumsatz mit Sicherheit in Mio. Euro		Gesamtumsatz(in Mio. €)		Beschäftigte mit Sicherheit in Deutschland	
2026	2025			2025	2024	2025	2024	2025	2024
1	1	==	Securitas Holding GmbH, Berlin	1.239,1	1.210,0	1.239,1	1.210,0	20.000	20.000
2	2	==	Kötter Unternehmensgruppe, Essen	659,0	607,0	770,0	722,0	12.050	11.700
3	3	==	Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft mbH & Co. KG, Kiel *)	558,0	519,0	558,0	519,0	11.750	11.750
4	4	==	Niedersächsische Wach- und Schliessgesell- schaft Eggeling & Schorling KG, Hannover 1)	410,0	400,0	410,0	400,0	5.500	5.500
5	5	==	Wisag Sicherheit & Service GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main	310,4	292,8	1.817,7	1.729,6	5.631	5.206
6	6	==	Pond Security Service GmbH, Erlensee	292,2	288,9	293,2	290,1	4.177	4.150
7	7	==	Klüh Security GmbH, Düsseldorf	221,8	207,1	722,7	706,9	3.726	3.622
8	8	==	Piepenbrock Sicherheit GmbH + Co. KG, Osnabrück	212,6	200,2	1.033,8	968,5	3.933	3.837
9	9	==	W.I.S. Sicherheit + Service GmbH & Co. KG, Köln	153,1	156,4	153,1	156,4	2.931	3.027
10	13	▲	Apleona Security Services GmbH, Berlin	145,9	121,0	145,9	121,0	2.479	2.230
11	11	==	ICTS Germany Gruppe, Potsdam	136,5	139,1	136,5	139,1	2.878	3.051
12	10	▼	Stölting Service Group GmbH, Gelsenkirchen	135,0	124,3	346,6	319,9	3.606	3.326
13	12	▼	Dussmann Group, Berlin	124,0	126,0	950,0	911,0	2.310	2.436
14	14	==	Nürnberger Wach- und Schließgesellschaft mbH, Nürnberg	118,6	118,4	118,6	118,4	2.300	2.400
15	15	==	Siba security service GmbH, Karlsruhe *)	117,0	115,0	117,0	115,0	2.400	2.400
16	17	▲	ESD Sicherheitsdienst GmbH, Mühldorf am Inn	87,5	85,0	90,5	97,3	1.519	1.466

Lünendonk®-Liste 2026: Führende Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Rang			Unternehmen	Inlandsumsatz mit Sicherheit Mio. Euro		Gesamtumsatz(in Mio. €)		Beschäftigte mit Sicherheit Deutschland	
2026	2025			2025	2024	2025	2024	2025	2024
17	21	▲	All Service Sicherheitsdienste GmbH, Frankfurt am Main	87,0	77,0	155,0	139,8	1.337	1.243
18	19	▲	Bewachungsinstitut Eufinger GmbH, Frankfurt am Main	86,8	81,5	86,8	81,5	1.200	1.200
19	16	▼	big. bechtold-gruppe, Karlsruhe	84,6	88,2	137,2	144,3	1.427	1.598
20	18	▼	Power Personen-Objekt-Werkschutz GmbH, Hamburg	82,5	83,1	82,5	83,1	1.610	1.610
21	20	▼	City Schutz GmbH, Schönburg *)	80,0	78,2	80,0	78,2	1.150	1.149
22	24	▲	Secura protect Holding GmbH, Langenselbold	78,4	63,1	78,4	63,1	1.058	932
23	25	▲	WeWatch Security Service GmbH, Berlin	73,0	68,0	73,0	68,0	621	584
24	23	▼	ISS Facility Services Holding GmbH, Düsseldorf	69,4	67,8	804,3	772,7	1.070	1.180
25	22	▼	Ardor SE, Berlin	65,7	70,3	65,7	70,3	735	821

Aufnahmekriterium für die Lünendonk®-Liste:

- 1) Mehr als 50 Prozent der Umsätze müssen mit Facility Services erzielt werden, die anteilig oder ausschließlich Sicherheitsdienstleistungen enthalten.
- 2) Mehr als zwei Drittel der Umsätze müssen am externen Markt erwirtschaftet werden. Unternehmen mit einer einzigen spezialisierten Leistung (z.B. Geld- und Wertlogistik) werden nicht berücksichtigt.

Fußnoten zur Liste:

- *) Umsatz und/oder Mitarbeitendenzahlen ganz oder teilweise geschätzt.
- 1) Umsatz inkl. Sicherheitsdienstleistungen von VSU Vereinigte Sicherheitsunternehmen GmbH.

Abb. 8: Lünendonk®-Liste 2026: "Führende Sicherheitsdienstleister in Deutschland"

Das Ranking im Detail

Die 25 führenden Sicherheitsdienstleister erwirtschafteten im Geschäftsjahr 2025 einen sicherheitsrelevanten Umsatz in Höhe von 5.628,1 Millionen Euro und repräsentieren damit rund 40 Prozent des Marktvolumens (ohne Geld- und Wertlogistik). Im Segment Sicherheit beschäftigen sie insgesamt 97.400 Mitarbeitende und damit rund ein Drittel aller Beschäftigten der deutschen Sicherheitswirtschaft. Die Top 25 haben ihren Umsatz im Geschäftsjahr 2025 im Durchschnitt um 4,6 Prozent gesteigert. Das Wachstum liegt damit unter dem Vorjahreswert. Für die Jahre 2026 bis 2030 blicken die Dienstleister optimistisch nach vorn und erwarten ein jährliches Umsatzwachstum zwischen 6,7 und 7,6 Prozent, getrieben unter anderem durch die voraussichtlich steigende Nachfrage im Zuge der KRITIS-Regulatorik.

Top 25 wachsen um
durchschnittlich 4,6 Prozent

Die deutsche Landesgesellschaft des schwedischen Sicherheitskonzerns Securitas behauptet sich mit einem Umsatzwachstum von 2,4 Prozent auf insgesamt 1.239,1 Millionen Euro an der Spitze der Lünendonk-Liste. Als einziges Unternehmen erzielt Securitas einen Umsatz von mehr als einer Milliarde Euro und bildet damit knapp neun Prozent des deutschen Sicherheitsdienstleistungsmarktes ab, mit deutlichem Abstand zum Verfolgerfeld.

Securitas belegt den ersten Platz
der Lünendonk-Liste

Auf Rang zwei folgt die Kötter Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Essen. Kötter erzielte im Sicherheitsdienstleistungssegment ein Umsatzwachstum von 8,6 Prozent auf 659,0 Millionen Euro. Daneben erbringt der Dienstleister auch Facility Services und erreicht in Deutschland einen Gesamtumsatz von 770,0 Millionen Euro.

Die Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft belegt einschließlich Sicherheit Nord mit einem geschätzten Umsatz von 558,0 Millionen Euro (+7,5 %) die dritte Position. An vierter Stelle folgt die Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft mit der zugehörigen VSU mit einem Umsatz von 410,0 Millionen Euro (+2,5 %).

Auf Platz zwei und drei folgen
Kötter und die KWS

Wisag überschreitet mit einem Umsatzwachstum von 6,0 Prozent auf 310,4 Millionen Euro in der Sicherheitssparte erstmals die Marke von 300 Millionen Euro. Der Dienstleister aus Frankfurt ist der größte Arbeitgeber für Facility Service in Deutschland. Auch der auf Position sechs rangierende Sicherheitsdienstleister Pond aus Erlensee steht mit einem Umsatz von 292,2 Millionen Euro (+1,1 %) kurz davor, die 300-Millionen-Euro-Marke zu überschreiten.

Der Düsseldorfer Multidienstleister Klüh wuchs im Geschäftsjahr 2025 um 7,1 Prozent auf 221,8 Millionen Euro im Segment Sicherheitsdienstleistungen und belegt damit Rang sieben. Direkt dahinter folgt Piepenbrock mit einem Umsatz mit Sicherheitsdienstleistungen von 212,6 Millionen Euro (+6,2 %). Der Gesamtumsatz des Dienstleisters aus Osnabrück lag 2025 erstmals über einer Milliarde Euro.

W.I.S. aus Köln verzeichnet als einziges Unternehmen der Top 10 einen leichten Umsatzrückgang von 2,1 Prozent auf 153,1 Millionen Euro. Apleona schafft mit einer Umsatzentwicklung von 20,6 Prozent auf 145,9 Millionen Euro den Einzug in den Kreis der führenden zehn Sicherheitsdienstleister.

Langzeitanalyse der Top 10

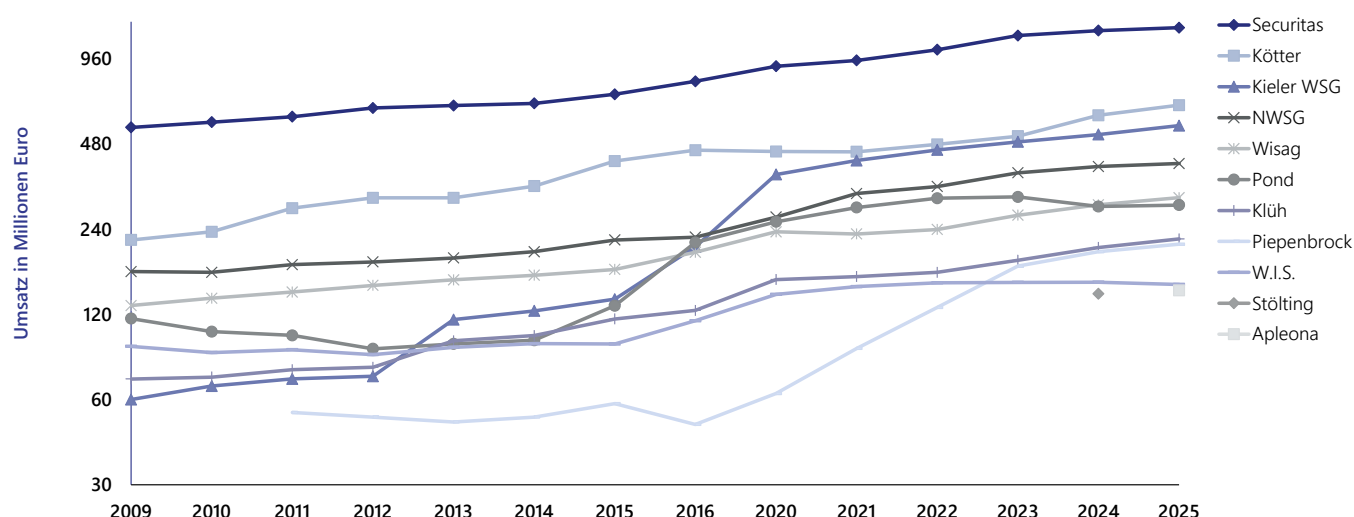


Abb. 9: Vergleich der Top 10 der Lünendonk®-Liste seit 2009 (ohne Geschäftsjahre 2017 - 2019); Umsätze mit Sicherheit in Deutschland in Millionen Euro; Top 10

Im Mittelfeld entscheiden Nuancen

ICTS Germany verzeichnet ebenfalls einen leichten Umsatzrückgang von 1,9 Prozent auf 136,5 Millionen Euro und belegt damit weiterhin den elften Rang. Stölting folgt auf Position 12 mit einem Umsatz von 135,0 Millionen Euro (+8,6 %). Auch Dussmann aus Berlin verliert infolge eines Umsatzrückgangs von 1,6 Prozent in den Sicherheitsdienstleistungen auf 124,0 Millionen Euro einen Platz im Ranking. Die Nürnberger Wach- und Schließgesellschaft verbleibt mit einem stabilen Umsatz von 118,6 Millionen Euro (+0,2 %) auf Rang 14. Dahinter folgt auf Position 15 Siba mit einem geschätzten Umsatz von 117,0 Millionen Euro (+1,7 %).

Die Umsatzabstände im Verfolgerfeld ab Position 16 sind gering. Um eine Position verbessert sich ESD mit einem Umsatz von 87,5 Millionen Euro (+2,9 %). Mit einem Abstand von einer halben Million Euro folgt All Service, das sich mit einer Umsatzentwicklung von 13,0 Prozent auf 87,0 Millionen Euro von Position 21 auf Platz 17 verbessert. Auch das Bewachungsinstitut Eufinger rückt mit einem Umsatz von 86,8 Millionen Euro (+6,5 %) eine Position nach vorn. Die big. bechtold-Gruppe aus Karlsruhe verliert dagegen aufgrund eines Umsatzrückgangs von 4,1 Prozent auf 84,6 Millionen Euro drei Plätze.

Auch die Power-Gruppe rückt infolge eines Umsatzrückgangs von 0,7 Prozent auf 82,5 Millionen Euro zwei Plätze nach hinten. City Schutz aus Schönbürg rückt mit einem geschätzten Umsatz von 80,0 Millionen Euro (+2,3 %) von Rang 20 auf Position 21. Secura protect erzielt mit einem Umsatzwachstum von 24,2 Prozent auf 78,4 Millionen Euro das größte Umsatzwachstum innerhalb der Top 25 und verbessert sich dadurch um zwei Positionen.

Auf Rang 23 folgt WeWatch mit einem Umsatz von 73,0 Millionen Euro (+7,4 %). ISS folgt auf Position 24 mit einem Umsatz von 69,4 Millionen Euro (+2,4 %). Ardor verliert aufgrund eines Umsatzrückgangs von 6,5 Prozent drei Plätze und schließt die Top 25 mit einem Umsatz von 65,7 Millionen Euro ab.

Geringe Abstände im Verfolgerfeld

Die schwache Konjunktur in Deutschland wirkt sich wie eingangs dargestellt auch auf den Markt für Sicherheitsdienstleistungen aus. Sechs der 25 führenden Dienstleister verzeichneten 2025 einen Umsatzrückgang. Für die Zukunft zeigen sich die Dienstleister jedoch optimistisch und erwarten bis 2030 ein durchschnittliches Wachstum zwischen 6,7 und 7,6 Prozent pro Jahr. Dazu tragen auch die steigenden regulatorischen Anforderungen an die Sicherheit und Resilienz kritischer Infrastrukturen bei.

Unter den Top 25 verzeichnen
sechs Dienstleister einen
Umsatzrückgang

Umsatzentwicklung

Lünendonk & Hossenfelder weist die durchschnittliche Umsatzentwicklung der Unternehmen sowohl ungewichtet als auch gewichtet aus. Der ungewichtete Durchschnitt gibt den mathematischen Mittelwert aus der Umsatzentwicklung aller Studienteilnehmer wieder, berücksichtigt dabei jedoch nicht die unterschiedlichen Größenklassen der Unternehmen.

Da große Sicherheitsdienstleister einen höheren Umsatzanteil am Gesamtmarkt auf sich vereinen als kleine und mittlere Unternehmen, wirken sich Veränderungen in ihrer Geschäftsentwicklung deutlich stärker auf die Gesamtmarktdynamik aus. Um diesem Umstand Rechnung zu tragen, weist Lünendonk ergänzend einen umsatzgewichteten Durchschnitt aus, der die wirtschaftliche Bedeutung der einzelnen Marktteilnehmer für den Gesamtmarkt angemessen berücksichtigt.

Die in der Lünendonk-Studie erfassten Dienstleister erzielten im Geschäftsjahr 2025 ein durchschnittliches Umsatzwachstum von 3,3 Prozent. Dieser Wert liegt unter den Vorjahreswerten von 6,5 Prozent im Geschäftsjahr 2024 und 9,0 Prozent im Geschäftsjahr 2023. Die stärkste Entwicklung verzeichneten die Top-10-Unternehmen der Lünendonk-Liste mit einem Umsatzwachstum von 6,0 Prozent. Auch die Top-25-Unternehmen sowie Facility-Service-Unternehmen mit Sicherheitsdienstleistungen lagen mit einer Umsatzentwicklung von 4,6 Prozent über dem Studiendurchschnitt. Sicherheitsspezialisten erzielten eine durchschnittliche Umsatzentwicklung von 2,3 Prozent. Die gewichtete Umsatzentwicklung, die der wirtschaftlichen Bedeutung der führenden Anbieter im Gesamtmarkt Rechnung trägt, beträgt 4,2 Prozent.

Umsatzentwicklung hat
sich abgeschwächt

Die Umsatzentwicklung hat sich im Vergleich zu den Vorjahren deutlich abgeschwächt

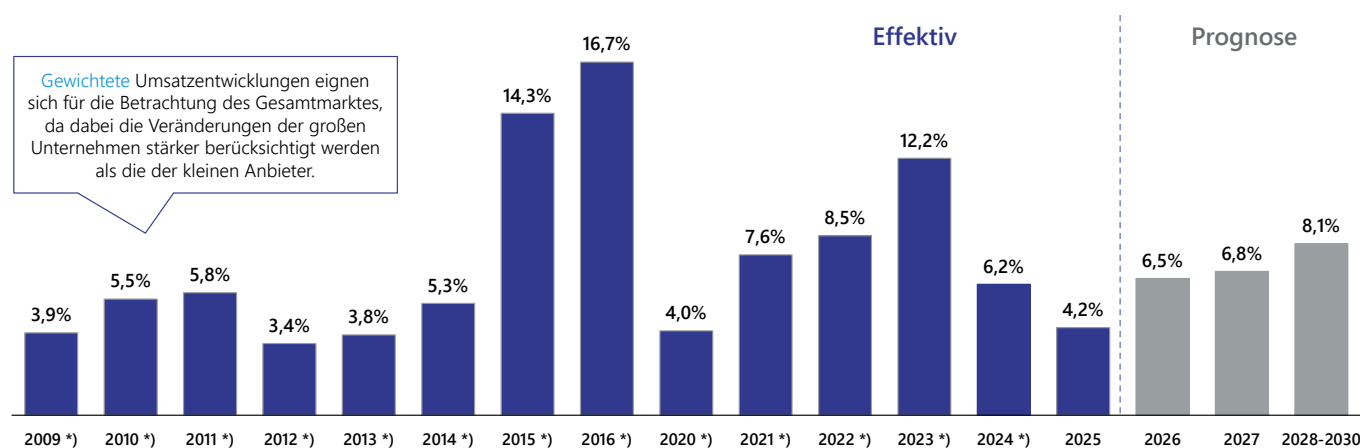


Abb. 10: Umsatzveränderung mit Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland (ohne 2017 bis 2019); Daten jeweils aus der Befragung des Folgejahres; gewichtete Mittelwerte außer Prognose; alle Unternehmen; n (Prognose) = 24-25 *) Daten aus den jeweils im Frühjahr durchgeführten Befragungen der Jahre 2010 bis 2017 bzw. 2021 bis 2025

Das Wachstum der Studienteilnehmer hat sich gegenüber den Vorjahren deutlich abgeschwächt und liegt unter den Prognosen, die die Dienstleister im Vorjahr für 2025 abgegeben hatten. Entsprechend haben sie ihre Wachstumserwartungen in der diesjährigen Erhebung nach unten korrigiert. Für das Geschäftsjahr 2026 erwarten die Dienstleister ein Umsatzwachstum von 6,5 Prozent, für 2027 von 6,8 Prozent.

Wachstumserwartungen wurden
nach unten korrigiert

Innerhalb der Leistungssegmente Dienstleistung, Technik und Beratung erwarten die Studienteilnehmer insbesondere im Techniksegment die größten Umsatzzuwächse. Facility-Service-Unternehmen prognostizieren für dieses Segment Umsatzsteigerungen von bis zu 9,5 Prozent. Sicherheitsspezialisten erwarten dagegen eine vergleichbare Umsatzentwicklung im Dienstleistungs- und Techniksegment von bis zu 5,6 Prozent. Die 25 führenden Unternehmen der Lünendonk-Liste gehen mittelfristig ebenfalls davon aus, dass Sicherheitstechnik mit einer erwarteten Umsatzentwicklung von bis zu 6,7 Prozent das stärkste Wachstumssegment darstellt.

Anbieter prognostizieren größte Umsatzentwicklung mit Sicherheitstechnik

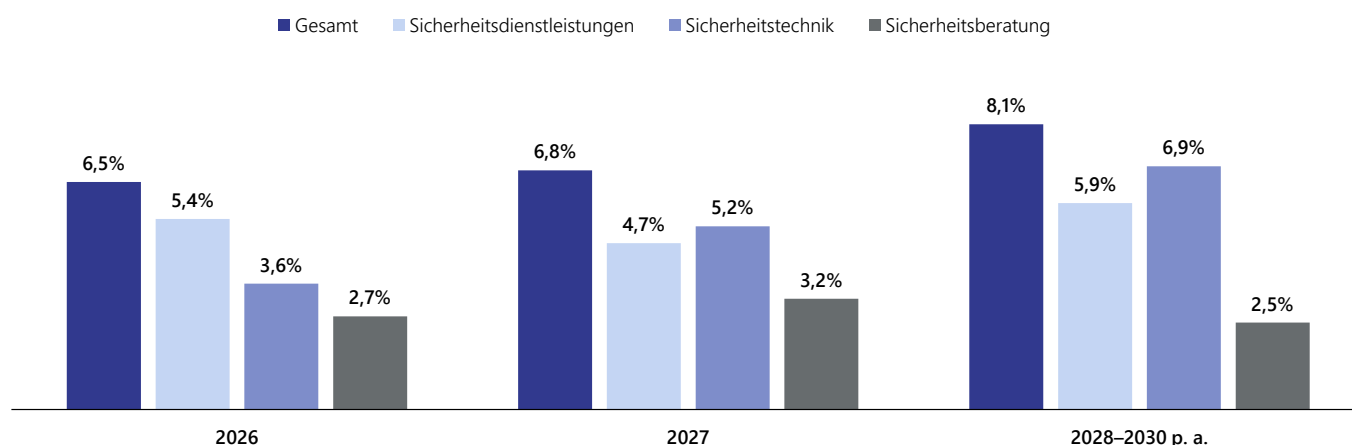


Abb. 11: Wie wird sich der Umsatz Ihres Unternehmens in Deutschland pro Jahr pro Segment und gegenüber dem jeweiligen Vorjahr voraussichtlich entwickeln?; Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 10-18

Auffällig ist zudem, dass die Sicherheitssparte der Facility-Service-Unternehmen ein stärkeres Wachstum gegenüber den Einzelgewerke-Anbietern erzielte und auch in den Prognosen zuversichtlicher in die Zukunft blickt. In den bisherigen Erhebungen der Lünendonk-Studie zum Markt für Sicherheitsdienstleistungen verzeichneten Sicherheitsspezialisten überwiegend ein stärkeres Wachstum als Facility-Service-Anbieter. Die Langzeitauswertungen der kommenden Lünendonk-Studien werden zeigen, ob es sich hierbei um einen langfristigen Trend handelt, der auf ein verändertes Vergabeverhalten der Auftraggeber zugunsten einer gebündelten Leistungsvergabe mehrerer Gewerke an einen Dienstleister zurückzuführen ist.

Sicherheitsspezialisten mit
stärkerem Wachstum
als FS-Anbieter

Die Sicherheitssparte der FS-Unternehmen verzeichnet ein höheres Wachstum als Security-Spezialisten

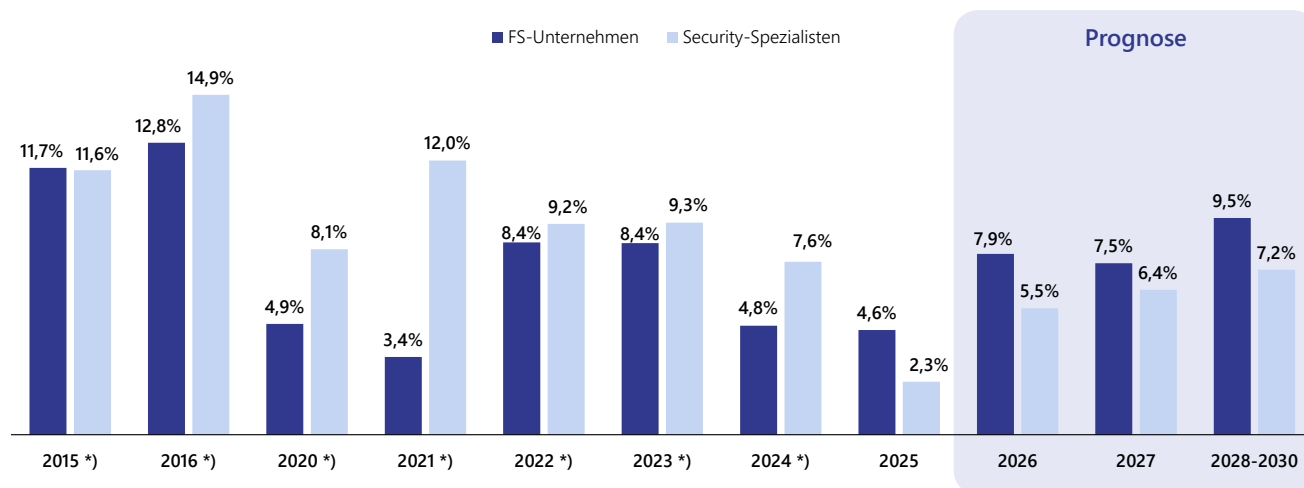


Abb. 12: Inlandsumsatzveränderung mit Sicherheitsdienstleistungen; Daten jeweils aus der Befragung des Folgejahres Mittelwerte; bereinigt um statistische Ausreißer; Security-Spezialisten; FS-Unternehmen *) Daten aus den jeweils im Frühjahr durchgeführten Befragungen der Jahre 2015 bis 2017 sowie 2021 bis 2025

Rendite und Pro-Kopf-Umsatz

Lünendonk & Hossenfelder ergänzt die Analyse der Umsatzentwicklung um eine Betrachtung des Pro-Kopf-Umsatzes. Dieser Wert liefert Hinweise auf unterschiedliche Personal- und Tätigkeitsstrategien der Unternehmen und erlaubt Rückschlüsse auf das Qualifikationsniveau der Beschäftigten, den Anteil an Teilzeitkräften sowie die Eigenleistungsquote. Weitere Einflussfaktoren sind die Materialeinsatzquote, Overheadkosten sowie die allgemeine Kostenstruktur. Lünendonk & Hossenfelder weist den Pro-Kopf-Umsatz individuell für jedes Unternehmen aus, da sowohl Umsatz- als auch Beschäftigtenzahlen unternehmensbezogen erhoben und veröffentlicht werden.

PKU und Rendite werden von vielen Faktoren geprägt

Vergleich der Pro-Kopf-Umsätze 2025 nach Auswertungsgruppen



Abb. 13: Pro-Kopf-Umsatz mit Sicherheit 2025; Mittelwerte und Mediane; Angaben in Tausend Euro; bereinigt um Ausreißer; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 50

Vergleich der Veränderung der Pro-Kopf-Umsätze nach Auswertungsgruppen

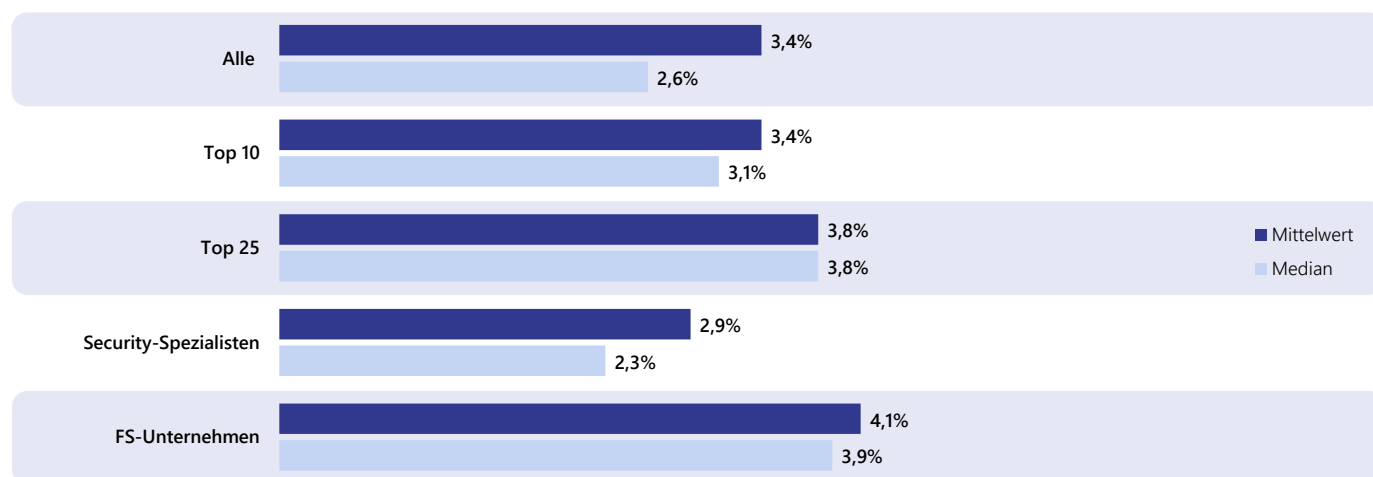


Abb. 14: Veränderung der Pro-Kopf-Umsätze (Sicherheit) von 2024 auf 2025 in Prozent; Mediane und Mittelwerte; bereinigt um statistische Ausreißer; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 48

Der durchschnittliche Pro-Kopf-Umsatz der in der Lünendonk-Studie vertretenen Unternehmen liegt bei 57.000 Euro. Die höchsten Pro-Kopf-Umsätze erzielen die Top-25-Unternehmen der Lünendonk-Liste mit durchschnittlich 61.900 Euro. Bei Sicherheitsspezialisten liegt der durchschnittliche Pro-Kopf-Umsatz bei 56.700 Euro, bei Facility-Service-Unternehmen bei 57.400 Euro. Die Pro-Kopf-Umsätze sind damit gegenüber der Vorjahreserhebung gestiegen. In der direkten Gegenüberstellung der erhobenen Umsatz- und Beschäftigtenzahlen der Geschäftsjahre 2024 und 2025 ergibt sich ein rechnerischer Anstieg des Pro-Kopf-Umsatzes von 3,4 Prozent. Facility-Service-Unternehmen verzeichnen mit 4,1 Prozent den stärksten Anstieg, während dieser bei Sicherheitsspezialisten bei 2,9 Prozent liegt.

Pro-Kopf-Umsätze sind im Vergleich zum Vorjahr gestiegen

Umsatzrendite

Als zusätzliche betriebswirtschaftliche Kennzahl erhebt Lünendonk die Umsatzrendite. Diese wird als EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) abgefragt. Da es sich bei der Rendite um eine sensible Unternehmenskennzahl zur Leistungsfähigkeit der Dienstleister handelt, die in der Regel nur von börsennotierten Unternehmen veröffentlicht wird, erhebt Lünendonk & Hossenfelder die Rendite in vorgegebenen Korridoren. Dieses Verfahren hat sich als zielführend erwiesen, um die Auskunftsbereitschaft der Studienteilnehmer zu erhöhen. Eine unabhängige Verifizierung der Unternehmensangaben zur Umsatzrendite durch Lünendonk & Hossenfelder ist nicht möglich. Lünendonk führt jedoch eine methodisch begrenzte Plausibilitätsprüfung auf Grundlage der langjährigen Marktbeobachtung durch.

Insgesamt haben 31 Unternehmen Angaben zur Umsatzrendite gemacht. Auf Unternehmensebene erwirtschaften 32 Prozent eine Rendite von mindestens 5 Prozent. 10 Prozent der Unternehmen haben dagegen Verluste verzeichnet. Differenziert nach den einzelnen Leistungssegmenten erzielen die Anbieter insbesondere mit Sicherheitstechnik und Beratung hohe Renditen. Im Segment Beratung haben 18 Unternehmen Angaben zur Rendite gemacht, von denen acht eine Rendite von über 12 Prozent erwirtschaften.

10 Prozent der Unternehmen mit negativer Umsatzrendite

Im Segment Sicherheitstechnik haben 22 Unternehmen Angaben gemacht, von denen sechs eine Rendite von über 10 Prozent erzielen. Die Verteilung der Umsatzrendite im Segment Sicherheitsdienstleistungen ist dagegen breiter gestreut. Jeder vierte Dienstleister, der zu diesem Segment eine Angabe gemacht hat, erzielt eine Rendite von über 5 Prozent. Zwischen 2 und 5 Prozent Rendite erzielen 55 Prozent der Anbieter.

Die Unterschiede bei der Rendite zwischen den drei Leistungssegmenten sind auch auf die unterschiedliche Personalintensität innerhalb der jeweiligen Leistung zurückzuführen. Operative Sicherheitsdienstleistungen sind deutlich personalintensiver, und der Lohnkostenanteil am Umsatz liegt gegenüber dem Technik- und Beratungssegment höher. Beratungs- und Technikleistungen erfordern dagegen ein höheres Qualifikationsprofil und ermöglichen entsprechend höhere Margen.

Sicherheitstechnik und -beratung erzielen deutlich höhere Renditen als Sicherheitsdienste

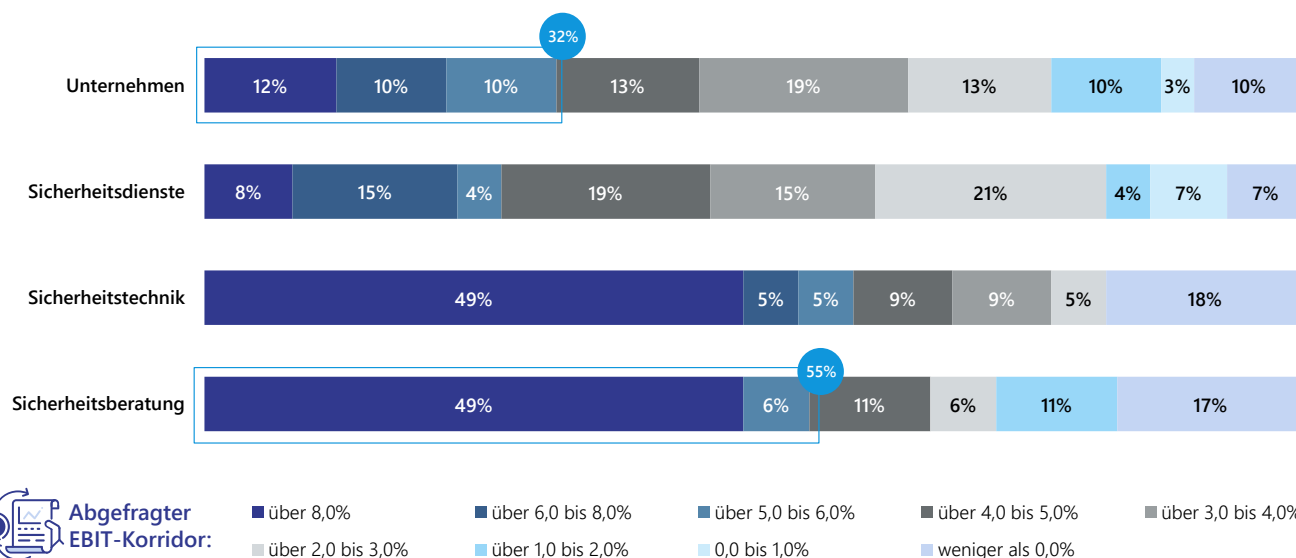


Abb. 15: Umsatzrendite 2025 (EBIT/Gesamtumsatz); diese Unternehmensangaben können durch Lünendonk nicht verifiziert werden; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 18-31

Entwicklung des Leistungsspektrums und der Marktsektoren

Die Nachfrage nach Sicherheitsdienstleistungen wird von einer Reihe von Faktoren beeinflusst. Dazu gehören internationale Konflikte, gesellschaftliche Großereignisse sowie gesetzliche Anforderungen an den Schutz von Unternehmen und öffentlichen Institutionen. Ein Beispiel dafür ist das jüngst verabschiedete KRITIS-Dachgesetz, das die Schutzanforderungen in einer Reihe von Branchen, wie unter anderem der Siedlungsabfallentsorgung oder Institutionen der Grund- und Sozialversicherung, deutlich erhöht. Diese veränderten Rahmenbedingungen bilden sich im Leistungsspektrum und Kundenportfolio der Sicherheitsdienstleister ab.

Erhöhte Sicherheitsanforderung
durch KRITIS-Dachgesetz

Lünendonk analysiert das Leistungsspektrum der Sicherheitsunternehmen auf der Grundlage der Umsatzanteile einzelner Dienstleistungen am jeweiligen Gesamtumsatz. Analog zur Darstellung der Umsatzentwicklung weist Lünendonk & Hossenfelder die Umsatzanteile im Leistungsspektrum sowohl als einfaches arithmetisches Mittel als auch als gewichteten Durchschnittswert aus.

Das einfache arithmetische Mittel eignet sich insbesondere für Benchmark-Analysen zu Unternehmen innerhalb der Studie. Die gewichtete Umsatzdarstellung der einzelnen Leistungen berücksichtigt die Umsatzverhältnisse zwischen den Unternehmen und bildet die Umsatzvolumina hinter den einzelnen Dienstleistungen realistischer für den Gesamtmarkt ab.

Es liegt in der Natur des Studiendesigns, dass die einbezogenen Unternehmen den Großteil ihrer Umsätze mit Sicherheitsdienstleistungen erwirtschaften und Technik sowie Beratung eher ergänzende Leistungsbausteine im Gesamtportfolio darstellen. Bei der Gegenüberstellung des arithmetischen Mittels und der gewichteten Durchschnittswerte der Umsatzanteile der Leistungssegmente zeigt sich zudem, dass die gewichteten Werte für Technik und Beratung höher sind als das arithmetische Mittel aller Studienteilnehmer. Dies liefert einen ersten Hinweis darauf, dass Technik- und Beratungsleistungen im Portfolio großer Dienstleister eine bedeutendere Rolle einnehmen als bei kleinen und mittleren Anbietern.

Größere Bedeutung von Technik- und Beratungsleistungen bei großen Dienstleistern

Bei großen Anbietern spielt Technik eine wichtigere Rolle

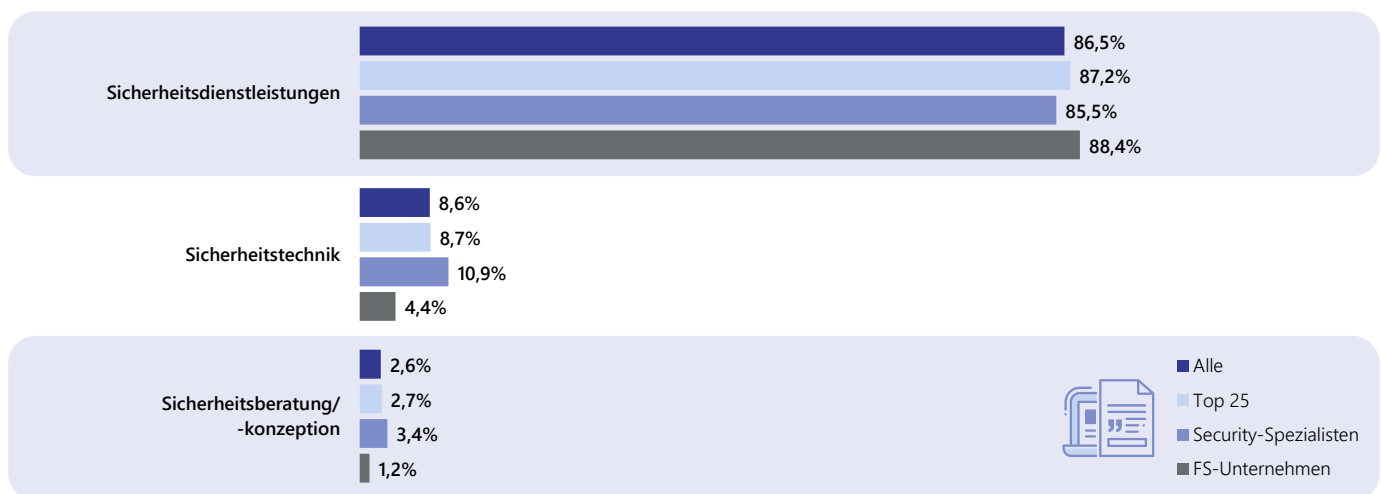


Abb. 16: Tätigkeitsfelder 2025 ohne sonstige Umsätze; Mittelwerte; gewichtet nach Inlandsumsatz; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 32

Ein weiterer Unterschied zeigt sich bei der Gegenüberstellung der verschiedenen Auswertungsgruppen. Sicherheitsspezialisten weisen einen Sicherheitstechnik-Umsatzanteil von 10,9 Prozent auf, während dieser bei Facility-Service-Unternehmen bei 4,4 Prozent liegt. Die Integration von Technik in das Sicherheitsdienstleistungsportfolio ist bei den Einzelgewerke-Anbietern damit stärker ausgeprägt. Facility-Service-Unternehmen haben dagegen höhere Wachstumserwartungen an das Techniksegment als Sicherheitsspezialisten. Sollten sich die Prognosen der Facility-Service-Anbieter langfristig bestätigen, ist eine Annäherung hinsichtlich der Bedeutung des Techniksegments im Leistungsportfolio zwischen Sicherheitsspezialisten und Facility-Service-Unternehmen zu erwarten.

Zusätzlich zur umsatzanteiligen Bedeutung von Sicherheitsdienstleistungen, Technik und Beratung erhebt Lünendonk & Hossenfelder für die drei Leistungssegmente jeweils ein individuelles Leistungsspektrum.

Leistungsspektrum für Sicherheitsdienstleistungen: Flughafendienste werden eher von großen Dienstleistern erbracht

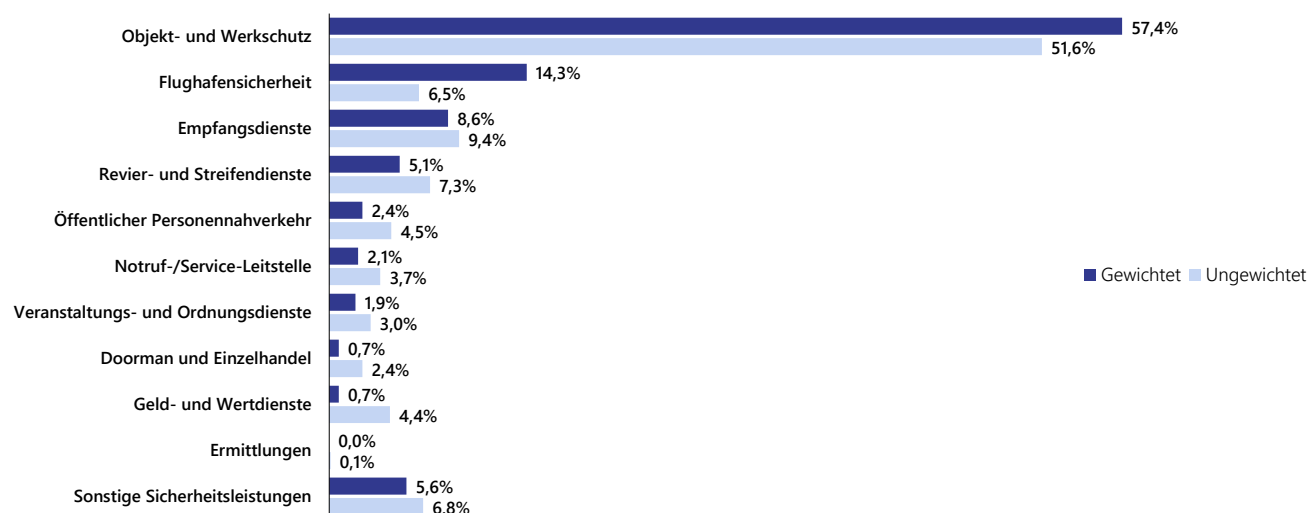


Abb. 17: Leistungsspektrum 2025; Mittelwerte; bereinigt um statistische Ausreißer, gewichtet nach Inlandsumsatz und ungewichtet; ohne sonstige, nicht-sicherheitsrelevante Umsätze; alle Unternehmen; n = 32

Innerhalb der Sicherheitsdienstleistungen ist der Objekt- und Werkschutz die bedeutendste Einzelleistung. Im ungewichteten Durchschnitt der Studienteilnehmer entfallen 51,6 Prozent des Umsatzes auf den Objekt- und Werkschutz, 9,4 Prozent auf Empfangsdienste und 7,3 Prozent auf Revier- und Streifendienste.

Die gewichtete Betrachtung, welche die unterschiedlichen Unternehmensgrößen berücksichtigt, zeichnet jedoch ein differenzierteres Bild. So steigt der gewichtete Umsatzanteil des Objekt- und Werkschutzes auf 57,4 Prozent. Noch deutlicher ist der Effekt bei der Flughafensicherheit: Ihr Anteil springt von ungewichteten 6,0 Prozent auf 14,3 Prozent. Dies zeigt, dass diese Leistungen überproportional von den großen, umsatzstarken Anbietern erbracht werden. Umgekehrt sinkt der gewichtete Anteil bei Empfangsdiensten auf 8,6 Prozent und bei Revier- und Streifendiensten auf 5,1 Prozent. Diese Dienstleistungen haben folglich eine stärkere Verankerung bei kleinen und mittleren Unternehmen.

Flughafensicherheit wird eher von großen Dienstleistern erbracht

Leistungsspektrum für Sicherheitstechnik: Brandmeldeanlagen führen das Sicherheitstechnik-Portfolio mit 22 Prozent Umsatzanteil an

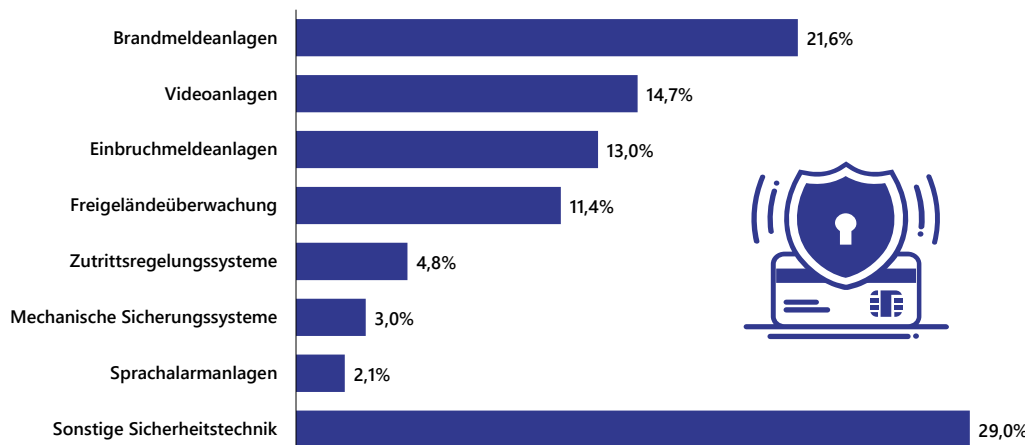


Abb. 18: Umsatzanteil Sicherheitstechnikleistungen 2025; Mittelwerte; bereinigt um statistische Ausreißer; gewichtet nach Inlandsumsatz; ohne sonstige, nicht-sicherheitsrelevante Umsätze; alle Unternehmen; n = 18

Im Segment Sicherheitstechnik führen Brandmeldeanlagen mit einem Anteil von 21,6 Prozent am Technikumsatz das Leistungsspektrum an. Es folgen Videoanlagen mit 14,7 Prozent und Einbruchmeldeanlagen mit 13,0 Prozent. Gegenüber der Vorjahreserhebung ist der Umsatzanteil für diese drei Technologiefelder gestiegen.

Security-Spezialisten erbringen Schulungen und Unterweisungen: FS-Dienstleister sind hingegen stärker in der Beratung tätig

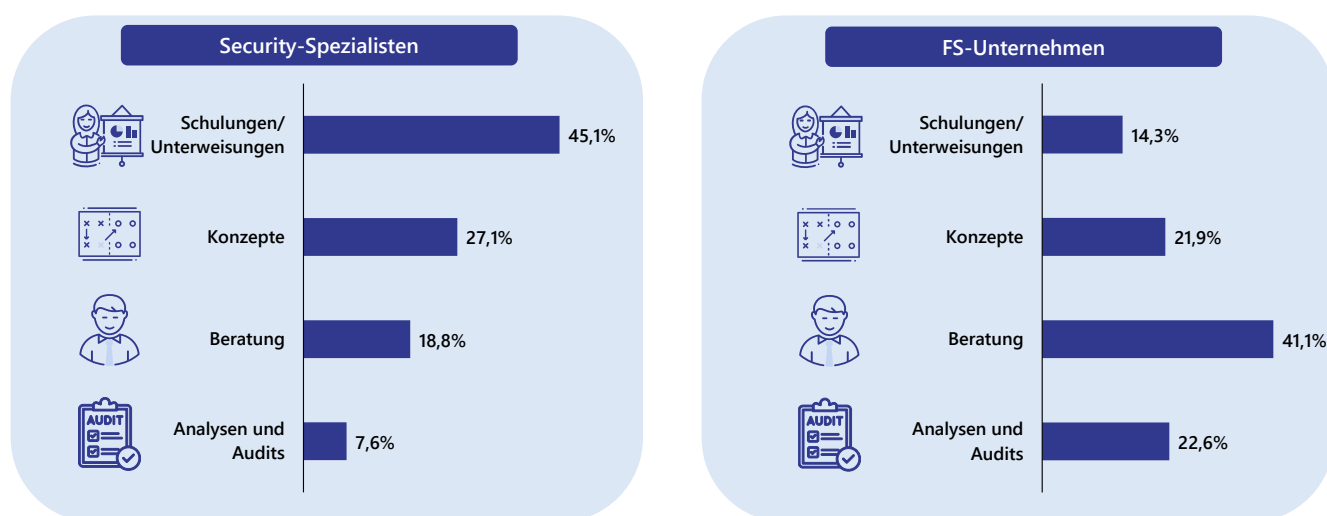


Abb. 19: Verteilung der Leistungen innerhalb der Sicherheitsberatung 2024; Sonstige Antworten sind nicht dargestellt; Mittelwerte; gewichtet nach Inlandsumsatz; Security-Spezialisten

Das Leistungsportfolio unterscheidet sich deutlich zwischen den Auswertungsgruppen. Bei Sicherheitsspezialisten führen Einbruchmeldeanlagen mit einem Umsatzanteil von 37,0 Prozent das Portfolio an, gefolgt von Videoanlagen (32,3 %) und der Freigeländeüberwachung (11,9 %). Brandmeldeanlagen machen bei Sicherheitsspezialisten lediglich 6,9 Prozent des Umsatzes mit Sicherheitstechnik aus. Dagegen erwirtschaften Facility-Service-Unternehmen mit Brandmeldeanlagen 24,2 Prozent ihrer Sicherheitstechnikumsätze, gefolgt von Videoanlagen mit 11,7 Prozent und der Freigeländeüberwachung mit 11,3 Prozent.

Auch im Leistungsspektrum für Beratung bestehen Unterschiede zwischen Sicherheitsspezialisten und Facility-Service-Anbietern. Lünendonk & Hossenfelder differenziert hierbei zwischen reinen Beratungsleistungen, Konzeption, Analysen und Audits sowie Schulungen und Unterweisungen. Bei Sicherheitsspezialisten entfällt mit 45,1 Prozent der größte Umsatzanteil im Beratungssegment auf Schulungen und Unterweisungen. Auf konzeptionelle Leistungen entfallen 27,1 Prozent. Bei Facility-Service-Unternehmen dagegen haben reine Beratungsleistungen mit einem Umsatzanteil von 41,1 Prozent einen höheren Stellenwert, ebenso wie Analysen und Audits mit 22,6 Prozent.

Schulungen und Unterweisungen bilden den größten Umsatzanteil mit Beratung bei Sicherheitsspezialisten

Marktsektoren

Die Sicherheitsanforderungen und die damit verbundenen Kompetenzen variieren je nach Kundenbranche. So erfordern Handelsimmobilien aufgrund hoher Publikumsfrequenz andere Konzepte als großflächige Produktionsareale, bei denen neben dem Zutrittsschutz auch die Perimeterüberwachung eine wesentliche Rolle spielt. Kritische Infrastrukturen oder Hochsicherheitsareale stellen wiederum eigene, komplexe Anforderungen, etwa an gestaffelte Zutrittsberechtigungen oder spezielle Überwachungstechnologien. Diese branchenspezifischen Bedarfe bilden sich im Kundenportfolio der Sicherheitsdienstleister ab.

Die Analyse des Kundenportfolios dient zum einen der wirtschaftlichen Einordnung relevanter Auftraggeberbranchen und bietet zum anderen eine Benchmark-Grundlage zur Positionierung des eigenen Kundenportfolios. Lünendonk & Hossenfelder weist dazu die Umsatzanteile der Kundenbranchen als ungewichteten und als gewichteten Mittelwert aus. Während sich das ungewichtete arithmetische Mittel für den direkten Unternehmensvergleich eignet, spiegelt der gewichtete Durchschnitt die tatsächliche wirtschaftliche Bedeutung und die Auftragsvolumina der Branchen für den Gesamtmarkt wider.

Im ungewichteten Durchschnitt der Studienteilnehmer machen Kunden aus der Industrie 22,9 Prozent der Umsätze aus, gefolgt von Behörden und dem öffentlichen Dienst mit 20,5 Prozent sowie Verkehr und Logistik mit 13,3 Prozent. In der gewichteten Betrachtung verschieben sich diese Werte: Der Umsatzanteil der Industrie reduziert sich auf 18,5 Prozent, der von Behörden und öffentlichem Dienst auf 16,9 Prozent. Dagegen erhöht sich der gewichtete Umsatzanteil von Verkehr und Logistik auf 16,8 Prozent.

Industrie ist die
wichtigste Kundenbranche

Dies deutet darauf hin, dass Unternehmen aus Verkehr und Logistik eher große Dienstleister beauftragen, während die Industrie und der öffentliche Dienst häufiger auf mittlere Anbieter zurückgreifen. Auch bei Auftraggebern für militärische Liegenschaften und aus dem Energiesektor liegt der gewichtete Umsatzanteil über dem arithmetischen Mittel, was ebenfalls auf eine Beauftragung tendenziell größerer Dienstleister hindeutet.

Sowohl im gewichteten als auch im ungewichteten Durchschnitt ist die Industrie die bedeutendste Auftraggebergruppe für Sicherheitsdienstleistungen. Innerhalb der Industrie stellt die Automobilindustrie die wichtigste Kundengruppe dar, gefolgt von der Chemie- und der Konsumgüterindustrie.

In der differenzierten Analyse nach Auswertungsgruppen zeigen sich weitere Unterschiede. Bei Sicherheitsspezialisten sind Behörden und der öffentliche Dienst (21,6 %) sowie Verkehr und Logistik (18,4 %) die größten Kundengruppen. Auftraggeber aus der Industrie folgen mit 14,1 Prozent. Bei Facility-Service-Anbietern hingegen ist die Industrie mit einem Umsatzanteil von 23,1 Prozent die wichtigste Kundengruppe, gefolgt von Verkehr und Logistik (15,1 %) und dem öffentlichen Dienst (12,0 %). Die höhere Bedeutung von Industriekunden für Facility-Service-Unternehmen legt den Schluss nahe, dass in der Industrie die Bündelung von Dienstleistungen eine größere Rolle bei der Vergabe spielt als beispielsweise bei Behörden.

Behörden und öffentlicher Dienst
sind die wichtigste Kundengruppe
der Sicherheitsspezialisten

Kundenbranchen der analysierten Unternehmen

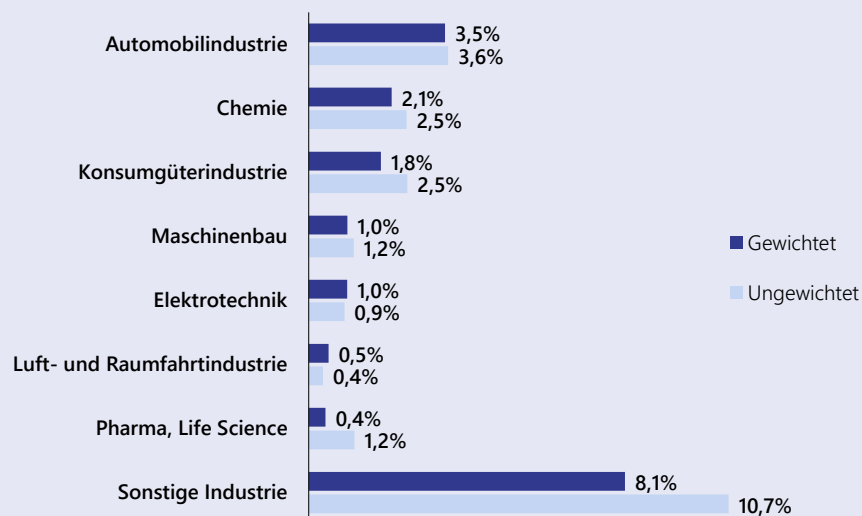
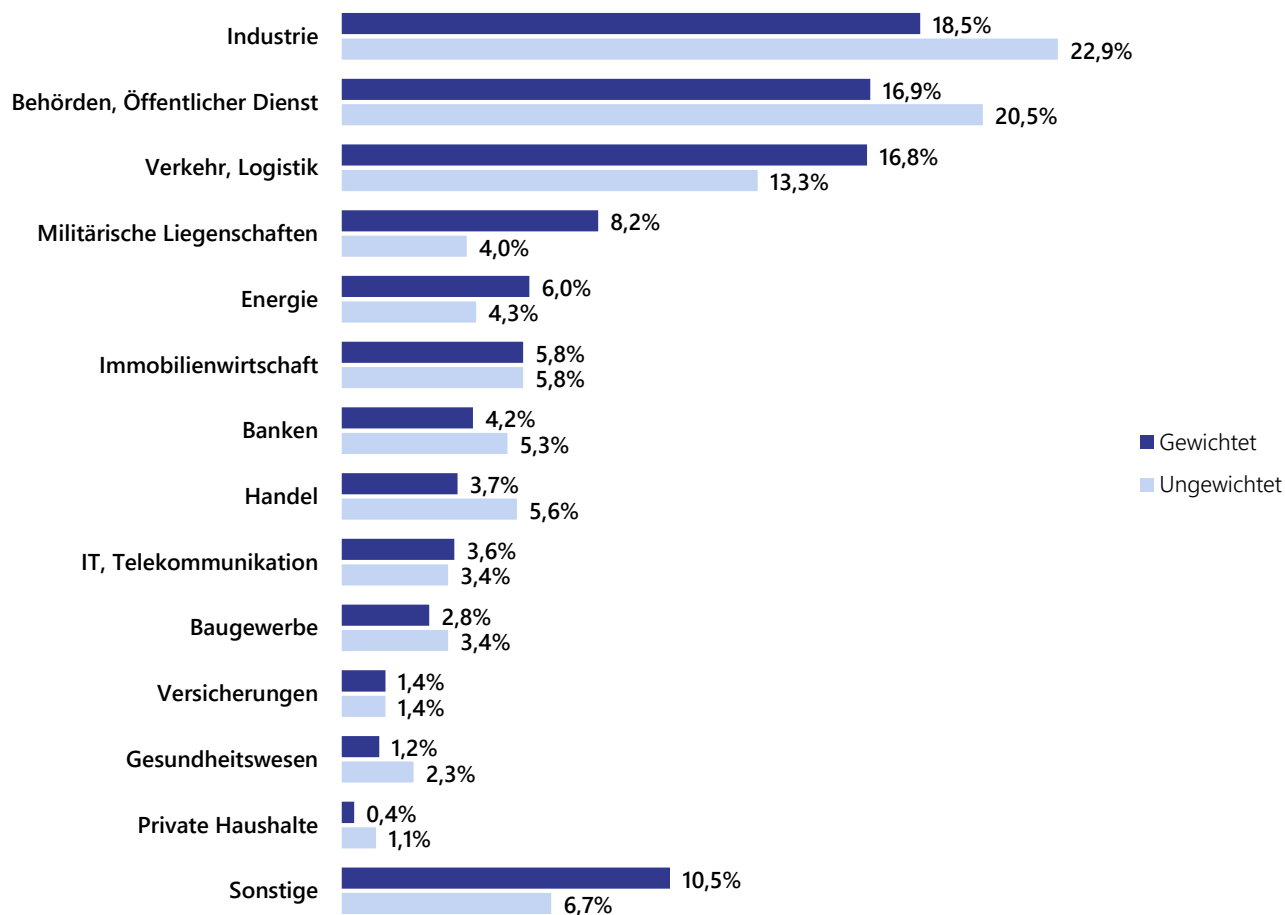


Abb. 20: Marktsektoren 2025; Mittelwerte; bereinigt um statistische Ausreißer; gewichtet nach Inlandsumsatz und ungewichtet; alle Unternehmen; n = 25

Die Analyse der Marktsektoren bezieht sich auf die Geschäftsjahre 2024 und 2025. Die neuen regulatorischen Anforderungen für kritische Infrastrukturen durch das KRITIS-Dachgesetz spiegeln sich somit noch nicht in den aktuellen Zahlen wider. Es ist jedoch zu erwarten, dass die Auswirkungen der neuen Regulatorik die Entwicklung der Marktsektoren beeinflussen werden. Dies betrifft unter anderem Branchen wie die Logistik, teilweise die Konsumgüterindustrie, den Energiesektor sowie militärische Liegenschaften. Die resultierenden Effekte werden sich voraussichtlich erst in den Geschäftszahlen der Jahre 2026 und 2027 niederschlagen.

Entwicklung der Marktsektoren
ist auch von regulatorischen
Rahmenbedingungen abhängig

Regionale Tätigkeitsschwerpunkte

Lünendonk & Hossenfelder erhebt seit 2021 die regionale Umsatzaufteilung der Sicherheitsdienstleister. Die Auswertung ermöglicht eine Analyse lokaler Wettbewerbsstrukturen und zeigt geografische Leistungsschwerpunkte der privaten Sicherheitswirtschaft in Deutschland.

Diese Darstellung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, da nicht alle einbezogenen Dienstleister Angaben zur regionalen Umsatzstruktur machen. In der diesjährigen Lünendonk-Studie haben 30 Dienstleister Informationen zur regionalen Umsatzstruktur bereitgestellt. Da die Unternehmensangaben nicht unabhängig verifiziert werden können und nicht alle führenden Anbieter Informationen zu Verfügung stellen, verzichtet Lünendonk bewusst auf die Veröffentlichung eines regionalen Rankings.

Rund ein Drittel der Umsätze erwirtschafteten die Unternehmen im Nord und Nordosten Deutschlands



Region	Umsatzanteil der Unternehmen nach Regionen
Nord-Ost (MV, B, BRA)	25,0%
Rhein-Main / Saarland	23,2%
Köln / Düsseldorf	16,3%
Oberbayern / München	13,1%
Nord (HH, HB, SWH)	10,7%
Baden-Württemberg	10,0%
Sachsen / Thüringen / Süd-SA	8,7%
Hannover / Kassel / Nord-SA	5,8%
Franken / Oberpfalz	4,6%
Ruhr / Ostwestfalen	4,2%

Abb. 21: Regionale Umsatzverteilung der an der Studie teilnehmenden Unternehmen, die hierzu Angaben gemacht haben; Mittelwerte; n = 30; unkontrollierte Unternehmensangaben, kein Anspruch auf Vollständigkeit!

Die Studienteilnehmer erwirtschaften ein Viertel ihrer Umsätze in der Region Nordost, die Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg und Berlin umfasst. In der Region Nord (Schleswig-Holstein, Hamburg, Bremen) erzielen sie weitere 10,7 Prozent. Zusammengefasst entfällt damit rund ein Drittel der Umsätze der analysierten Unternehmen auf den Norden Deutschlands. Weitere Umsatzschwerpunkte liegen im Rhein-Main-Gebiet sowie im Saarland.

Viele Studienteilnehmer in Nord-Ost-Deutschland und Berlin tätig



Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro	Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
1	Securitas	276,9	14	Klüh	9,1
2	Apleona	76,8	15	Pond	7,7
3	Ardor	65,4	16	Nürnberger WSG	7,6
4	WeWatch	62,0	17	Power	5,0
5	Wisag	51,0	18	Vebego	2,4
6	ICTS Germany	50,8	19	ISS	2,0
7	ESD	28,5	20	Vollmergruppe	0,7
8	WSD	23,5			
9	Ciborius	20,8			
10	Secura protect	18,0			
11	Gabel	17,0			
12	W.I.S.	16,1			
13	All Service	9,8			

Kötter, Dussmann, Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft und weitere: keine Angaben

Abb. 22: Umsatzanteil der an der Studie teilnehmenden Unternehmen in der Region Nordost (Mecklenburg-Vorpommern, Berlin, Brandenburg); unkontrollierte Unternehmensangaben; kein Anspruch auf Vollständigkeit!

Personalentwicklung

Die Studienteilnehmer beschäftigen insgesamt 108.700 Menschen im Sicherheitsgewerbe. Nach Angaben des BDSW, basierend auf der Beschäftigtenstatistik der Bundesagentur für Arbeit (Wirtschaftsklasse 80), waren im Geschäftsjahr 2025 rund 290.700 Personen in der Sicherheitsbranche tätig. Die 50 in der Studie analysierten Unternehmen repräsentieren damit 37,4 Prozent der Beschäftigten in der deutschen Sicherheitswirtschaft.

Das Beschäftigtenwachstum vom Geschäftsjahr 2024 auf 2025 stagnierte. Die 50 analysierten Unternehmen vergrößerten ihren Personalstamm im Durchschnitt lediglich um 0,1 Prozent. Von diesen verzeichneten 16 Dienstleister einen Personalrückgang. Dies deckt sich mit den vom BDSW veröffentlichten Zahlen auf Grundlage der Statistik der Bundesagentur für Arbeit, die für die Wirtschaftsklasse 80 einen Personalzuwachs von 0,03 Prozent ausweist.

Innerhalb der Studienteilnehmer stockten die Top-25-Unternehmen ihr Sicherheitspersonal um 0,8 Prozent auf. Facility-Service-Unternehmen erzielten ein Wachstum von 0,5 Prozent, während sich der Personalstamm bei Sicherheitsspezialisten um 0,2 Prozent verkleinerte. Die Fluktuationsrate bleibt mit durchschnittlich 11,6 Prozent über das gesamte Studiensample auf einem zur Vorjahreserhebung vergleichbaren Niveau (11,9 %).

Stagnierende Personalentwicklung im Markt

Studienteilnehmer beschäftigen über 108.000 Mitarbeitende für Sicherheit

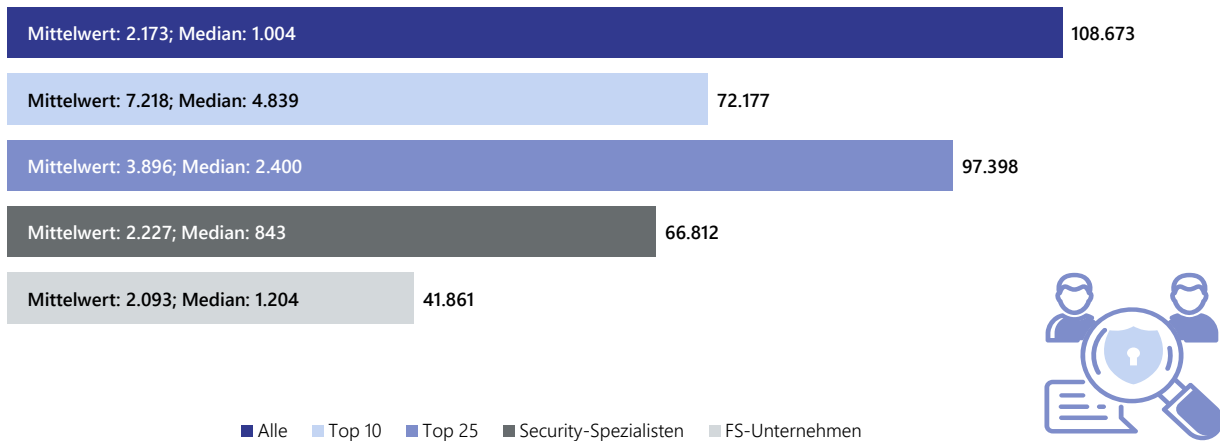


Abb. 23: Übersicht Beschäftigte 2025 in Deutschland; Mittelwerte und Mediane absolute Angaben, kumuliert; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 50

Dienstleister beschäftigen durchschnittlich 2.173 Mitarbeiter: Sicherheitspersonalstamm wächst um 0,1 Prozent



Abb. 24: Durchschnittliche Zahl der Beschäftigten und Veränderungen bei den in die Studie einbezogenen Unternehmen von 2024 auf 2025; Mittelwerte und Mediane; bereinigt um statistische Ausreißer; alle Unternehmen; n = 48

Die Gewinnung qualifizierten Personals stellt für Sicherheitsdienstleister somit weiterhin eine der größten Marktherausforderungen dar. Lünendonk & Hossenfelder erhebt dazu die Einschätzung der Studienteilnehmer, wie schwierig sich die Suche nach qualifiziertem Personal und Führungskräften in den Segmenten Sicherheitsdienstleistungen, Sicherheitstechnik und Sicherheitsberatung gestaltet. Die Bewertung erfolgt auf einer fünfstufigen Skala von „sehr leicht“ bis „sehr schwierig“ und bezieht sich sowohl auf die aktuelle Lage als auch auf eine mittelfristige Prognose bis 2028.

Die Schwierigkeit bei der Personalgewinnung für Service- und Fachkräfte wird von den Anbietern durchgängig hoch eingeschätzt. Am kritischsten ist die Lage im Techniksegment, wo 60 Prozent der Unternehmen die Rekrutierung als schwierig bis sehr schwierig einstufen. Im personalintensiven Segment der Sicherheitsdienstleistungen teilt mit 49 Prozent die Hälfte der Anbieter diese Einschätzung. Für Sicherheitsberatung fällt die Bewertung zwar vergleichsweise positiv aus, doch auch hier bewerten 45 Prozent der Befragten die Personalsuche als anspruchsvoll.

Anbieter schildern große Schwierigkeiten bei der Personalgewinnung

Der Einsatz von Nachunternehmern ist deswegen für personalintensive Sicherheitsdienstleistungen ein wichtiger Bestandteil der operativen Steuerung. Insbesondere bei Großveranstaltungen und Auftragsspitzen kann es für Dienstleister nicht nur wirtschaftlich sinnvoller, sondern auch aus personellen Kapazitätsgründen notwendig sein, andere Anbieter als Nachunternehmer einzusetzen. Im Durchschnitt erwirtschaften die analysierten Unternehmen 13,1 Prozent ihrer Umsätze mit Nachunternehmern. Bei Sicherheitsspezialisten ist der Anteil mit 16,2 Prozent am höchsten, während Facility-Service-Unternehmen mit 8,2 Prozent eine deutlich geringere Nachunternehmerquote aufweisen. Die Quote der Top-25-Unternehmen liegt mit 13,7 Prozent leicht über dem Durchschnitt.

Sicherheitsspezialisten setzen am häufigsten Nachunternehmer ein

Im Gegensatz dazu ist der Umsatzanteil, den die Studienteilnehmer selbst als Nachunternehmer erwirtschaften, mit durchschnittlich 1,5 Prozent gering. Dieser Unterschied erklärt sich auch aus dem Studiendesign: Die Lünendonk-Studie analysiert den Markt primär aus der Perspektive der führenden Anbieter. Diese setzen naturgemäß häufiger Nachunternehmer ein, als dass sie selbst als Subunternehmer für andere tätig werden. Trotz ihrer operativen Bedeutung wird der Einsatz von Nachunternehmen nicht als langfristig optimale Strategie angesehen. Die überwiegende Mehrheit der analysierten Unternehmen lehnt die These ab, dass Nachunternehmer flexibler oder vorteilhafter sind als die Einstellung eigener Mitarbeitender.

13 Prozent der Umsätze werden über Subunternehmen erwirtschaftet

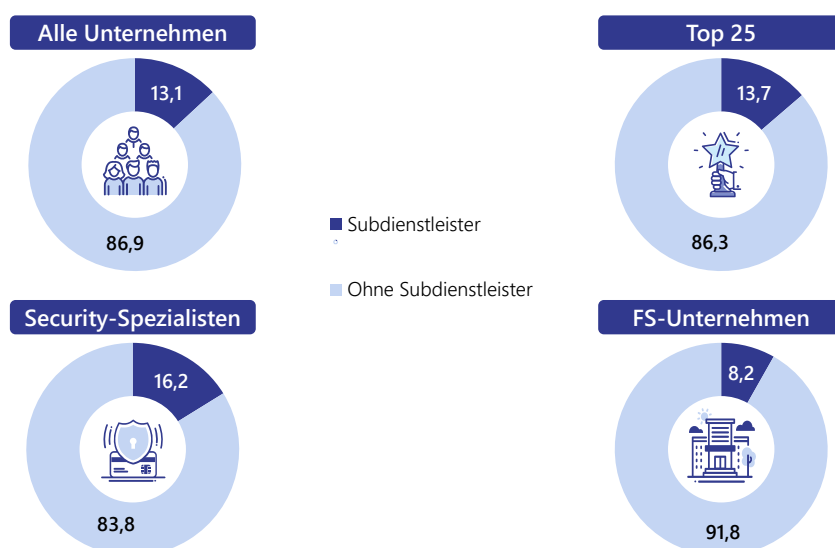


Abb. 25: Wie viel Prozent Ihres Umsatzes erzielen Sie 2025 mit Subdienstleistern?; Mittelwerte; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 26

Mittelfristig erwarten die Anbieter nur eine leichte Entspannung am Arbeitsmarkt. Am ehesten rechnen sie im Beratungssegment mit einer Besserung. Diese erklärt sich durch die zunehmende Technologisierung und Digitalisierung von Sicherheitskonzepten, welche die benötigte Personalkapazität reduzieren. Für das Techniksegment wird ebenfalls eine leichte Entspannung prognostiziert. Diese resultiert jedoch weniger aus einer besseren Personalverfügbarkeit als vielmehr aus Effekten der technologischen Modernisierung und der Zusammenarbeit mit externen Partnern.

Dienstleister erwarten mittelfristige eine Entspannung am Arbeitsmarkt

Dies bestätigt sich im Umkehrschluss bei den personalintensiven Sicherheitsdienstleistungen: Hier gehen die Anbieter davon aus, dass die Rekrutierung mittelfristig auf einem ähnlich hohen Schwierigkeitsniveau verbleibt wie aktuell.

Der zunehmende Einfluss der Technologie spiegelt sich auch in den Budgets für die Personalgewinnung wider. Die Investitionen der Studienteilnehmer sind im Vergleich zum Vorjahr gesunken: Investierten sie in der Vorjahreserhebung durchschnittlich noch 1,6 Prozent ihrer Umsätze in die Personalgewinnung, so hat sich dieser Wert im aktuellen Erhebungsjahr auf 1,1 Prozent reduziert. Sicherheitsspezialisten investieren mit 1,2 Prozent weiterhin den größten Umsatzanteil in die Personalgewinnung, haben ihr Budget aber ebenfalls reduziert (Vorjahr: 1,8 %). Auch Facility-Service-Unternehmen investieren mit 0,9 Prozent weniger als im Vorjahr (1,2 %). Unverändert zum Vorjahr bleibt lediglich der Anteil bei den Top-25-Unternehmen mit 0,7 Prozent.

Investitionen in Personal-
gewinnung sinken

Dienstleister erwarten mittelfristig leichte Entspannung der Personalsituation

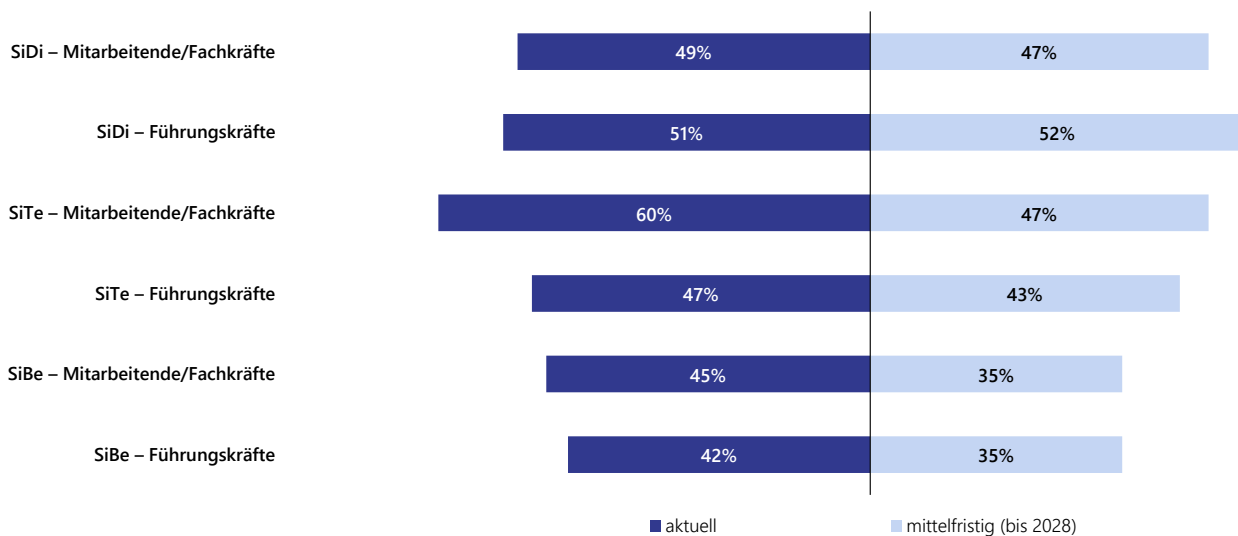


Abb. 26: Wie gestaltet sich die Rekrutierung der folgenden Mitarbeitergruppen?; aktuell und mittelfristig (bis 2028); Skala von -2 = „sehr schwierig“ bis +2 = „sehr leicht“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „sehr schwierig“ und „eher schwierig“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 29-36

Trotz der Entlastungspotenziale durch moderne Innovationen bleibt die Sicherheitswirtschaft auch zukünftig ein personalintensiver Wirtschaftszweig. Angesichts komplexer werdender, hybrider Bedrohungslagen und steigender regulatorischer Anforderungen werden Dienstleister die Herausforderungen nicht allein mit Technologie lösen können. Ebenso wichtig bleibt qualifiziertes Personal mit fachlicher und sozialer Handlungskompetenz. Die Sicherheitsbranche ist für viele Menschen ein Quereinsteigermarkt. Ein Großteil der Beschäftigten verfügt über keine abgeschlossene Berufsausbildung im Sicherheitsgewerbe, sondern erfüllt lediglich die gesetzlich geforderten Mindestanforderungen für eine Tätigkeit im Sicherheitsdienst.

Die aktuelle Personalqualität wird den zukünftigen Anforderungen der Branche damit voraussichtlich nicht gerecht. So bewerten lediglich elf Prozent der analysierten Unternehmen die Qualifikation ihres Personals als derzeit ausreichend für die Kundenanforderungen.

Security-Spezialisten investieren den höchsten Umsatzanteil in die Rekrutierung von Mitarbeitenden

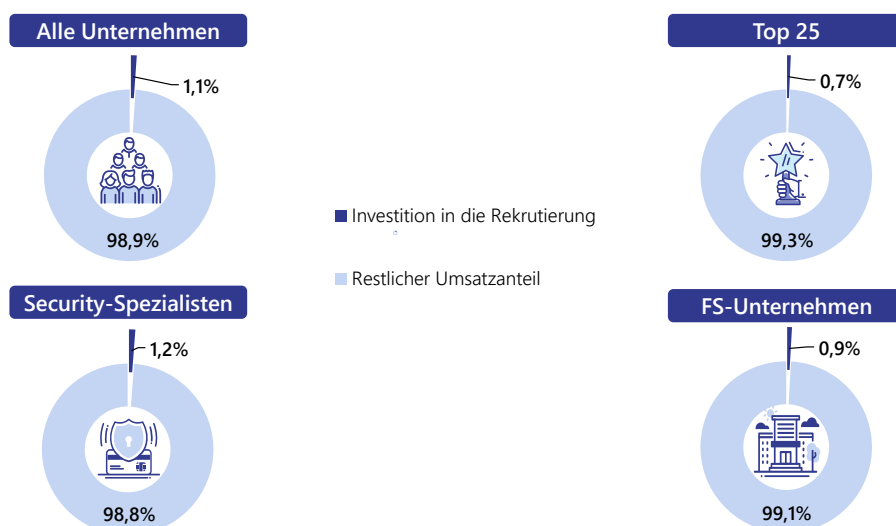


Abb. 27: Welchen Anteil Ihres Umsatzes investieren Sie in die Rekrutierung von Mitarbeitenden?; Mittelwerte; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 27

Gleichzeitig erwartet eine große Mehrheit der Dienstleister, dass die Branche künftig mehr Aufgaben und Verantwortung übernehmen wird. Aus dieser Diskrepanz ergibt sich die Notwendigkeit, neben Investitionen in Technologie und Personalgewinnung auch das Qualifikationsniveau des Sicherheitspersonals anzuheben. Nur zwölf Prozent der Unternehmen stimmen der These zu, dass die Unterrichtung nach Paragraph 34a der Gewerbeordnung (GewO) für die meisten Einsätze noch ausreichend ist.

Kunden erwarten
höheres Qualifikationsniveau

Um die Entwicklung des Qualifikationsniveaus nachzuvollziehen, erhebt Lünendonk & Hossenfelder eine Aufschlüsselung des Sicherheitspersonals nach Qualifikationsstufen. In der aktuellen Erhebung haben 18 Dienstleister dazu eine spezifische Aufschlüsselung ihrer Personalstruktur vorgenommen.

Sicherheitsbranche übernimmt mehr Verantwortung, aber das notwendige Personal fehlt

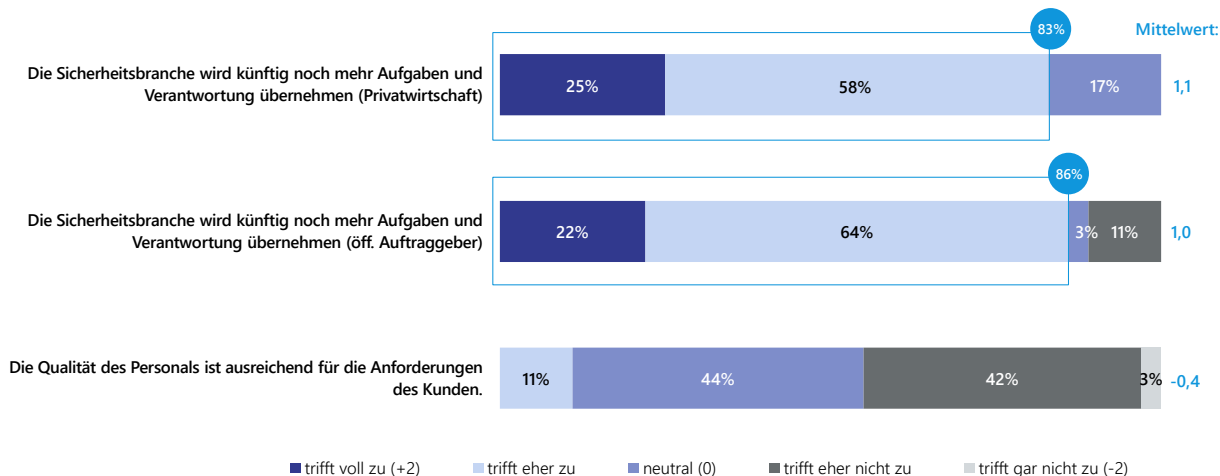


Abb. 28: Einschätzung der allgemeinen Wahrnehmung der Branche durch die Auftraggeber; Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 36

Über 80 Prozent der Beschäftigten erfüllen lediglich die Mindestanforderungen für eine Tätigkeit im Sicherheitsdienst nach § 34a der Gewerbeordnung (Unterrichtung oder Sachkundeprüfung). Somit verfügt weniger als ein Fünftel des Sicherheitspersonals über eine abgeschlossene Berufsausbildung in der Sicherheitswirtschaft.

Die positive Entwicklung des Qualifikationsniveaus aus den Vorjahren stagnierte damit im Geschäftsjahr 2025. In den vorherigen Erhebungen sank der Anteil des Personals mit ausschließlicher Unterrichtung noch zugunsten eines höheren Anteils von Beschäftigten mit abgeschlossener Sachkundeprüfung. Zudem nahm auch der Anteil der Geprüften Schutz- und Sicherheitskräfte (GSSK) als IHK-Berufsqualifikation für Berufserfahrene und Quereinsteiger zu. Dieser Trend setzte sich im aktuellen Berichtsjahr nicht fort.

Stagnierende Entwicklung des
Qualifikationsniveaus

Das Qualifikationsniveau ist nahezu identisch zum Vorjahr

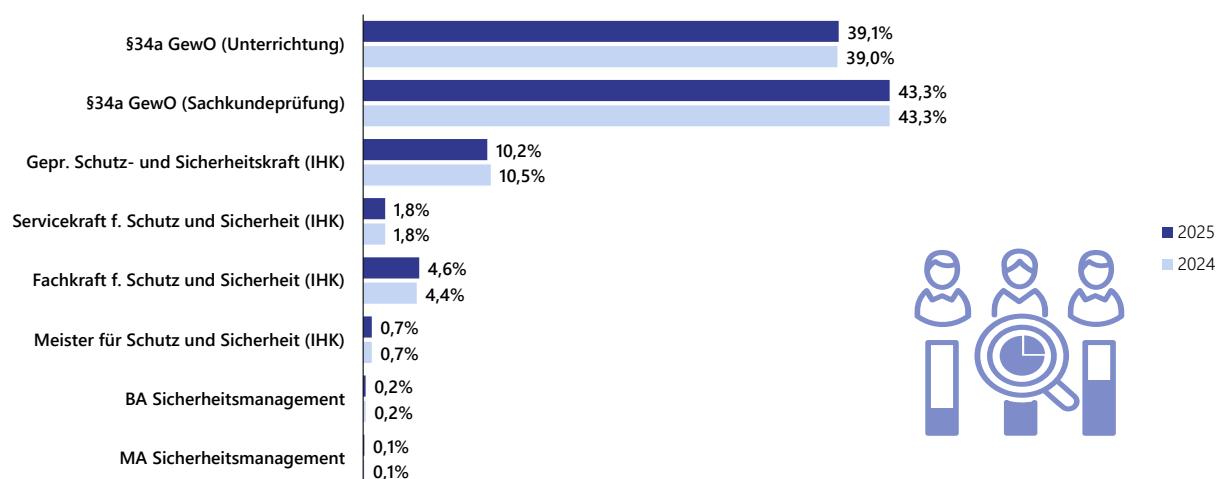


Abb. 29: Mitarbeiter nach Mindestqualifikation 2025 und 2024; Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 18

Positionierung und Wettbewerbsbenchmark

Die Lünendonk-Liste der führenden Sicherheitsdienstleister ist ein Ranking der nach Umsatz führenden Anbieter in Deutschland. Für die Positionierung im Ranking ist neben der Erfüllung der Aufnahmekriterien ausschließlich der in Deutschland mit Sicherheitsdienstleistungen erwirtschaftete Umsatz maßgeblich. Die Liste ist somit ein valides Marktbarometer, das Einblicke in die Entwicklungen an der Marktspitze gibt.

Für eine umfassende Wettbewerbsanalyse sind jedoch weitere Faktoren von Bedeutung. Unternehmen, die in der Liste nah beieinander rangieren, sind nicht zwangsläufig die wichtigsten Wettbewerber füreinander. Dafür sind Aspekte wie regionale Tätigkeitsschwerpunkte, der Fokus auf bestimmte Kundenbranchen oder die Breite des Leistungsangebots ebenso von Bedeutung.

Lünendonk & Hossenfelder erhebt daher im Rahmen der Studie ein zusätzliches Wettbewerbs-Benchmark. Dafür werden die Studienteilnehmer gebeten, ihre wichtigsten Wettbewerber zu benennen, und zwar sowohl für den Gesamtmarkt als auch für die einzelnen Leistungssegmente Sicherheitsdienstleistung, Sicherheitstechnik und Sicherheitsberatung. Für jede dieser Kategorien können jeweils bis zu vier Unternehmen genannt werden.

Wird ein Unternehmen genannt, das Teil einer größeren Gruppe ist, rechnet Lünendonk & Hossenfelder die Nennung der jeweiligen Muttergesellschaft zu. Dies betrifft beispielsweise Sicherheit Nord, die zur Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft gehört, sowie die VSU, welche der Niedersächsischen Wach- und Schliessgesellschaft zugeordnet wird. Zudem weist Lünendonk & Hossenfelder das erstgenannte Unternehmen jeweils gesondert aus, da die Erstnennung durch Lünendonk & Hossenfelder als Zeichen einer herausgehobenen Wettbewerbsposition aus der Perspektive des antwortenden Unternehmens interpretiert wird.

Kötter und Securitas werden als wichtigste Wettbewerber im Markt wahrgenommen

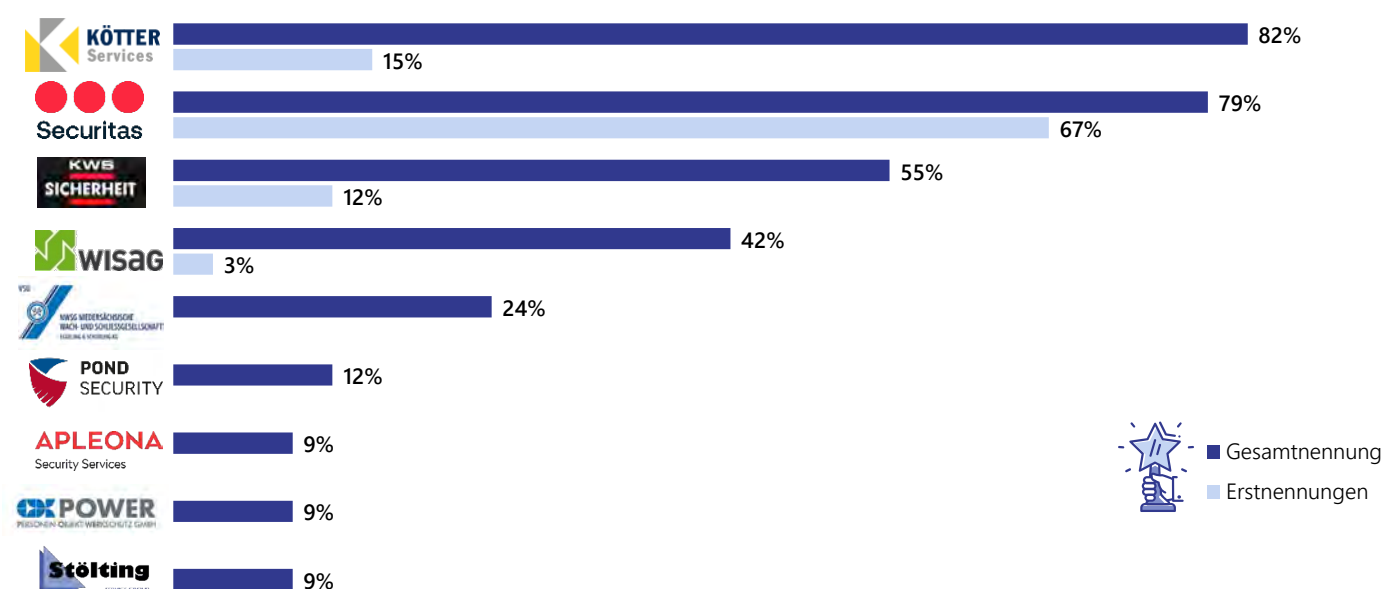


Abb. 30: Wichtigste Wettbewerber im Sicherheitsgesamtmarkt; vier Antwortmöglichkeiten; Angabe als Verhältnis zu den möglichen Nennungen; nur Unternehmen mit mehr als zwei Nennungen; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 33

Im Wettbewerbs-Benchmark für den Gesamtmarkt entsprechen die ersten sechs Plätze den führenden Unternehmen der Lünendonk-Liste, wenn auch in veränderter Reihenfolge. Am häufigsten wird Kötter mit 82 Prozent der Nennungen als wichtiger Wettbewerber genannt, davon von 15 Prozent an erster Stelle. An zweiter Stelle der Gesamtnennungen folgt Securitas mit 79 Prozent. Der Marktführer wird jedoch mit 67 Prozent deutlich häufiger als wichtigster Wettbewerber an erster Stelle positioniert.

Kötter wird als wichtigster Wettbewerber im Markt genannt

Analog zur Lünendonk-Liste liegt die Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft auf Position drei. Sie wird von 55 Prozent der Studienteilnehmer genannt, davon von zwölf Prozent an erster Stelle. Eine Abweichung zwischen Umsatzranking und Wettbewerbswahrnehmung zeigt sich bei Wisag und der Niedersächsischen Wach- und Schliessgesellschaft: Wisag, auf Platz fünf der Lünendonk-Liste, positioniert sich im Wettbewerbs-Benchmark mit 42 Prozent aller Nennungen auf den vierten Platz. Umgekehrt wird die Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft, auf Platz vier der Lünendonk-Liste, im Benchmark mit 24 Prozent der Nennungen auf dem fünften Platz wahrgenommen.

Position sechs im Wettbewerbs-Benchmark entspricht mit Pond wiederum der Lünendonk-Liste. Das Unternehmen wird von zwölf Prozent aller Studienteilnehmer genannt. Auf dem siebten Platz folgen Apleona, die Power-Gruppe und Stölting mit jeweils neun Prozent der Nennungen. Die Power-Gruppe und Stölting sind damit erstmalig im Wettbewerbs-Benchmark vertreten.

Power-Gruppe und
Stölting erstmals im
Wettbewerbsbenchmark

Im segmentspezifischen Wettbewerbs-Benchmark zeigt sich für die Sicherheitsdienstleistungen ein ähnliches Muster wie für den Gesamtmarkt. Auch hier führt Kötter mit 86 Prozent die Gesamtnennungen an, davon 21 Prozent an erster Stelle. An zweiter Stelle folgt Securitas mit 76 Prozent. Der Marktführer wird mit 66 Prozent der Erstnennungen deutlich häufiger als wichtigster Wettbewerber wahrgenommen. Auf den Plätzen drei bis fünf folgen die Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft (59 %), Wisag (38 %) und die Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft (31 %).

Das Wettbewerbs-Benchmark für das Techniksegment wird von Securitas angeführt. Das Unternehmen wird von 69 Prozent der Teilnehmer als wichtiger Wettbewerber genannt und von 46 Prozent an erster Stelle positioniert. Kötter folgt mit 46 Prozent der Nennungen auf Position zwei. Eine Besonderheit des Techniksegments ist die starke Präsenz von Anbietern, deren Kerngeschäft außerhalb der Sicherheitsdienstleistungsbranche liegt. So wird Bosch von 42 Prozent der Studienteilnehmer genannt und belegt damit den dritten Platz. BauWatch wird von 35 Prozent der Befragten aufgeführt und erreicht damit den vierten Rang. Siemens erhält zwölf Prozent der Nennungen und belegt den fünften Rang.

Im Techniksegment sind
Anbieter außerhalb der
Dienstleistungsbranche
stark vertreten

Auch im Beratungssegment führt Securitas das Ranking mit 74 Prozent der Nennungen an. Kötter folgt auf Rang zwei mit 52 Prozent aller Gesamtnennungen. Auf Position drei liegt das Beratungsunternehmen von zur Mühlen'sche (VZM) mit 35 Prozent der Gesamtnennungen. Wisag folgt auf Position vier mit 22 Prozent und Consulting Plus auf Position fünf mit 17 Prozent aller Nennungen.

Für Sicherheitsdienste werden Kötter und Securitas besonders häufig als wichtigster Wettbewerber genannt

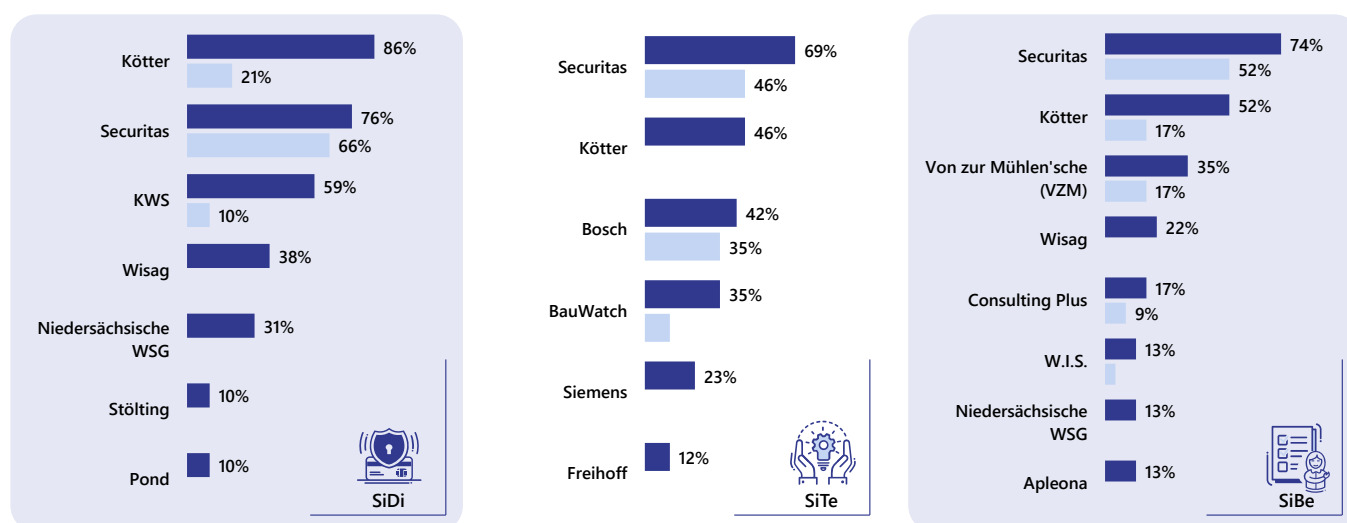


Abb. 31: Wichtigste Wettbewerber im Sicherheitsdienstleistungsmarkt; vier Antwortmöglichkeiten; Angabe als Verhältnis zu den möglichen Nennungen; nur Unternehmen mit mehr als zwei Nennungen; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 29



KI-gestützte Sicherheitsdienstleistung

”

In der Lünendonk-Studie über den Markt für Sicherheitsdienstleistungen werden Innovation, Digitalisierung und der Einsatz moderner Technik seit Jahren als wesentliche Erfolgsfaktoren hervorgehoben. An dieser Einschätzung hat sich auch im aktuellen Erhebungsjahr nichts geändert: 94 Prozent der Studienteilnehmer prognostizieren, dass innovative Sicherheitsunternehmen langfristig erfolgreicher sein werden. Weitere 86 Prozent stimmen der These zu, dass die Digitalisierung die Branche insgesamt effizienter und transparenter macht.

Wesentliche Erfolgsfaktoren:
Digitalisierung und Innovationen

Innovation und Digitalisierung als mittelfristiger Erfolgsfaktor



Abb. 32: Bedeutung von Innovationen in der Sicherheitsbranche mittelfristig (bis 2028); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „trifft voll zu“ und „trifft eher zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 36

Dieser Zukunftserwartung steht jedoch die Einschätzung zum aktuellen Innovationsgrad der Branche gegenüber. Lediglich 31 Prozent der Studienteilnehmer stimmen der These zu, dass die Sicherheitsbranche derzeit innovativ aufgestellt ist. Dass sich die Branche in einer Phase der digitalen Transformation befindet, wurde bereits in der Vorjahresstudie skizziert und mit Beispielen wie intelligenten Zutrittskontrollsystemen, der Integration von Künstlicher Intelligenz in Videoüberwachungsanwendungen oder dem Einsatz von Robotik für die Perimeterüberwachung skizziert.

Innovationsreife ist im Markt
noch vergleichsweise gering

Während in der Vorjahresstudie der Schwerpunkt auf Robotik lag, legt Lünendonk & Hossenfelder in der vorliegenden Studie den Fokus auf Künstliche Intelligenz. Dazu wurde in einem ersten Schritt die selbst-eingeschätzte Nutzungsreife der Unternehmen erfragt. Die hohe Relevanz von Künstlicher Intelligenz für die Sicherheitsbranche wird dadurch unterstrichen, dass kein Studienteilnehmer angab, Künstliche Intelligenz sei nicht relevant. Nur ein einziges Unternehmen merkte an, sich zwar mit dem Thema zu beschäftigen, aber noch keine Anwendung implementiert zu haben.

Hohe Relevanz von
Künstlicher Intelligenz in der
Sicherheitsbranche

Die Detailauswertung zeigt, dass Künstliche Intelligenz die Branche intensiv beschäftigt und bereits in unterschiedlichen Reifegraden zum Einsatz kommt. 39 Prozent der Studienteilnehmer nutzen Künstliche Intelligenz bereits zur internen Prozessoptimierung. Weitere 25 Prozent gehen einen Schritt weiter und pilotieren erste KI-Anwendungen in Kundenprojekten. 14 Prozent der Unternehmen setzen Künstliche Intelligenz bereits produktiv in ihren Sicherheitsdienstleistungen ein und 19 Prozent vermarkten KI-gestützte Dienstleistungen bereits aktiv als eigenständiges Produkt.

KI-Nutzungsreife in der Sicherheitsbranche: Mehr als ein Drittel nutzt Künstliche Intelligenz für die interne Prozessoptimierung



Abb. 33: Welche Aussage beschreibt am besten, wie Ihr Unternehmen Künstliche Intelligenz nutzt?; Mehrfachantwort; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 36

Einsatzmöglichkeiten von Künstlicher Intelligenz in der Sicherheitswirtschaft

Unternehmen können Künstliche Intelligenz sowohl für interne Prozesse wie die Erstellung von Angeboten, die Dienstplanung, das Personal- und Finanzwesen sowie für Unternehmensanalysen einsetzen. Im Kontakt mit Kunden ermöglicht Künstliche Intelligenz über Chatbots eine automatisierte Erstqualifikation von Anfragen. Das KI-System kann Kundenanliegen vorstrukturieren und an den zuständigen Ansprechpartner im Unternehmen weiterleiten.

Vielseitige Einsatzmöglichkeiten
von Künstlicher Intelligenz

Künstliche Intelligenz bietet auch bei der Erstellung von Sicherheitskonzepten einen analytischen Mehrwert. Dazu analysiert sie unterschiedliche Datenquellen zur Risikobewertung, darunter externe Daten wie Kriminalitätsstatistiken und aktuelle Bedrohungslagen sowie interne Daten wie historische Vorfallsberichte oder Echtzeit-Informationen aus Sensoren und Zutrittsystemen.

Darauf aufbauend ermöglicht sie die Simulation verschiedener Szenarien, um die Wirksamkeit geplanter Maßnahmen zu testen und zu validieren.

Auch im operativen Kerngeschäft bietet Künstliche Intelligenz eine Vielzahl an Anwendungsfällen. Eines der prominentesten Beispiele ist die KI-gestützte Videoanalyse. Künstliche Intelligenz ist in der Lage, Anomalien im Publikumsverkehr zu erkennen oder durch Verhaltensanalyse kritische Situationen zu identifizieren. Sie ergänzt somit das Sicherheitspersonal in den Einsatzzentralen als zusätzliches Instrument für die automatisierte Meldung und Auswertung ungewöhnlicher und möglicherweise sicherheitsrelevanter Ereignisse.

KI-gestützte Videoanalyse ist der wichtigste Use-Case

Auch für die Alarmbearbeitung ist Künstliche Intelligenz ein Werkzeug, um eingehende Meldungen aus unterschiedlichen Gefahrenmeldeanlagen zu bewerten und an die zuständige Interventionskraft weiterzuleiten. In der Zutrittskontrolle kann Künstliche Intelligenz abweichendes Verhalten identifizieren, beispielsweise bei Zugriffsversuchen außerhalb regulärer Zeitfenster oder an unautorisierten Orten.

Video-/Fernüberwachung ist der aktuell wichtigste Use Case

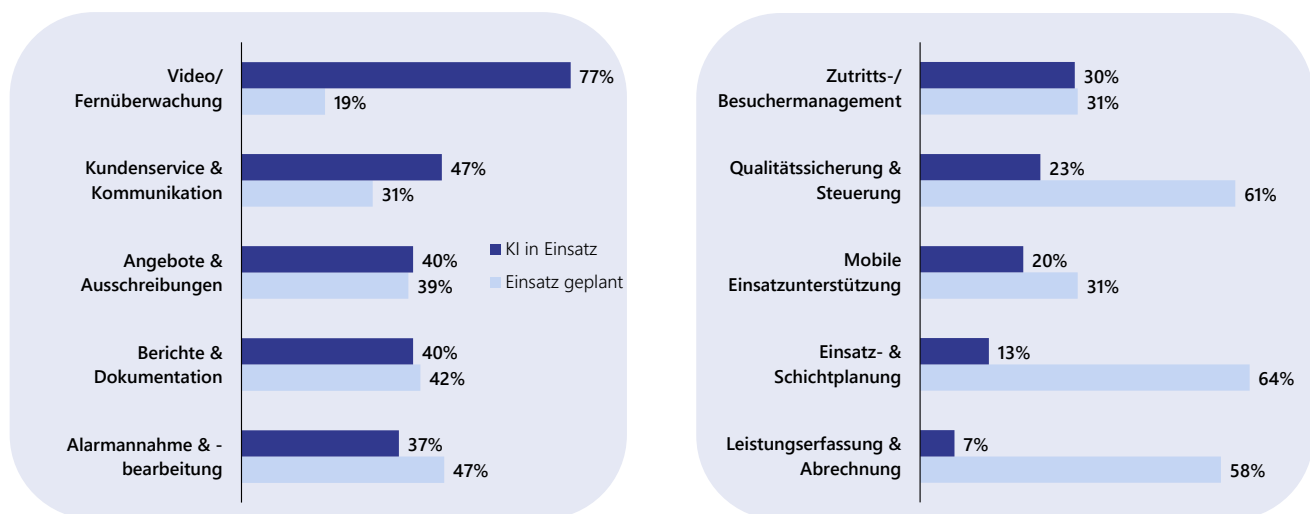


Abb. 34: Wo nutzen Sie derzeit Künstliche Intelligenz, und wo ist der Einsatz innerhalb der nächsten 12 Monaten geplant?; Mehrfachantwort; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 30

Lünendonk & Hossenfelder hat die Dienstleister darum gebeten anzugeben, für welche Leistungen sie bereits Künstliche Intelligenz verwenden oder zukünftig deren Einsatz planen. Am weitesten verbreitet ist der Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Video- und Fernüberwachung. 77 Prozent der analysierten Unternehmen nutzen sie bereits für dieses Anwendungsfeld. Auch für den Kundenservice und die Kommunikation setzt nahezu die Hälfte der Studienteilnehmer Künstliche Intelligenz ein. Für administrative Aufgaben wie die Bearbeitung von Ausschreibungen sowie für Berichts- und Dokumentationszwecke nutzen 40 Prozent der Dienstleister KI-Anwendungen.

77 Prozent nutzen KI für die Videoanalyse

Eine aus Sicht der Studienautoren überraschende Erkenntnis ist der vergleichsweise geringe Einsatz von Künstlicher Intelligenz für die Einsatz- und Schichtplanung. Lediglich 13 Prozent der analysierten Unternehmen setzt hierfür Künstliche Intelligenz ein.

Jedoch planen 64 Prozent der Dienstleister künftig eine stärkere Automatisierung der Einsatzplanung. Auch die Leistungserfassung und Abrechnung ist erst von sieben Prozent der Anbieter (teil-)automatisiert, wobei auch hier die Dienstleister ein größeres Engagement planen.

Neben den potenziellen Anwendungsfeldern von Künstlicher Intelligenz in operativen Sicherheitsdienstleistungen hat Lünendonk & Hossenfelder die Dienstleister um eine Einschätzung gebeten, welche Anwendungen sich als erster Use Case für KI-gestützte Sicherheitsdienstleistungen eignen. 45 Prozent der analysierten Unternehmen nennen dabei Videoüberwachung und Bildanalyse. Die technisch gestützte Auswertung von Videoaufzeichnungen sowie deren unmittelbare Analyse durch Künstliche Intelligenz auf sicherheitsrelevante Ereignisse erhöht die Sicherheit von Objekten und deren Umgebung in Echtzeit. Künstliche Intelligenz fungiert dabei als digitales Auge des Sicherheitspersonals, das im Gegensatz zum Menschen keine Ermüdungserscheinungen zeigt.

Videüberwachung und Bildanalyse eignen sich besonders gut als Use Case für KI-gestützte Sicherheitsdienste

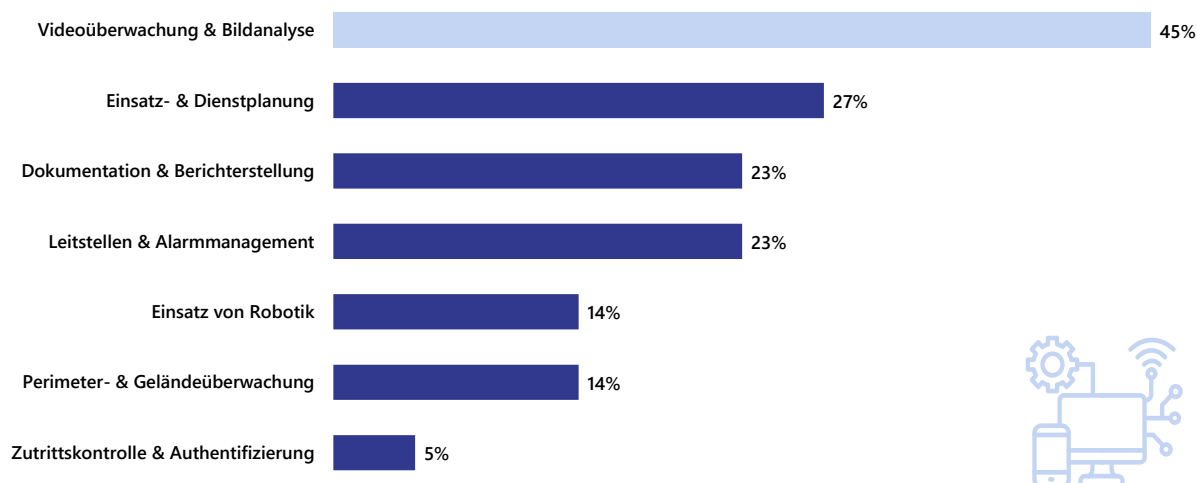


Abb. 35: Welche Anwendungen eignen sich aus Ihrer Sicht als erster Use Case für KI-gestützte Sicherheitsdienste?; geclusterte offene Frage; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 22

An zweiter Stelle nennen die Sicherheitsdienstleister die Einsatz- und Dienstplanung als geeigneten ersten Anwendungsfall für KI-gestützte Sicherheitsdienstleistungen. Es handelt sich dabei um eine interne Anwendung mit direkten Auswirkungen auf die operative Effizienz. Angesichts der herausfordernden Personalverfügbarkeit im Sicherheitsmarkt wirkt eine optimierte Personaldisposition direkt auf die Qualität der Leistungserbringung ein. Ein KI-gestütztes System kann den Personaldisponenten entlasten, indem es automatisiert Verfügbarkeiten, Mitarbeiterqualifikationen sowie Vorgaben des Auftraggebers abgleicht. Dies erhöht für den Auftraggeber die Zuverlässigkeit, da Planungsfehler reduziert werden und sichergestellt ist, dass das eingesetzte Personal die jeweiligen Objektanforderungen erfüllt.

KI-gestützte Einsatz- und
Dienstplanung

Als dritten potenziell attraktiven Use Case nennen jeweils 23 Prozent der Studienteilnehmer die Dokumentation und Berichterstellung sowie das Leitstellen- und Alarmmanagement. Hinsichtlich der Dokumentation kann Künstliche Intelligenz Routineberichte automatisiert erstellen. Dies reduziert den administrativen Aufwand und erhöht die Datenqualität für das Berichtswesen.

Die strukturierte und lückenlose Erfassung aller sicherheitsrelevanten Vorfälle in einer Datenbank erleichtert zudem die Nachweisführung gegenüber Behörden oder Versicherungen.

Für das Leitstellen- und Alarmmanagement sehen die Dienstleister das Potenzial von Künstlicher Intelligenz vor allem in der Vorqualifizierung von Ereignissen. Ein KI-System analysiert eingehende Alarmer in Echtzeit. Es kann dabei typische Auslöser für Fehlalarme wie Wettereinflüsse, Tiere oder Lichtreflexionen von echten Sicherheitsrisiken unterscheiden. Dies ermöglicht dem Sicherheitspersonal sich auf kritische Ereignisse zu konzentrieren.

Echtzeitanalyse von Alarmen durch
Künstliche Intelligenz

Herausforderungen

Künstliche Intelligenz löste in vielen Branchen einen Hype aus. Die damit verbundenen Optimierung- und Effizienzpotenziale erschienen grenzenlos. In der Phase der praktischen Implementierung von KI-Lösungen stießen jedoch viele Unternehmen an Grenzen und tun es immer noch. Sie stellen fest, dass die Implementierung von Künstlicher Intelligenz in das Tagesgeschäft mit mehr Herausforderungen verbunden ist als ursprünglich oft angenommen.



Gartner hat für die Implementierung neuer Technologien den Hype Cycle entwickelt. Dieser unterteilt die Einführung von Innovationen in fünf Phasen:

- **Innovationsauslöser:** Im Fall von Künstlicher Intelligenz löste die Veröffentlichung des Modells GPT-3.5 im November 2022 einen Boom aus.
- **Gipfel der überzogenen Erwartungen:** Auf den Auslöser folgt schnell die zweite Phase. Diese zeichnet sich dadurch aus, dass die Aussicht auf Effizienzsteigerungen und hohe Einsparpotenziale bei vielen Unternehmen eine große Erwartungshaltung erzeugt.
- **Tiefpunkt der Desillusionierung:** Darauf folgt Phase drei. Anwenderinnen und Anwender erkennen die Restriktionen in der Anwendung sowie den unterschätzten Aufwand für die Implementierung eines effektiven Modells in die eigenen Prozesse.
- **Pfad der Erleuchtung:** In Phase vier beginnen die Unternehmen, sich ernsthaft mit den Potenzialen auseinanderzusetzen und sowohl die Anforderungen als auch Restriktionen richtig einzuschätzen.
- **Plateau der Produktivität:** Die abschließende fünfte Phase bezeichnet den erstmaligen, tatsächlich effizienten Einsatz von Künstlicher Intelligenz.

Der Gartner Hype Cycle zeigt, dass die Einführung von Innovationen ein Prozess ist. Dieser ist mit Investitionen, Lernkurven sowie einem hohen Durchhaltevermögen verbunden. Auch der Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Sicherheitswirtschaft ist ein schrittweiser Prozess, der von vielen Faktoren abhängig ist.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist die Nachfrage der Auftraggeber nach KI-gestützten Sicherheitslösungen. Sind die Auftraggeber bereit, einen Teil der Sicherheitsleistung über Künstliche Intelligenz abzubilden und die notwendigen Investitionskosten mitzutragen? Für eine Ersteinschätzung bat Lünendonk die Studienteilnehmer um eine Angabe zur aktiven Nachfrage nach KI-gestützten Sicherheitsdienstleistungen. Die Dienstleister konnten dabei auf einer vierstufigen Skala von ‚nie‘ über ‚selten‘ und ‚gelegentlich‘ bis ‚häufig‘ angeben, wie oft Kunden proaktiv nach KI-gestützten Sicherheitslösungen fragen.

Gelegentliche bis häufige Anfragen zu KI-gestützten Sicherheitslösungen erhalten 40 Prozent der analysierten Dienstleister. Dem steht ein Viertel der Unternehmen gegenüber, deren Kunden nie aktiv nach solchen Lösungen fragen. Für den Markt bedeutet dies, dass die Implementierung von Künstlicher Intelligenz in Dienstleistungen mit Überzeugungsarbeit verbunden ist. Ähnlich wie beim Einsatz von Sicherheitsrobotik werden die Sicherheitsdienstleister in Vorleistung gehen müssen, um potenzielle Anwendungsfälle aufzuzeigen sowie deren Wirksamkeit und Verlässlichkeit nachzuweisen.

Dienstleister müssen KI-Lösungen
aktiv positionieren

40 Prozent der Kunden zeigen Interesse an KI-Lösungen

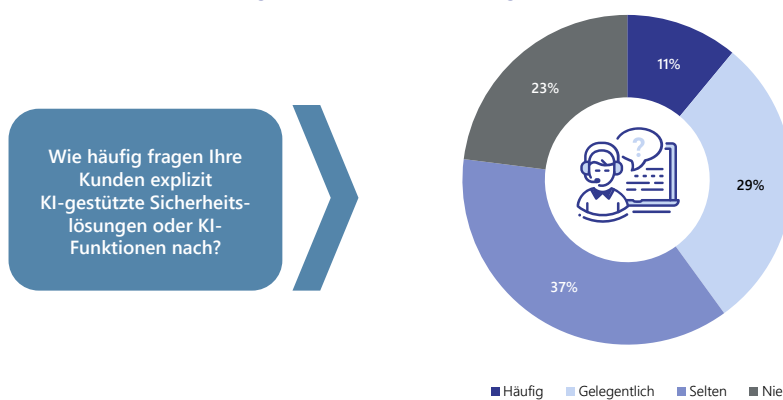


Abb. 36: Wie häufig fragen Ihre Kunden explizit KI-gestützte Sicherheitslösungen oder KI-Funktionen nach?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 35

Sind Auftraggeber bereit, Künstliche Intelligenz in ihr Sicherheitskonzept zu integrieren, gilt es, weitere Fragen zu beantworten und Herausforderungen bei der Umsetzung zu bewältigen. Lünendonk & Hossenfelder hat hierzu mögliche Hemmnisse für die Implementierung von KI-Lösungen analysiert. Die Studienteilnehmer gaben eine Einschätzung ab, welche dieser Hemmnisse in der eigenen Unternehmensstruktur wirken. Zudem bewerteten sie, inwiefern zusätzliche Aufwände beim Auftraggeber eine effektive Implementierung erschweren.

Welche Faktoren hemmen den
KI-Einsatz aktuell?

Datenschutzbedenken sind das größte Hemmnis für den Einsatz von Künstlicher Intelligenz

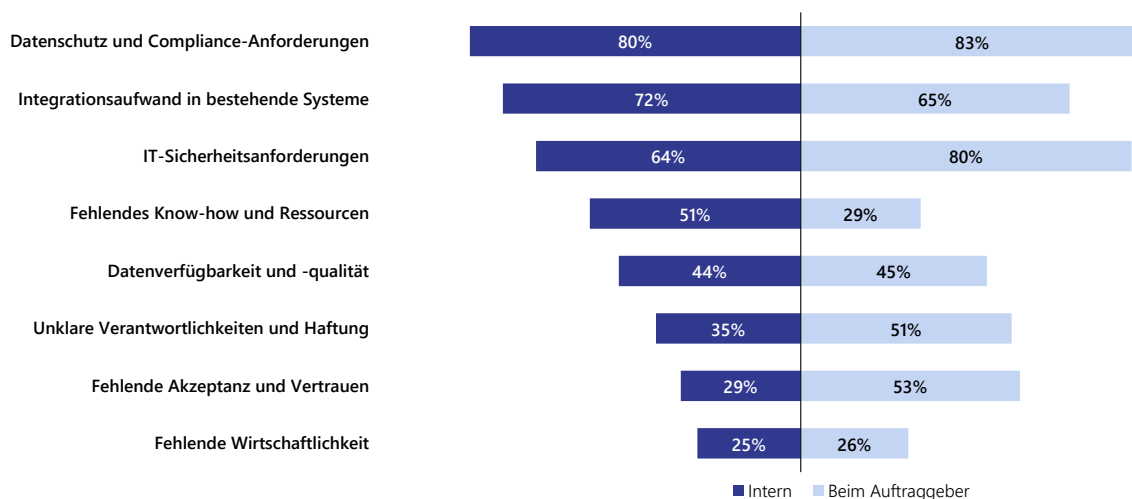


Abb. 37: Was sind aktuell die größten Hürden für den Einsatz von Künstlicher Intelligenz; Skala von -2 = „keine Hürde“ bis +2 = „sehr große Hürde“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „eher große Hürde“ und „sehr große Hürde“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 35-36

Datenschutz und Compliance-Anforderungen stellen sowohl beim Dienstleister als auch beim Auftraggeber das größte Hemmnis für die Implementierung von KI-gestützten Systemen dar. Weitere wesentliche Herausforderungen sind der Integrationsaufwand in bestehende Systeme sowie die IT-Sicherheitsanforderungen, insbesondere aufseiten des Auftraggebers.

Fehlendes Know-how und fehlende Ressourcen im eigenen Unternehmen nannten die Dienstleister fast doppelt so häufig als Hemmnis wie beim Auftraggeber. Ein Grund dafür ist, dass Sicherheitsdienstleistungen ein margenschwachtes Geschäftsmodell sind und Investitionen in neue Technologien stärker als Kostenfaktor wirken als bei den Auftraggebern. Zudem sind die für eine effektive Implementierung von Künstlicher Intelligenz notwendigen digitalen Kompetenzen bei den Sicherheitsdienstleistern limitiert. Eine Kooperation mit KI-affinen Partnern kann für die Integration von Künstlicher Intelligenz in die eigenen Prozesse aus der Perspektive der Sicherheitsdienstleister daher eine lohnende Überlegung sein.

Fehlendes Know-how und Ressourcen stellen eine große Hürde dar

Die Verfügbarkeit und Qualität von Daten ist ein weiterer wesentlicher Faktor. Künstliche Intelligenz liefert zuverlässigere Ergebnisse, wenn sie mit historischen Daten trainiert wurde, die die Sicherheitslage vor Ort detailliert abbilden. Zusätzlich unterstützen Grundrisse und Lagepläne die Analyse.

Welchen Einfluss hat Künstliche Intelligenz auf die Sicherheitsbranche?

Wesentliche Ursachen für die zunehmende Digitalisierung und den Einsatz von Innovationen in Sicherheitsdienstleistungen sind sowohl der Fach- und Arbeitskräftemangel als auch steigende regulatorische Anforderungen an die Sicherheit und Resilienz von insbesondere kritischen Infrastrukturen. Doch wie verändert die Digitalisierung und Künstliche Intelligenz die Branche insgesamt?

Security-Spezialisten und FS-Unternehmen bewerten den Einfluss von Künstlicher Intelligenz auf die Reaktionsfähigkeit unterschiedlich

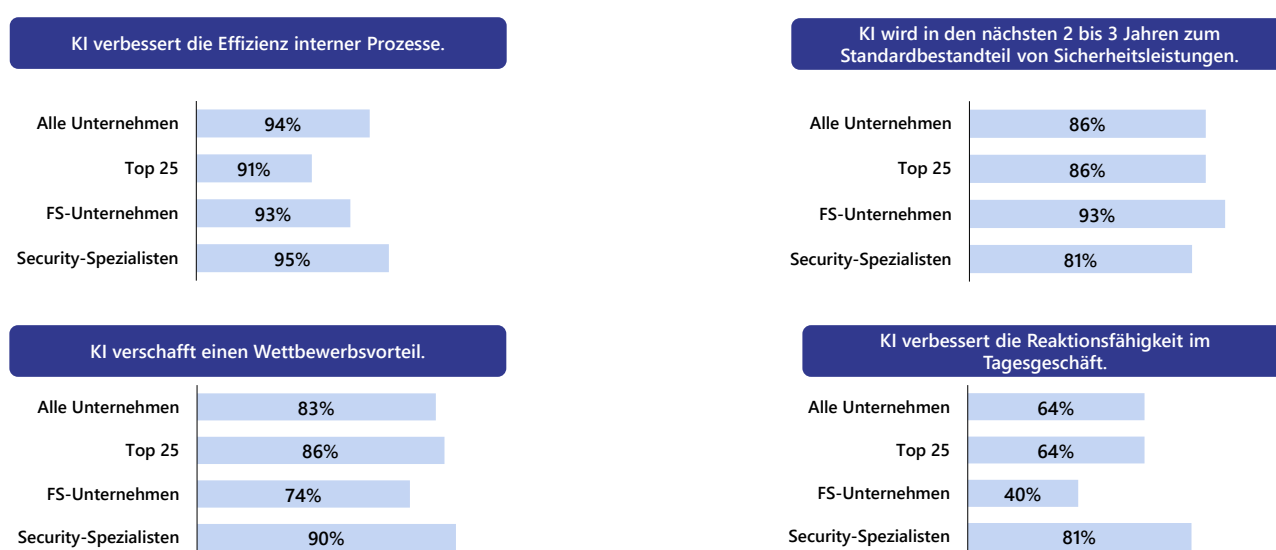


Abb. 38: Wie bewerten Sie die folgenden Thesen zum Einsatz von Künstlicher Intelligenz; (1/2); Skala von -2 = „stimme überhaupt nicht zu“ bis +2 = „stimme vollständig zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „stimme vollständig zu“ und „stimme eher zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 35-36

Eine große Mehrheit von 86 Prozent der Sicherheitsdienstleister prognostiziert, dass Künstliche Intelligenz in wenigen Jahren ein Standardbestandteil von Sicherheitslösungen sein wird. Anbieter von Facility Services vertreten diese Einschätzung noch etwas deutlicher als die Security-Spezialisten, bei denen ebenfalls 81 Prozent zustimmen. Nahezu einstimmig (94 %) bewerten die Studienteilnehmer Künstliche Intelligenz als ein wirksames Instrument, um interne Prozesse effizienter zu gestalten. Dementsprechend gehen die analysierten Unternehmen davon aus, dass Künstliche Intelligenz auch die Wettbewerbsfähigkeit beeinflusst. 90 Prozent der Security-Spezialisten und 74 Prozent der Facility-Service-Anbieter stimmen dieser These zu.

Künstliche Intelligenz wird
zum Standardbestandteil von
Sicherheitslösungen

Unterschiedliche Einschätzungen zeigen sich beim operativen Nutzen: 81 Prozent der Security-Spezialisten vertreten die Position, dass Künstliche Intelligenz die Reaktionsfähigkeit im Service erhöht. Bei den Facility-Service-Unternehmen teilen nur 40 Prozent diese Ansicht.

Vor allem Security-Spezialisten heben die Möglichkeit von Qualitätsverbesserungen durch Künstliche Intelligenz hervor

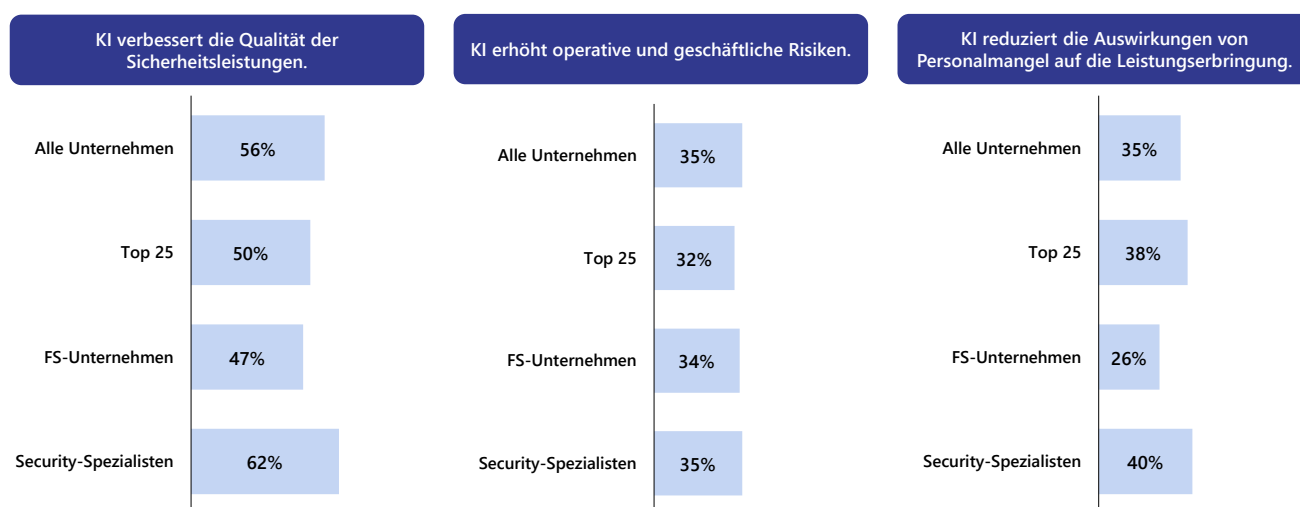


Abb. 39: Wie bewerten Sie die folgenden Thesen zum Einsatz von Künstlicher Intelligenz; (1/2); Skala von -2 = „stimme überhaupt nicht zu“ bis +2 = „stimme vollständig zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „stimme vollständig zu“ und „stimme eher zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 35-36

Ähnliche Differenzen treten bei der Bewertung der Qualitätsverbesserung auf. 62 Prozent der Security-Spezialisten sehen große Chancen, die Dienstleistungsqualität durch Künstliche Intelligenz zu verbessern. Von den Facility-Service-Anbietern stimmen dem lediglich 47 Prozent zu. Auch die Frage, ob Künstliche Intelligenz die Auswirkungen des Personalmangels reduzieren kann, bewerten die Gruppen unterschiedlich. 40 Prozent der Security-Spezialisten unterstützen diese These, während es bei den Facility-Service-Anbietern nur 25 Prozent sind.

Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Sicherheitskonzept stellt selbst einen potenziellen Risikofaktor dar. Die von KI-Systemen erstellten Analysen oder Konzepte können in ihrer formalen und sprachlichen Qualität derart überzeugend sein, dass inhaltliche Fehler oder Schwächen übersehen werden. Eine ungeprüfte Übernahme der Ergebnisse wäre daher ein Fehler und schafft neue Schwachstellen. Jedes von einer Künstlichen Intelligenz erstellte Ergebnis bedarf aus diesem Grund der kritischen Prüfung und Validierung durch eine erfahrene Sicherheitsexpertin oder einen erfahrenen Sicherheitsexperten.

Künstliche Intelligenz stellt selbst
einen potenziellen Risikofaktor dar



Auch Angreifer selbst nutzen immer häufiger Künstliche Intelligenz, um Lücken in der Sicherheitsarchitektur von Unternehmen zu identifizieren. Der von Lünendonk & Hossenfelder vorgelegten These, ob Künstliche Intelligenz selbst einen operativen Risikofaktor darstellt, stimmen 35 Prozent der Studienteilnehmer zu. In diesem Punkt gibt es kaum Unterschiede zwischen den analysierten Unternehmensgruppen.

Die Antwortmuster der Studienteilnehmer zeigen eine differenzierte Sicht auf Künstliche Intelligenz. Facility-Service-Unternehmen prognostizieren, dass sich Künstliche Intelligenz zu einem festen Bestandteil von Sicherheitsleistungen entwickeln wird. Gleichzeitig bewerten sie die konkreten Möglichkeiten und Mehrwerte von KI-Lösungen zurückhaltender als Security-Spezialisten. Diese Zurückhaltung wird besonders bei der Einschätzung der verbesserten Reaktionsfähigkeit durch Künstliche Intelligenz deutlich. Die 25 führenden Sicherheitsdienstleister positionieren sich in ihren Antworten bei den meisten Thesen im Mittelfeld zwischen den beiden Gruppen.

Differenzierte Sicht der Anbieter
auf Künstliche Intelligenz

Eine Erklärung für die Bewertungsunterschiede mag mitunter auch in der unterschiedlichen Perspektive der Anbietergruppen liegen. Für Facility-Service-Unternehmen ist die Sicherheitsdienstleistung eine von mehreren Leistungen in einem breiten Angebotsportfolio. Künstliche Intelligenz ist aus ihrer Sicht daher auch für Anwendungsfälle in der Reinigung oder der technischen Instandhaltung relevant. Für Security-Spezialisten sind Sicherheitsdienstleistungen hingegen das alleinige Kerngeschäft.



Exkurs: Ein Markt im Wandel

”

Mit den Lünendonk-Studien veröffentlicht Lünendonk & Hossenfelder ein jährliches Update zu Marktentwicklungen und Trends. Aus der Langzeitperspektive werden dabei sowohl Kontinuitäten als auch strukturelle Veränderungen im Markt sichtbar.

Bereits in frühen Branchenanalysen thematisierte Lünendonk & Hossenfelder den Einfluss von Sicherheitstechnik sowie den Preiswettbewerb. Gerade beim Thema Preis zeigt sich im Langzeitvergleich eine hohe Kontinuität. Der Wert von Sicherheitsdienstleistungen wird oft erst in Ausnahmesituationen sichtbar. Solange die Betriebskontinuität gewährleistet ist und keine Zwischenfälle auftreten, erscheint die Dienstleistung primär als Kostenfaktor. Der Wert einer qualitativ hochwertigen Sicherheitsdienstleistung liegt in der Prävention von Schäden und der Erfolg der Leistung ist somit nahezu unsichtbar.

Vergabeentscheidungen werden häufig über den Preis entschieden

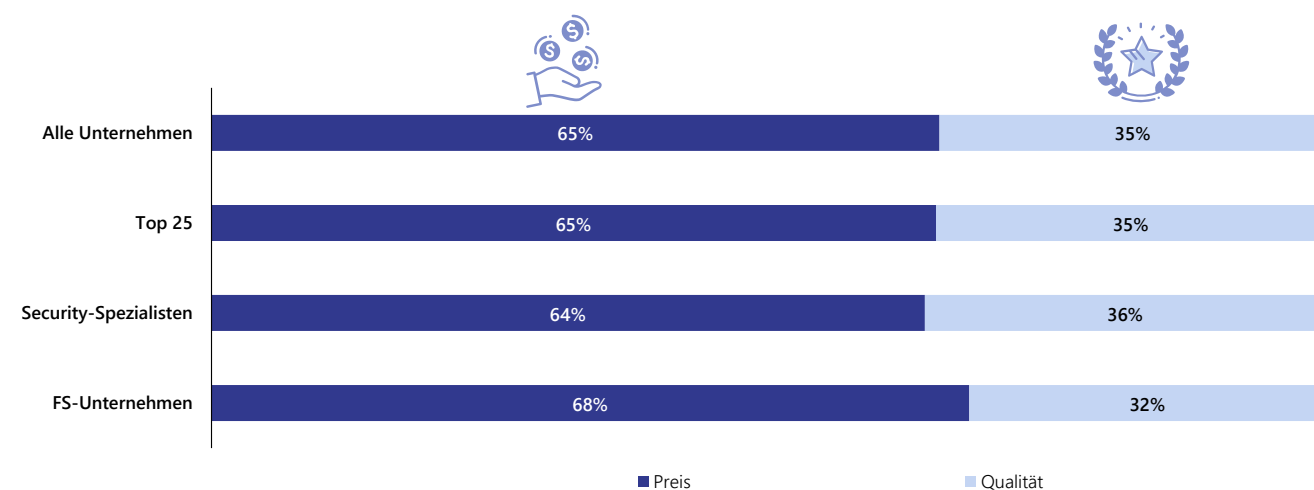


Abb. 40: Wie gewichten Kunden durchschnittlich das Verhältnis von Qualität und Preis bei der Vergabeentscheidung?; Mittelwerte; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 31

Dennoch vollzieht sich ein langsamer Wandel in der öffentlichen Wahrnehmung der privaten Sicherheitswirtschaft. Ereignisse wie der Anschlag auf eine Kabelbrücke in Berlin oder der Fund einer mit Sprengstoff präparierten Drohne am Flughafen Leipzig/Halle fördern diesen Wandel.

Dieser Prozess verläuft jedoch langsam. Das von der Bundesregierung geplante Sicherheits-gewerbe-gesetz wurde unter anderem aufgrund kritischer Anmerkungen zum Referentenentwurf nicht weiterverfolgt. Auch in der nationalen Sicherheitsstrategie findet die private Sicherheitswirtschaft als Eckpfeiler der Sicherheit kaum Erwähnung.

Parallel dazu verändert sich die Rolle der Sicherheitstechnik, unter anderem getrieben von Innovationen bei Künstlicher Intelligenz und Robotik. Galt Technik lange als rein unterstützendes Instrument zur Qualitätsverbesserung für das vorhandene Personal, übernimmt sie angesichts des Fachkräftemangels nun zusätzlich kompensatorische Aufgaben. Dieser Funktionswandel ist die Voraussetzung für neue Sicherheitsarchitekturen, die eine hohe Qualität unter herausfordernden Bedingungen gewährleisten müssen.

Rolle der Sicherheitstechnik
verändert sich

Neue Servicemodelle in der Sicherheitswirtschaft

Moderne Technologien ermöglichen die Entwicklung neuer Servicemodelle. Robotiklösungen in Kombination mit modernen Kameratechnologien erlauben beispielsweise Remote-Rundgänge und Fernbewachung: Die Sicherheitsdienstleister führen die Rundgänge dabei aus einer zentralen Einsatzzentrale durch und alarmieren mobiles Personal erst im Bedarfsfall. Darüber hinaus sind Hybridmodelle möglich, bei denen Roboter und KI-gestützte Überwachungssysteme gemeinsam mit menschlichem Personal eingesetzt werden. Erste Anwendungsfälle zeigen zudem, dass Robotik auch Teile der Empfangsdienstleistungen übernehmen kann. Einige Sicherheitsdienstleister erweitern ihr Portfolio zudem um Cybersecurity-Lösungen, um neben dem physischen auch den digitalen Raum zu schützen.

Roboter und KI-gestützte
Überwachungssysteme

Zunehmend an Bedeutung gewinnt in diesem Zusammenhang das Konzept der integrierten Sicherheitsdienstleistung. Es zeichnet sich dadurch aus, dass sämtliche sicherheitsrelevanten Gewerke bei einem Dienstleister gebündelt werden und dieser das ganzheitliche Sicherheitskonzept des Auftraggebers verantwortet. Lünendonk & Hossenfelder hat diesem Konzept in der Lünendonk-Studie 2025 „Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland“ ein separates Sonderkapitel gewidmet. Dieses zeigt einerseits den wachsenden Bedarf an integrierten Sicherheitsdienstleistungen, verweist andererseits aber auch auf ein stark unterschiedliches Begriffsverständnis, zum Beispiel dahingehend, ob Cybersecurity oder Rettungsdienste Bestandteil eines integrierten Sicherheitskonzepts sein können.

Einen empirischen Hinweis darauf, dass integrierte Lösungsansätze im Markt zunehmend angenommen werden, liefert der Umsatzanteil von Systemlösungen am Neugeschäft. Lünendonk & Hossenfelder definiert Systemlösungen als eine Kombination aus Personal-, Technik- und Beratungsleistungen. Die Studienteilnehmer erwirtschaften im Durchschnitt 12,4 Prozent ihres Umsatzes mit Systemlösungen. Bei den zehn führenden Unternehmen liegt dieser Anteil am Neukundengeschäft mit 18,9 Prozent besonders hoch. Facility-Service-Unternehmen erzielen mit 17,5 Prozent ebenfalls einen beträchtlichen Anteil über Systemlösungen. Den niedrigsten Wert weisen Security-Spezialisten mit 9,4 Prozent auf. Dieser Unterschied erklärt sich durch das breitere Leistungsportfolio der Facility-Service-Unternehmen, die ein deutlich weiteres Spektrum rund um die Gebäudebewirtschaftung abdecken als reine Einzelgewerke-Anbieter.

Integrierte Lösungsansätze
werden zunehmend im Markt
angenommen

Bei Top 10 und FS-Dienstleister sind Systemlösungen ein bedeutender Bestandteil des Neugeschäfts

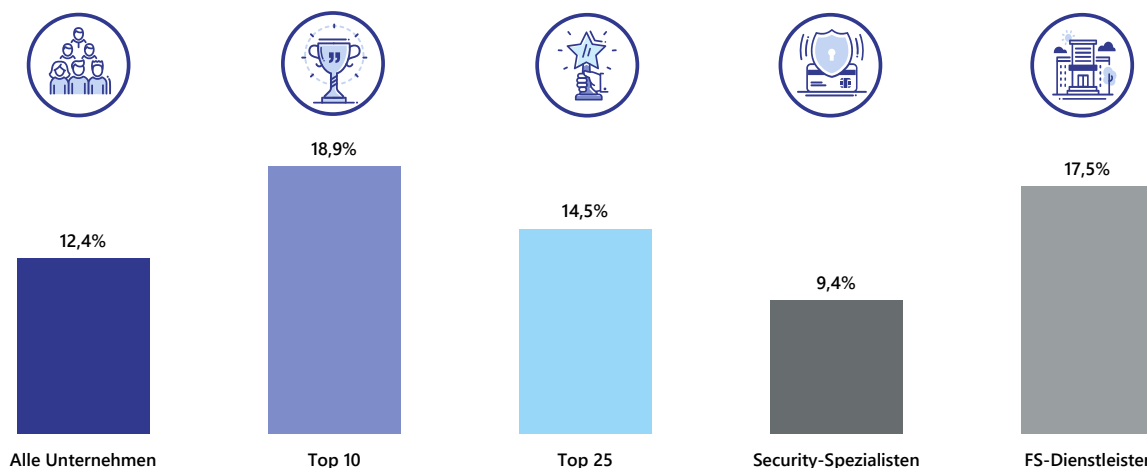


Abb. 41: Anteil von Systemlösungen (Kombination Personal, Technik und Beratung) am Neugeschäft im Jahr 2025; Mittelwerte; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 30

Partnerschaften als Fundament von Resilienz

Eine komplexere Bedrohungslandschaft und die neuen Möglichkeiten integrierter Sicherheitsarchitekturen verändern die Anforderungen an die Zusammenarbeit zwischen Auftraggeber und Dienstleister. Regulatorische Vorgaben, wie das KRITIS-Dachgesetz mit seinen erhöhten Anforderungen, fordern zudem ein breiteres Kompetenzspektrum und tiefgehendes Know-how.

Dies führt zu einer Weiterentwicklung der Zusammenarbeit von einer asymmetrischen Kunden-Dienstleister-Beziehung hin zu einer Partnerschaft auf Augenhöhe. Synergien entstehen, indem die spezifische Liegenschaftskenntnis des Auftraggebers mit der branchenweiten Erfahrung des Dienstleisters aus der Betreuung vergleichbarer Objekte verbunden wird. Das Ziel ist die gemeinsame Konzeption einer integrierten Sicherheitsarchitektur, was neben einer langfristig angelegten Partnerschaft auch eine frühzeitige Einbindung und proaktive Empfehlungen des Dienstleisters voraussetzt.

Grundvoraussetzung für eine solche Partnerschaft ist gegenseitiges Vertrauen. Der Auftraggeber überträgt dem Dienstleister einen Teil der Verantwortung für seine Liegenschaft und sein Personal. Im Gegenzug muss der Dienstleister sich dieses Vertrauen durch hohe Transparenz, gute Kommunikation und ein tiefes Verständnis für die Prozesse und Ziele des Auftraggebers erarbeiten.

In der vorliegenden Lünendonk-Studie wird Resilienz als ein Prozess charakterisiert, der eine stete Anpassung an sich verändernde Rahmenbedingungen erfordert. Für die Zusammenarbeit bedeutet dies ein hohes Maß an Flexibilität und den Mut, auf beiden Seiten neue Lösungen zu erproben.

Im Vergleich zur Vorjahreserhebung ist der Umsatzanteil von Systemlösungen in allen Auswertungsgruppen gestiegen. Den stärksten Zuwachs verzeichnen die Security-Spezialisten mit einem Anstieg von 6,6 auf 9,4 Prozent.

Veränderte Zusammenarbeit
zwischen Dienstleister und
Auftraggeber

Systemlösungen gewinnen
an Bedeutung



Fazit und Ausblick



Resilienz charakterisiert eine moderne Strategie zum Umgang mit Risiken und markiert eine Abkehr von früheren Sicherheitskonzepten. Stand dort die reine Gefahrenabwehr im Vordergrund, versteht das Konzept der Resilienz Risiken als unausweichlichen Teil des Alltags. Resilienz beschreibt somit das Handeln in einer komplexen Welt, verbunden mit der Einsicht, dass ein vollständiger Schutz oder eine einhundertprozentige Sicherheit nicht erreichbar ist.

Stattdessen liegt das Ziel von Resilienzstrategien darin, Unternehmen auf diese Ungewissheit vorzubereiten und sie zum Umgang damit zu befähigen. Dies umfasst die Wiederherstellung der Handlungsfähigkeit nach einem Schadensereignis, vordergründig aber die Anpassungsfähigkeit an ein Umfeld, das zunehmend von multiplen und kaum vorhersehbaren Krisen geprägt ist.

Erschwerend kommt hinzu, dass moderne Risiken nicht mehr auf den physischen Raum beschränkt bleiben, sondern auch in der digitalen Welt stattfinden. Eine separate Analyse dieser beiden Räume ist daher nicht zielführend, weswegen moderne Sicherheitskonzepte die Verknüpfung von physischen und digitalen Risiken berücksichtigen müssen. Für die Sicherheitsbranche bedeutet dies, dass Sicherheitskonzepte zunehmend hybrid strukturiert werden müssen. Innovationen und Technologien sind dabei aus der Perspektive der Sicherheitsdienstleistung ambivalent: Einerseits schaffen sie neue Möglichkeiten, Sicherheitskonzepte und -architekturen zu organisieren, andererseits eröffnen sie zugleich neue Schwachstellen.

Ein tiefes Verständnis der Verknüpfung von physischen und digitalen Risiken wird neben Fähigkeiten zur Datenanalyse und erweiterten Kompetenzen in der Sicherheitskonzeption zu einem wesentlichen Wettbewerbsfaktor. Vor dem Hintergrund der angespannten Personalsituation und der Tatsache, dass die Sicherheitsbranche für viele ein Quereinsteigermarkt ist, stellt dies eine große Herausforderung dar.

In der Konsequenz bedingen diese Anforderungen eine Neuausrichtung des Geschäftsmodells. Sicherheitsdienstleister nehmen zunehmend die Rolle des Risikomanagers ein. Ihr Wert für den Auftraggeber bemisst sich folglich weniger an der Anzahl des bereitgestellten Sicherheitspersonals, sondern an der Fähigkeit, die Resilienz des Kunden durch die Steuerung integrierter Sicherheitslösungen nachweislich zu erhöhen.

Sicherheitsrisiken beschränken sich
nicht auf den physischen Raum

Veränderte Anforderungen
benötigen veränderte
Geschäftsmodelle



Ökonomisch führt dieser Wandel zu einem Spannungsfeld zwischen dem gestiegenen Investitionsbedarf in Technologie sowie Personal und dem anhaltend hohen Preisdruck im Markt. Da die traditionelle, stundenbasierte Abrechnung den Mehrwert technologiegestützter und beratungsintensiver Leistungen nur unvollständig abbildet, wäre eine Diskussion über alternative Vergütungsmodelle eine mögliche Konsequenz. In Betracht kämen wertorientierte Modelle, welche auch die Übernahme von Verantwortung und die nachweislich erzielte Risikoreduktion honorieren.

Die Digitalisierung der Sicherheitsbranche sollte allerdings nicht allein als eine technologische Frage verstanden werden, sondern zugleich als Management- und Kulturaufgabe. Die Transformation der privaten Sicherheitswirtschaft erfordert die Bereitschaft, Neues auszuprobieren. Diese Offenheit ist die Grundlage für Resilienz. Sowohl Auftraggeber als auch Dienstleister müssen sich dabei bewusst sein, dass der Prozess der kontinuierlichen Neubewertung von Risiken und der Suche nach geeigneten Antworten darauf niemals abgeschlossen sein wird. Offenheit und Neugier werden so, neben dem technologischen Wandel selbst, zu einem wesentlichen Charakteristikum der Transformation der Sicherheitsbranche.

Die Digitalisierung der
Sicherheitsbranche ist nicht nur
eine Frage der Technologie



Nachwort

”

Eine solch umfassende Erhebung über den Markt für Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland wäre ohne externe Unterstützung nicht denkbar. Aus diesem Grund danken wir den Unternehmen

- Apleona Security Services
- ICTS Germany
- Kritis & Cyber GmbH
- W.I.S. Sicherheit + Service
- Wisag Sicherheit & Service

für ihre freundliche Unterstützung.

An dieser Stelle gilt unser besonderer Dank allen teilnehmenden Unternehmen sowie dem Auswertungsteam der Lünendonk & Hossenfelder GmbH. Vielen Dank für die umfassende Unterstützung bei der Erarbeitung dieser Erhebung zum deutschen Markt für Sicherheitsdienstleistungen. Die Lünendonk & Hossenfelder GmbH ist auch nach über 40 Jahren intensiver Dienstleistungsmarktbearbeitung und ständigen Dialogs mit Expertinnen und Experten aus Wissenschaft, Unternehmen und Verbänden sicher, solide Ergebnisse und Interpretationen zu liefern.

Gleichwohl glauben wir, dass sich immer neue Aspekte, Ideen und Verbesserungsvorschläge ergeben. Für derartige Hinweise sind wir stets dankbar und rufen hiermit auch unsere Leserinnen und Leser dieser Studie dazu auf.

Herzlichen Dank im Voraus!

Mindelheim, September 2026

Stefan Schubert

Lünendonk & Hossenfelder GmbH



Die Kunst der Zahlen: Werte richtig interpretieren



Statistiken sind mächtige Werkzeuge, um komplexe Informationen zu verstehen und Schlüsse zu ziehen. Doch wie sind die Zahlen richtig zu lesen und zu interpretieren? Im Folgenden finden Sie einen Leitfaden für den Umgang mit statistischen Studienergebnissen der Lünendonk®-Studien, um die Detailergebnisse im Anhang entsprechend zu interpretieren.

Fragetypen

Lünendonk®-Studien bedienen sich unterschiedlicher Fragetypen, um ein umfassendes Bild zu zeichnen.

Geschlossene Fragen liefern klare und gut vergleichbare Antworten. Sie eignen sich, wenn eine Einschätzung zu einem bekannten Sachverhalt in Erfahrung gebracht werden soll. Dabei besteht grundsätzlich die Möglichkeit, dass die konkrete Fragestellung die Antworten beeinflusst. Im Gegensatz zu offenen Fragen lassen sich jedoch deutlich besser Verhältnisse, Häufigkeiten und Mittelwerte darstellen.

Offene Fragen eignen sich, wenn der Raum der möglichen Antworten nicht bekannt ist oder Meinungen gefragt sind. Sie ermöglichen es den Befragten, ihre Gedanken auszudrücken, bieten jedoch eine größere Bandbreite an Interpretationen. Offene Antworten werden systematisch gruppiert und ähnliche oder verwandte Antworten zusammengefasst, um Muster und gemeinsame Themen zu identifizieren.

Häufigkeitsverteilung

Die Häufigkeitsverteilung zeigt, wie oft bestimmte Werte bei einer Antwort auftreten. Ein Blick darauf ermöglicht es, Muster zu erkennen und Trends zu verstehen sowie Mittelwerte besser zu einzuordnen.

Mittelwert und Median

Der Mittelwert ist der arithmetische Durchschnitt einer Datenmenge. Extrem hohe oder niedrige Werte beeinflussen den Mittelwert stark. Bei großen Spannen bietet sich deshalb der Median als passendere Kennzahl an. Der Median, auch Zentralwert genannt, repräsentiert den genau in der Mitte einer Datenreihe liegende Wert und ist weniger anfällig für Ausreißerwerte als der Mittelwert.

Ausreißer

Mittelwerte können leicht durch Extremwerte beeinflusst werden. Diese sogenannten „Ausreißerwerte“ weichen signifikant von den anderen Werten in einer Datenreihe nach oben oder unten ab. Ausreißer können die Analyse und Interpretation von statistischen Daten beeinflussen, insbesondere wenn Mittelwerte verwendet werden. Je kleiner die Anzahl der Datenpunkte, desto größer der Effekt von Ausreißerwerten. Lünendonk®-Studien arbeiten üblicherweise mit weniger als 100 Datenpunkten und werden daher systematisch auf Ausreißerwerte geprüft und bereinigt.

Gewichtung von Daten

Die Unterscheidung zwischen gewichteten und ungewichteten Mittelwerten besteht darin, ob jedem einzelnen Datenpunkt das gleiche Gewicht oder ob bestimmten Datenpunkten aufgrund ihrer Bedeutung oder Häufigkeit ein höheres Gewicht zugewiesen wird. Dieser gewichtete Wert eignet sich, um Rückschlüsse auf das absolute Wachstum der Unternehmen zu ziehen.

Im Rahmen der Lünendonk®-Studien werden fast ausschließlich Umsatzentwicklungen gewichtet, um eine bessere Aussage über die Gesamtmarktentwicklung zu erhalten.

Veränderungen der umsatzstarken Unternehmen werden demnach stärker berücksichtigt als die der kleinen Anbieter.

Auswertungsgruppen

An verschiedenen Stellen wertet Lünendonk die Angaben der Unternehmen nach der Gesamtheit der Studienteilnehmer („alle“) und definierten Auswertungsgruppen aus. Diese Detailanalyse ermöglicht ein noch besseres Marktverständnis, indem bestimmte Peergroups miteinander verglichen werden. Die Lünendonk®-Studien analysieren beispielsweise häufig die Ergebnisse der nach Umsatz führenden Unternehmen, Anbieter mit bestimmten Leistungsschwerpunkten oder besonders wachstums- oder renditestarke Unternehmen.

Die Auswertungsgruppen der führenden Unternehmen wie etwa Top 10 und Top 25 richten sich nach den größten zehn respektive größten 25 Unternehmen der Lünendonk®-Liste.

Skalenbewertung von Themen und Trends

Lünendonk gibt Thesen vor, die von den Studienteilnehmerinnen und -teilnehmern in der Regel auf einer fünfstufigen Skala eingeordnet werden können. Diese Skala reicht von -2 (vollständige Ablehnung) bis +2 (vollständige Zustimmung). Dieses Verfahren ermöglicht bei einer hohen Antwortquote eine qualifizierte Einschätzung der im Markt derzeit diskutierten Thesen. Aus der fünfstufigen Skala werden Mittelwerte gebildet. Sehr hohe Werte, die 1,5 überschreiten, zeigen eine sehr klare Zustimmung oder Ablehnung. Bei einer großen Streuung der Antworten ergeben sich in der Regel Werte zwischen -0,5 und +0,5.

Umsatzrendite

Lünendonk betrachtet die Umsatzrendite als EBIT (Erlöse vor Zinsen und Steuern). Lünendonk fragt die Umsatzrendite in vorgegebenen Korridoren von einem Prozentpunkt ab. Dieses Vorgehen hat in der Vergangenheit dazu geführt, die Quote der Unternehmen zu erhöhen, die Angaben zur Umsatzrendite machten. Die Umsatzrendite ist von Lünendonk nicht unabhängig zu verifizieren, wie dies etwa beim Umsatz oder der Anzahl der Beschäftigten der Fall ist.

Auswertungsgruppen nach Größe und Tätigkeitsschwerpunkt

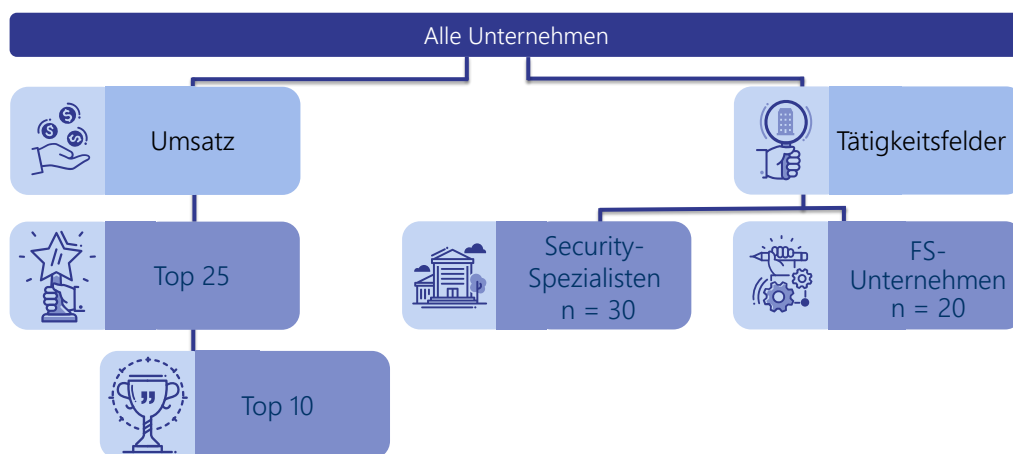


Abb. 42: Auswertungsgruppen der in die Studie einbezogenen Unternehmen



Sicherheitsdienstleistungen in der Praxis

”

Wer Sicherheit will, sollte nicht nur Stunden kaufen57

Rainer Ehrhardt, Geschäftsführer, Apleona Security Services

Integrierte Sicherheit62

Dr. Martin C. Wolff, Geschäftsführer, Kritis & Cyber Beratungsgesellschaft

Die Illusion der autonomen Sicherheit64

Daniel Böttger, Geschäftsführer, W.I.S.

Der Schutz kritischer Infrastrukturen: eine gemeinsame Verantwortung65

Andreas Burmeister, Geschäftsführer, Wisag Sicherheit & Service

Wer Sicherheit will, sollte nicht nur Stunden kaufen

Die Sicherheitswirtschaft ist eine personalintensive Branche. Das wird sie auch bleiben. Trotzdem lohnt sich die Frage, ob die Art, wie Sicherheitsdienstleistungen heute überwiegend ausgeschrieben, kalkuliert und gesteuert werden, noch zu den Anforderungen von morgen passt. In vielen Ausschreibungen ist detailliert beschrieben, wie viele Sicherheitsmitarbeiter zu welchen Zeiten, Positionen und Qualifikationen eingesetzt werden sollen. Das schafft Vergleichbarkeit, führt aber auch dazu, dass Sicherheit häufig über ihren Aufwand definiert wird, folglich über Anwesenheitsstunden. Dabei möchte ein Auftraggeber eigentlich keine Stunden kaufen. Er möchte, dass sein Unternehmen, seine Mitarbeiter, Gebäude, Anlagen und Prozesse zuverlässig geschützt sind. Dieser Unterschied klingt zunächst banal. Für die zukünftige Entwicklung der Sicherheitsdienstleistung ist er es nicht.



Rainer Ehrhardt

Geschäftsführer
Apleona Security Services

Vom Personaleinsatz zum Schutzziel

Die Anforderungen an Unternehmenssicherheit haben sich erheblich verändert. Bedrohungslagen werden komplexer, regulatorische Anforderungen steigen, Unternehmen müssen ihre Resilienz erhöhen und gleichzeitig wirtschaftlich handeln. Hinzu kommen der demografische Wandel und die zunehmende Schwierigkeit, ausreichend qualifiziertes Personal zu gewinnen.

Darauf ausschließlich mit zusätzlichen Sicherheitsmitarbeitern zu reagieren, wird auf Dauer weder wirtschaftlich noch personell möglich sein. Deshalb sollte am Anfang eines Sicherheitskonzeptes stärker die Frage stehen: Welches Schutzziel soll erreicht werden?

Für einen Standort kann das bedeuten, unberechtigte Zutritte zu verhindern, Ereignisse frühzeitig zu erkennen, innerhalb definierter Zeiten zu intervenieren und den Umgang mit einem Ereignis jederzeit nachvollziehen zu können.

Erst danach sollte entschieden werden, mit welcher Kombination aus Personal, Technik und Organisation dieses Ziel am sinnvollsten erreicht werden kann. Ein Unternehmen muss dafür nicht zwangsläufig an jeder Stelle rund um die Uhr personelle Präsenz vorhalten. Entscheidend ist, dass die Sicherheitslösung dort, wo ein kontinuierlicher Schutz erforderlich ist, 24/7 funktioniert – etwa durch das abgestimmte Zusammenspiel von personeller Präsenz, technischen Systemen, Leitstellen, Intervention und klar definierten Prozessen.

Technologie ist kein Selbstzweck

Videoanalyse, intelligente Sensorik, digitale Zutrittskontrollen, Leitstellenlösungen, Drohnen oder Robotik eröffnen inzwischen Möglichkeiten, die noch vor wenigen Jahren technisch oder wirtschaftlich kaum realisierbar waren. Die entscheidende Frage ist aber nicht, welche Technologie verfügbar ist. Entscheidend ist, welches Problem damit gelöst wird.

Ein zusätzlicher Sensor erhöht nicht automatisch die Sicherheit. Eine Kamera verhindert allein keinen Vorfall. Und auch der Einsatz eines Sicherheitsroboters ist noch kein Sicherheitskonzept. Wirkung entsteht erst dann, wenn Technik, Prozesse und Menschen miteinander verbunden sind und eindeutig festgelegt ist, was nach einer Ereignismeldung geschieht.

APLEONA
Security Services

Wer nimmt eine Information entgegen? Wer bewertet sie? Wann wird interveniert? Wer entscheidet über eine Eskalation? Und wie schnell muss dies erfolgen? An diesen Fragen zeigt sich letztlich die Qualität einer Sicherheitsorganisation.

Der technologische Fortschritt bietet dabei eine große Chance. Routineaufgaben können technisch unterstützt oder automatisiert werden. Qualifizierte Sicherheitsmitarbeiter konzentrieren sich stärker auf Tätigkeiten, bei denen Erfahrung, Kommunikation, Bewertung und Entscheidungskompetenz erforderlich sind. Damit verändert sich langfristig auch das Berufsbild.

Sicherheit muss messbarer werden

Mit neuen Sicherheitskonzepten muss sich auch die Art verändern, wie Qualität bewertet wird. Die Anwesenheit eines Mitarbeiters lässt sich einfach messen. Sie sagt jedoch zunächst nur aus, dass eine vertraglich vereinbarte Position besetzt war. Über die Wirksamkeit der Sicherheitsleistung sagt sie deutlich weniger aus.

Ein modernes Leistungsmodell sollte deshalb weitere Kriterien berücksichtigen, wie etwa Reaktions- und Interventionszeiten, Systemverfügbarkeit, Bearbeitungsqualität von Ereignissen, Prozesseinhaltung, Qualifikationsstände, Kontrollquoten oder Auditergebnisse. Entscheidend sind wenige, aussagekräftige KPIs, die mit den jeweiligen Schutzziele verbunden sind. Damit verschiebt sich die Perspektive. Nicht allein die Frage „Wurde die vereinbarte Leistung erbracht?“ ist entscheidend, sondern auch: „Wurde das vereinbarte Sicherheitsniveau erreicht?“

Mehr Verantwortung braucht mehr Gestaltungsspielraum

Wer ein Ergebnis verantworten soll, muss dieses Ergebnis auch beeinflussen können. Genau hier liegt eine der Herausforderungen von Vergabemodellen. Wenn ein Leistungsverzeichnis jede Position, jede Besetzungszeit und jeden Ablauf bereits detailliert vorgibt, bleibt für den Sicherheitsdienstleister wenig Raum, seine Erfahrung in die Gestaltung der Lösung einzubringen.

Sicherheitsunternehmen verfügen durch ihre Tätigkeit an unterschiedlichsten Standorten über einen erheblichen Erfahrungsschatz. Sie sehen, welche Prozesse funktionieren, wo Technik sinnvoll eingesetzt werden kann und wo personelle Präsenz unverzichtbar bleibt. Dieses Wissen sollte in Sicherheitskonzepten einfließen. Das setzt allerdings voraus, dass sich auch die Rolle des Sicherheitsdienstleisters verändert: vom Bereitsteller einer definierten Anzahl von Arbeitsstunden hin zu einem Partner, der Verantwortung für die Funktionsfähigkeit einer Sicherheitslösung übernimmt.

Ein neues Verständnis von Partnerschaft

Der Wandel vom Stunden- zum Sicherheitsmodell kann nur gemeinsam gelingen. Dafür müssen beide Seiten, Auftraggeber und Sicherheitsdienstleister, bereit sein, traditionelle Rollenbilder weiterzuentwickeln. Der Auftraggeber definiert seine Schutzziele, Risiken und Qualitätsanforderungen. Der Sicherheitsdienstleister bringt seine operative Erfahrung ein, entwickelt gemeinsam mit ihm eine geeignete Lösung und übernimmt Verantwortung für deren Umsetzung und kontinuierliche Weiterentwicklung. Eine solche Partnerschaft braucht Vertrauen, Transparenz, messbare Qualität und die Bereitschaft, gemeinsam nach besseren Lösungen zu suchen.

"Mit neuen Sicherheitskonzepten muss sich auch die Art verändern, wie Qualität bewertet wird. "

Rainer Ehrhardt
Apleona Security Services



Das bedeutet nicht, dass die klassische Sicherheitsstunde verschwinden wird. Es wird weiterhin Standorte und Aufgaben geben, bei denen eine dauerhafte personelle Besetzung erforderlich und sinnvoll ist. Aber die Sicherheitsstunde sollte nicht länger automatisch die Antwort auf jede Sicherheitsanforderung sein.

Der niedrigste Stundensatz ist noch kein wirtschaftliches Sicherheitskonzept

Sicherheitsdienstleistungen stehen unter wirtschaftlichem Druck. Das gilt für Auftraggeber ebenso wie für Dienstleister. Gerade deshalb greift es zu kurz, Wirtschaftlichkeit ausschließlich über den Preis einer einzelnen Sicherheitsstunde zu betrachten.

Vom klassischen Stundenmodell zum Sicherheitsmodell



Abb. 43: Quelle: Apleona Security Services

Eine technisch unterstützte Lösung kann zunächst höhere Investitionen erfordern und gleichzeitig über ihre Laufzeit wirtschaftlicher und wirksamer sein. Umgekehrt kann personelle Präsenz dort die bessere Lösung sein, wo technische Systeme an ihre Grenzen stoßen oder menschliche Beurteilung, Kommunikation und Entscheidungskompetenz erforderlich sind. Entscheidend ist deshalb nicht der niedrigste Preis einer einzelnen Leistungsposition, sondern das beste Verhältnis zwischen Aufwand, Qualität und erreichtem Sicherheitsniveau. Wer ausschließlich Stundensätze vergleicht, vergleicht den Preis des eingesetzten Mittels und nicht zwingend die Wirtschaftlichkeit der Sicherheitslösung.

Die entscheidende Frage lautet deshalb nicht, wie viele Stunden Sicherheitsdienstleistung ein Unternehmen einkauft. Entscheidend ist, welches Sicherheitsniveau benötigt wird und wie Menschen, Technologie und Prozesse zusammenspielen müssen, um dieses zuverlässig zu gewährleisten.

Wer Sicherheit will, sollte deshalb nicht nur Stunden kaufen. Er sollte ein Ergebnis erwarten.

Integrierte Sicherheit

Globale Konflikte wirken heute direkt auf lokale Sicherheitslagen. Kriege, Sanktionen, Cyberangriffe, Sabotage und gestörte Lieferketten können Unternehmen, Infrastrukturen und Märkte gleichermaßen treffen. Was zunächst wie ein einzelner Sicherheitsvorfall erscheint, entwickelt sich schnell zu einem vernetzten Geschäfts-, Compliance-, Liquiditäts- und Reputationsrisiko.



Dr. Martin C. Wolff

Geschäftsführer
Kritis & Cyber GmbH

Globale Entwicklungen und lokale Sicherheit hängen unmittelbar zusammen. Die neuen Krisen sind vernetzt. Der Irankrieg beeinflusst Energiepreise, Lieferketten und Kapitalströme; Sanktionen treffen Unternehmen, die selbst gar nicht im sanktionierten Staat tätig sind. Ihnen folgen zusätzlich Sanktionen zweiter und dritter Ordnung als Reaktion, Aktivismus oder Kurzschlüsse von Technologieträgern, welche die Bundeswehr als „Enhanced Individuals“ mit „Emerging Disruptive Technologies“ bezeichnet. So betrifft ein Cyberangriff in Berlin alle Bauträger, KRITIS-Betreiber und Dienstleister im öffentlichen Sektor gleichzeitig und entfaltet sich über Wochen und Monate hinweg. Durch den Ukraine- und Irankrieg bedingter Baustoffmangel erhöht global die Kupferpreise und macht auch wagemutige Diebstähle attraktiver.

Angriffe auf die Infrastruktur wachsen zu vernetzten Krisen heran, vom Anschlag auf Stromnetze über Cyber- und Drohnenangriffe bis hin zur Sabotage und sogar zum harten kinetischen Vorfall. Die Politik antwortet auf technologische Mängel mit einem Mehr an Regulation, während technologische Innovationen die Machtverhältnisse verschieben. Was früher als einzelner Sicherheitsvorfall behandelt werden konnte, wandert heute als vernetztes Risiko durch die Organisation und verändert fortlaufend seine Gestalt: Aus Politik werden Sanktionen, aus Sanktionen wird ein Geschäftsrisiko, daraus ein Kreditrisiko und schließlich möglicherweise ein Liquiditäts-, Compliance- oder Reputationsrisiko.

Die eigentliche Herausforderung liegt in diesen Übergängen. Das klassische Risikomanagement berücksichtigt selten systemisch abhängige Wahrscheinlichkeiten und Risiken in dieser Größenordnung. Vernetzte Krisen halten sich nicht an diese Zuständigkeiten. Sie suchen sich ihren Weg durch die vorhandenen Abhängigkeiten. Technologie verschärft – und entschärft – diese Entwicklung zugleich.

Genau diese Ambivalenz ist entscheidend. Digitalisierung schafft Geschwindigkeit, Transparenz und Automatisierung. Cloud-Technologien erhöhen die Skalierbarkeit, Künstliche Intelligenz beschleunigt Analysen und große Datenmengen ermöglichen ein Lagebild, das vor wenigen Jahren kaum herstellbar gewesen wäre. Dieselben Technologien schaffen jedoch neue Konzentrationen. Wer Prozesse automatisiert, wird von Software abhängig – und für Sanktionen empfindlich. Wer Infrastruktur in die Cloud verlagert, konzentriert Funktionen bei Anbietern, die zentral verwundbar sind: Mit dem Irankrieg wurden Rechenzentren im mittleren Osten zu militärischen Zielen.



"Was früher als einzelner Sicherheitsvorfall behandelt werden konnte, wandert heute als vernetztes Risiko durch die Organisation und verändert fortlaufend seine Gestalt."

Dr. Martin C. Wolff
Kritis & Cyber Beratungsgesellschaft





Technologie ist als Multiplikator sowohl Teil des Risikos und der Lösung zugleich. Besonders gilt dies dort, wo geopolitische und technologische Abhängigkeiten zusammenfallen. Hinzu kommt die atemberaubende Dynamik der Künstlichen Intelligenz mit wöchentlichen Updates. Sie hilft Sicherheitsdienstleistern, Risiken früher zu erkennen, große Informationsmengen zu strukturieren, Szenarien zu vergleichen und Auffälligkeiten in Transaktionen oder Lieferketten zu identifizieren. Aber sie zwingt ebenso zur Prüfung: Woher stammen die Daten? Welche Modelle liegen zugrunde? Wer leistet die „Inferenz“ für die Organisation? Welche technologischen und geografischen Abhängigkeiten bestehen?

Vernetzte Krisen verlangen ein globales und somit strategisches Verständnis als Teil der Sicherheitskonzepte sowie ein fortlaufendes Monitoring, welches die Technologiefolgenabschätzung einschließt. Aus der globalen Beobachtung „Etwas ist passiert?“ wird die unmittelbare Frage: „Welche Folgen hat das für uns?“

Aus dem Einzelrisiko wird die Frage nach der Kaskade der Sicherheitsvorfälle und ihrer Entscheidungs- und Verantwortungskette. Technologie zieht sich dabei durch die gesamte Kette. Sie kann Auslöser, Übertragungsweg, Schwachstelle und Instrument zur Beherrschung der Vorfälle sein. Ein Cyberangriff kann eine Krise auslösen. Business Intelligence wird für den koordinierten Einsatz von Sicherheitsmaßnahmen ebenso wichtig wie praktische Übungen für Schadensfälle, um eine resiliente Routine aufzubauen.

„Technologie zieht sich dabei durch die gesamte Kette. Sie kann Auslöser, Übertragungsweg, Schwachstelle und Instrument zur Beherrschung der Vorfälle sein.“

Dr. Martin C. Wolff
Kritis & Cyber Beratungsgesellschaft



Fachbeitrag von W.I.S.

Die Illusion der autonomen Sicherheit

Hochmoderne Künstliche Intelligenz, Drohnen und Robotik erweitern die Möglichkeiten der Sicherheitsbranche enorm, entfalten ihre volle Wirkung aber erst im Zusammenspiel mit menschlicher Erfahrung und Entscheidungsfähigkeit. Echte Resilienz entsteht weder durch Technik noch durch Personal allein, sondern durch die intelligente Vernetzung dieser beiden Welten. Wer heute gezielt in die Auswahl und Qualifikation von Mitarbeitern investiert, baut das notwendige Fundament für die modernen, innovativen Sicherheitskonzepte von morgen. Ein zukunftsfähiges Sicherheitsniveau erfordert daher ein gemeinsames Denken von Auftraggebern und Dienstleistern, weg von isolierten Betrachtungen hin zur nachhaltigen Gesamtlösung aus Mensch, Technik und Organisation.



Daniel Böttger

Geschäftsführer
W.I.S. Sicherheit + Service

Der Mensch zwischen Künstlicher Intelligenz, Robotik und hybriden Bedrohungen

Der Sicherheitsmarkt befindet sich im stetigen Wandel und ist getrieben von einem eklatanten Personalmangel, steigendem Kostendruck und rasanten Fortschritten in Künstlicher Intelligenz, Robotik und Sensorik. Auftraggeber und Sicherheitsdienstleister forcieren zunehmend die Automatisierung von skalierbaren Prozessen. Sensoren registrieren Bewegungen, KI-Algorithmen werten Videostreams in Echtzeit aus und Drohnen patrouillieren autonom vorgegebene Routen und erkennen, was ein Sicherheitsmitarbeiter ohne technische Hilfe teilweise nicht erkennen kann. Diese technologische Entwicklung wird zunehmend wichtiger, aber verleitet oft zu einem gefährlichen Trugschluss: der Annahme, dass Technik das menschliche Sicherheitsbewusstsein, Erfahrung und Instinkt vollständig ersetzen könne.

Die Realität der aktuellen Bedrohungslage ist vielfältig, geprägt von hybriden Szenarien, Wirtschaftsspionage, Konkurrenzausspähung sowie komplexen Ausfallszenarien kritischer Infrastrukturen und sie zeigt in der Praxis genau das Gegenteil. Künstliche Intelligenz kann Auffälligkeiten melden, aber sie trifft keine strategischen Ermessensentscheidungen. Ein Roboterhund kann das Eintreten in eine Sperrzone erkennen und Daten in Echtzeit übermitteln, er kann jedoch weder deeskalierend einwirken noch komplexe Lagebilder im menschlichen Kontext interpretieren. Umgekehrt kann Technik bei Nacht und Nebel erkennen, was der Mensch mit bloßem Auge nicht mehr sehen kann, monotone und ausdauernde Aufgaben ausführen, ohne müde zu werden oder den Fokus zu verlieren, lückenlos dokumentieren, ohne von anderen Situationen, Kollegen oder Besuchern abgelenkt zu werden. Eine Mischung aus den besten Fähigkeiten beider Bereiche ist am Ende mehr als die Summe ihrer Teile und daher gilt: Wer Technik und Personal getrennt denkt, schafft teure Einzellösungen mit gefährlichen Schwachstellen an den Schnittstellen.

Stellen Sie sich ein Szenario vor, das derzeit vergleichbar mehrfach in der Presse zu finden ist. Zu einer nächtlichen Uhrzeit dringt eine Drohne in den Luftraum eines umfriedeten Werkschutzgeländes ein und dreht ihre Runden. Zu diesem Zeitpunkt ist völlig unklar, ob es um Spionage geht, einen Hobbyflieger, einen Luftbildfotografen oder ob womöglich die Absicht besteht, einen Schaden zu verursachen. Der nachts als Einzelarbeitsplatz eingerichtete Werkschutzposten erkennt die Situation nicht, weil er sich im Innenraum befindet. Nachdem die Drohne eine Weile umhergefliegen ist, trifft der nächtliche mobile Revierdienst ein, um den eingesetzten Kollegen zur Kontrollrunde am Außenzaun zu unterstützen.



Unabhängig davon, ob eventuelle Detektionstechnik den Anflug meldet oder ein Sicherheitsmitarbeiter die Situation durch Zufall erkennt, stellt sich die Frage: Was passiert als Nächstes? Melden oder nicht? Bedrohung oder nicht? Wer ist zu informieren und wenn eine Meldung überhaupt notwendig ist, wann? Es ist ja nichts passiert, warum jetzt den Kunden oder den Vorgesetzten wecken? Eine Situation, die für die eingesetzten Sicherheitsmitarbeiter unklar ist, zu Unsicherheit und einem unguten Gefühl führen könnte und ohne entsprechendes Training und Ausbildung für einige möglicherweise auch in Frage stellen würde, ob man sich den richtigen Job ausgesucht hat. Man will ja auch nichts falsch machen, weil Fehler in unserer Branche oft teure Konsequenzen nach sich ziehen können. Ein situativ ausgebildeter Sicherheitsmitarbeiter erfasst die Situation mit absoluter Handlungssicherheit, dokumentiert Uhrzeit, Flugrichtung und Verhalten des unbekannten Flugobjektes, arbeitet die Meldekette ab und reagiert, wie er es trainiert hat, anstatt nur nach Bauchgefühl entscheiden zu müssen. Die Drohne ist heutzutage noch ein selteneres, aber dennoch nur eines von Dutzenden Beispielen aus der täglichen Arbeit eines Sicherheitsmitarbeiters, der bei seiner Arbeit für den Schutz von Menschen und Sachwerten die Verantwortung trägt und moderne technische Innovationen kennen, verstehen und auch anwenden muss.

Sicherheitsdienstleister müssen sich hier vom klassischen Bewachungsunternehmen zum Innovationstreiber entwickeln und neue Anforderungen an das Personal stellen, damit hybride Sicherheitsmodelle und damit das innovative Zusammenspiel von Mensch, Technik und Organisation funktionieren können. Der Mensch muss an der Schnittstelle fachlich und emotional mitwachsen und in der Lage sein, auch auf unvorhersehbare Situationen reagieren zu können. Ein Sicherheitsmitarbeiter von heute überwacht nicht mehr nur die Zugänge und sensiblen Bereiche in einem Objekt. Er überwacht moderne kameragestützte Perimetersicherungen, bedient hochkomplexe Einsatzleitsysteme, interpretiert KI-Daten, steuert unbemannte Systeme oder kontrolliert, ob Früherkennungssysteme im Luftraum störungsfrei funktionieren.

Die strategische Bedeutung von Personalauswahl, Qualifizierung und Führung im modernen Sicherheitsdienstleistungssektor

Dieser Wandel fordert von Sicherheitsdienstleistern und Auftraggebern ein radikales Umdenken in der nachhaltigen Personalarbeit. Die Zeiten rein quantitativer Besetzung sind im Umfeld von anspruchsvollen Sicherheitsdienstleistungen vorbei, während eine strenge und profilbasierte Auswahl von Mitarbeitern immer wichtiger wird. Heute und künftig sind kognitive Fähigkeiten, technisches Grundverständnis, ausgeprägte Deeskalationskompetenz und Integrität gefragt, um die Objekte und Werte unserer Kunden nicht nur gegen Gefahren von außen, sondern auch vor Risiken von innen zu schützen.

Neue Mitarbeiter dürfen nicht ins kalte Wasser geworfen werden. Sie brauchen eine strukturierte, effiziente Einarbeitung in die objektspezifische Technik, in die organisatorischen Prozesse des Kunden und müssen im Rahmen eines gemeinsamen systematischen Onboardings das gesamte Lagebild verstehen, um im Ernstfall durch fehlerfreie Reaktionen Schäden verhindern zu können, bevor sie entstehen. Das kontinuierliche Lernen, Trainieren und Anwenden im Sicherheitsgewerbe bekommt wieder eine stärkere Bedeutung in den objektspezifischen Sicherheitskonzepten. Schulungen dürfen sich nicht nur auf die Grundlagen für das Bewachungsgewerbe beschränken.

"Der Mensch muss an der Schnittstelle fachlich und emotional mitwachsen und in der Lage sein, auch auf unvorhersehbare Situationen reagieren zu können."

Daniel Böttger
W.I.S.



Das Verständnis automatisierter Alarmketten, Funktionsweisen komplexer Videotechnik mit KI-gestützter Auswertung von Bewegungsmustern, Detektion und das Verhalten bei Sichtung von Drohnen sowie die strukturierte Zusammenarbeit mit den Behörden müssen abhängig vom Schutzobjekt und Einsatzumfeld ebenso zum Standard-Repertoire eines jeden qualifizierten Sicherheitsmitarbeiters gehören wie die Grundlagen des übertragenen Hausrechtes, die rechtskonforme Anwendung der Jedermannsrechte oder die Umsetzung objektspezifischer Sicherheitsrichtlinien. In einem Markt mit starkem Fachkräftemangel ist die qualifizierte Aus- und Weiterbildung, Mitarbeiterbetreuung und Wertschätzung die wichtigste Grundlage für die Bindung von qualifiziertem Personal und somit ein strategischer Qualitätsvorteil. Ansprechbare, regionale Führungskräfte und klare Karrierepfade sichern die Qualität vor Ort und sorgen für nachhaltige Personalstrukturen in jedem Kundenobjekt.

Der strukturelle Fehler im Markt

Trotz dieser Notwendigkeit scheitert die Umsetzung in der Praxis dennoch oft an der gelebten Vergabekultur. Das Vergaberecht bietet beispielsweise längst die nötigen Spielräume und der Zuschlag müsste keineswegs auf den niedrigsten Preis erfolgen, sondern auf das wirtschaftlichste Angebot. Qualitative Zuschlagskriterien wie Qualifikationskonzepte, Personalbetreuung und Ausbildungspläne sind ausdrücklich zulässig und gewollt. In der Realität öffentlicher Ausschreibungen und unter dem Kostendruck infolge verschlechterter ökonomischer Rahmenbedingungen für privatwirtschaftliche Einkaufsabteilungen werden diese Handlungsspielräume jedoch viel zu selten genutzt. Ein Stundenverrechnungssatz ist schnell und einfach vergleichbar, während qualitative Personalarbeit deutlich aufwendiger beurteilt und bewertet werden muss. Viele Auftraggeber greifen daher nach wie vor zum scheinbar sichersten Weg des reinsten Einkaufspreises. Indirekt wird damit ein System gefördert, das Qualität bei der Personalauswahl und nachhaltige Qualifizierungsbudgets von Premium-Dienstleistern im Wettbewerb bestraft.

Die Sicherheitsdienstleister bleiben damit vielfach in der Rolle des passiven "Erfüllungsgehilfen" und können das professionell aufgebaute Know-how und teure technische Innovationen in der Praxis oft nicht umsetzen. Um den wachsenden Sicherheitsansprüchen der Zukunft gerecht zu werden, müssen Dienstleister auf Augenhöhe beraten, Schwachstellen proaktiv aufzeigen und sich organisatorisch tief in die Krisen- und Sicherheitsarchitektur des Kunden integrieren. Die Verantwortung für den Wandel liegt damit nicht nur bei qualitätsbewussten Sicherheitsdienstleistern, die in die Zukunft ihrer Beschäftigten investieren, sondern auch bei den Auftraggebern der Branche. Wer Resilienz und Sicherheitsqualität fordert, muss die bestehenden Instrumente auch aktiv für Zukunftsfähigkeit nutzen.

"In einem Markt mit starkem Fachkräftemangel ist die qualifizierte Aus- und Weiterbildung, Mitarbeiterbetreuung und Wertschätzung die wichtigste Grundlage für die Bindung von qualifiziertem Personal."



Daniel Böttger
W.I.S.



Fazit

Automatisierung und Künstliche Intelligenz sind unverzichtbare Werkzeuge, um die Reichweite, Effizienz und Präzision moderner Schutzkonzepte zu steigern. Der gezielte Einsatz intelligenter Technik ermöglicht es Auftraggebern, durch die Beratung ihrer Sicherheitsdienstleister, teure, monotone Routineaufgaben zu reduzieren und dadurch Betriebskosten im Bereich skalierbarer Abläufe spürbar zu optimieren. Dies bedeutet jedoch keineswegs ausschließlich den Abbau von Personal oder Qualität, sondern bietet die Möglichkeit freie Ressourcen gezielt in die hochwertige Aus- und Weiterbildung sowie in auftragsbezogene Vergütung des Sicherheitspersonals zu reinvestieren.

Technologische Innovationen entfalten ihre volle Schutzwirkung erst dann, wenn sie von bestens geschultem, sorgfältig ausgewähltem und motiviertem Personal gesteuert, interpretiert und im Ernstfall durch Entscheidungen, die auf Erfahrung und Ausbildung beruhen, ergänzt werden. Auftraggeber und Dienstleister müssen daher gemeinsam vorantreiben, dass Investitionen in die Symbiose von Mensch, Technik und Organisation denselben Stellenwert erhalten wie die reine Anschaffung moderner Technik. Nur so entstehen zukunftssichere Schutzkonzepte mit echtem Mehrwert und es entwickelt sich nicht bloß ein Gefühl von Sicherheit, sondern echte Resilienz von Menschen für Menschen und mit Unterstützung moderner innovativer Technologie.

Der Schutz kritischer Infrastrukturen: eine gemeinsame Verantwortung

Cyberangriffe, Drohnenvorfälle und geopolitische Spannungen verändern den Schutz kritischer Infrastrukturen. Risiken entstehen heute gleichzeitig digital, physisch und organisatorisch. Mit der NIS-2-Richtlinie (Network and Information Security) und dem KRITIS-Dachgesetz (Dachgesetz zur Stärkung der physischen Resilienz kritischer Anlagen) steigen die formalen Anforderungen: Betreiber sind dazu angehalten, ihre Widerstandsfähigkeit zu stärken, Risiken systematisch zu bewerten, Abläufe zu üben und vorhandenes Lagewissen besser zu nutzen. Der Geschäftsführer der Wisag Sicherheit & Service Holding, Andreas Burmeister, ist überzeugt: Damit die neuen Vorgaben wirksam umgesetzt werden können, braucht es klare Schnittstellen zwischen Betreibern, Behörden und privaten Sicherheitsdienstleistern. Gerade das Wissen der Sicherheitskräfte vor Ort sollte früher und verbindlicher in die gemeinsame Sicherheitsarchitektur einfließen, um Risiken rechtzeitig zu erkennen, Lagen schneller einzuordnen und Entscheidungen besser vorzubereiten.



Andreas Burmeister

Geschäftsführer

Wisag Sicherheit & Service

Seit dem Frühjahr gilt das KRITIS-Dachgesetz. Wie verändert es den Blick auf den Schutz kritischer Infrastrukturen und was bedeutet das für Betreiber und Sicherheitsdienstleister?

Andreas Burmeister: Während sich Unternehmen, Institutionen und staatliche Behörden noch bis vor kurzem vor allem auf IT-Sicherheit fokussiert haben, sind heute Sicherheitsspezialisten gefragt, die KRITIS-Betreiber beraten, operative Teams führen und in der Abstimmung mit Behörden, Leitstellen und Krisenstäben auf Augenhöhe agieren können. Wir beobachten, dass die Auflagen des Gesetzes viele Unternehmen wirtschaftlich belasten. Hinzu kommt die aktuelle Sicherheitslage, die viele unserer Kunden dazu zwingt, mehr personelle, organisatorische und finanzielle Ressourcen in den Schutz kritischer Infrastrukturen zu investieren.

Unsere Aufgabe als Dienstleister ist es daher, unsere Mitarbeitenden für immer anspruchsvollere Einsätze zu schulen. Zudem beraten wir unsere Kunden, entwickeln Sicherheitskonzepte und unterstützen sie dabei, die gesetzlichen Regularien einzuhalten. Dafür prüfen wir technische Systeme, IT, physische Schutzmaßnahmen und betriebliche Abläufe. Aus den Ergebnissen leiten wir konkrete resilienzstärkende Maßnahmen ab.

Welche Rolle spielt dabei das Business Continuity Management (BCM)?

Andreas Burmeister: Ein effektives BCM ist zentral. Gleichzeitig sehe ich hier den größten Nachholbedarf. NIS-2 und das BSI-Gesetz adressieren vor allem die digitale Sicherheit kritischer Infrastrukturen. Das KRITIS-Dachgesetz erweitert diesen Ansatz um physische Sicherheit und betriebliche Resilienz. Es verbindet beide Schutzbereiche und folgt einem All-Gefahren-Ansatz: Betreiber müssen die Abwehr von Cyberangriffen genauso berücksichtigen wie den Schutz von Gebäuden, Zutritten, Brandmeldeanlagen und Perimetern. Entscheidend ist also, Risiken ganzheitlich zu bewerten, damit Organisationen auch im Ernstfall handlungsfähig bleiben.

Dazu legen Betreiber fest, welche Kernaufgaben im Ernstfall Vorrang haben. Bei einem Angriff lenken sie Kapazitäten dorthin, wo sie dazu beitragen, den Betrieb aufrechtzuerhalten: Ein Energieversorger stellt beispielsweise Rechnungen später, um seine Kapazitäten für eine stabile Versorgung zu bündeln. Sicherheitsdienstleister richten ihre Kräfte an der Priorisierung der Kunden aus. In einem Chemiepark mit fünf Toren könnte das bedeuten, im Krisenfall nur die beiden zentralen Zugänge personell zu sichern, über die Personal, Einsatzfahrzeuge und wichtige Lieferungen laufen, und die anderen Zugänge zu schließen.



Zu den Bedrohungen, auf die sich Betreiber kritischer Infrastrukturen einstellen müssen, zählen auch unbemannte Flugsysteme. Wie kann die private Sicherheitswirtschaft bei Drohnenvorfällen unterstützen?

Andreas Burmeister: Die technische Abwehr bleibt rechtlich sensibel, weil Zuständigkeiten und gesetzliche Grundlagen noch nicht abschließend geklärt sind. Wir entwerfen jedoch Szenarien für die Rolle der privaten Sicherheitswirtschaft innerhalb der Sicherheits- und Resilienzarchitektur rund um KRITIS und schulen unser Personal verstärkt auch für eine kompetente Lageabschätzung und Bewertung. Im Krisenfall können private Sicherheitsdienstleister einen wichtigen Beitrag leisten: Unsere Mitarbeitenden kennen die Gelände, Zufahrten, sensiblen Bereiche und Abläufe am Einsatzort. Damit dieses Wissen im Ernstfall rechtzeitig ankommt, brauchen wir verbindliche Schnittstellen zu Polizei, Luftfahrtbehörden, Bundeswehr und Betreibern. Das Beispiel eines Drohnenvorfalles zeigt deutlich, warum feste Austauschformate nötig sind.

Ihr Unternehmen ist oft selbst ein Teil kritischer Lieferketten. Wie gelingt Ihnen der Spagat zwischen eigener Krisenfestigkeit und operativer Einsatzfähigkeit, zum Beispiel bei einem Stromausfall?

Andreas Burmeister: Der Bundesverband der Sicherheitswirtschaft (BDSW) drängt sinnvollerweise darauf, dass wir als Teil der kritischen Infrastruktur anerkannt werden, denn innerhalb von Lieferketten gelten für Dienstleister ähnliche Auflagen wie für die Betreiber selbst. Bei einem Blackout, wie im Januar in Berlin, sind sofort große Lieferketten betroffen – von der Telekommunikation bis hin zu Kühlketten. Für Krisensituationen haben wir klare Kommunikationswege vorgesehen: Dazu gehört die Frage, wer wann, wie und mit wem kommuniziert. Außerdem halten wir dafür unter anderem Kurbelradios, Notfalltaschenlampen und Powerbanks bereit. Unseren Notfallplan und unser internes BCM entwickeln wir ständig weiter, sodass sie perspektivisch zu einem großen Teil auf die Objekte unserer KRITIS-Kunden übertragbar sind. So schaffen wir die notwendigen Schnittstellen zu unseren KRITIS-Kunden.

Warum braucht der Schutz kritischer Infrastruktur eine engere Zusammenarbeit zwischen Staat, Betreibern und privater Sicherheitswirtschaft?

Andreas Burmeister: Sicherheitsdienstleister verfügen über Wissen, das im Ernstfall oft sofort gebraucht wird. Bei Vorfällen wie einer Drohnensichtung können sie die Lage schnell einordnen und dem Betreiber sowie den zuständigen Behörden wichtige Informationen liefern. Die Meldepflicht liegt beim Betreiber, hoheitliche Aufgaben bleiben beim Staat. Trotzdem brauchen wir verlässliche Kommunikationswege, damit dieses Wissen rechtzeitig ankommt. Regelmäßige Lage- und Abstimmungsrunden mit Polizei, Staatsschutz, Luftfahrtbehörden, Betreibern und Sicherheitsdienstleistern würden dazu beitragen, Zuständigkeiten zu klären, Abläufe zu üben und Ressourcen besser zu bündeln. Wir möchten diesen Beitrag leisten und wir können ihn leisten, wenn Staat, Betreiber und private Sicherheitswirtschaft klare Zuständigkeiten vereinbaren, feste Austauschformate schaffen und Sicherheitsdienstleister frühzeitig einbinden.



Die Apleona Gruppe mit Hauptsitz in Neu-Isenburg bei Frankfurt am Main zählt zu den führenden Real Estate- und Facility-Management-Dienstleistern in Europa. Mit über 40.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in mehr als 30 Ländern betreibt und managt Apleona Immobilien aller Asset-Klassen, Produktionsstätten sowie länder- und regionenübergreifende Portfolios.

Zu den Kunden gehören marktführende Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen – darunter Technologie, Finanzwesen, Gesundheitswesen, Chemie, Automotive, Energieversorgung sowie Informations- und Kommunikationstechnik.

Das Dienstleistungsspektrum reicht vom integrierten Facility Management über Gebäudetechnik und Innenausbau bis hin zu kaufmännischen Services und Real Estate Management. Der Fokus liegt dabei auf technischen Dienstleistungen, die Apleona überwiegend in Eigenleistung erbringt. Regional konzentriert sich das Unternehmen auf die DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz).

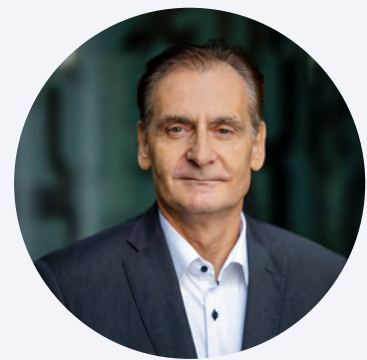
Mit partnerschaftlichen Vertragsmodellen, innovativen Produkten und digitalen Lösungen unterstützt Apleona ihre Kunden bei der Entwicklung und Umsetzung von ESG-Strategien, modernen Arbeitsplatzkonzepten und der Optimierung von Immobilienportfolios.

Ein erfolgreicher Bestandteil des umfassenden Dienstleistungsportfolios ist der Bereich Sicherheit. Hier übernimmt Apleona Security Services eine zentrale Rolle: Als bundesweit tätiges, traditionsreiches Fachunternehmen innerhalb der Apleona Gruppe steht es seit Jahrzehnten für professionelle Sicherheitslösungen. Im Mittelpunkt stehen der Schutz und die Unversehrtheit von Menschen sowie die Sicherung wirtschaftlicher und kultureller Werte. Grundlage der Leistungen sind Kundenorientierung, Innovationskraft und ein konsequentes Qualitätsverständnis.

UNTERNEHMENSPROFIL

APLEONA

Security Services



KONTAKT

Rainer Ehrhardt
Geschäftsführer
Apleona Security Services GmbH

Eisenhutweg 108, 12487 Berlin,
Telefon: +49 30 44670-77035
E-Mail: rainer.ehrhardt@apleona.de
Website: www.apleona.de

ICTS Germany mit ihrem Hauptsitz in Potsdam verfügt über mehr als 40 Jahre Erfahrung in der Sicherheitsbranche und beschäftigt rund 3.000 Mitarbeiter an 19 Standorten in Deutschland. Weltweit ist ICTS Europe, der Mutterkonzern von ICTS Germany, mit 18.000 Mitarbeitern in 25 Ländern vertreten und führender Anbieter innovativer Sicherheitslösungen für Infrastrukturen mit hohem Sicherheitsbedarf.

ICTS Germany bietet umfassende Sicherheitslösungen wie Objektschutz, Werkschutz, Luftsicherheit, Revierwach- und Interventionsdienste, Arbeits- und Brandschutz, Notruf- und Serviceleitstelle, sowie Sicherheitsanalyse, Sicherheitstechnik und Beratung an.

Mit ihrer umfangreichen Expertise in den dargestellten Tätigkeiten, eigener Alarmempfangs-, sowie Notruf- und Serviceleitstelle und einer Academy ist ICTS Germany kompetenter Ansprechpartner für ganzheitliche Sicherheitsdienstleistungen.

Als einer der großen Anbieter von Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland ist ICTS Germany der Qualität verpflichtet. Den Erwartungen und Erfordernissen ihrer Kunden stellt ICTS Germany sich zu jeder Zeit und erreicht durch Kompetenz und Qualität die Zufriedenheit ihrer Kunden, was wesentliches Element der Unternehmensidentität ist.

Ihre Kompetenzen unterlegt ICTS Germany durch ihre umfangreichen Zertifizierungen nach aktuellen Standards. Durch das starke internationale Netzwerk innerhalb des Konzerns kann ICTS Germany ihren Kunden regionale Betreuung und international einheitliche Standards bieten. Darüber hinaus profitieren sie von internationalen Best-Practice-Erfahrungen und innovativen technologischen Sicherheitslösungen.

UNTERNEHMENSPROFIL



KONTAKT

ICTS Germany

Friedrich-Engels-Straße 23, 14473 Potsdam

Telefon: +49 331 64999 30

E-Mail: info@icts-germany.de

Website: www.icts-germany.de

Die Kritis & Cyber GmbH (KC) verbindet Technologie und Strategie. Mit aktiver Sicherheitsforschung entwickelt sie Lösungen zum Schutz Kritischer Infrastrukturen, zur Cybersicherheit sowie für Monitoring und Intelligence.

Ihre Produkte und Dienstleistungen umfassen die Implementierung regulatorischer Anforderungen und die Durchführung technischer Audits bis hin zu Redteaming sowie Threat und Open Source Intelligence. Durch die Verbindung zur Führungsakademie der Bundeswehr und zum Hasso-Plattner-Institut gehen Security, Strategie und Technologie Hand in Hand.

UNTERNEHMENSPROFIL



KONTAKT

Dr. Martin C. Wolff
Geschäftsführer
Kritis & Cyber GmbH

Regensburger Str. 3, 10777 Berlin
Telefon: +49 175 9095338
E-Mail: martin.wolff@kritis-cyber.de
Website: www.kritis-cyber.de

Die W.I.S. Unternehmensgruppe steht seit 125 Jahren für professionelle Sicherheit und verbindet mit ihren knapp 3.000 Mitarbeitern gewachsene Erfahrung mit technologischer Exzellenz und persönlicher Nähe. Als Partner der gewerblichen Wirtschaft entwickelt W.I.S. ganzheitliche Sicherheitslösungen für Unternehmen, öffentliche Einrichtungen, militärische Sicherheitsbereiche und kritische Infrastrukturen.

Die Sicherheitsdienstleistung gewährleistet an ihren bundesweiten Standorten in Kundennähe kurze Reaktionswege und eine jederzeit persönliche Betreuung. Das Leistungsspektrum reicht vom Werk- und Objektschutz über Empfangs-, Revier- und Interventionsdienste bis zu anspruchsvollen Sicherheitskonzepten für die gewerbliche Wirtschaft, Militär- und Rüstungsunternehmen sowie kritische Infrastrukturen.

Die W.I.S. Technik ergänzt diese Kompetenz um moderne, normenkonforme Sicherheitstechnik und begleitet Kunden von Beratung und Planung über Projektierung und Umsetzung bis zur langfristigen Betreuung. Das Portfolio umfasst unter anderem Zutrittskontrolle, intelligente Videotechnik, Einbruch- und Brandmeldesysteme, Perimeterschutz sowie skalierbare IT-Services. Vernetzung, Digitalisierung und KI werden gezielt eingesetzt, um Risiken früher zu erkennen sowie Sicherheit, Effizienz und Wirtschaftlichkeit messbar zu verbessern. Die technische Expertise kommt dabei auch bei internationalen und globalen Kundenanforderungen zum Einsatz.

Die Alarmaufschaltung im eigenen, rund um die Uhr besetzten Security Operations Center (SOC) ist ein zentraler Baustein der ganzheitlichen Sicherheitsarchitektur der W.I.S. Die integrierte Notruf-Service-Leitstelle überwacht kontinuierlich Alarm-, Notruf- und Störmeldungen und koordiniert im Ereignisfall unmittelbar die erforderlichen Interventionen. Mit rund 15.000 täglich koordinierten Alarm- und Notrufaufschaltungen bildet das SOC die zentrale Schnittstelle zwischen Mensch und Technik.

Mit Security-as-a-Service verbindet W.I.S. personelle Sicherheitsdienstleistungen, moderne Technik, innovative Robotik und Sensorik mit einer zentralen 24/7-Überwachung zu einer integrierten Sicherheitslösung. Auf Basis individueller Risiko- und Bedarfsanalysen entstehen passgenaue Sicherheitskonzepte mit planbaren Kosten. Investitionen in die eingesetzte Sicherheitstechnik sowie Wartungs-, Reparatur- und technische Ausfallrisiken übernimmt die W.I.S. vollständig für skalierbare und wirtschaftliche Sicherheit aus einer Hand.

So verbindet W.I.S. Tradition und Innovation, Mensch und Technik sowie regionale Nähe und internationale Kompetenz.

UNTERNEHMENSPROFIL



KONTAKT

Daniel Böttger
Geschäftsführer
W.I.S. Sicherheit + Service GmbH & Co. KG

Industriestraße 171, 50999 Köln
Telefon: 02236 37 – 0
E-Mail: info@wis-sicherheit.de
Website: www.wis-sicherheit.de

Wisag Sicherheit & Service – wir schützen, was zählt

Bei uns ist alles in besten Händen – egal ob Menschen, Gebäude, Werte, Wissen oder Daten. Als Teil der Wisag Gruppe steht die Wisag Sicherheit & Service seit mehr als 50 Jahren für verlässliche Sicherheitslösungen.

Wir liefern keine Konzepte von der Stange. Unsere Lösungen greifen – genau dort, wo sie gebraucht werden. Werk- und Objektschutz, Empfangs- und Servicedienste, Sicherheitstechnik und Beratung: Wir verbinden, was Sicherheit wirkungsvoll macht. Erfahrung, Technik – und Menschen, die wissen, was zu tun ist.

Wo auch immer Sicherheit gefragt ist – in Büro-, Logistik-, Retail- oder Wohnimmobilien, in Data Centern oder Gesundheitseinrichtungen: Wir kennen die Anforderungen der unterschiedlichen Branchen und passen unsere Leistungen daran. Unsere Teams beraten vor Ort, schulen Beschäftigte und sorgen dafür, dass Sicherheitslücken gar nicht erst entstehen. So schaffen wir verlässliche Strukturen, vom Einzelobjekt bis zur komplexen Infrastruktur.

Mit über 5.600 Beschäftigten, bundesweiter Präsenz und einem Umsatz von rund 310 Millionen Euro im Jahr 2025 ist die Wisag Sicherheit & Service einer der führenden Anbieter der Branche.

UNTERNEHMENSPROFIL



KONTAKT

Andreas Burmeister
Geschäftsführer
Wisag Sicherheit & Service Holding
GmbH & Co. KG

Herriotstraße 3, 60528 Frankfurt am Main
Telefon: +49 69 505044180
E-Mail: andreas.burmeister@wisag.de
Website: www.wisag.de



Lizenz- und Studieninformation



Die vorliegende Publikation wurde exklusiv in Zusammenarbeit mit den Studienpartnern Apleona Security Services, ICTS Germany, Kritis & Cyber Beratungsgesellschaft, W.I.S. und Wisag Sicherheit & Service erstellt. Eine Zweitverwertung (z. B. durch Zitate oder Auszüge) der Studienergebnisse ist nur unter vollständiger Quellenangabe zulässig. Eine Nutzung der Studie zu eigenem Marketing oder Vertriebszwecken außerhalb der Studienpartnerschaft ist nicht gestattet. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Lünendonk & Hossenfelder GmbH in ihrer jeweils gültigen Fassung, abrufbar unter www.luenendonk.de/agb.

Diese Publikation ist nach deutschem und internationalem Urheberrecht geschützt und bleibt Eigentum der Lünendonk & Hossenfelder GmbH. Ohne ausdrückliche Zustimmung des Herausgebers darf das Dokument außerhalb der Studienpartnerschaft weder vervielfältigt noch an Dritte weitergegeben werden.

Die folgenden Handlungen sind nicht erlaubt:

- Vervielfältigung zum Weiterverkauf
- Verwendung in Beratungsprojekten für Dritte
- Die Nutzung dieser Marktforschungsstudie durch KI-Systeme gemäß Art. 3 Nr. 1 Verordnung (EU) 2024/1689 erfordert die ausdrückliche Zustimmung der Lünendonk & Hossenfelder GmbH. Das Eingeben, Hochladen oder Verwenden der Inhalte für KI-Training oder automatisierte IT-Anwendungen ist strikt untersagt.

Die Marke Lünendonk® ist geschützt und Eigentum des Unternehmens Lünendonk & Hossenfelder GmbH. Bei Fragen zur Studienlizenz steht Ihnen das Team von Lünendonk & Hossenfelder gerne zur Verfügung (info@luendonk.de).

Alle Informationen dieses Dokuments entsprechen dem Stand zum Veröffentlichungsdatum. Alle Berichte, Auskünfte und Informationen dieses Dokuments entstammen Quellen, die aus Sicht der Lünendonk & Hossenfelder GmbH verlässlich erscheinen. Die Richtigkeit dieser Quellen wird vom Herausgeber jedoch nicht garantiert. Enthaltene Meinungen reflektieren eine angemessene Beurteilung zum Zeitpunkt der Veröffentlichung, die ohne Vermerk verändert werden können.

Über Lünendonk & Hossenfelder

Lünendonk & Hossenfelder mit Sitz in Mindelheim (Bayern) analysiert seit dem Jahr 1983 die europäischen Business-to-Business-Dienstleistungsmärkte (B2B). Im Fokus der Marktforscher stehen die Branchen Digital & IT, Business Consulting, Audit & Tax, Real Estate Services, Personaldienstleistung (Zeitarbeit, IT-Workforce) und Weiterbildung.

Zum Portfolio zählen Studien, Publikationen, Benchmarks und Beratung über Trends, Pricing, Positionierung oder Vergabeverfahren. Der große Datenbestand ermöglicht es Lünendonk, Erkenntnisse für Handlungsempfehlungen abzuleiten. Seit Jahrzehnten gibt das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen die als Marktbarometer geltenden „Lünendonk®-Listen und -Studien“ heraus.

Langjährige Erfahrung, fundiertes Know-how, ein exzellentes Netzwerk und nicht zuletzt Leidenschaft für Marktforschung und Menschen machen das Unternehmen und seine Consultants zu gefragten Experten für Dienstleister, deren Kunden sowie Journalistinnen und Journalisten. Jährlich zeichnet Lünendonk zusammen mit einer Medienjury verdiente Unternehmen und Persönlichkeiten mit den Lünendonk B2B Service-Awards aus.



Stefan Schubert
Consultant

Telefon: +49 8261 73140-15

E-Mail: schubert@lunenendonk.de

IMPRESSUM

Herausgeber:
Lünendonk & Hossenfelder GmbH
Maximilianstraße 40
87719 Mindelheim
Telefon: +49 8261 73140-0
E-Mail: info@lunenendonk.de

Erfahren Sie mehr unter www.lunenendonk.de

Autoren:

Stefan Schubert, Consultant

Bilderquellen:

Titel © Adobe Stock / Andrey Popov_373166221
S. 2-67, 69-73 © Adobe Stock / Maksim Pasko_139082292
S. 68 © Adobe Stock / the enort_1089350035
S. 73 © AdobeStock / M2L_489682374
S. 73 © iStock / NoSystem images_918035570

Lünendonk®-Studie 2026:

Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland

Mindelheim, September 2026

Inhaltsverzeichnis

Statistische Daten und Methodik	4
Stimmung in der Branche	16
Lünendonk®-Liste 2026	23
Umsätze und Prognosen	26
Regionale Umsatzaufteilung	48
Personal und Rekrutierung	63
Umsatzrendite und Pro-Kopf-Umsätze	92
Tätigkeitsfelder und Leistungsspektrum	106
Kunden und Marktsektoren	119
Wettbewerbs-Benchmark	134
Branchenwahrnehmung, Erfolgsfaktoren und Kundenerwartungen	140
Themen und Trends	164
Sonderthema: KI-gestützte Sicherheitsdienstleistungen	197
Ihr Kontakt zu Lünendonk	216

Nutzungseinschränkung für KI-Systeme

Die Nutzung dieser Marktforschungsstudie durch KI-Systeme gemäß Art. 3 Nr. 1 Verordnung (EU) 2024/1689 erfordert die ausdrückliche Zustimmung der Lünendonk & Hossenfelder GmbH. Das Eingeben, Hochladen oder Verwenden der Inhalte für KI-Training oder automatisierte IT-Anwendungen ist strikt untersagt. „

Statistische Daten und Methodik

SECURITY

Informationen zur Lünendonk®-Studie 2026

Untersuchungs-Zeitraum

- März bis Juni 2026

Methodik:

- Qualifizierte, kontrollierte Fragebögen (keine Online-Befragung)
- Desk Research
- Expertengespräche
- Kontinuierliche Langzeitbeobachtung

Zahl der Unternehmen in der Studie:

- 50 Sicherheits-Gesellschaften

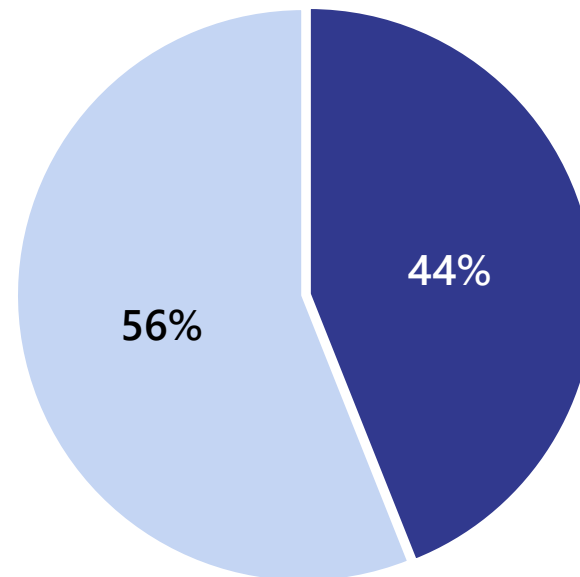
Studienpublikation: September 2026



Studienteilnehmer repräsentieren 44 Prozent des Marktvolumens

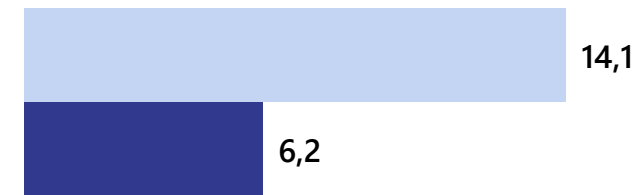


Anteil der Studienteilnehmer am Marktvolumen 2025



- Marktanteil der analysierten Unternehmen
- Übriges Marktvolumen

Marktvolumen laut BDSW und Umsatz der Studienteilnehmer absolut 2025 in Mrd. Euro



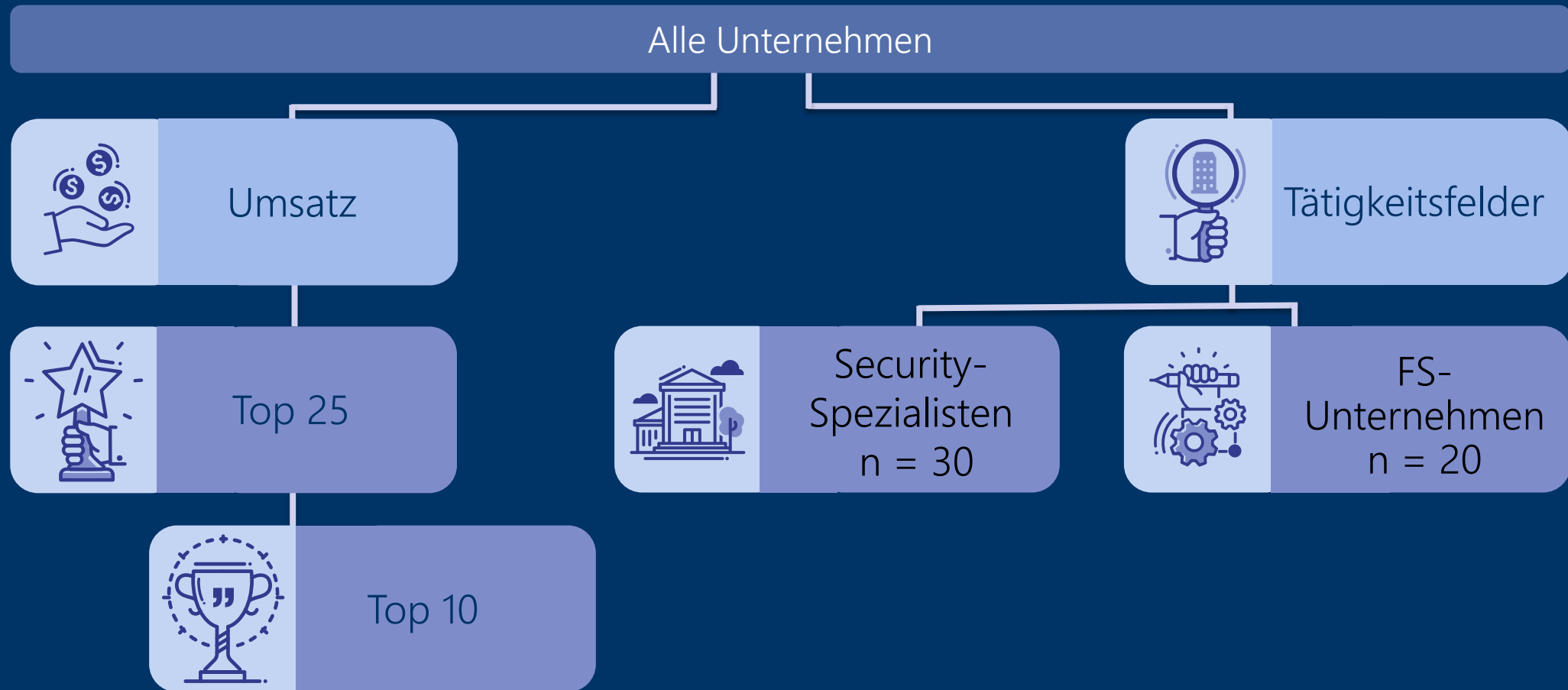
■ Marktvolumen (nach BDSW)

■ Inlandsumsatz mit Sicherheit

Das Marktvolumen nach Angaben des BDSW wurde um die in dieser Studie nicht berücksichtigten Umsätze mit Geld- und Wertlogistik bereinigt.

Auswertungsgruppen

(1/2)



Auswertungsgruppen

(2/2)

Auswertungsgruppe	Anmerkung
Alle	Alle Studienteilnehmer. Die Fallzahl ist abhängig von der Anzahl der Unternehmen, die die entsprechende Frage beantwortet haben.
Top 10	Die Top 10 der Lünendonk®-Liste nach Umsatz. Unternehmen, die zu den zehn nach Umsatz größten Studienteilnehmern zählen, aber die Listenkriterien nicht erfüllen, sind nicht enthalten.
Top 25	Wie Top 10, nur für alle 25 Unternehmen der Lünendonk®-Liste.
Security-Spezialisten	Studienteilnehmer, die einen sehr hohen Umsatzanteil mit Sicherheit erwirtschaften.
FS-Unternehmen*	Unternehmen, die neben Sicherheitsleistungen auch zu einem signifikanten Anteil andere Facility Services wie Gebäudereinigung, Instandhaltung von Gebäudetechnik etc. anbieten.

*) FS = Facility Services

In die Studie einbezogene Unternehmen (1/4)

Unternehmen	Kurzname	Internetadresse
All Service Sicherheitsdienste GmbH, Frankfurt am Main	All Service	www.all-service.de
Apleona Security Services GmbH, Berlin	Apleona	www.apleona.com
Ardor SE, Berlin	Ardor	www.ardor-group.de
Arlt Wach-, Schließ- und Schutzdienst GmbH, Leipzig	Arlt	www.arlt-wachdienst.de
ASK Allgemeine Sicherheits- und Kontrollgesellschaft mbH Berlin, Berlin *)	ASK *)	www.ask-sicherheitsdienste.de
Bayern Corporate Services GmbH, München *)	BayernCS *)	www.bayerncs.de
Bewachungsinstitut Eufinger GmbH, Frankfurt am Main	Eufinger	www.eufinger.de
big. bechtold-gruppe, Karlsruhe	big. bechtold	www.big-gruppe.com
Bosch Service Solutions GmbH, Frankfurt am Main	Bosch	www.boschservicesolutions.com
BR Events GmbH, Leipzig *)	BR Events *)	www.br-gruppe.com
Ciborius Gruppe, Berlin 1)	Ciborius	www.ciborius-gruppe.de
City Schutz GmbH, Schönburg *)	City Schutz *)	www.city-schutz.de
Condor Gruppe, Essen *)	Condor *)	www.condor-sicherheit.de
Dussmann Group, Berlin	Dussmann	www.dussmann.de
ESD Sicherheitsdienst GmbH, Mühlendorf am Inn	ESD	www.esd.de

In alphabetischer Reihenfolge *) Daten teilweise geschätzt

In die Studie einbezogene Unternehmen (2/4)

Unternehmen	Kurzname	Internetadresse
FGS Fair Guards Security GmbH, Petersberg *)	FGS *)	www.fair-guards.de
Gabel Gruppe, Berlin	Gabel	www.gabel-gruppe.de
Henning Facility Services GmbH, Hamburg	Henning	www.henning-gruppe.de
ICTS Germany Gruppe, Potsdam	ICTS Germany	www.icts-germany.de
ISS Facility Services Holding GmbH, Düsseldorf	ISS	www.issworld.com
IWS Industrie-Werkschutz GmbH, Aschaffenburg	IWS	www.iws-ab.de
Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft mbH & Co. KG, Kiel *)	KWS *)	www.kws-kiel.de
Klüh Security GmbH, Düsseldorf	Klüh	www.klueh.de
Kötter Unternehmensgruppe, Essen	Kötter	www.koetter.de
Lübecker Wachunternehmen Dr. Kurt Kleinfeldt GmbH, Lübeck	Lübecker Wachunternehmen	www.luebecker-wachunternehmen.de
Moritz Fürst Sicherheitsdienst GmbH, Nürnberg *)	Moritz Fürst *)	www.fuerst-gruppe.de
Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft Eggeling & Schorling KG, Hannover 2)	Niedersächsische WSG	www.nwsg.de
Nürnberger Wach- und Schließgesellschaft mbH, Nürnberg	Nürnberger WSG	www.nwsgmbh.de
Phoenix Security GmbH, Dassendorf	Phoenix	www.phoenix-security.de
Piepenbrock Sicherheit GmbH + Co. KG, Osnabrück	Piepenbrock	www.piepenbrock.de

In alphabetischer Reihenfolge *) Daten teilweise geschätzt

In die Studie einbezogene Unternehmen (3/4)

Unternehmen	Kurzname	Internetadresse
Pond Security Service GmbH, Erlensee	Pond	www.pond-security.com
Power Personen-Objekt-Werkschutz GmbH, Hamburg	Power	www.power-gmbh.de
Professional Security Service Dienstleistungs GmbH & Co. KG, Power, Aue-Bad Schlema *)	PSS *)	www.beste-sicherheit.de
proSicherheit GmbH, Elmshorn	proSicherheit	www.proSicherheit.de
Schmalstieg GmbH Sicherheitsdienste, Hannover *)	Schmalstieg *)	www.schmalstieg-sicherheitsdienste.de
Schwäbisch Hall Facility Management GmbH, Schwäbisch Hall *)	SHFM *)	www.shfm.de
SDM SE, München *)	SDM *)	www.sdm-se.de
Secura protect Holding GmbH, Langenselbold	Secura protect	www.secura-protect.de
Securitas Holding GmbH, Berlin	Securitas	www.securitas.de
Siba security service GmbH, Karlsruhe *)	Siba *)	www.siba-security.de
Stölting Service Group GmbH, Gelsenkirchen	Stölting	www.stoelting-gruppe.de
Vebego Facility Services B.V. & Co. KG, Wuppertal	Vebego	www.vebego.de
Vollmergruppe Dienstleistung, Mülheim an der Ruhr	Vollmergruppe	www.vollmergruppe.de
VSD Victory Sicherheitsdienste GmbH, Frankfurt am Main	VSD	www.vsd-sicherheitsdienste.de
W.I.S. Sicherheit + Service GmbH & Co. KG, Köln	W.I.S.	www.wis-sicherheit.de

In alphabetischer Reihenfolge *) Daten teilweise geschätzt

In die Studie einbezogene Unternehmen (4/4)

Unternehmen	Kurzname	Internetadresse
Westfälischer Wachschutz GmbH & Co. KG, Recklinghausen	WWS	www.wws-security.de
WeWatch Security Service GmbH, Berlin	WeWatch	www.wewatch-security.com
Wisag Sicherheit & Service GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main	Wisag	www.wisag.de
WSD permanent security GmbH, Teltow	WSD	www.wsd-sicherheit.de
WSO/ATG-Gruppe, Osnabrück *)	WSO/ATG *)	www.unternehmen-sicherheit.de

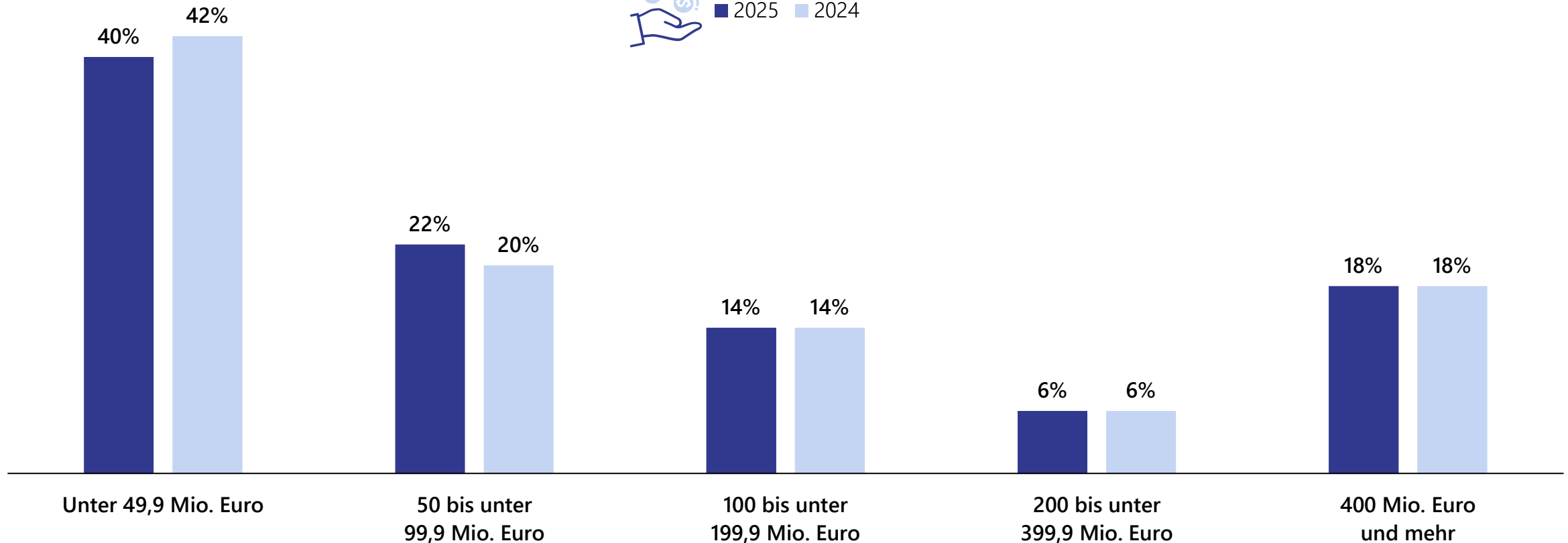
Übersicht der verwendeten Fußnoten

Nr.	Fußnote
1	Umsatzwachstum durch Neuaufträge im Großraum Berlin und Stuttgart.
2	Umsatz inkl. Sicherheitsdienstleistungen von VSU Vereinigte Sicherheitsunternehmen GmbH.

Schätzzahlen

Aus unterschiedlichen Gründen müssen einige Umsatz- und Mitarbeiterzahlen als Schätzzahlen deklariert werden. Auf diesen Hinweis wird verzichtet, wenn diese Zahlen in der Studie weiterverarbeitet werden.

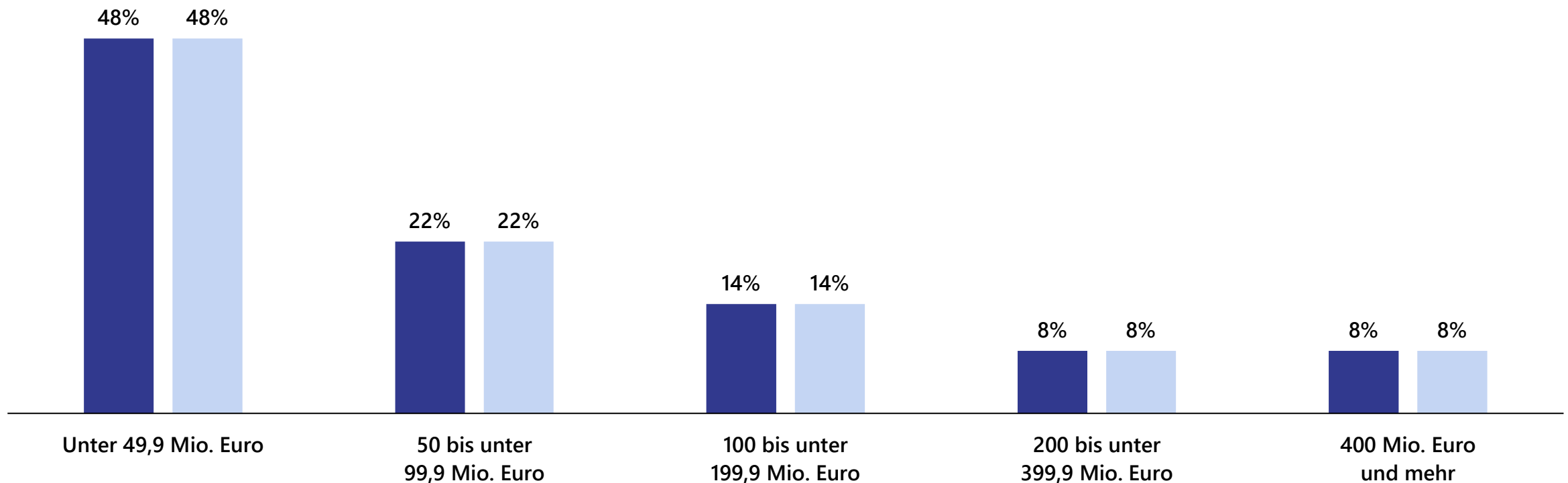
Gesamtumsatzklassen der analysierten Unternehmen



Umsatzklassen: Gesamtumsatz Deutschland, 2025 und 2024; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 49

Lünendonk® -Studie 2026: Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland

Umsatzklassen für Sicherheitsleistungen der analysierten Unternehmen



Umsatzklassen: Inlandsumsatz mit Sicherheit; 2024 und 2025; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 50

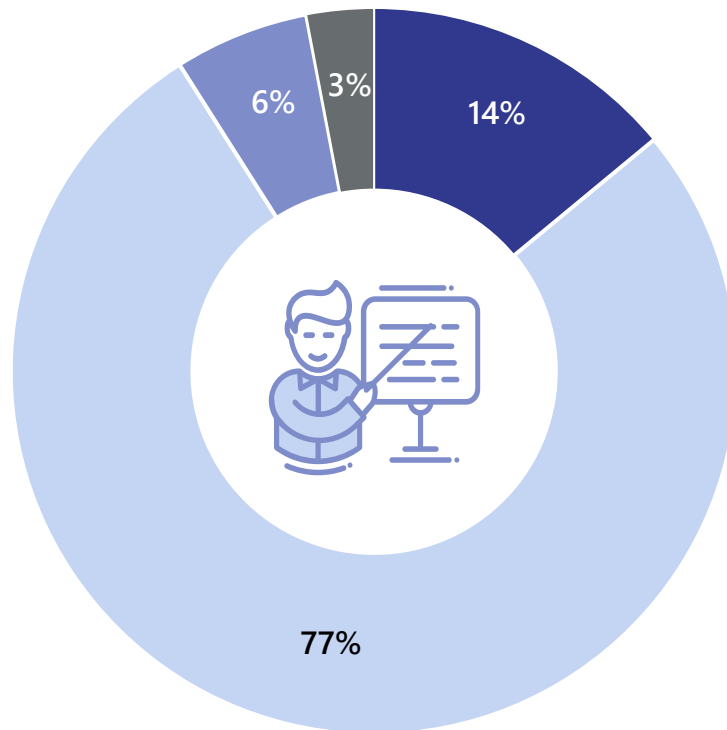
Lünendonk® -Studie 2026: Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland

Stimmung in der Branche

SECURITY

Unternehmen sind zuversichtlich

Im Segment Technik ist die Stimmung besonders positiv



- Ich bin sehr optimistisch, der Branche geht es gut.
- Die Zukunft wird herausfordernd, aber wir sind gut aufgestellt.
- Ich habe gemischte Gefühle.
- Ich bin sehr pessimistisch.

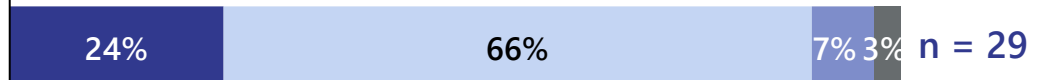
Sicherheitsdienstleistung



Sicherheitstechnik



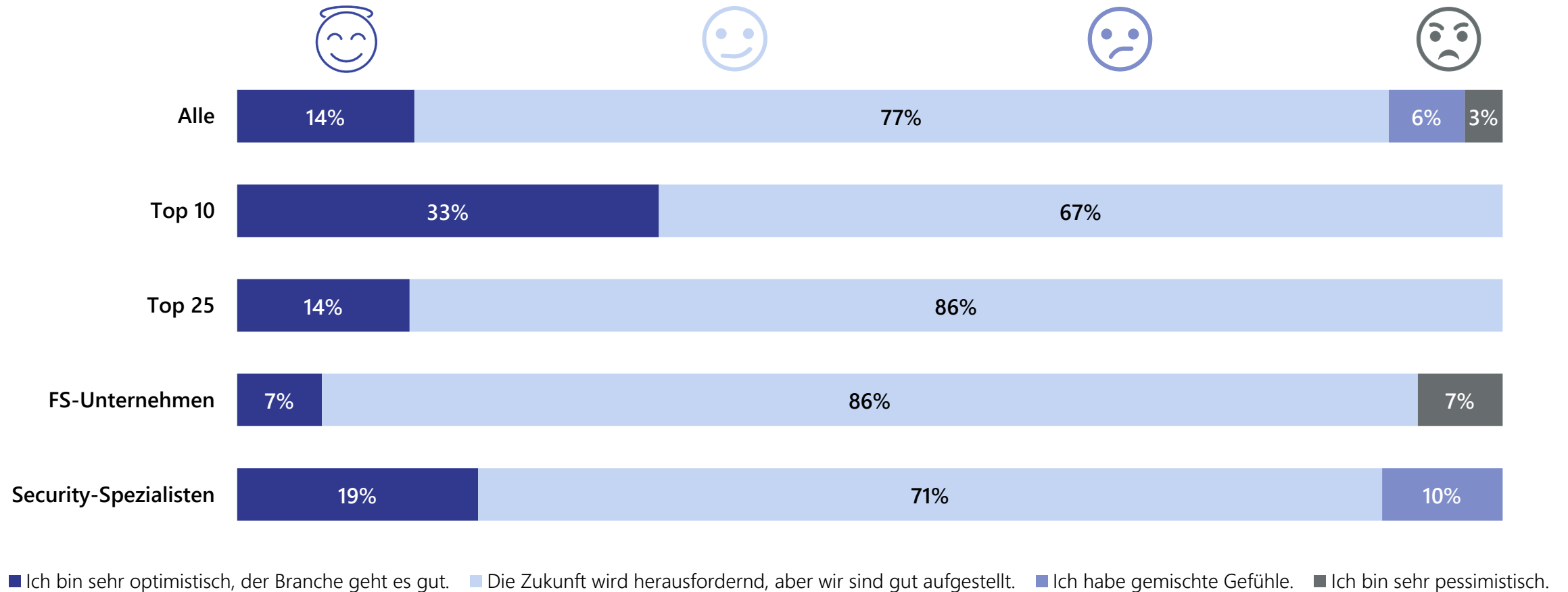
Sicherheitsberatung



Erwartungshaltung der Anbieter zur Entwicklung der Sicherheitsbranche allgemein und den Tätigkeitsfeldern Dienstleistung, Technik und Beratung; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 36

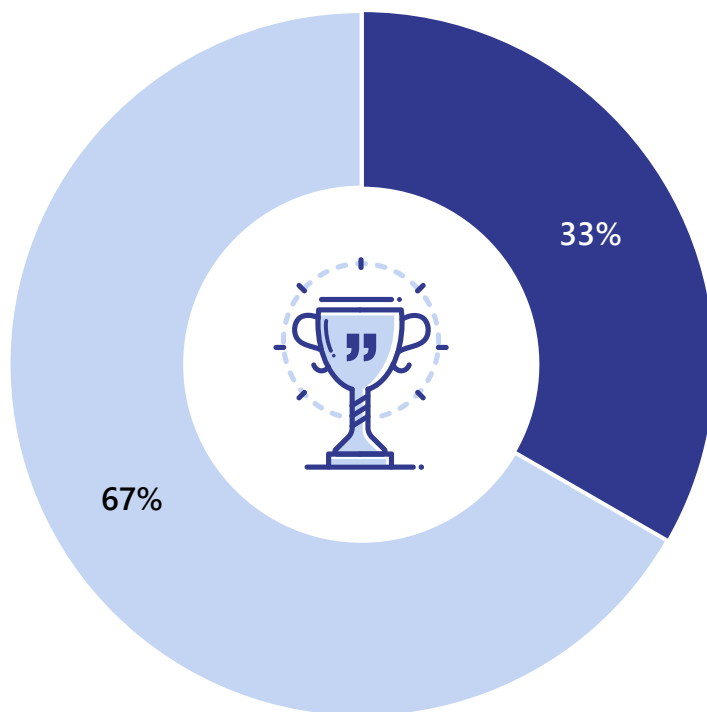
Stimmung in der Branche

Top 10 blicken optimistisch auf die Branchenentwicklung



Erwartungshaltung der Anbieter zur Entwicklung der Sicherheitsdienstleistungsbranche; Branche gesamt; relative Häufigkeitsverteilung; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 36

Die Top 10 sehen sich für die Zukunft gerüstet



- Ich bin sehr optimistisch, der Branche geht es gut.
- Die Zukunft wird herausfordernd, aber wir sind gut aufgestellt.
- Ich habe gemischte Gefühle.
- Ich bin sehr pessimistisch.

Sicherheitsdienstleistung



Sicherheitstechnik



Sicherheitsberatung

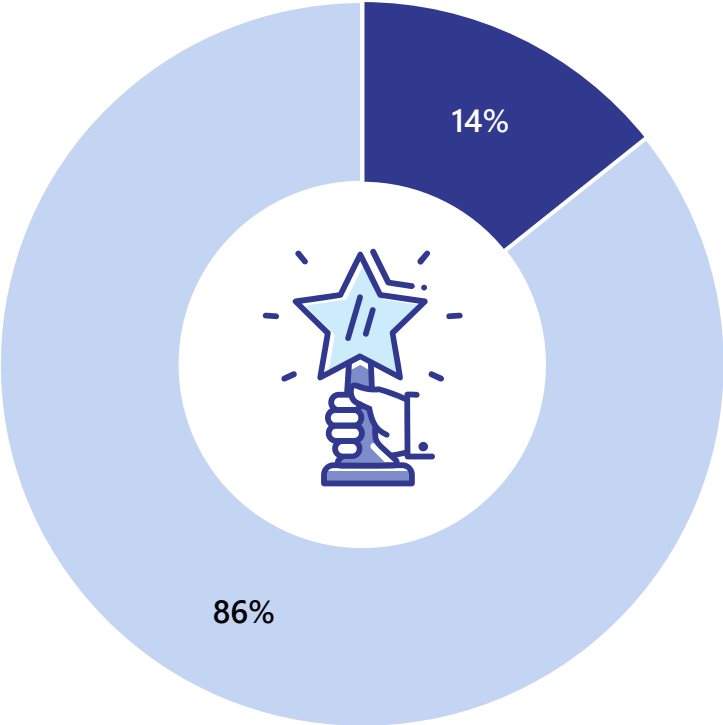


Erwartungshaltung der Anbieter zur Entwicklung der Sicherheitsbranche allgemein und den Tätigkeitsfeldern Dienstleistungen, Technik und Beratung; relative Häufigkeitsverteilung; Top 10

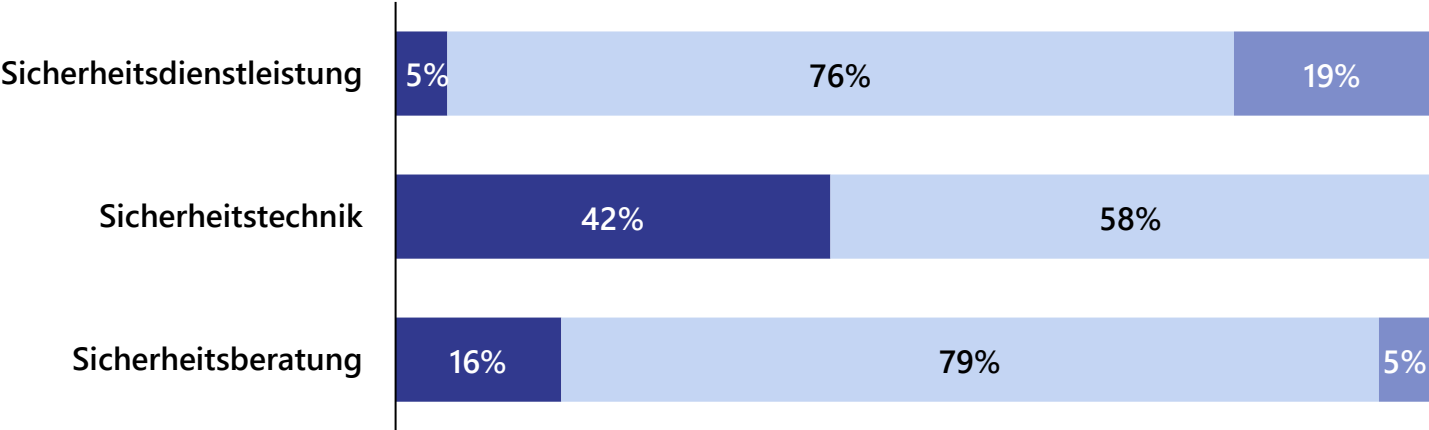
Lünendonk® -Studie 2026: Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland

Positive Stimmung unter den Top 25

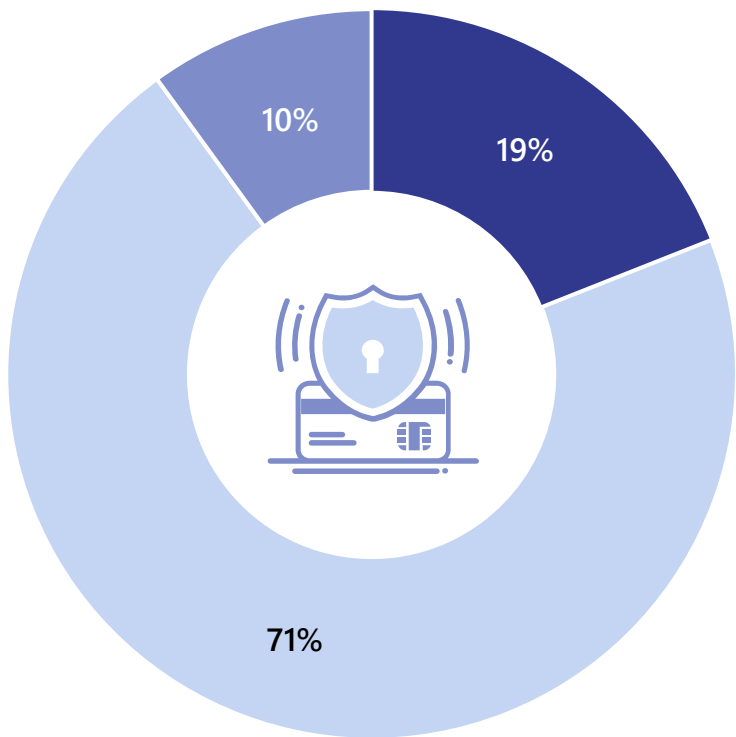
Besonders im Segment Technik herrscht Optimismus



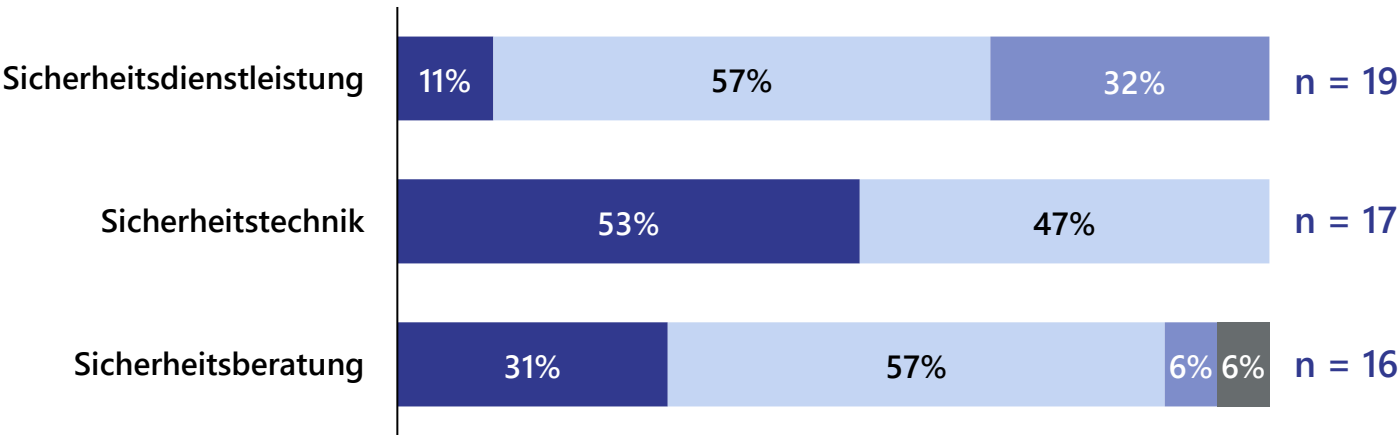
- Ich bin sehr optimistisch, der Branche geht es gut.
- Die Zukunft wird herausfordernd, aber wir sind gut aufgestellt.
- Ich habe gemischte Gefühle.
- Ich bin sehr pessimistisch.



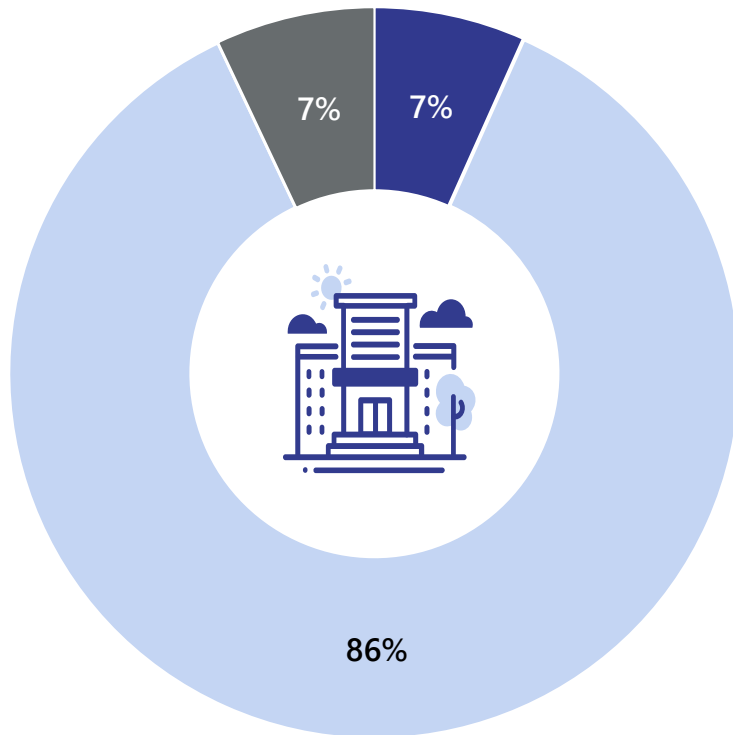
Sicherheitsspezialisten sehen im Segment Sicherheitstechnik positive Branchensignale



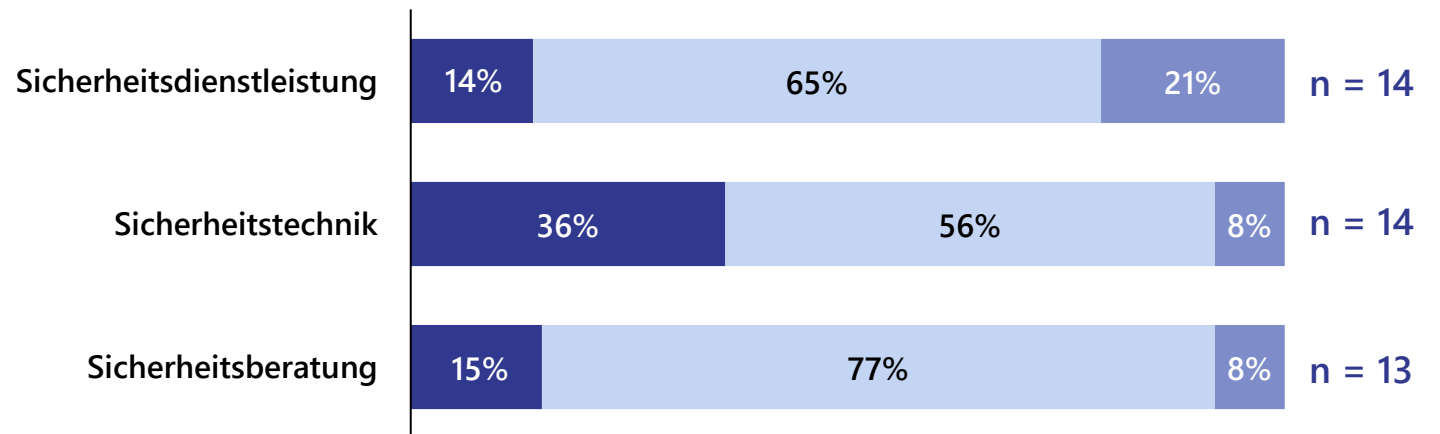
- Ich bin sehr optimistisch, der Branche geht es gut.
- Die Zukunft wird herausfordernd, aber wir sind gut aufgestellt.
- Ich habe gemischte Gefühle.
- Ich bin sehr pessimistisch.



Facility-Service-Anbieter sind ebenfalls positiv gestimmt



- Ich bin sehr optimistisch, der Branche geht es gut.
- Die Zukunft wird herausfordernd, aber wir sind gut aufgestellt.
- Ich habe gemischte Gefühle.
- Ich bin sehr pessimistisch.



Erwartungshaltung der Anbieter zur Entwicklung der Sicherheitsbranche allgemein und den Tätigkeitsfeldern Dienstleistungen, Technik und Beratung; relative Häufigkeitsverteilung; FS-Unternehmen

Lünendonk®-Liste 2026

SECURITY

Lünendonk®-Liste 2026

Führende Sicherheitsdienstleister in Deutschland (1/2)



Rang 2026	Rang 2025	Unternehmen	Inlandsumsatz mit Sicherheit in Mio. Euro		Gesamtumsatz (in Mio. €)		Beschäftigte mit Sicherheit in Deutschland	
			2025	2024	2025	2024	2025	2024
1	(1)	● Securitas Holding GmbH, Berlin	1.239,1	1.210,0	1.239,1	1.210,0	20.000	20.000
2	(2)	● Kötter Unternehmensgruppe, Essen	659,0	607,0	770,0	722,0	12.050	11.700
3	(3)	● Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft mbH & Co. KG, Kiel *)	558,0	519,0	558,0	519,0	11.750	11.750
4	(4)	● Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft Eggeling & Schorling KG, Hannover 1)	410,0	400,0	410,0	400,0	5.500	5.500
5	(5)	● Wisag Sicherheit & Service GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main	310,4	292,8	1.817,7	1.729,6	5.631	5.206
6	(6)	● Pond Security Service GmbH, Erlensee	292,2	288,9	293,2	290,1	4.177	4.150
7	(7)	● Klüh Security GmbH, Düsseldorf	221,8	207,1	722,7	706,9	3.726	3.622
8	(8)	● Piepenbrock Sicherheit GmbH + Co. KG, Osnabrück	212,6	200,2	1.033,8	968,5	3.933	3.837
9	(9)	● W.I.S. Sicherheit + Service GmbH & Co. KG, Köln	153,1	156,4	153,1	156,4	2.931	3.027
10	(13)	▲ Apleona Security Services GmbH, Berlin	145,9	121,0	145,9	121,0	2.479	2.230
11	(11)	● ICTS Germany Gruppe, Potsdam	136,5	139,1	136,5	139,1	2.878	3.051
12	(10)	▼ Stölting Service Group GmbH, Gelsenkirchen	135,0	124,3	346,6	319,9	3.606	3.326
13	(12)	▼ Dussmann Group, Berlin	124,0	126,0	950,0	911,0	2.310	2.436

1) Umsatz inkl. Sicherheitsdienstleistungen von VSU Vereinigte Sicherheitsunternehmen GmbH.

*) Umsatz und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt.

Lünendonk®-Liste 2026

Führende Sicherheitsdienstleister in Deutschland (2/2)



Rang 2026	Rang 2025		Unternehmen	Inlandsumsatz mit Sicherheit in Mio. Euro		Gesamtumsatz (in Mio. €)		Beschäftigte mit Sicherheit in Deutschland	
				2025	2024	2025	2024	2025	2024
14	(14)	●	Nürnberger Wach- und Schließgesellschaft mbH, Nürnberg	118,6	118,4	118,6	118,4	2.300	2.400
15	(15)	●	Siba security service GmbH, Karlsruhe *)	117,0	115,0	117,0	115,0	2.400	2.400
16	(17)	▲	ESD Sicherheitsdienst GmbH, Mühldorf am Inn	87,5	85,0	90,5	97,3	1.519	1.466
17	(21)	▲	All Service Sicherheitsdienste GmbH, Frankfurt am Main	87,0	77,0	155,0	139,8	1.337	1.243
18	(19)	▲	Bewachungsinstitut Eufinger GmbH, Frankfurt am Main	86,8	81,5	86,8	81,5	1.200	1.200
19	(16)	▼	big. bechtold-gruppe, Karlsruhe	84,6	88,2	137,2	144,3	1.427	1.598
20	(18)	▼	Power Personen-Objekt-Werkschutz GmbH, Hamburg	82,5	83,1	82,5	83,1	1.610	1.610
21	(20)	▼	City Schutz GmbH, Schönburg *)	80,0	78,2	80,0	78,2	1.150	1.149
22	(24)	▲	Secura protect Holding GmbH, Langenselbold	78,4	63,1	78,4	63,1	1.058	932
23	(25)	▲	WeWatch Security Service GmbH, Berlin	73,0	68,0	73,0	68,0	621	584
24	(23)	▼	ISS Facility Services Holding GmbH, Düsseldorf	69,4	67,8	804,3	772,7	1.070	1.180
25	(22)	▼	Ardor SE, Berlin	65,7	70,3	65,7	70,3	735	821

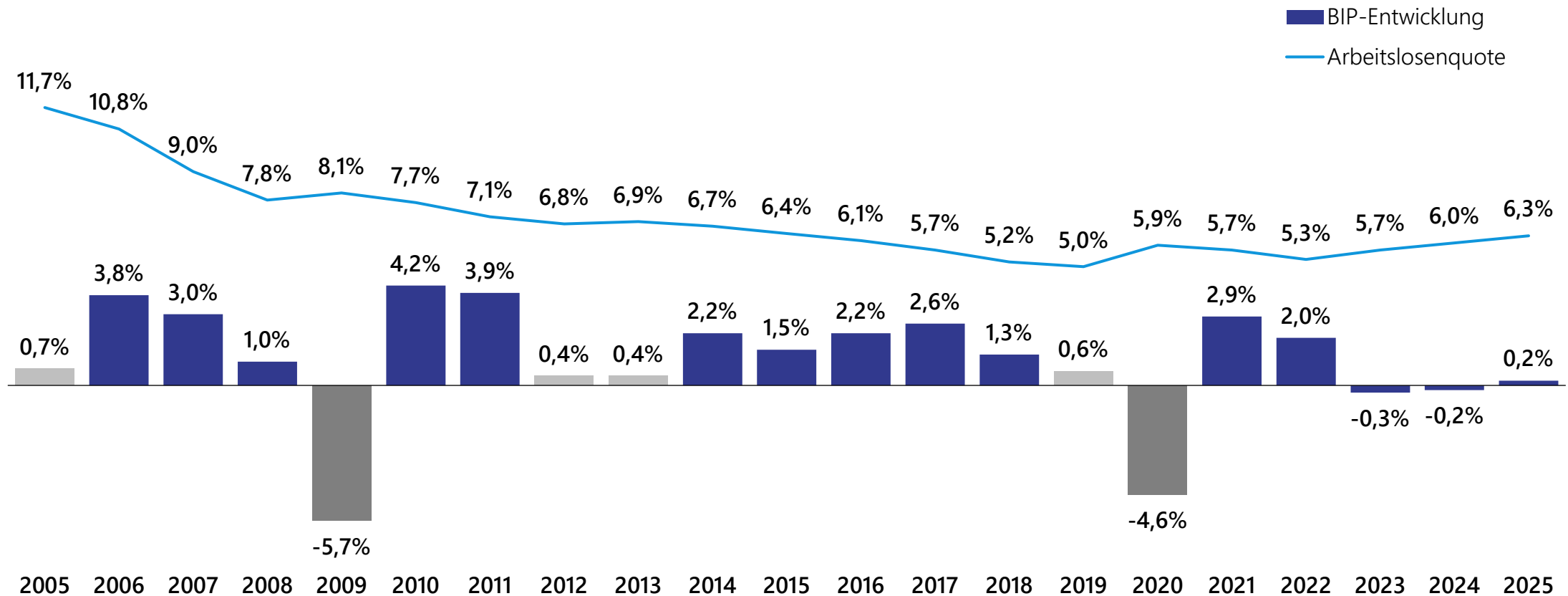
*) Umsatz und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt.

Umsätze und Prognosen

SECURITY

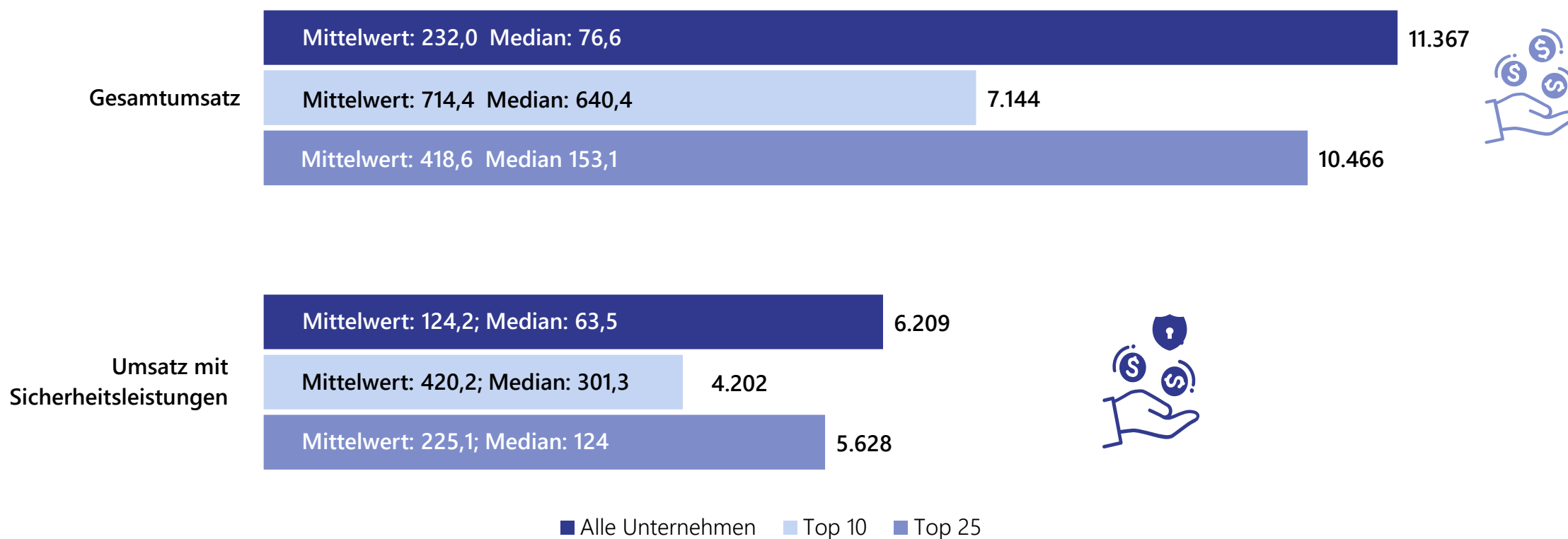
Bruttoinlandsprodukt und Arbeitslosenquote in Deutschland

Arbeitslosenquote steigt das vierte Jahr in Folge



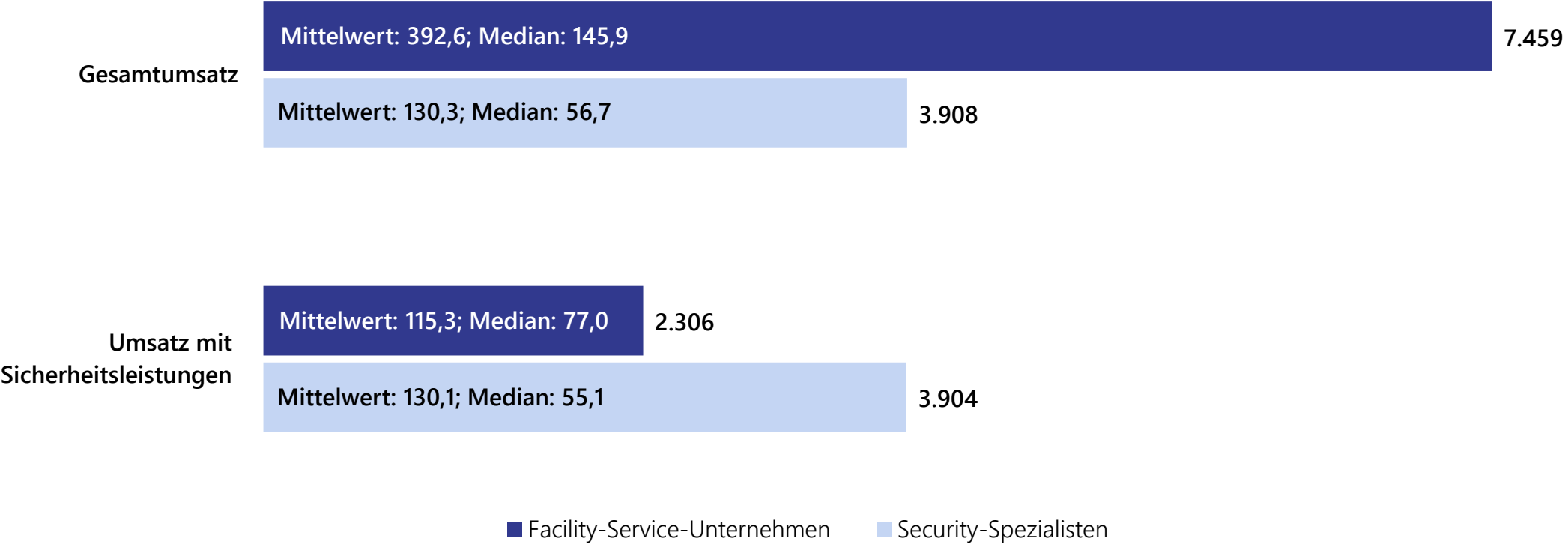
Bruttoinlandsprodukt und Arbeitslosenquote in Deutschland; 2005 bis 2025; BIP: Veränderungen im Vergleich zum Vorjahr; bereinigt um Preisentwicklung;
Quelle: Statistisches Bundesamt und Bundesagentur für Arbeit

Insgesamt erwirtschafteten die Studienteilnehmer 2025 11,4 Milliarden Euro, davon 6,2 Milliarden mit Sicherheit

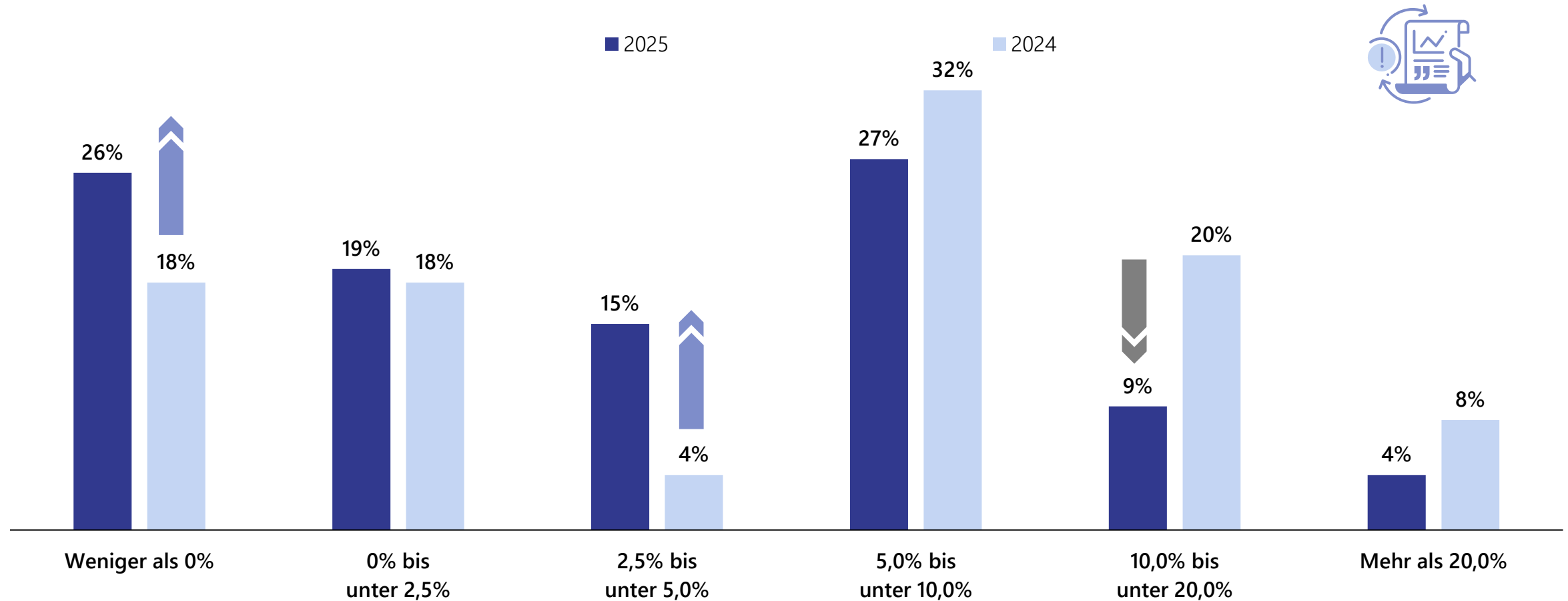


Übersicht Gesamtumsatz und Umsatz mit Sicherheitsleistungen 2025; Mittelwerte und Mediane; absolute Angaben, Angaben in Millionen Euro; kumuliert; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 50

Analysierte FS-Unternehmen erwirtschafteten 2025 rund 31 Prozent ihres Umsatzes mit Sicherheitsleistungen

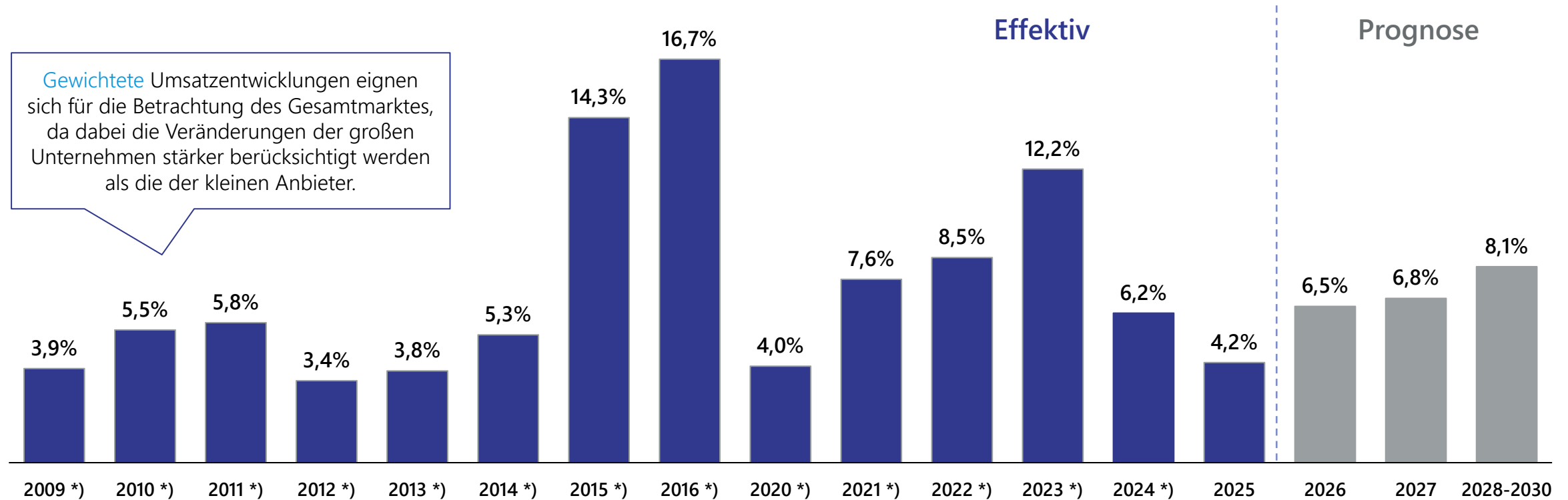


Die schwache Konjunktur wirkt sich auf die Umsatzentwicklung im Markt aus



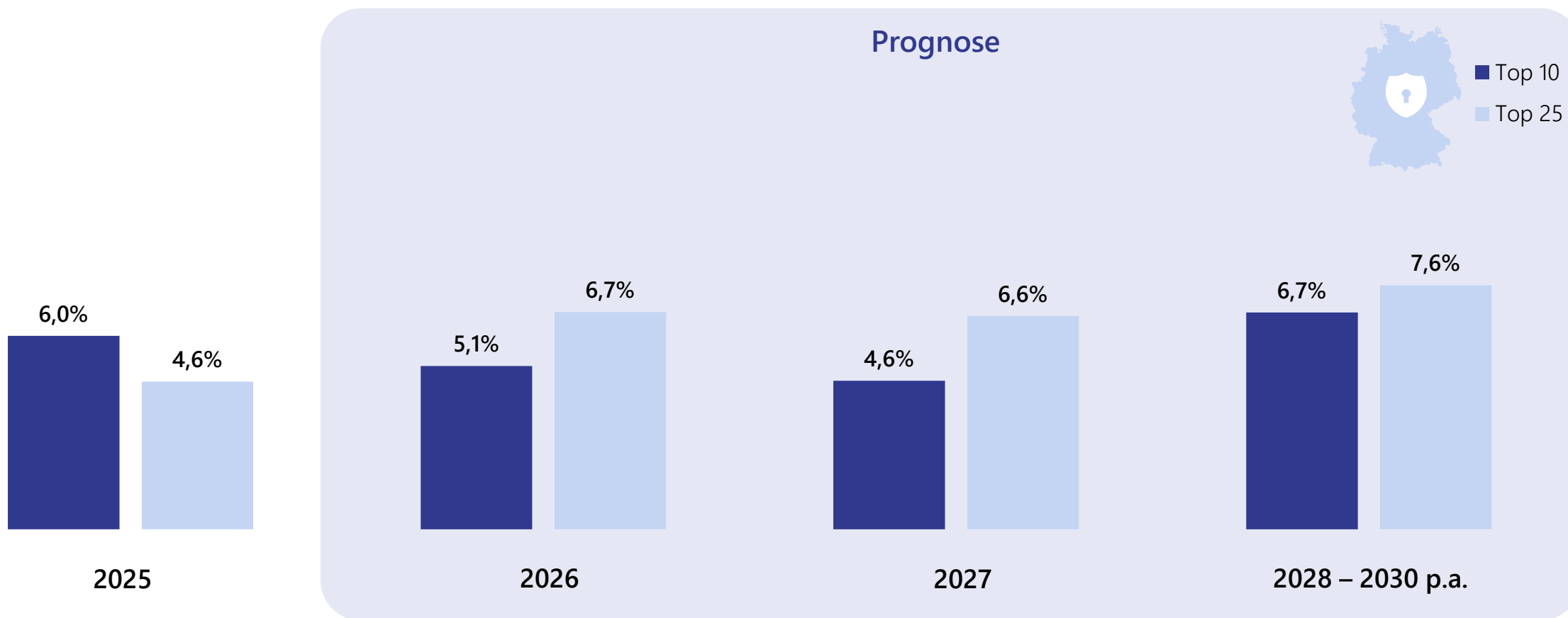
Gesamtumsatzveränderung Deutschland, 2024 und 2025; Werte für 2024 aus Vorjahreserhebung; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 47

Die Umsatzentwicklung hat sich im Vergleich zu den Vorjahren deutlich abgeschwächt



Umsatzveränderung mit Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland (ohne 2017 bis 2019); Daten jeweils aus der Befragung des Folgejahres; **gewichtete** Mittelwerte außer Prognose; alle Unternehmen; n (Prognose) = 24-25
 *) Daten aus den jeweils im Frühjahr durchgeführten Befragungen der Jahre 2010 bis 2017 bzw. 2021 bis 2025

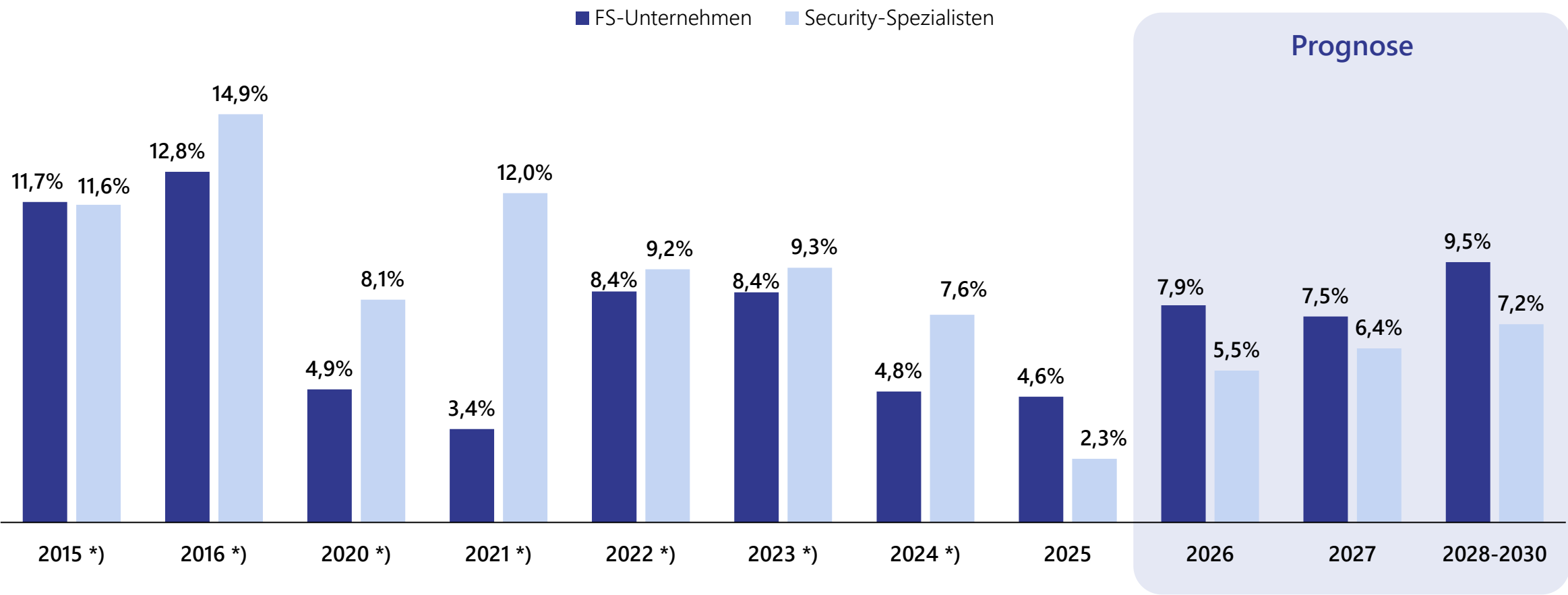
Die Top 10 zeigen sich in den Prognosen zurückhaltender



Inlandsumsatzveränderung mit Sicherheitsdienstleistungen sowie Prognosen; Mittelwerte; bereinigt um statistische Ausreißer; Top 10; Top 25

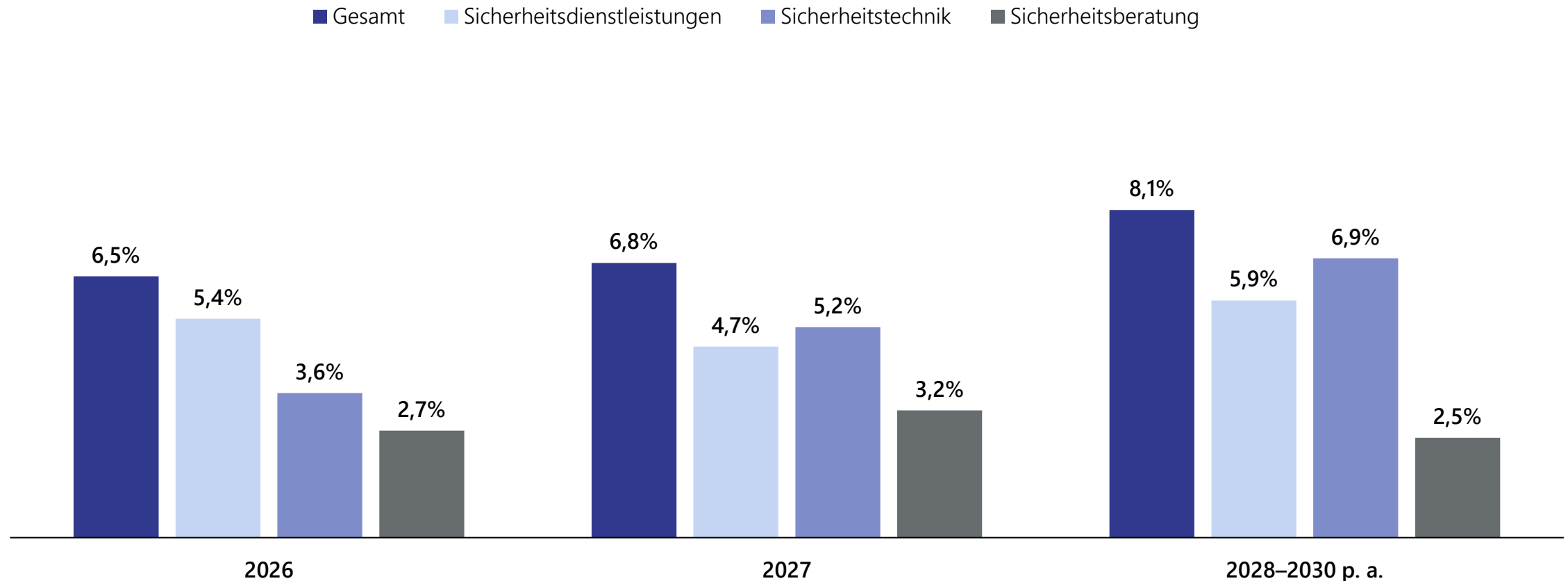
Lünendonk® -Studie 2026: Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland

Die Sicherheitssparte der FS-Unternehmen verzeichnet erstmals ein höheres Wachstum als Security-Spezialisten



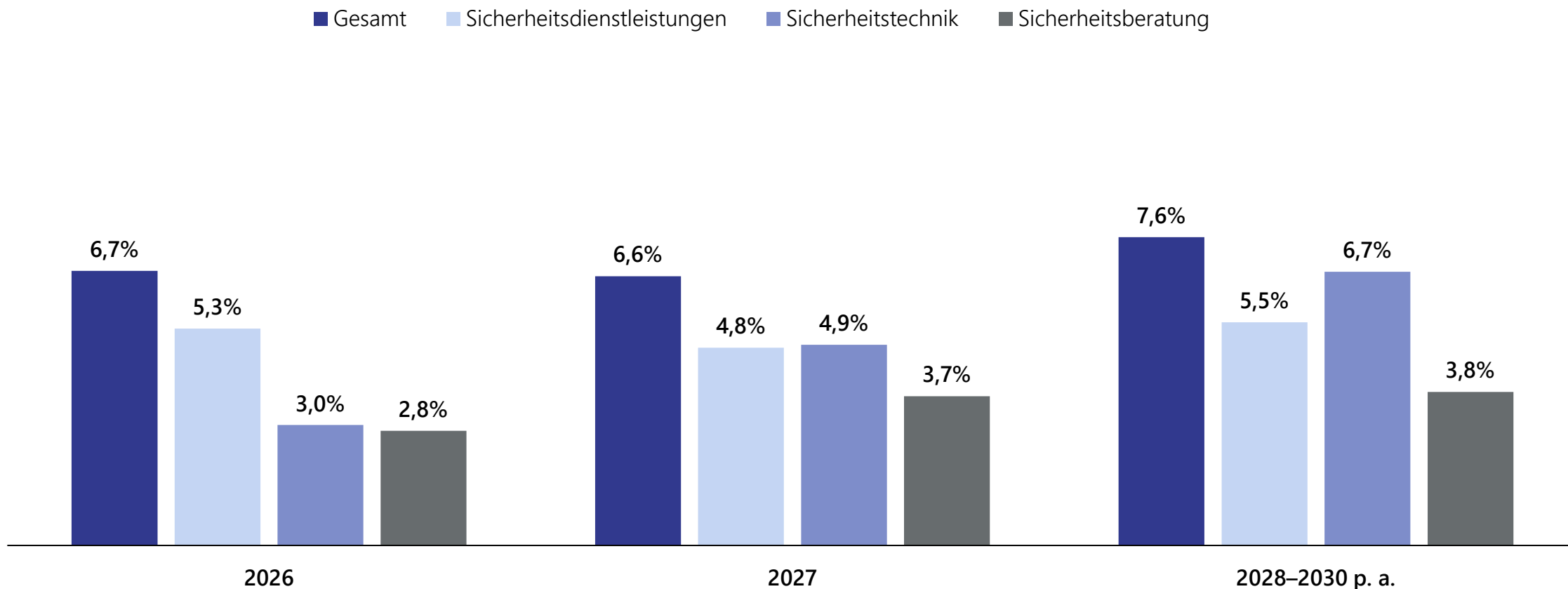
Inlandsumsatzveränderung mit Sicherheitsdienstleistungen; Daten jeweils aus der Befragung des Folgejahres Mittelwerte; bereinigt um statistische Ausreißer; Security-Spezialisten; FS-Unternehmen
*) Daten aus den jeweils im Frühjahr durchgeführten Befragungen der Jahre 2016 bis 2017 sowie 2021 bis 2025

Anbieter prognostizieren größte Umsatzentwicklung mit Sicherheitstechnik



Wie wird sich der Umsatz Ihres Unternehmens in Deutschland pro Jahr pro Segment und gegenüber dem jeweiligen Vorjahr voraussichtlich entwickeln?; Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 10-18

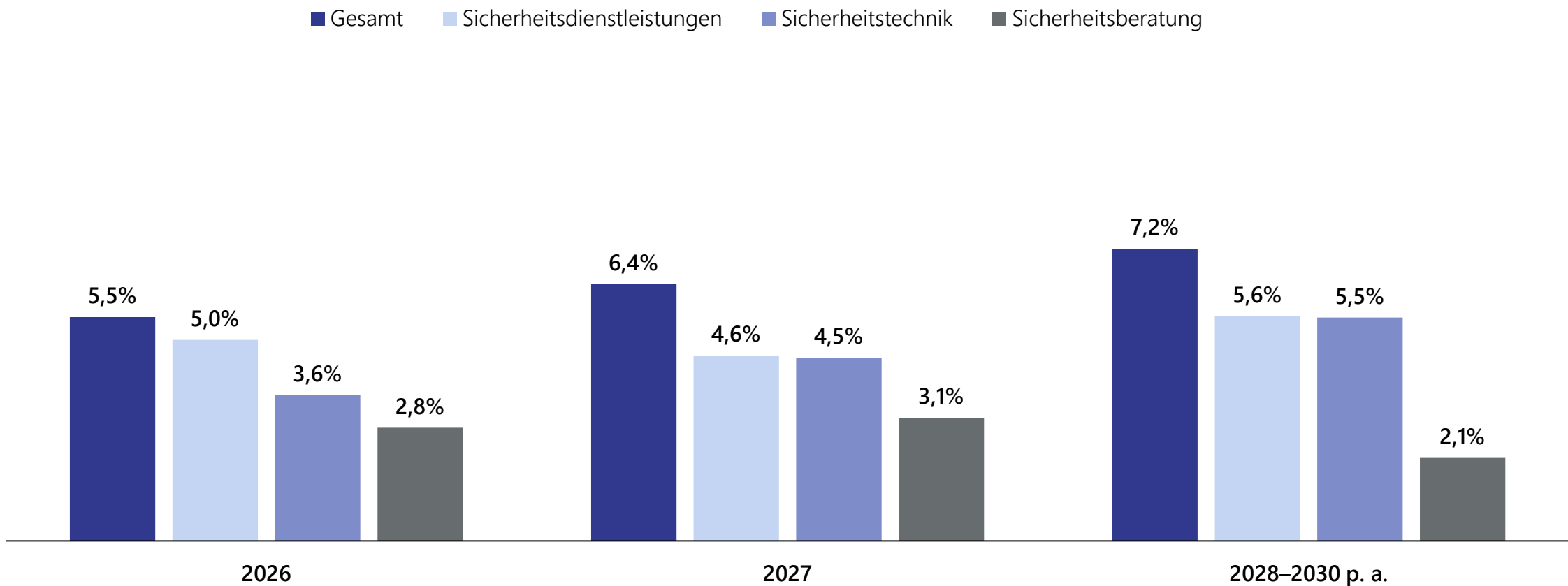
Auch bei den Top 25 ist Sicherheitstechnik das stärkste Wachstumssegment bis 2030



Wie wird sich der Umsatz Ihres Unternehmens in Deutschland pro Jahr pro Segment und gegenüber dem jeweiligen Vorjahr voraussichtlich entwickeln?; Mittelwerte; Top 25

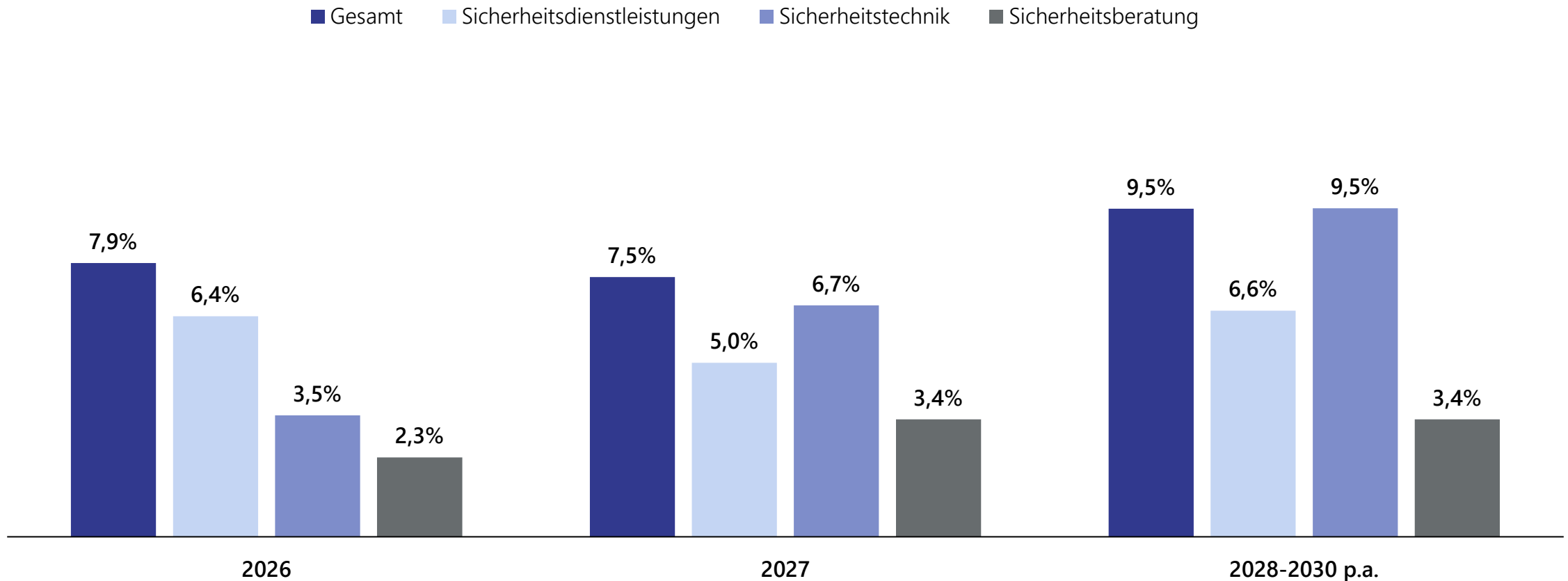
Lünendonk® -Studie 2026: Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland

Security-Spezialisten: Gleiche Wachstumserwartungen für Sicherheitstechnik und -dienstleistungen



Wie wird sich der Umsatz Ihres Unternehmens in Deutschland pro Jahr pro Segment und gegenüber dem jeweiligen Vorjahr voraussichtlich entwickeln?; Mittelwerte; Security-Spezialisten
Lünendonk® -Studie 2026: Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland

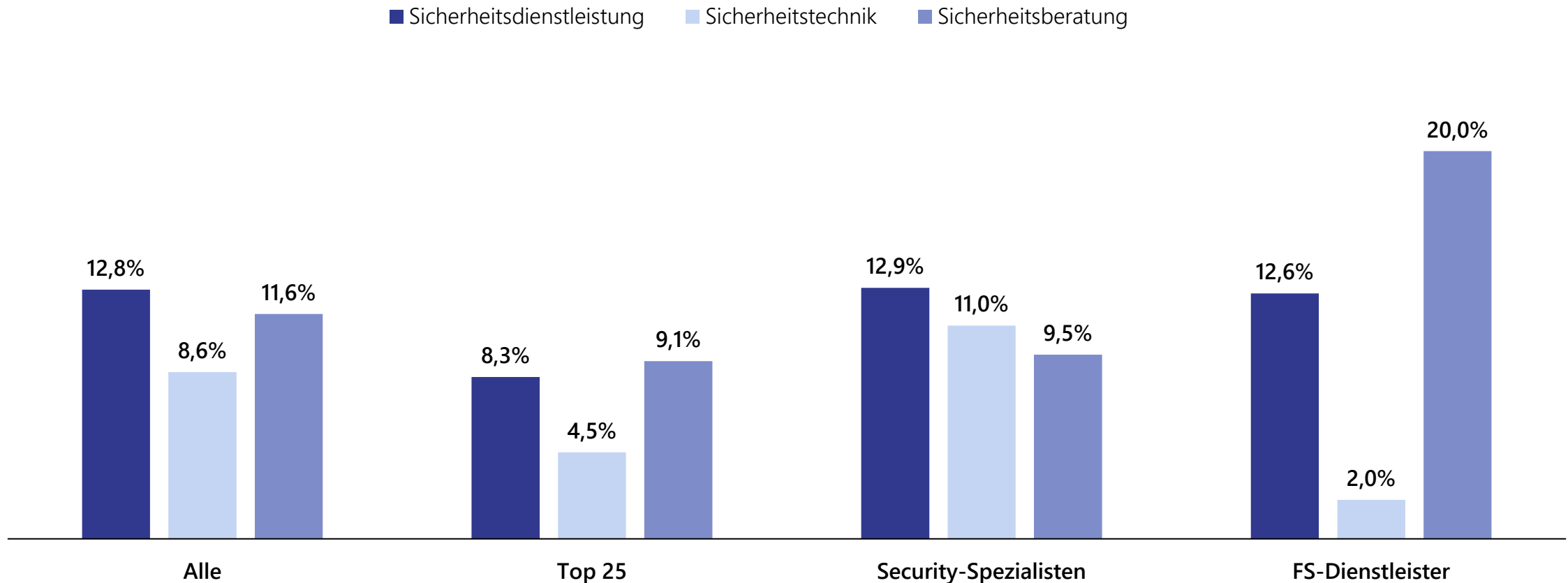
FS-Unternehmen erwarten insbesondere für Sicherheitstechnik ein starkes Wachstum



Wie wird sich der Umsatz Ihres Unternehmens in Deutschland pro Jahr pro Segment und gegenüber dem jeweiligen Vorjahr voraussichtlich entwickeln?; Mittelwerte; FS-Unternehmen

Lünendonk® -Studie 2026: Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland

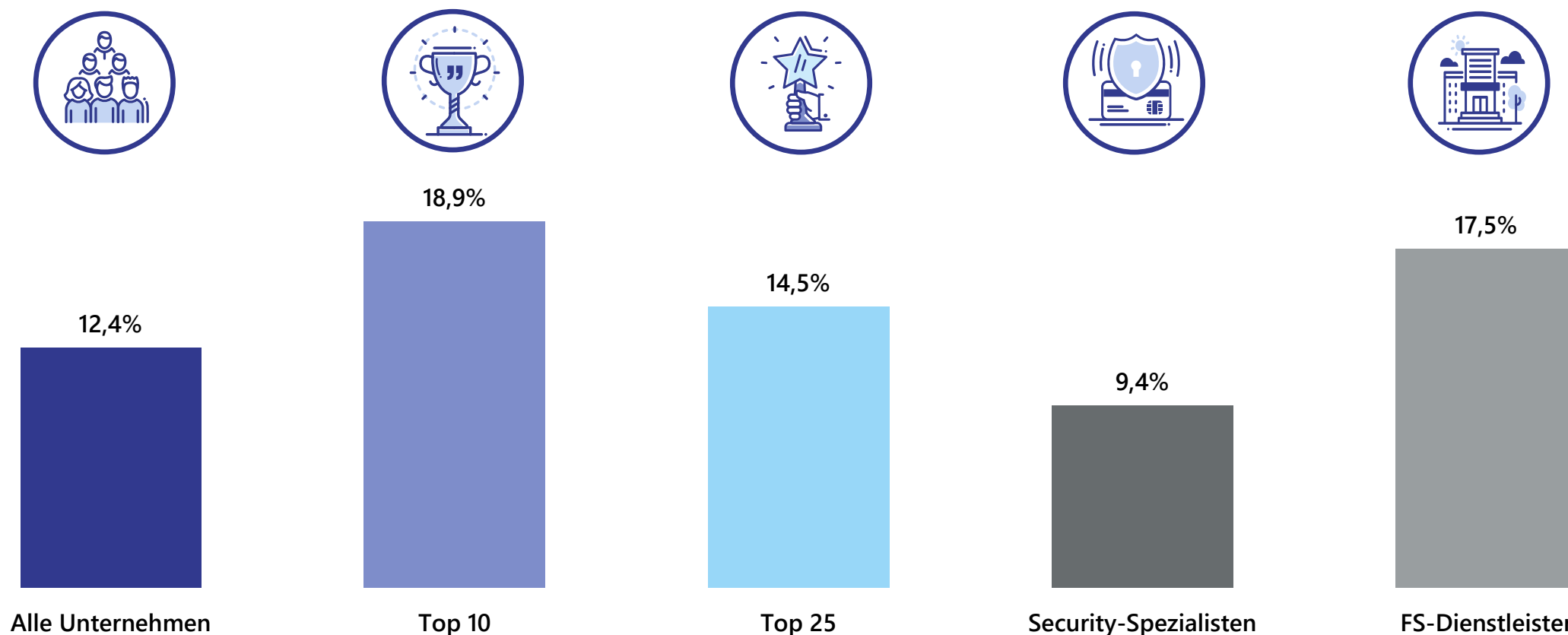
FS-Dienstleister generieren viel Neukundengeschäft mit Beratung



Umsatzanteil des Neugeschäfts je Segment; Mittelwerte; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 13-18

Lünendonk® -Studie 2026: Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland

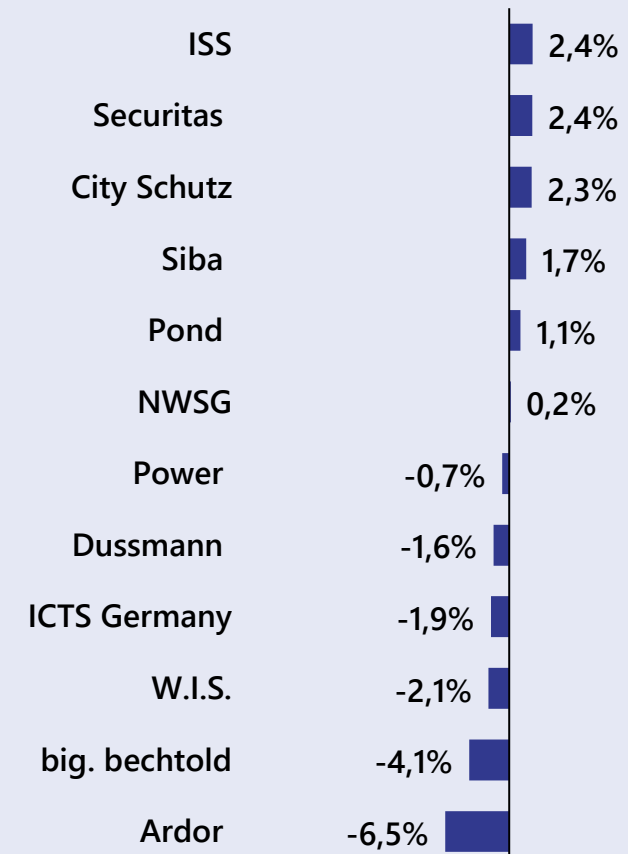
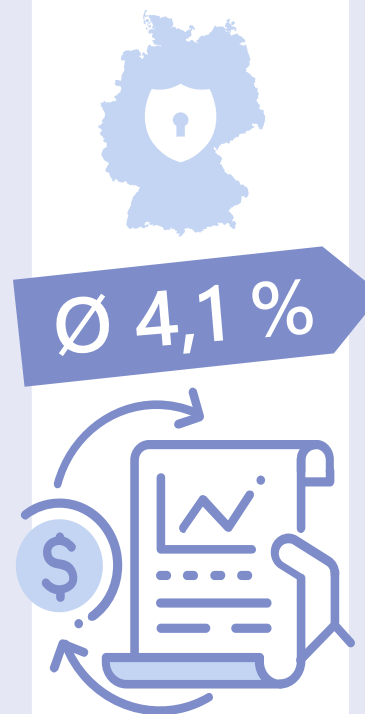
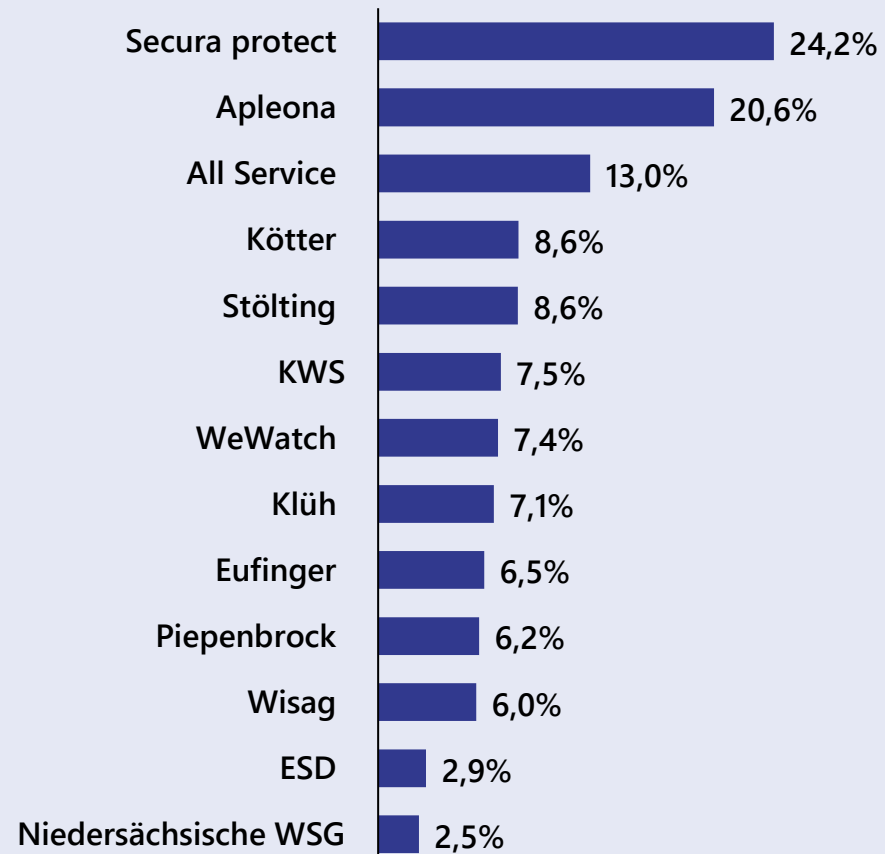
Bei Top 10 und FS-Dienstleister sind Systemlösungen ein bedeutender Bestandteil des Neugeschäfts



Anteil von Systemlösungen (Kombination Personal, Technik und Beratung) am Neugeschäft im Jahr 2025; Mittelwerte; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 30

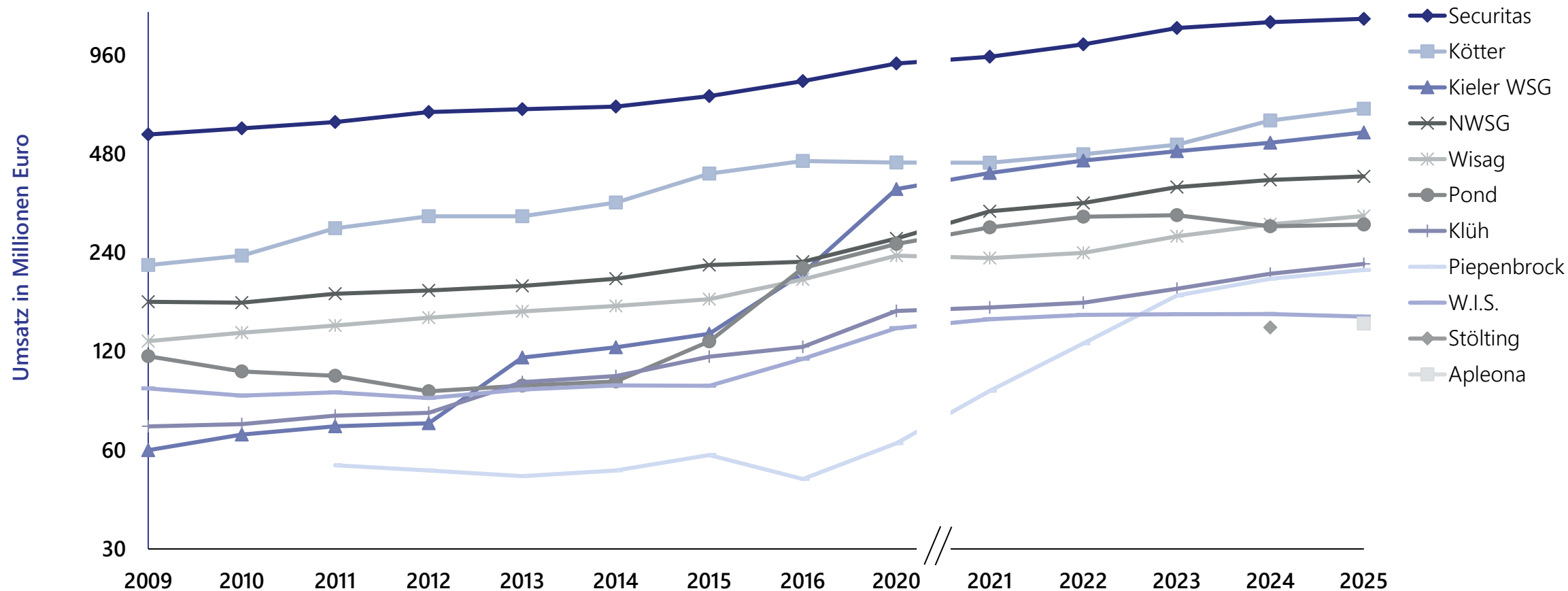
Umsatzentwicklung der Top 25 im Vergleich

Sechs Dienstleister verzeichnen ein Umsatzminus





Apleona steigt in die Top 10 auf



Vergleich der Top 10 der Lünendonk®-Liste seit 2009 (ohne Geschäftsjahre 2017 - 2019); Umsätze mit Sicherheit in Deutschland in Millionen Euro; Top 10

Lünendonk®-Studie 2026: Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland



Gesamtumsatzveränderung der in die Studie einbezogenen Unternehmen (1/3)

Unternehmen	Gesamtumsatzveränderung	Gesamtumsatz 2025	Gesamtumsatz 2024
All Service Sicherheitsdienste GmbH	10,9	155,0	139,8
Apleona Security Services GmbH	20,6	145,9	121,0
Ardor SE	-6,5	65,7	70,3
Arlt Wach-, Schließ- und Schutzdienst GmbH	14,6	16,5	14,4
ASK Allgemeine Sicherheits- und Kontrollgesellschaft mbH Berlin *)	0,0	18,0	18,0
Bayern Corporate Services GmbH *)	8,8	76,6	70,4
Bewachungsinstitut Eufinger GmbH	6,5	86,8	81,5
big. bechtold-gruppe	-4,9	137,2	144,3
Bosch Service Solutions GmbH	k.A.	k.A.	k.A.
BR Events GmbH *)	4,8	11,0	10,5
Ciborius Gruppe	48,8	64,3	43,2
City Schutz GmbH *)	2,3	80,0	78,2
Condor Gruppe *)	2,6	39,0	38,0
Dussmann Group	4,3	950,0	911,0
ESD Sicherheitsdienst GmbH	-7,0	90,5	97,3
FGS Fair Guards Security GmbH *)	3,8	49,0	47,2
Gabel Gruppe	-19,0	17,0	21,0

In alphabetischer Reihenfolge; Angaben in Prozent (Veränderung) und in Millionen Euro (Umsätze)

*) Daten teilweise geschätzt



Gesamtumsatzveränderung der in die Studie einbezogenen Unternehmen (2/3)

Unternehmen	Gesamtumsatzveränderung	Gesamtumsatz 2025	Gesamtumsatz 2024
Henning Facility Services GmbH	12,7	34,6	30,7
ICTS Germany Gruppe	-1,9	136,5	139,1
ISS Facility Services Holding GmbH	4,1	804,3	772,7
IWS Industrie-Werkschutz GmbH	3,2	35,5	34,4
Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft mbH & Co. KG *)	7,5	558,0	519,0
Klüh Security GmbH	2,2	722,7	706,9
Kötter Unternehmensgruppe	6,6	770,0	722,0
Lübecker Wachunternehmen Dr. Kurt Kleinfeldt GmbH	5,2	14,2	13,5
Moritz Fürst Sicherheitsdienst GmbH *)	-8,9	17,5	19,2
Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft Eggeling & Schorling KG	2,5	410,0	400,0
Nürnberger Wach- und Schließgesellschaft mbH	0,2	118,6	118,4
Phoenix Security GmbH	-13,8	5,0	5,8
Piepenbrock Sicherheit GmbH + Co. KG	6,7	1.033,8	968,5
Pond Security Service GmbH	1,1	293,2	290,1
Power Personen-Objekt-Werkschutz GmbH	-0,7	82,5	83,1
Professional Security Service Dienstleistungs GmbH & Co. KG *)	9,4	3,5	3,2

In alphabetischer Reihenfolge; Angaben in Prozent (Veränderung) und in Millionen Euro (Umsätze)

*) Daten teilweise geschätzt



Gesamtumsatzveränderung der in die Studie einbezogenen Unternehmen (3/3)

Unternehmen	Gesamtumsatzveränderung	Gesamtumsatz 2025	Gesamtumsatz 2024
proSicherheit GmbH	31,6	10,0	7,6
Schmalstieg GmbH Sicherheitsdienste *)	2,4	21,5	21,0
Schwäbisch Hall Facility Management GmbH *)	5,9	52,2	49,3
SDM SE *)	12,4	38,0	33,8
Secura protect Holding GmbH	24,2	78,4	63,1
Securitas Holding GmbH	2,4	1.239,1	1.210,0
Siba security service GmbH *)	1,7	117,0	115,0
Stölting Service Group GmbH	8,3	346,6	319,9
Vebego Facility Services B.V. & Co. KG	-0,5	216,6	217,6
Vollmergruppe Dienstleistung	5,1	55,2	52,5
VSD Victory Sicherheitsdienste GmbH	-3,2	48,9	50,5
W.I.S. Sicherheit + Service GmbH & Co. KG	-2,1	153,1	156,4
Westfälischer Wachschutz GmbH & Co. KG	-1,4	13,7	13,9
WeWatch Security Service GmbH	7,4	73,0	68,0
Wisag Sicherheit & Service GmbH & Co. KG	5,1	1.817,7	1.729,6
WSD permanent security GmbH	6,0	26,5	25,0
WSO/ATG-Gruppe *)	0,6	17,0	16,9

In alphabetischer Reihenfolge; Angaben in Prozent (Veränderung) und in Millionen Euro (Umsätze)

*) Daten teilweise geschätzt



Umsatzveränderung mit Sicherheitsleistungen der in die Studie einbezogenen Unternehmen (1/3)

Unternehmen	Veränderung Inlandumsatz Sicherheit	Sicherheitsumsatz Deutschland 2025	Sicherheitsumsatz Deutschland 2024
All Service Sicherheitsdienste GmbH	13,0	87,0	77,0
Apleona Security Services GmbH	20,6	145,9	121,0
Ardor SE	-6,5	65,7	70,3
Arlt Wach-, Schließ- und Schutzdienst GmbH	14,6	16,5	14,4
ASK Allgemeine Sicherheits- und Kontrollgesellschaft mbH Berlin *)	0,0	18,0	18,0
Bayern Corporate Services GmbH *)	3,4	9,0	8,7
Bewachungsinstitut Eufinger GmbH	6,5	86,8	81,5
big. bechtold-gruppe	-4,1	84,6	88,2
Bosch Service Solutions GmbH	5,7	37,0	35,0
BR Events GmbH *)	4,8	11,0	10,5
Ciborius Gruppe	48,2	61,2	41,3
City Schutz GmbH *)	2,3	80,0	78,2
Condor Gruppe *)	2,6	39,0	38,0
Dussmann Group	-1,6	124,0	126,0
ESD Sicherheitsdienst GmbH	2,9	87,5	85,0
FGS Fair Guards Security GmbH *)	3,8	49,0	47,2
Gabel Gruppe	-19,0	17,0	21,0

In alphabetischer Reihenfolge; Angaben in Prozent (Veränderung) und in Millionen Euro (Umsätze)

*) Daten teilweise geschätzt



Umsatzveränderung mit Sicherheitsleistungen der in die Studie einbezogenen Unternehmen (2/3)

Unternehmen	Veränderung Inlandumsatz Sicherheit	Sicherheitsumsatz Deutschland 2025	Sicherheitsumsatz Deutschland 2024
Henning Facility Services GmbH	22,8	7,0	5,7
ICTS Germany Gruppe	-1,9	136,5	139,1
ISS Facility Services Holding GmbH	2,4	69,4	67,8
IWS Industrie-Werkschutz GmbH	3,2	35,5	34,4
Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft mbH & Co. KG *)	7,5	558,0	519,0
Klüh Security GmbH	7,1	221,8	207,1
Kötter Unternehmensgruppe	8,6	659,0	607,0
Lübecker Wachunternehmen Dr. Kurt Kleinfeldt GmbH	5,2	14,2	13,5
Moritz Fürst Sicherheitsdienst GmbH *)	-8,9	17,5	19,2
Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft Eggeling & Schorling KG	2,5	410,0	400,0
Nürnberger Wach- und Schließgesellschaft mbH	0,2	118,6	118,4
Phoenix Security GmbH	-13,8	5,0	5,8
Piepenbrock Sicherheit GmbH + Co. KG	6,2	212,6	200,2
Pond Security Service GmbH	1,1	292,2	288,9
Power Personen-Objekt-Werkschutz GmbH	-0,7	82,5	83,1
Professional Security Service Dienstleistungs GmbH & Co. KG *)	9,4	3,5	3,2

In alphabetischer Reihenfolge; Angaben in Prozent (Veränderung) und in Millionen Euro (Umsätze)

*) Daten teilweise geschätzt



Umsatzveränderung mit Sicherheitsleistungen der in die Studie einbezogenen Unternehmen (3/3)

Unternehmen	Veränderung Inlandumsatz Sicherheit	Sicherheitsumsatz Deutschland 2025	Sicherheitsumsatz Deutschland 2024
proSicherheit GmbH	31,6	10,0	7,6
Schmalstieg GmbH Sicherheitsdienste *)	2,4	21,5	21,0
Schwäbisch Hall Facility Management GmbH *)	2,0	5,0	4,9
SDM SE *)	12,4	38,0	33,8
Secura protect Holding GmbH	24,2	78,4	63,1
Securitas Holding GmbH	2,4	1.239,1	1.210,0
Siba security service GmbH *)	1,7	117,0	115,0
Stölting Service Group GmbH	8,6	135,0	124,3
Vebego Facility Services B.V. & Co. KG	-15,6	13,5	16,0
Vollmergruppe Dienstleistung	5,4	46,8	44,4
VSD Victory Sicherheitsdienste GmbH	-3,2	48,9	50,5
W.I.S. Sicherheit + Service GmbH & Co. KG	-2,1	153,1	156,4
Westfälischer Wachschutz GmbH & Co. KG	-1,4	13,7	13,9
WeWatch Security Service GmbH	7,4	73,0	68,0
Wisag Sicherheit & Service GmbH & Co. KG	6,0	310,4	292,8
WSD permanent security GmbH	6,0	26,5	25,0
WSO/ATG-Gruppe *)	0,6	17,0	16,9

In alphabetischer Reihenfolge; Angaben in Prozent (Veränderung) und in Millionen Euro (Umsätze)

*) Daten teilweise geschätzt

Regionale Umsatzaufteilung

SECURITY

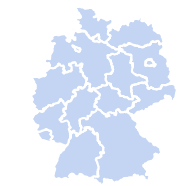
Rund ein Drittel der Umsätze erwirtschafteten die Unternehmen im Nord und Nordosten Deutschlands



Region	Umsatzanteil der Unternehmen nach Regionen
Nord-Ost (MV, B, BRA)	25,0%
Rhein-Main / Saarland	23,2%
Köln / Düsseldorf	16,3%
Oberbayern / München	13,1%
Nord (HH, HB, SWH)	10,7%
Baden-Württemberg	10,0%
Sachsen / Thüringen / Süd-SA	8,7%
Hannover / Kassel / Nord-SA	5,8%
Franken / Oberpfalz	4,6%
Ruhr / Ostwestfalen	4,2%

Regionale Umsatzverteilung der an der Studie teilnehmenden Unternehmen, die hierzu Angaben gemacht haben; Mittelwerte; n = 30 unkontrollierte Unternehmensangaben, [kein Anspruch auf Vollständigkeit!](#)

Verteilung der Umsätze der Studienteilnehmer nach Regionen (1/3)

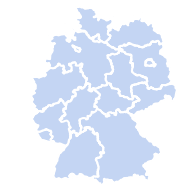


Umsatzanteil der Unternehmen nach Regionen in Mio. Euro

Unternehmen	Inlandsumsatz mit Sicherheits- leistungen	Nord	Nordost	Ruhr / Ost- westfalen	Köln/ Düsseldorf	Hannover / Kassel / Nord-SA	Sachsen / Thüringen / Süd-SA	Rhein-Main / Saarland	Franken / Oberpfalz	Baden- Württemberg	Oberbayern / München
Securitas	1.239,1	106,9	276,9	33,0	188,2	90,9	101,9	215,1	5,4	111,8	109,0
Wisag	310,4	36,2	51,0	26,5	25,6	13,6	11,3	87,6	7,1	28,9	22,6
Pond	292,2	24,4	7,7	2,3	24,1	17,5	5,1	120,4	35,5	29,7	25,5
Klüh	221,8	4,0	9,1	7,0	77,0	18,4	23,9	18,0	10,2	6,7	47,5
W.I.S.	153,1	6,4	16,1	6,2	54,8	3,9	18,4	28,6	2,8	3,1	12,8
Apleona	145,9	13,1	76,8	0	0	11,3	6,7	14,9	0	0	23,1
ICTS Germany	136,5	16,2	50,8	3,2	13,9	3,2	4,8	34,6	5,2	0,8	3,8
Nürnberger WSG	118,6	0	7,6	0	0	0,4	5,0	8,8	53,0	3,8	40,0
ESD	87,5	0	28,5	0	0	0	0	4,4	0	5,2	49,4
All Service	87,0	0,5	9,8	0	34,0	0	0	33,5	0	4,8	4,4
Eufinger	86,8	0	0	0	0	0	13,0	60,8	0	13,0	0

Regionale Umsatzverteilung der an der Studie teilnehmenden Unternehmen, die hierzu Angaben gemacht haben; n = 30
unkontrollierte Unternehmensangaben, [kein Anspruch auf Vollständigkeit!](#)

Verteilung der Umsätze der Studienteilnehmer nach Regionen (2/3)

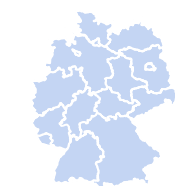


Umsatzanteil der Unternehmen nach Regionen in Mio. Euro

Unternehmen	Inlandsumsatz mit Sicherheits- leistungen	Nord	Nordost	Ruhr / Ost- westfalen	Köln/ Düsseldorf	Hannover / Kassel / Nord-SA	Sachsen / Thüringen / Süd-SA	Rhein-Main / Saarland	Franken / Oberpfalz	Baden- Württemberg	Oberbayern / München
big. bechtold	84,6	0	0	0	0	0	26,3	0,1	0	58,2	0
Power	82,5	45,0	5,0	1,0	4,0	3,0	12,0	1,0	8,0	0	3,5
Secura protect	78,4	10,0	18,0	0	0	0	5,4	5,0	10,0	15,0	15,0
WeWatch	73,0	10,0	62,0	0	0	1,0	0	0	0	0	0
ISS	69,4	11,0	2,0	2,0	42,0	2,0	2,0	2,5	1,0	2,8	2,1
Ardor	65,7	0,2	65,4	0	0	0	0,1	0	0	0	0
Ciborius	61,2	0,6	20,8	0,6	0,6	4,3	4,9	6,1	1,2	12,9	9,2
VSD	48,9	0	0	0	1,1	0	0	20,1	0	1,8	25,9
Vollmergruppe	46,8	0	0,7	30,7	14,8	0	0,6	0	0	0	0
IWS	35,5	0	0	0	1,5	0	0	34,0	0	0	0
WSD	26,5	1,0	23,5	0	2,0	0	0	0	0	0	0

Regionale Umsatzverteilung der an der Studie teilnehmenden Unternehmen, die hierzu Angaben gemacht haben; n = 30
unkontrollierte Unternehmensangaben, [kein Anspruch auf Vollständigkeit!](#)

Verteilung der Umsätze der Studienteilnehmer nach Regionen (3/3)



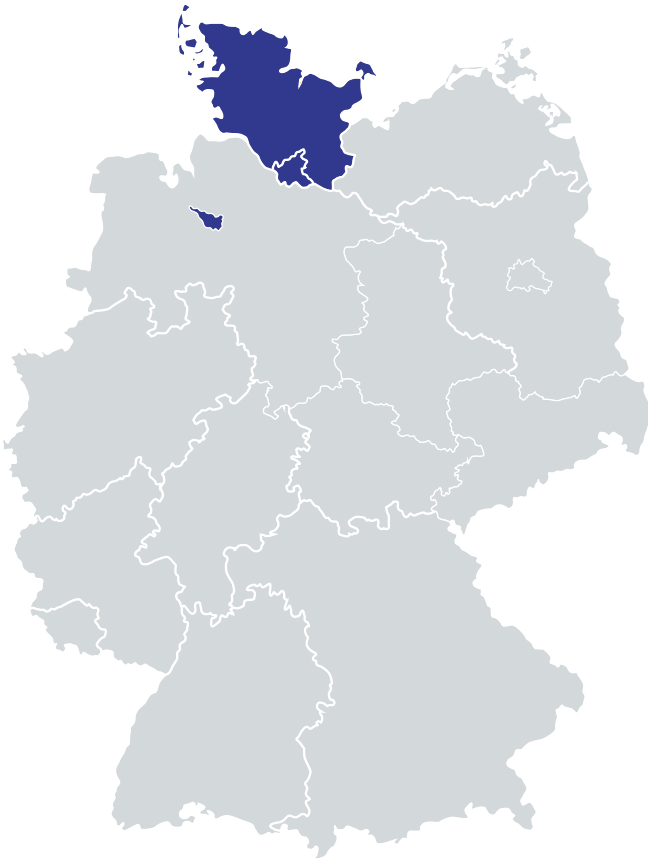
Umsatzanteil der Unternehmen nach Regionen in Mio. Euro

Unternehmen	Inlandsumsatz mit Sicherheits- leistungen	Nord	Nordost	Ruhr / Ost- westfalen	Köln/ Düsseldorf	Hannover / Kassel / Nord-SA	Sachsen / Thüringen / Süd-SA	Rhein-Main / Saarland	Franken / Oberpfalz	Baden- Württemberg	Oberbayern / München
Gabel	17,0	0	17,0	0	0	0	0	0	0	0	0
Arlt	16,5	0	0	0	0	0	16,5	0	0	0	0
Lübecker Wachunternehmen	14,2	14,2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
WWS	13,7	0	0	13,7	0	0	0	0	0	0	0
Vebego	13,5	0	2,4	1,0	4,2	3,2	2,7	0	0	0	0
proSicherheit	10,0	10,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Henning	7,0	6,2	0	0	0	0,8	0	0	0	0	0
Phoenix	5,0	5,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Regionale Umsatzverteilung der an der Studie teilnehmenden Unternehmen, die hierzu Angaben gemacht haben; n = 30
unkontrollierte Unternehmensangaben, [kein Anspruch auf Vollständigkeit!](#)

Umsätze der Studienteilnehmer in der Region Nord

Hamburg, Bremen, Schleswig-Holstein



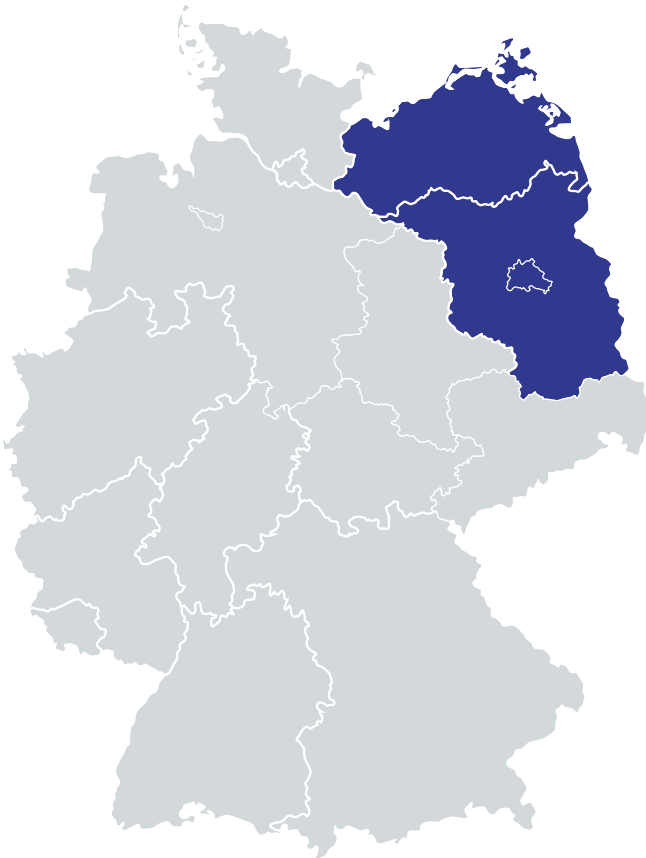
Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
1	Securitas	106,9
2	Power	45,0
3	Wisag	36,2
4	Pond	24,4
5	ICTS Germany	16,2
6	Lübecker Wachunternehmen	14,2
7	Apleona	13,1
8	ISS	11,0
9	Secura protect	10,0
10	WeWatch	10,0
11	proSicherheit	10,0
12	W.I.S.	6,4

Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
13	Henning	6,2
14	Phoenix	5,0
15	Klüh	4,0
16	WSD	1,0
17	Ciborius	0,6
18	All Service	0,5
19	Ardor	0,2

Kötter, Dussmann, Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft und weitere: keine Angaben

Umsatzanteil der an der Studie teilnehmenden Unternehmen in der Region Nord (Hamburg, Bremen, Schleswig-Holstein); unkontrollierte Unternehmensangaben;
[kein Anspruch auf Vollständigkeit!](#)

Viele Studienteilnehmer in Nord-Ost-Deutschland und Berlin tätig



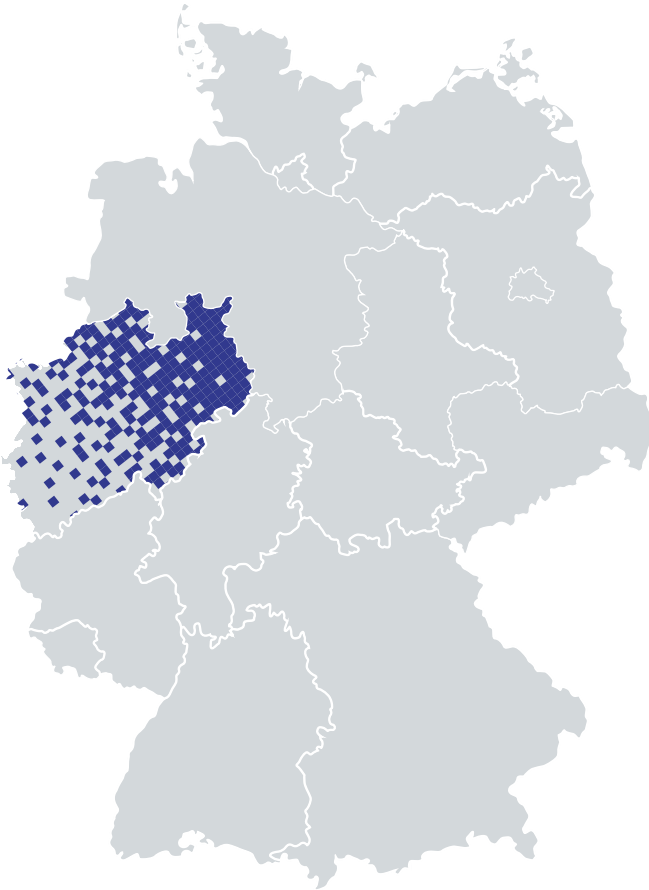
Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
1	Securitas	276,9
2	Apleona	76,8
3	Ardor	65,4
4	WeWatch	62,0
5	Wisag	51,0
6	ICTS Germany	50,8
7	ESD	28,5
8	WSD	23,5
9	Ciborius	20,8
10	Secura protect	18,0
11	Gabel	17,0
12	W.I.S.	16,1
13	All Service	9,8

Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
14	Klüh	9,1
15	Pond	7,7
16	Nürnberger WSG	7,6
17	Power	5,0
18	Vebegeo	2,4
19	ISS	2,0
20	Vollmergruppe	0,7

Kötter, Dussmann, Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft und weitere: keine Angaben

Umsatzanteil der an der Studie teilnehmenden Unternehmen in der Region Nordost (Mecklenburg-Vorpommern, Berlin, Brandenburg); unkontrollierte Unternehmensangaben;
[kein Anspruch auf Vollständigkeit!](#)

Umsätze der Studienteilnehmer im Gebiet Ruhr / Ostwestfalen



Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
1	Securitas	33,0
2	Vollmergruppe	30,7
3	Wisag	26,5
4	WWS	13,7
5	Klüh	7,0
6	W.I.S.	6,2
7	ICTS Germany	3,2
8	Pond	2,3
9	ISS	2,0
10	Power	1,0
11	Vebego	1,0
12	Ciborius	0,6

Kötter, Dussmann, Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft und weitere: keine Angaben

Umsatzanteil der an der Studie teilnehmenden Unternehmen im Gebiet Ruhr / Ostwestfalen, unkontrollierte Unternehmensangaben; [kein Anspruch auf Vollständigkeit!](#)

Umsätze der Studienteilnehmer in der Region Köln / Düsseldorf



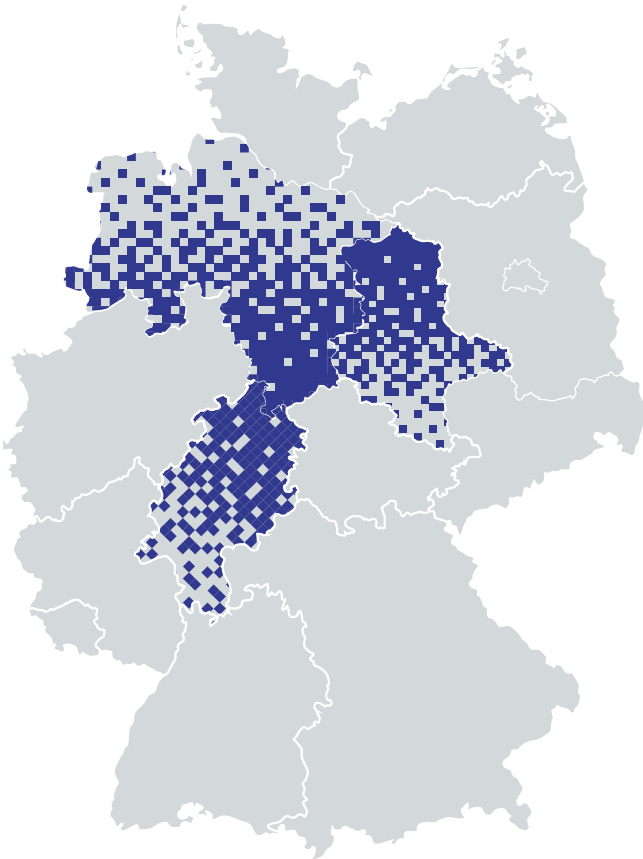
Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
1	Securitas	188,2
2	Klüh	77,0
3	W.I.S.	54,8
4	ISS	42,0
5	All Service	34,0
6	Wisag	25,6
7	Pond	24,1
8	Vollmergruppe	14,8
9	ICTS Germany	13,9
10	Vebego	4,2
11	Power	4,0
12	WSD	2,0

Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
13	IWS	1,5
14	VSD	1,1
15	Ciborius	0,6

Kötter, Dussmann, Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft und weitere: keine Angaben

Umsatzanteil der an der Studie teilnehmenden Unternehmen in der Region Köln / Düsseldorf; unkontrollierte Unternehmensangaben; [kein Anspruch auf Vollständigkeit!](#)

Umsätze der Studienteilnehmer in Hannover/ Kassel / Nord-Sachsen-Anhalt



Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
1	Securitas	90,9
2	Klüh	18,4
3	Pond	17,5
4	Wisag	13,6
5	Apleona	11,3
6	Ciborius	4,3
7	W.I.S.	3,9
8	ICTS Germany	3,2
9	Vebego	3,2
10	Power	3,0
11	ISS	2,0
12	WeWatch	1,0

Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
13	Henning	0,8
14	Nürnberger WSG	0,4

Kötter, Dussmann, Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft und weitere: keine Angaben

Umsätze der Studienteilnehmer in Sachsen / Thüringen/ Süd-Sachsen-Anhalt



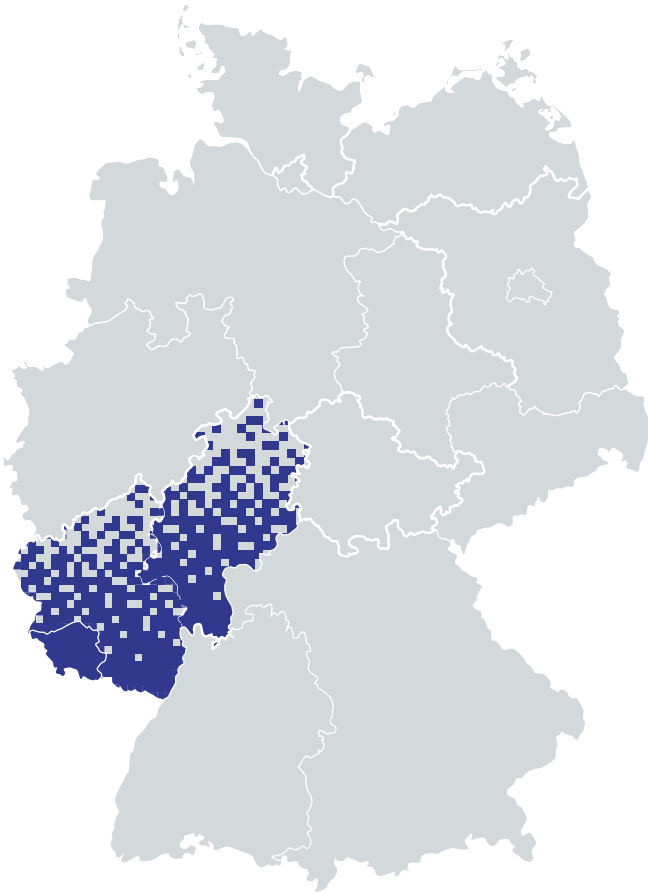
Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
1	Securitas	101,9
2	big. bechtold	26,3
3	Klüh	23,9
4	W.I.S.	18,4
5	Arlt	16,5
6	Eufinger	13,0
7	Power	12,0
8	Wisag	11,3
9	Apleona	6,7
10	Secura protect	5,4
11	Pond	5,1
12	Nürnberger WSG	5,0

Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
13	Ciborius	4,9
14	ICTS Germany	4,8
15	Vebegeo	2,7
16	ISS	2,0
17	Vollmergruppe	0,6
18	Ardor	0,1

Kötter, Dussmann, Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft und weitere: keine Angaben

Umsatzanteil der an der Studie teilnehmenden Unternehmen in der Region Sachsen/Thüringen/Süd-Sachsen-Anhalt; unkontrollierte Unternehmensangaben; [kein Anspruch auf Vollständigkeit!](#)

Umsätze der Studienteilnehmer in der Region Rhein-Main / Saarland



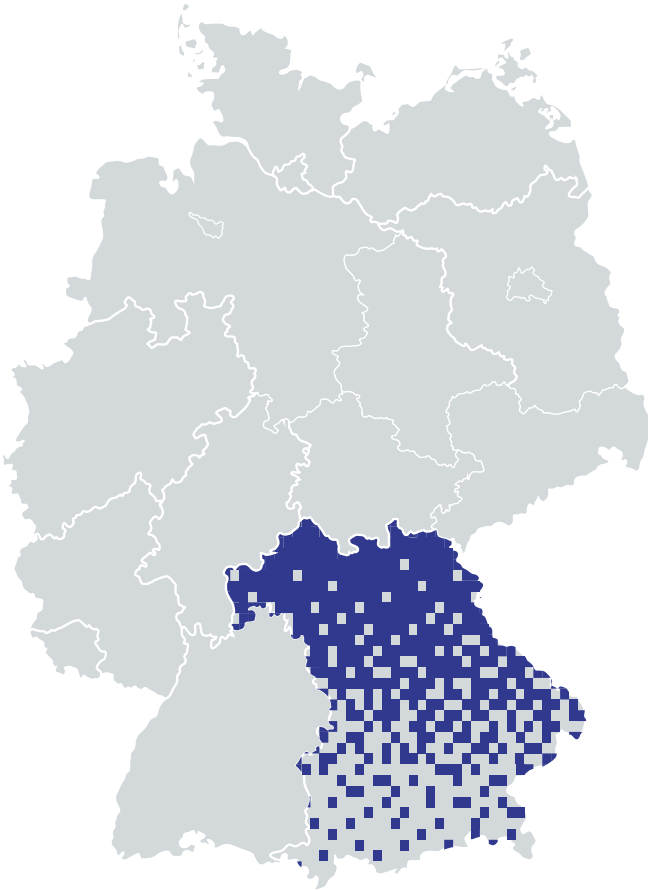
Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
1	Securitas	215,1
2	Pond	120,4
3	Wisag	87,6
4	Eufinger	60,8
5	ICTS Germany	34,6
6	IWS	34,0
7	All Service	33,5
8	W.I.S.	28,6
9	VSD	20,1
10	Klüh	18,0
11	Apleona	14,9
12	Nürnberger WSG	8,8

Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
13	Ciborius	6,1
14	Secura protect	5,0
15	ESD	4,4
16	ISS	2,5
17	Power	1,0
18	big. bechtold	0,1

Kötter, Dussmann, Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft und weitere: keine Angaben

Umsatzanteil der an der Studie teilnehmenden Unternehmen in der Region Rhein-Main/Saarland; unkontrollierte Unternehmensangaben; [kein Anspruch auf Vollständigkeit!](#)

Umsätze der Studienteilnehmer in Franken / der Oberpfalz

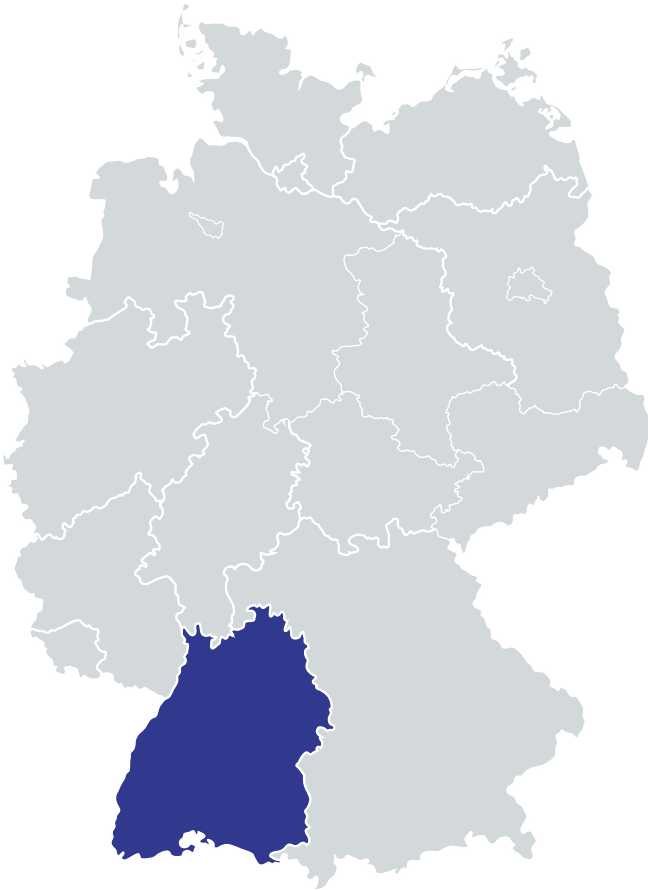


Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
1	Nürnberger WSG	53,0
2	Pond	35,5
3	Klüh	10,2
4	Secura protect	10,0
5	Power	8,0
6	Wisag	7,1
7	Securitas	5,4
8	ICTS Germany	5,2
9	W.I.S.	2,8
10	Ciborius	1,2
11	ISS	1,0

Kötter, Dussmann, Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft und weitere: keine Angaben

Umsatzanteil der an der Studie teilnehmenden Unternehmen in der Region Franken/Oberpfalz; unkontrollierte Unternehmensangaben; [kein Anspruch auf Vollständigkeit!](#)

Umsätze der Studienteilnehmer in Baden-Württemberg



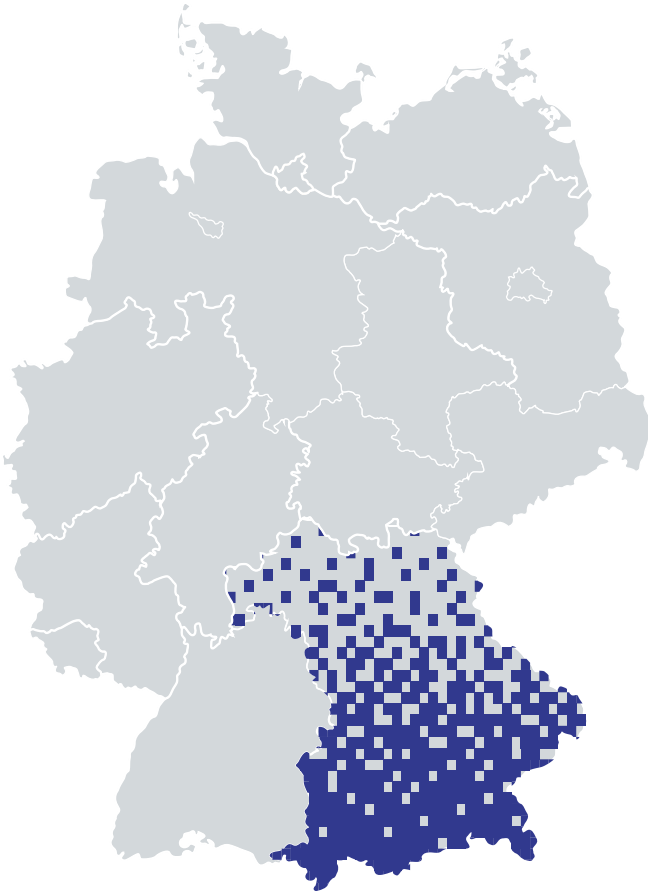
Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
1	Securitas	111,8
2	big. bechtold	58,2
3	Pond	29,7
4	Wisag	28,9
5	Secura protect	15,0
6	Eufinger	13,0
7	Ciborius	12,9
8	Klüh	6,7
9	ESD	5,2
10	All Service	4,8
11	Nürnberger WSG	3,8
12	W.I.S.	3,1

Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
13	ISS	2,8
14	VSD	1,8
15	ICTS Germany	0,8

Kötter, Dussmann, Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft und weitere: keine Angaben

Umsatzanteil der an der Studie teilnehmenden Unternehmen in Baden-Württemberg; unkontrollierte Unternehmensangaben; [kein Anspruch auf Vollständigkeit!](#)

Umsätze der Studienteilnehmer in Oberbayern / München



Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
1	Securitas	109
2	ESD	49,4
3	Klüh	47,5
4	Nürnberger WSG	40,0
5	VSD	25,9
6	Pond	25,5
7	Apleona	23,1
8	Wisag	22,6
9	Secura protect	15,0
10	W.I.S.	12,8
11	Ciborius	9,2
12	All Service	4,4

Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
13	ICTS Germany	3,8
14	Power	3,5
15	ISS	2,1

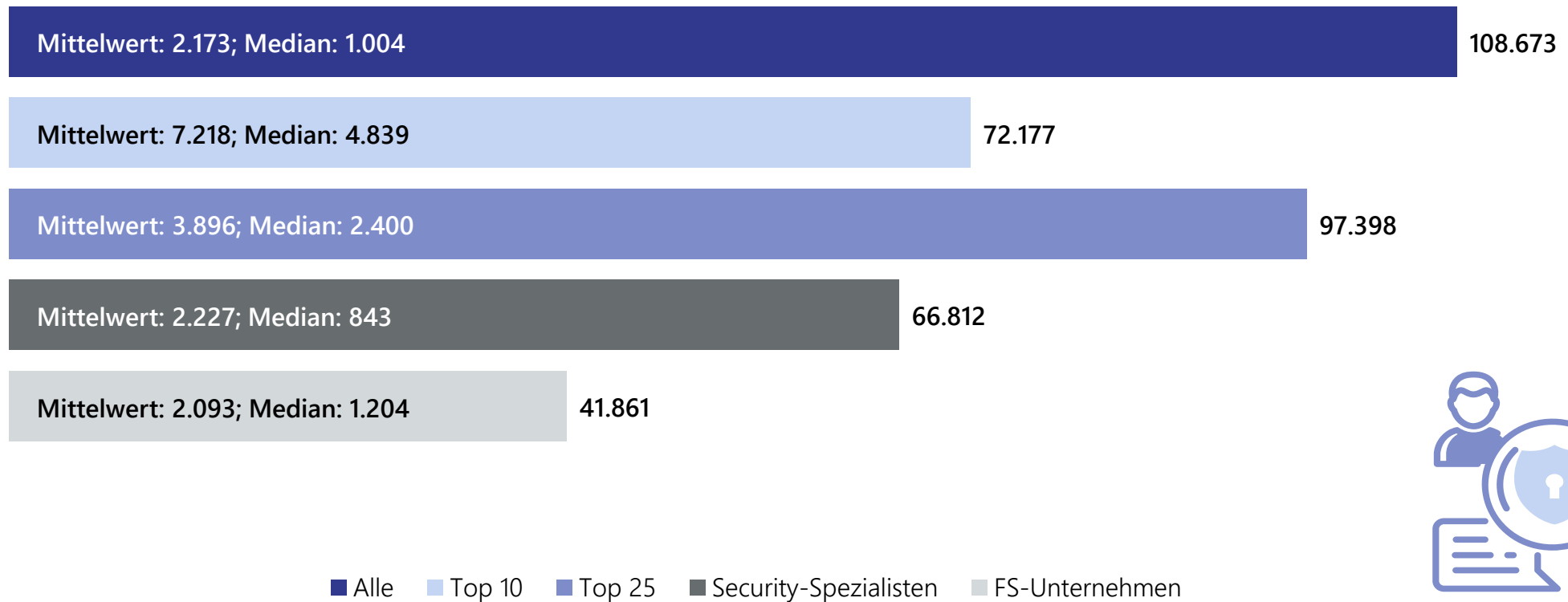
Kötter, Dussmann, Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft und weitere: keine Angaben

Umsatzanteil der an der Studie teilnehmenden Unternehmen in der Region Oberbayern/München; unkontrollierte Unternehmensangaben; [kein Anspruch auf Vollständigkeit!](#)

Personal und Rekrutierung

SECURITY

Studienteilnehmer beschäftigen über 108.000 Mitarbeitende für Sicherheit



Übersicht Beschäftigte 2025 in Deutschland; Mittelwerte und Mediane absolute Angaben, kumuliert; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 50

Lünendonk® -Studie 2026: Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland

Dienstleister beschäftigen durchschnittlich 2.173 Mitarbeiter

Sicherheitspersonalstamm wächst um 0,1 Prozent

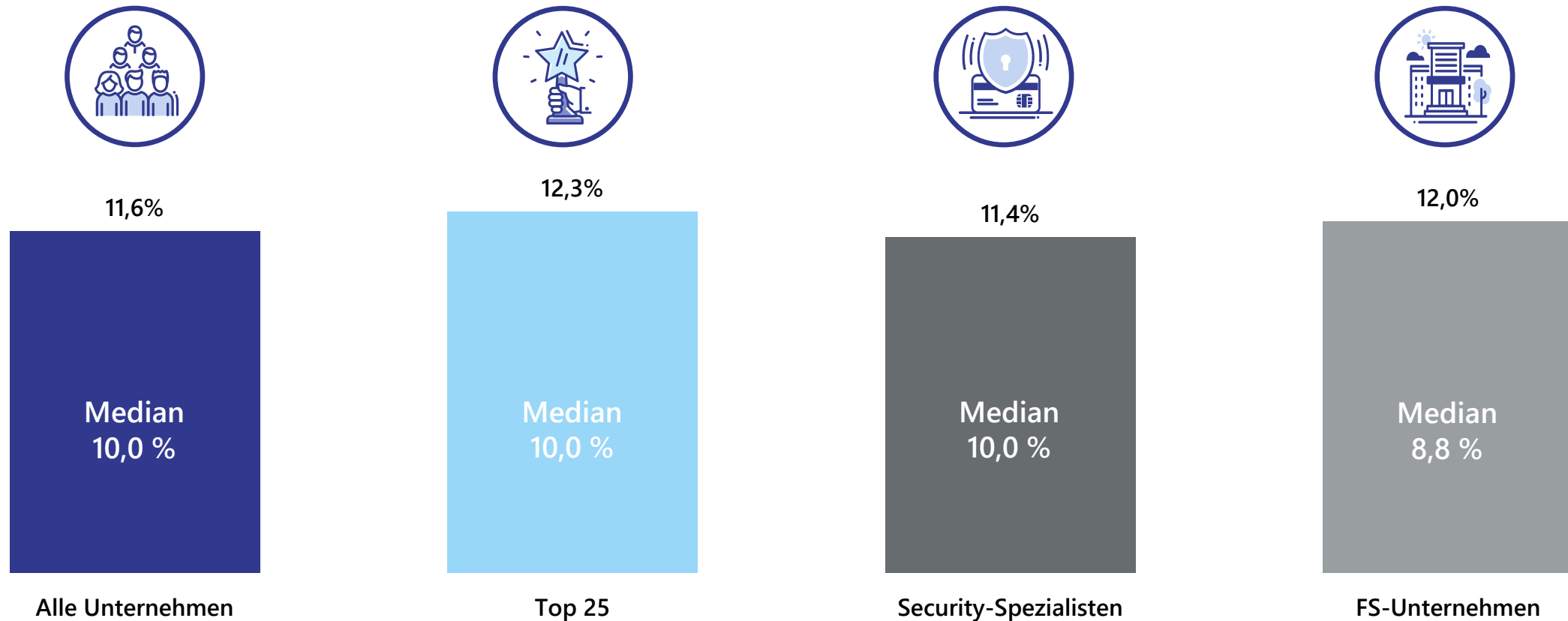


Durchschnittliche Zahl der Beschäftigten und Veränderungen bei den in die Studie einbezogenen Unternehmen von 2024 auf 2025; Mittelwerte und Mediane; bereinigt um statistische Ausreißer; alle Unternehmen; n = 48

Verwendete Formel zur Berechnung der Fluktuation

$$\text{Fluktuation} = \frac{\text{Alle Abgänge} \\ \text{(inkl. Minijobs und Probezeit)}}{\text{Durchschnittlicher Personalbestand}} \times 100$$

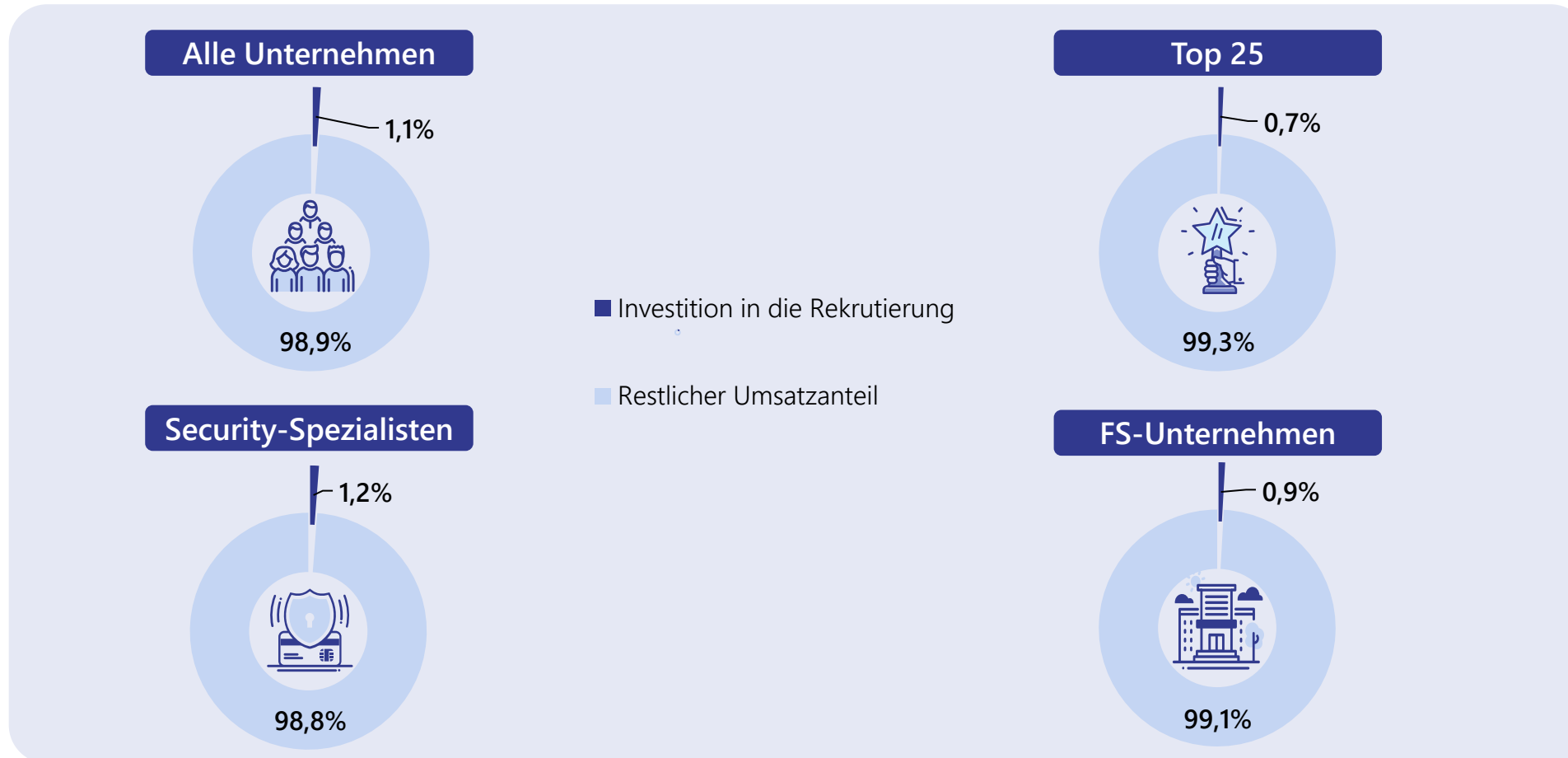

Fluktuationsrate bleibt auf konstantem Niveau



Fluktuationsrate 2025; Mittelwerte und Mediane; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 28

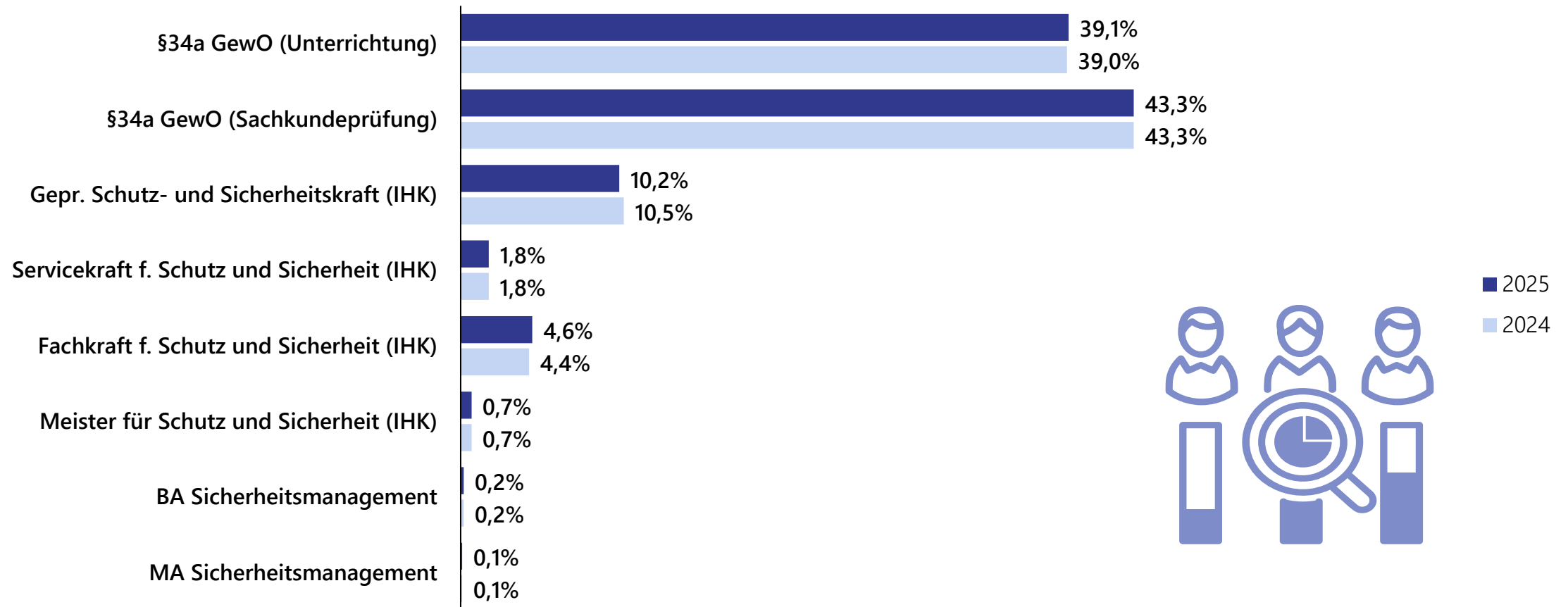
Lünendonk® -Studie 2026: Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland

Security-Spezialisten investieren den höchsten Umsatzanteil in die Rekrutierung von Mitarbeitenden



Welchen Anteil Ihres Umsatzes investieren Sie in die Rekrutierung von Mitarbeitenden?; Mittelwerte; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 27

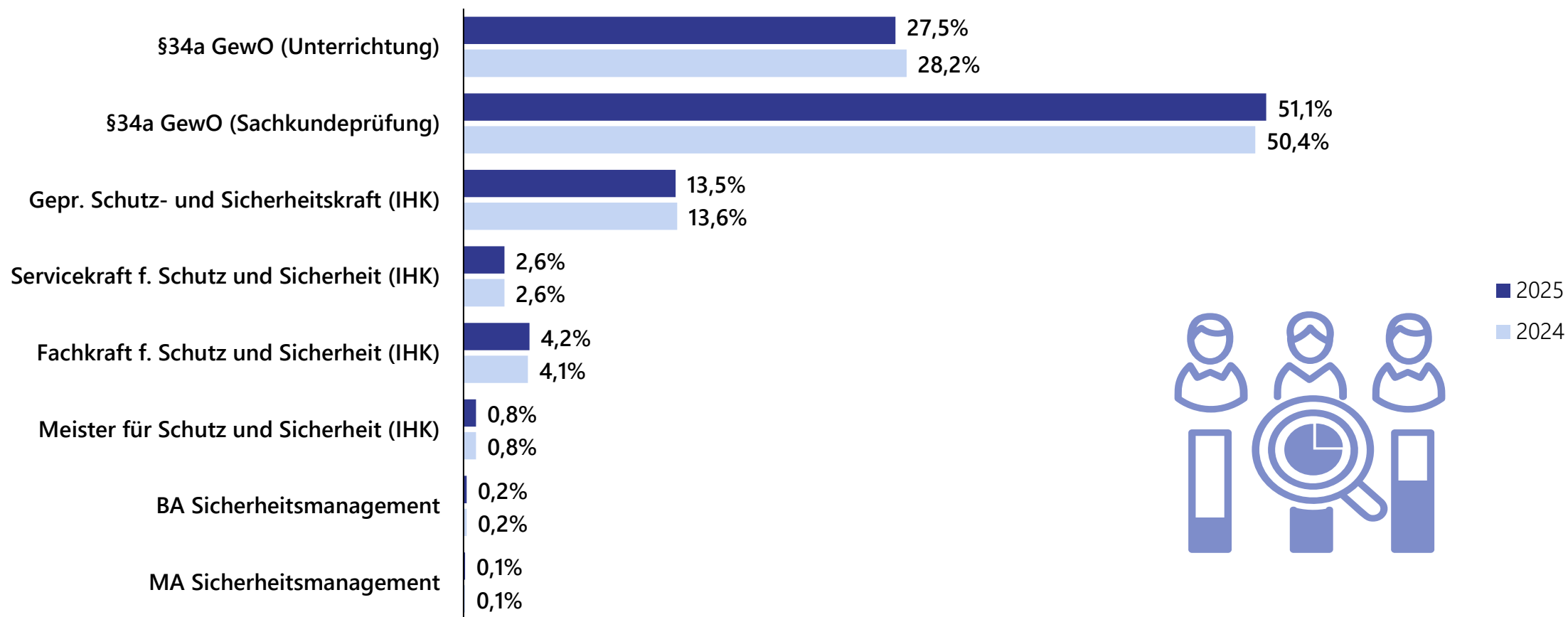
Das Qualifikationsniveau ist nahezu identisch zum Vorjahr



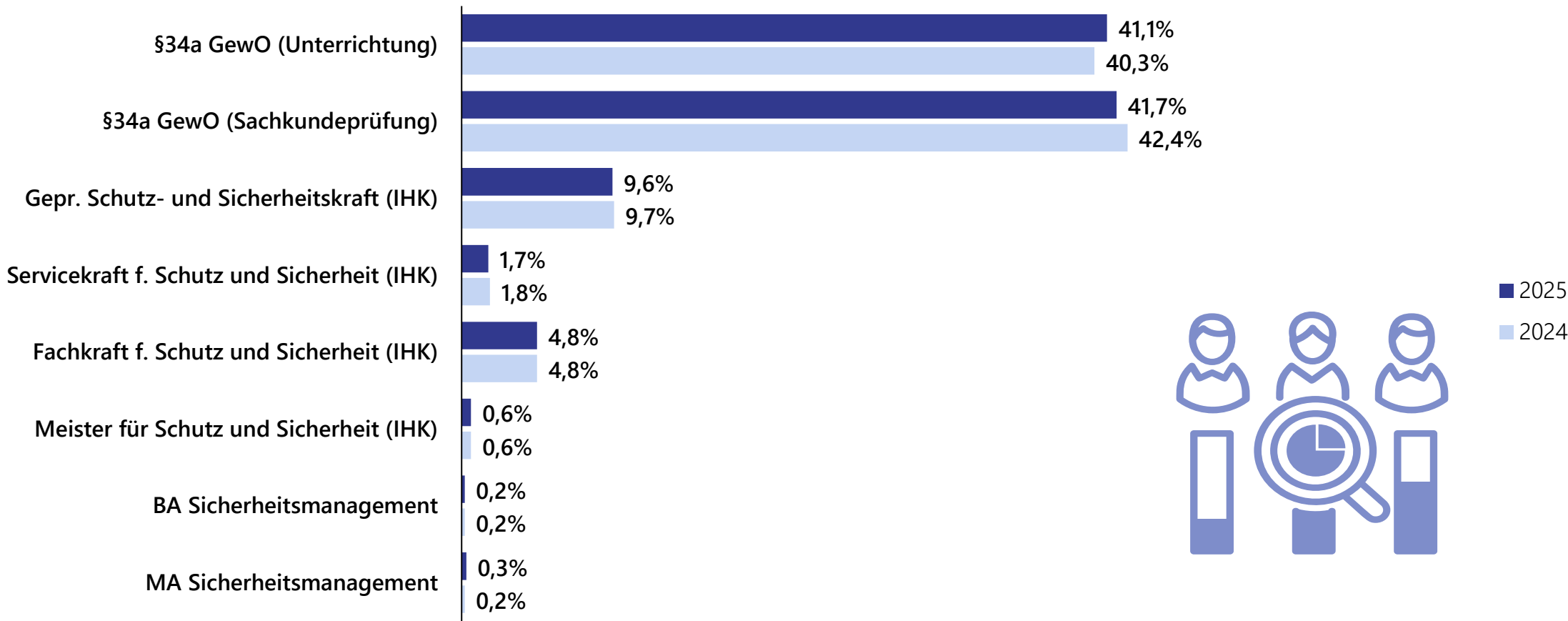
Mitarbeiter nach Mindestqualifikation 2025 und 2024; Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 18

Lünendonk®-Studie 2026: Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland

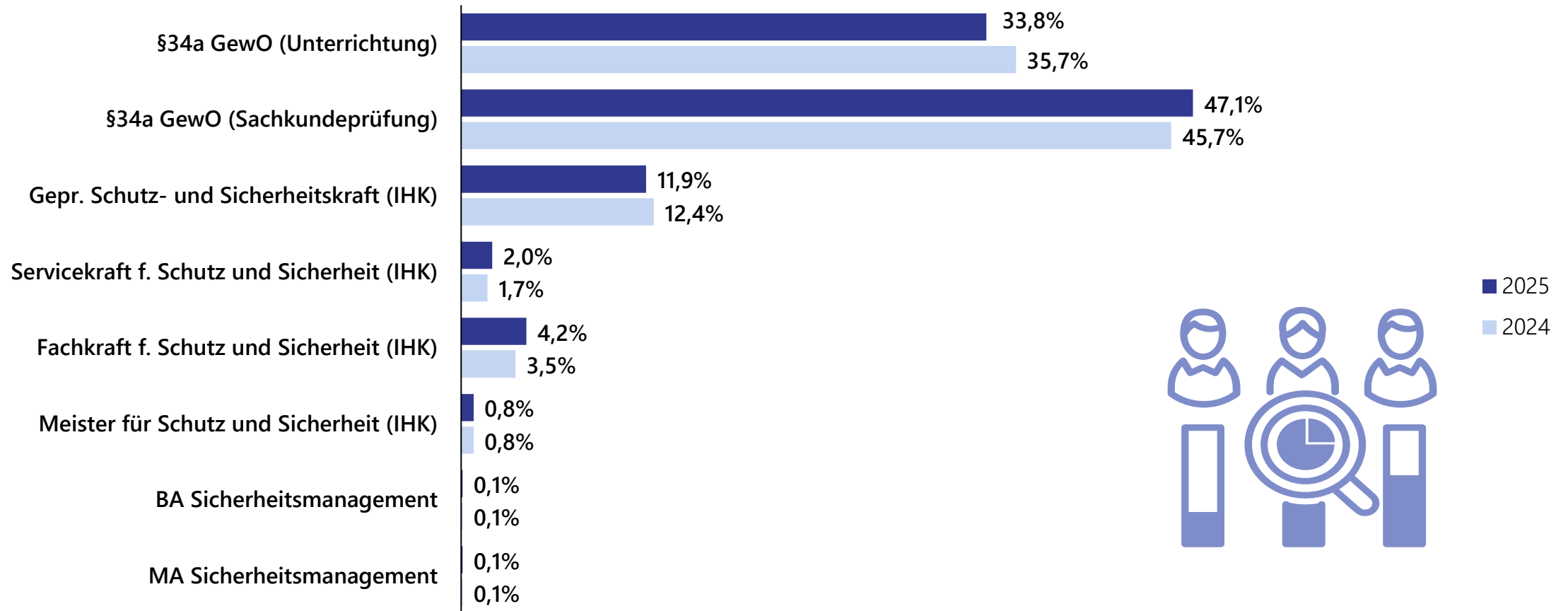
Top 25 hat größten Anteil von Personal mit absolvierter Sachkundeprüfung



Security-Spezialisten beschäftigen die meisten Fachkräfte



FS-Unternehmen erhöhen das Qualifikationsprofil

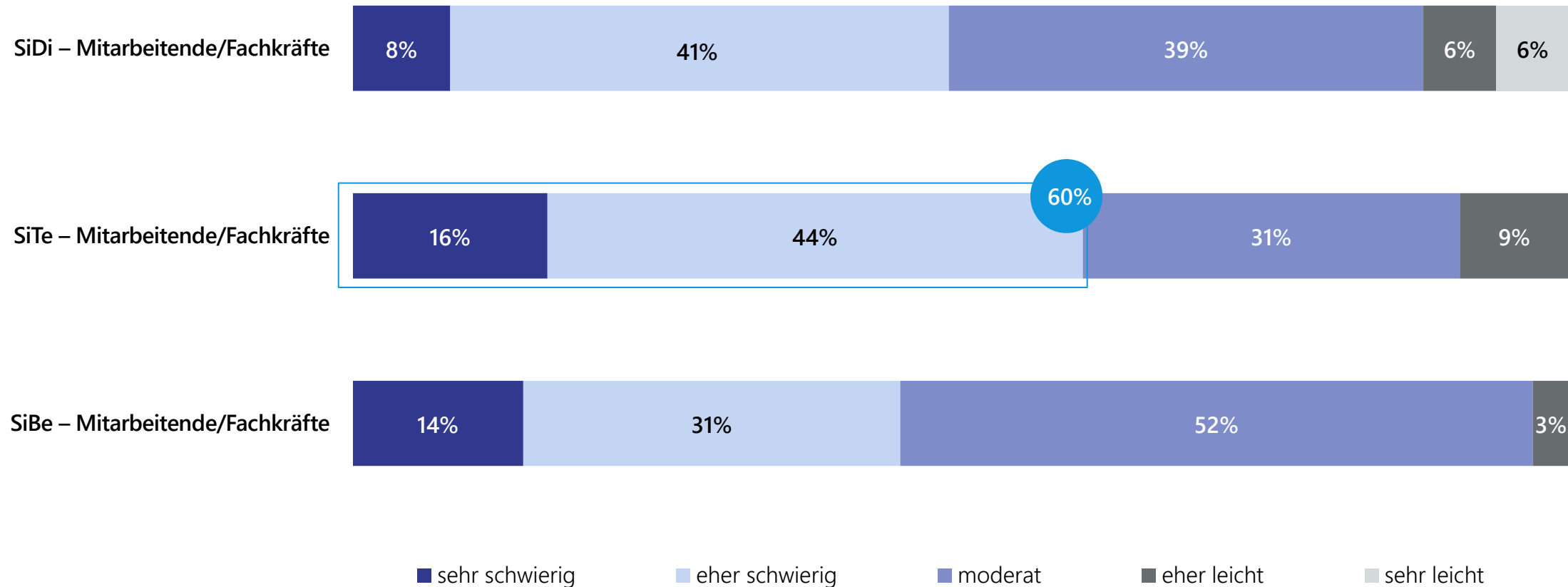


Mitarbeiter nach Mindestqualifikation 2025 und 2024; Mittelwerte; FS-Unternehmen

Lünendonk® -Studie 2026: Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland

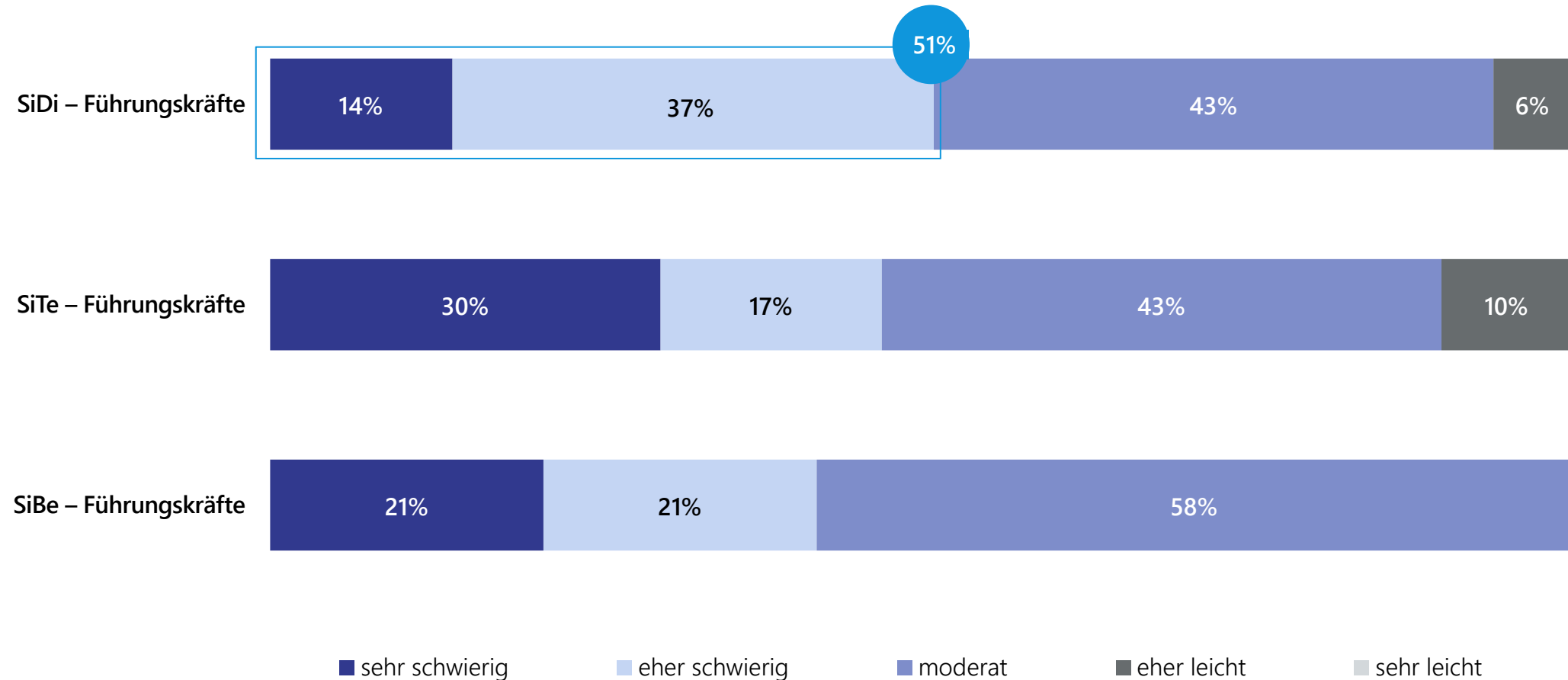
Personal- und Fachkräftemangel trifft alle Segmente

Besonders für Sicherheitstechnik ist die Rekrutierung von qualifizierten Kräften herausfordernd



Wie gestaltet sich die Rekrutierung der folgenden Mitarbeitergruppen?; [Momentan](#); (1/2); Skala von -2 = „sehr schwierig“ bis +2 = „sehr leicht“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 29-36

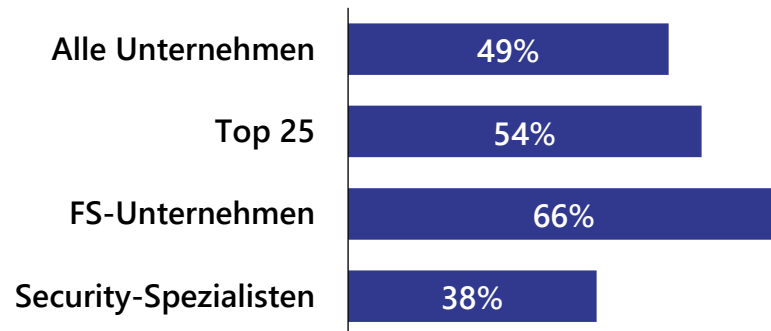
Auch die Suche nach Führungskräften ist schwierig



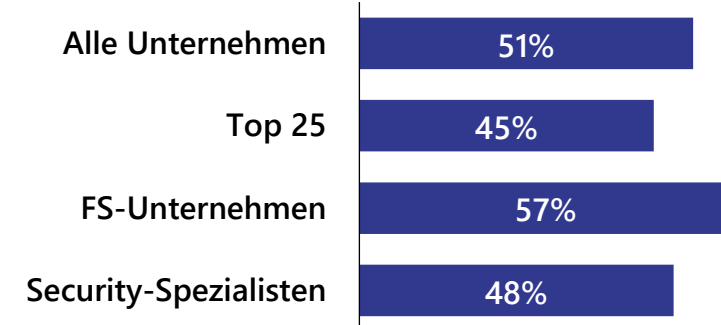
Wie gestaltet sich die Rekrutierung der folgenden Mitarbeitergruppen?; [Momentan](#); (2/2); Skala von -2 = „sehr schwierig“ bis +2 = „sehr leicht“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 29-36

FS-Unternehmen kämpfen am stärksten um Personal für Sicherheitsdienstleistungen

SiDi – Mitarbeitende/Fachkräfte



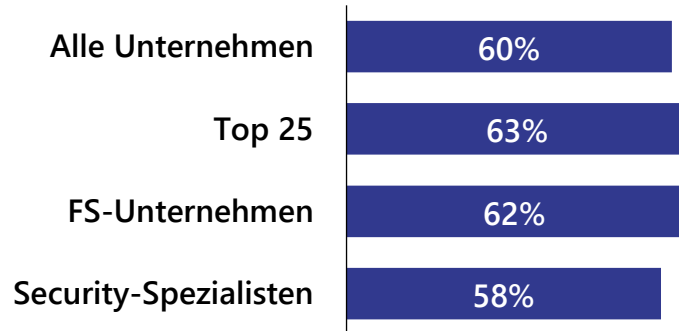
SiDi – Führungskräfte



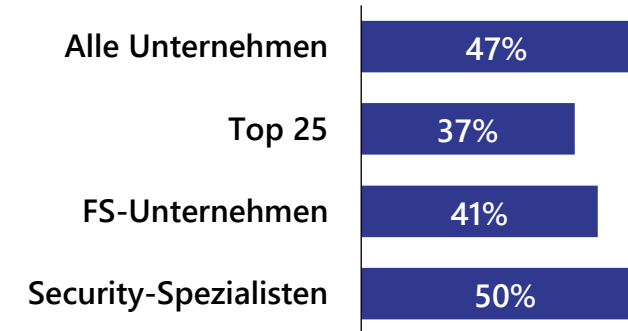
Wie gestaltet sich die Rekrutierung der folgenden Mitarbeitergruppen?; [Momentan](#); (1/2); Skala von -2 = „sehr schwierig“ bis +2 = „sehr leicht“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „sehr schwierig“ und „eher schwierig“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 29-36

Rekrutierungsdruck bei Personal für Sicherheitstechnik branchenweit am höchsten

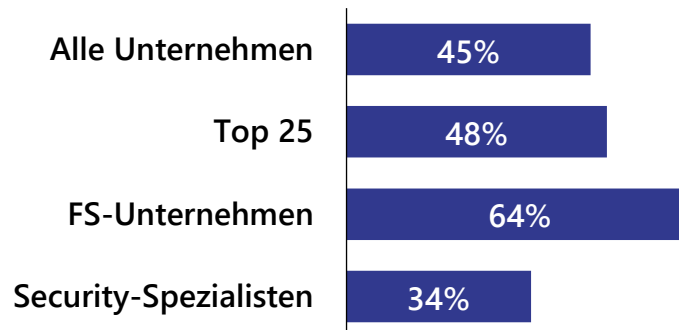
SiTe – Mitarbeitende/Fachkräfte



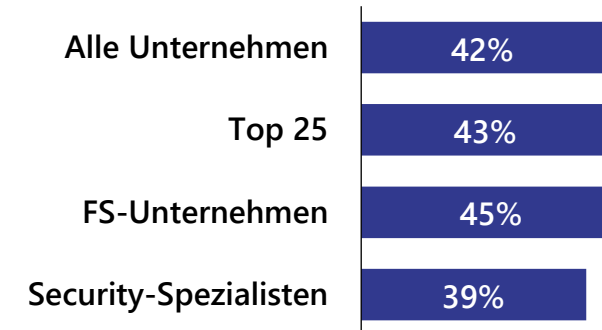
SiTe – Führungskräfte



SiBe – Mitarbeitende/Fachkräfte

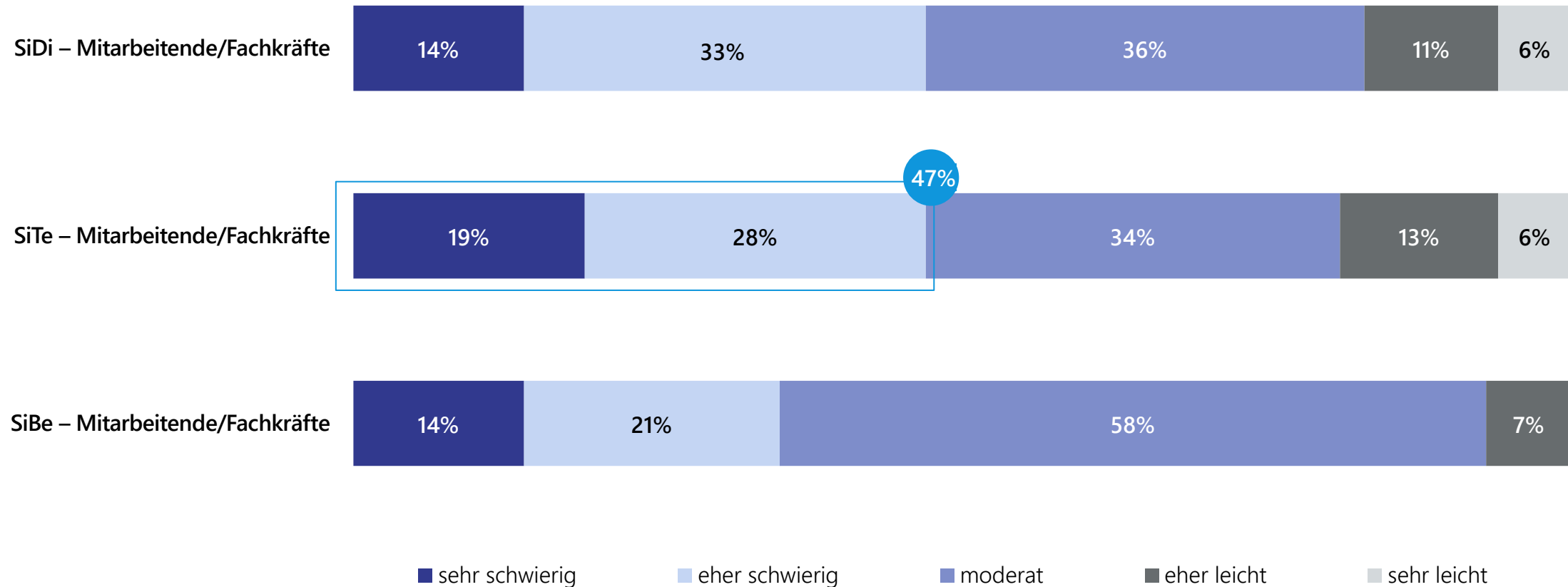


SiBe – Führungskräfte



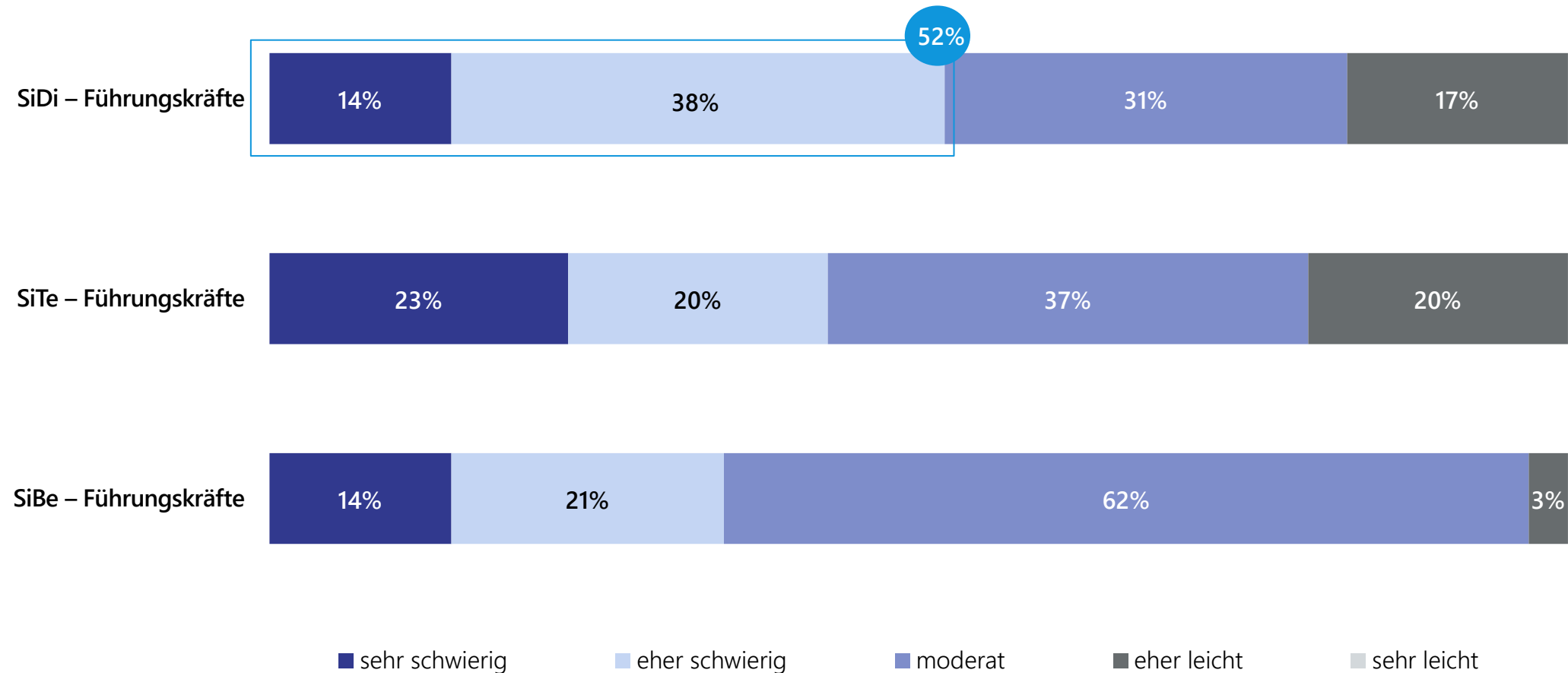
Wie gestaltet sich die Rekrutierung der folgenden Mitarbeitergruppen?; [Momentan](#); (2/2); Skala von -2 = „sehr schwierig“ bis +2 = „sehr leicht“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „sehr schwierig“ und „eher schwierig“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 29-36

Rekrutierungsdruck bleibt mittelfristig auf hohem Niveau



Wie gestaltet sich die Rekrutierung der folgenden Mitarbeitergruppen?; **Mittelfristig** (bis 2028); (1/2); Skala von -2 = „sehr schwierig“ bis +2 = „sehr leicht“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 29-36

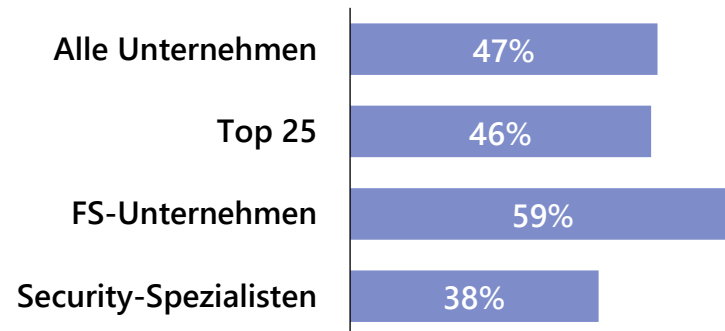
Anbieter sehen mittelfristig leichte Entlastungen in der Suche nach Führungskräften für Technik und Beratung



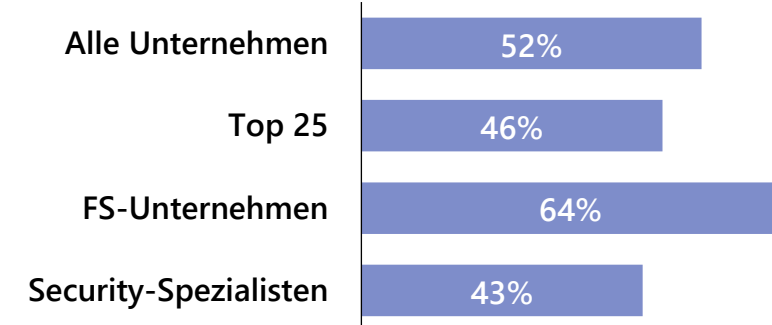
Wie gestaltet sich die Rekrutierung der folgenden Mitarbeitergruppen?; **Mittelfristig** (bis 2028); (2/2); Skala von -2 = „sehr schwierig“ bis +2 = „sehr leicht“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 29-36

FS-Unternehmen sehen mittelfristig kaum Entlastung im Arbeitsmarkt

SiDi – Mitarbeitende/Fachkräfte



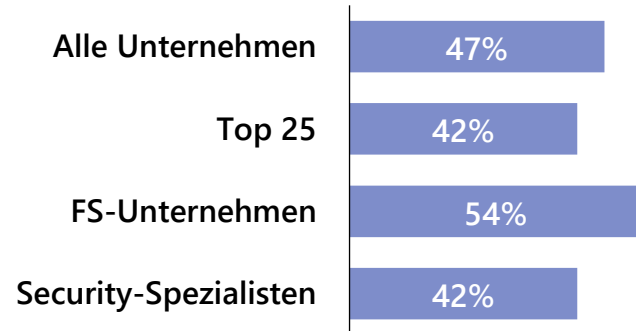
SiDi – Führungskräfte



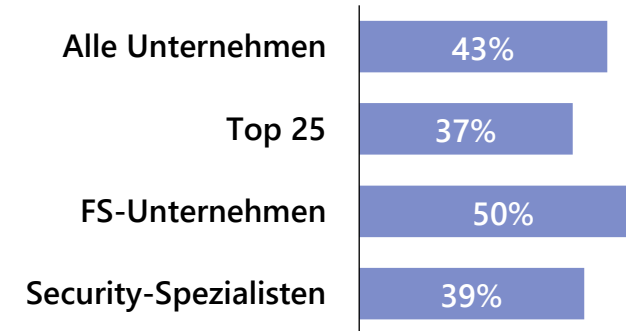
Wie gestaltet sich die Rekrutierung der folgenden Mitarbeitergruppen?; [Mittelfristig](#) (bis 2028); (1/2); Skala von -2 = „sehr schwierig“ bis +2 = „sehr leicht“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „sehr schwierig“ und „eher schwierig“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 29-36

Auch mittelfristig empfinden FS-Unternehmen die Personalsuche am herausforderndsten

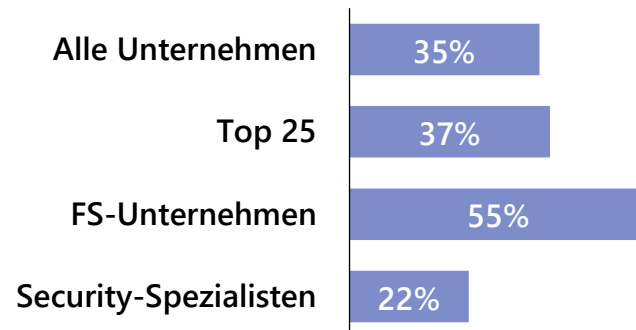
SiTe – Mitarbeitende/Fachkräfte



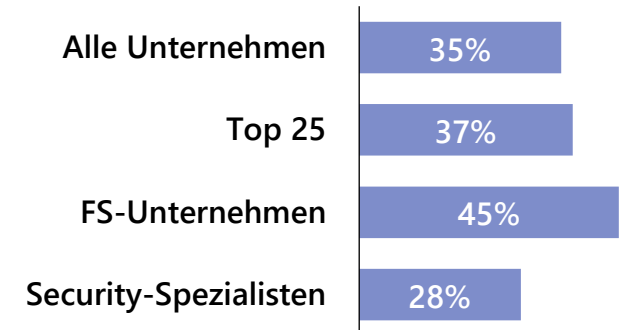
SiTe – Führungskräfte



SiBe – Mitarbeitende/Fachkräfte

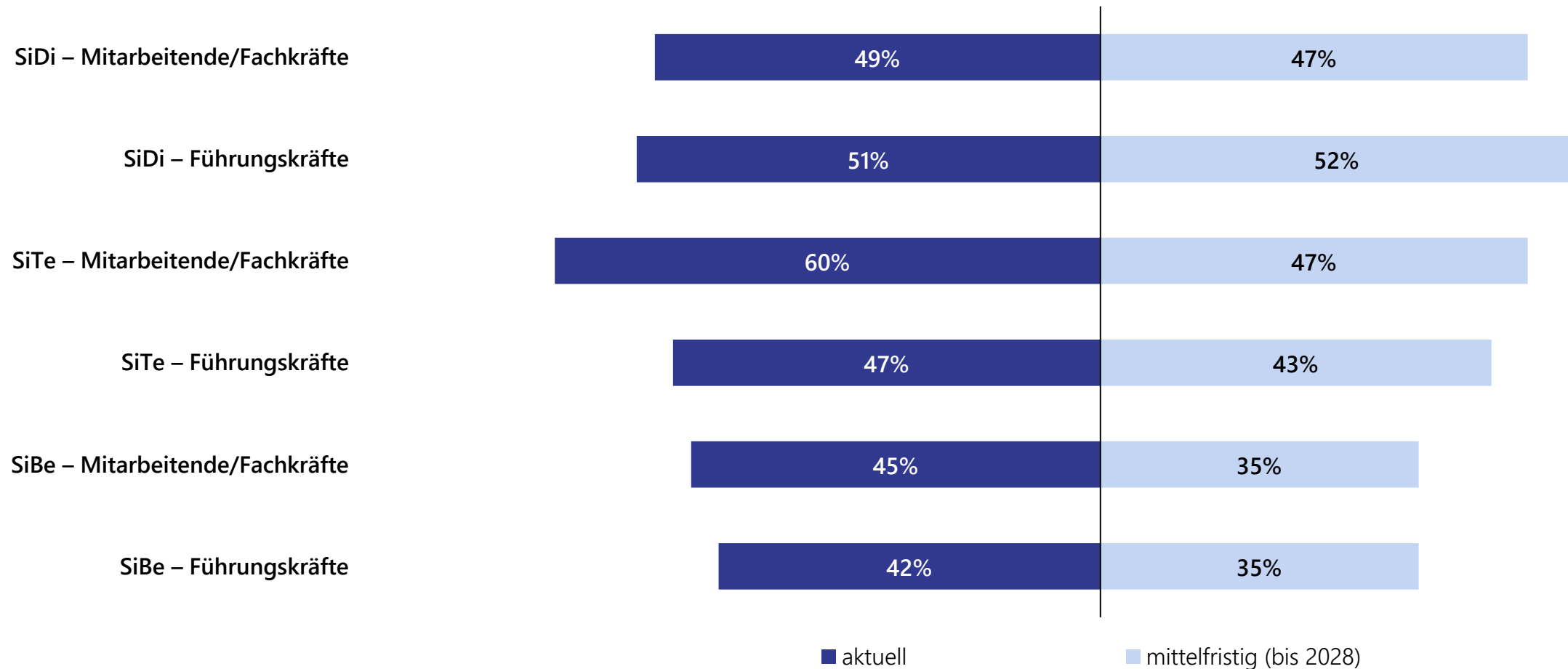


SiBe – Führungskräfte



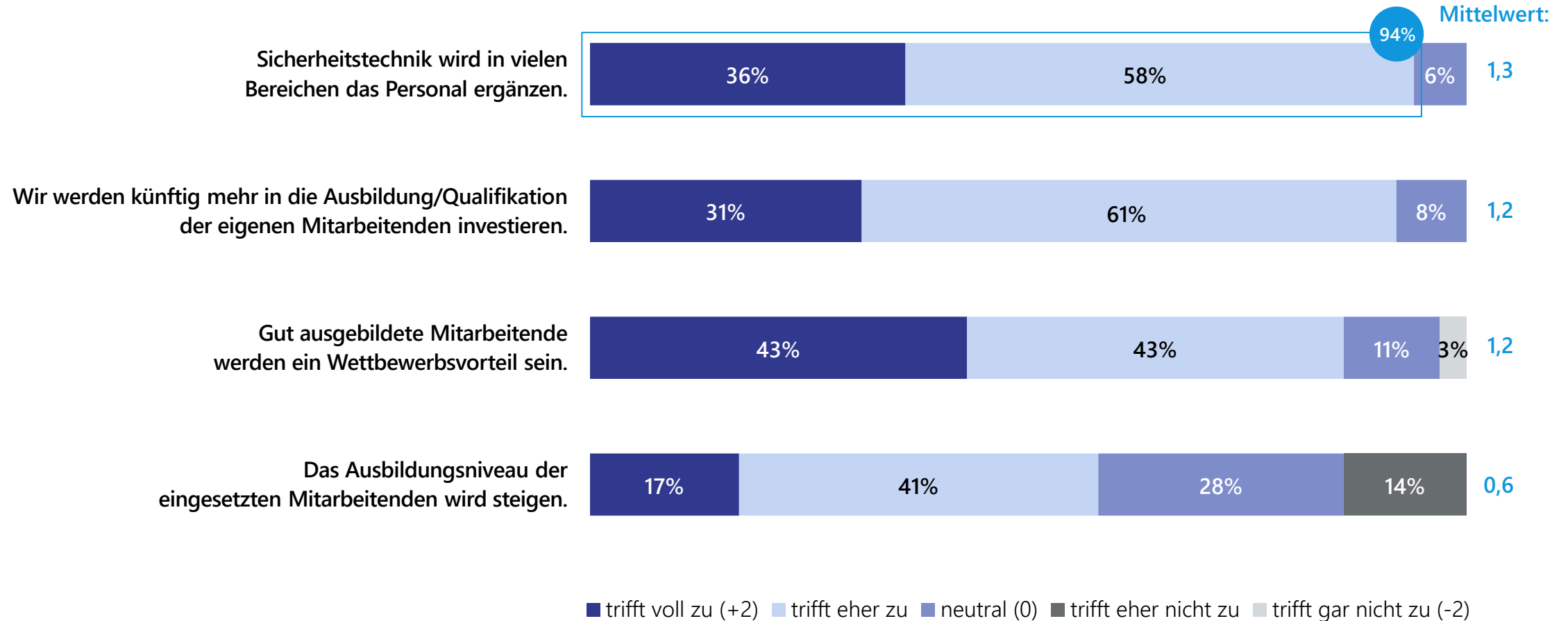
Wie gestaltet sich die Rekrutierung der folgenden Mitarbeitergruppen?; [Mittelfristig](#) (bis 2028); (2/2); Skala von -2 = „sehr schwierig“ bis +2 = „sehr leicht“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „sehr schwierig“ und „eher schwierig“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 29-36

Dienstleister erwarten mittelfristig leichte Entspannung der Personalsituation



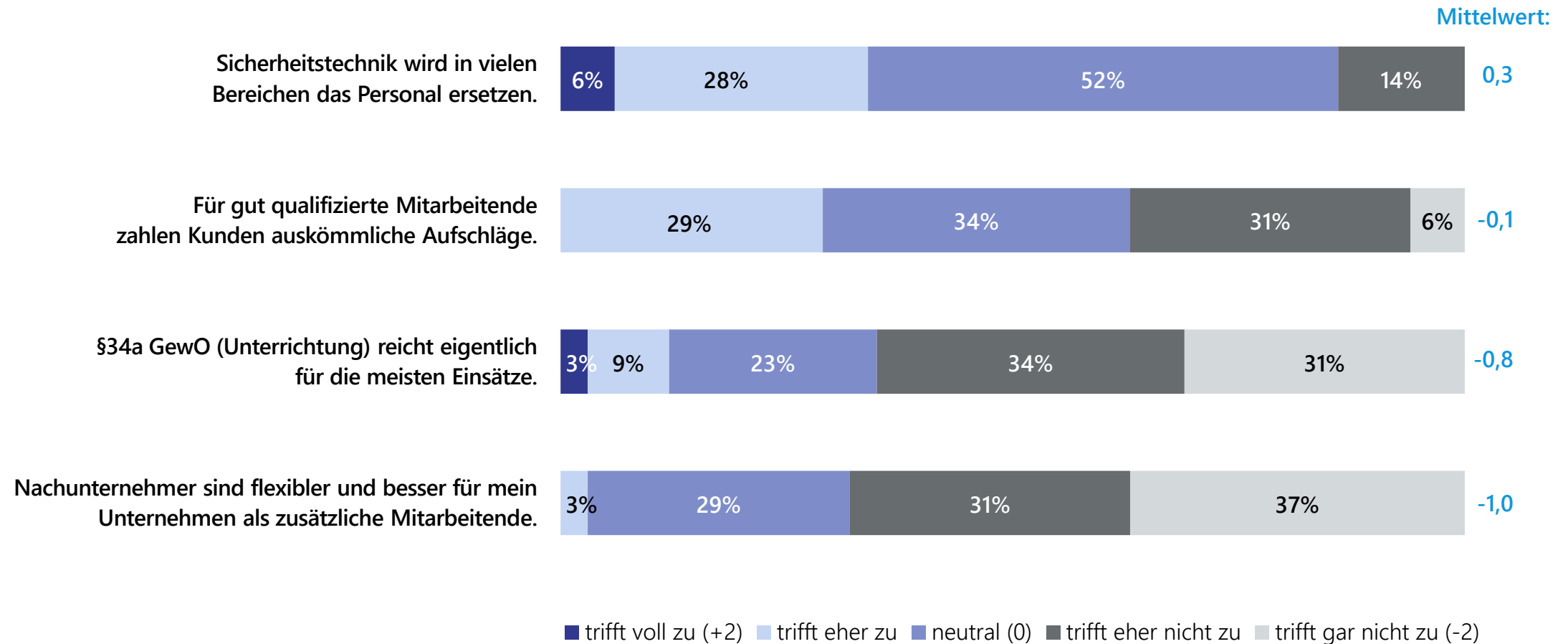
Wie gestaltet sich die Rekrutierung der folgenden Mitarbeitergruppen?; aktuell und mittelfristig (bis 2028); Skala von -2 = „sehr schwierig“ bis +2 = „sehr leicht“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „sehr schwierig“ und „eher schwierig“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 29-36

Branche setzt auf Technologie und Qualifikation als Antwort auf den Fachkräftemangel



Bewertung der folgenden Aussagen zur Personalentwicklung; (1/2); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 35-36

Die Unterrichtung gilt oft als nicht mehr ausreichend

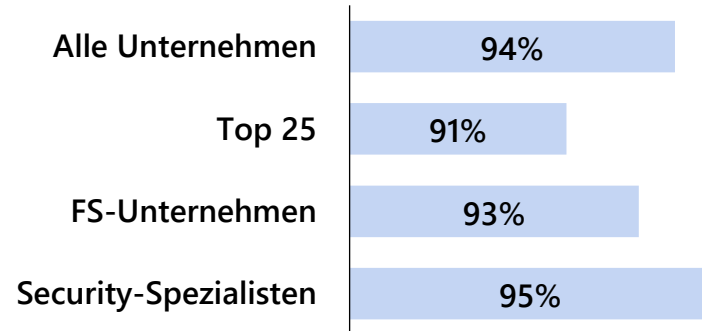


Bewertung der folgenden Aussagen zur Personalentwicklung; (2/2); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 35-36

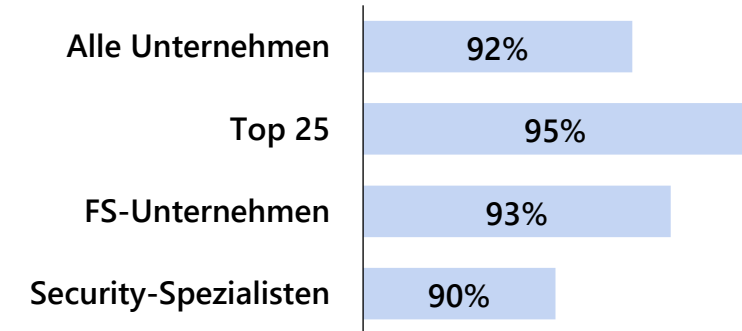
Breiter Konsens zur Personalstrategie

FS-Unternehmen erwarten stärksten Qualifikationsanstieg

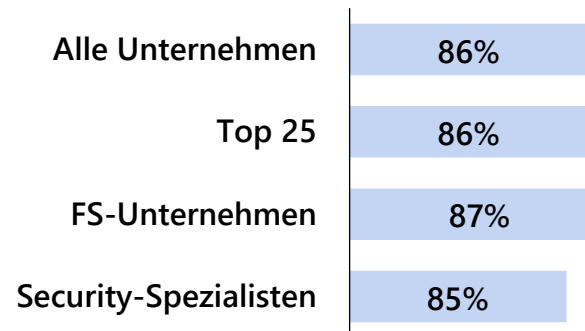
Sicherheitstechnik wird in vielen Bereichen das Personal ergänzen.



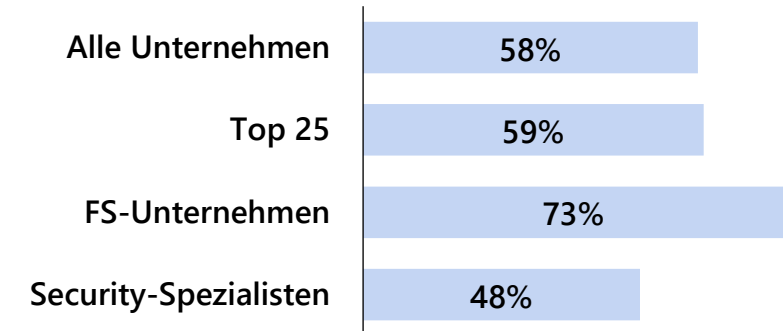
Wir werden künftig mehr in die Ausbildung/Qualifikation der eigenen Mitarbeitenden investieren.



Gut ausgebildete Mitarbeitende werden ein Wettbewerbsvorteil sein.



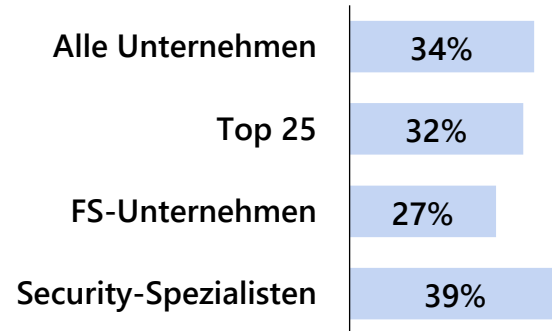
Das Ausbildungsniveau der eingesetzten Mitarbeitenden wird steigen.



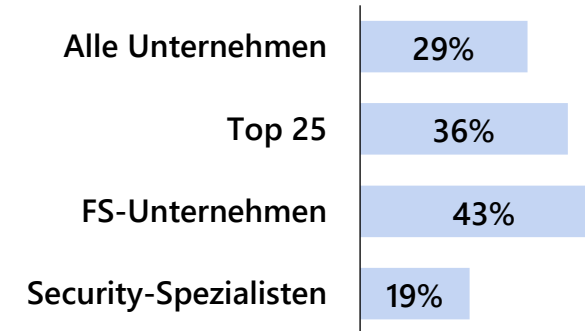
Bewertung der folgenden Aussagen zur Personalentwicklung; (1/2); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „trifft voll zu“ und „trifft eher zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 35-36

Der Einsatz von Subunternehmen gegenüber eigenem Personal wird kritisch bewertet

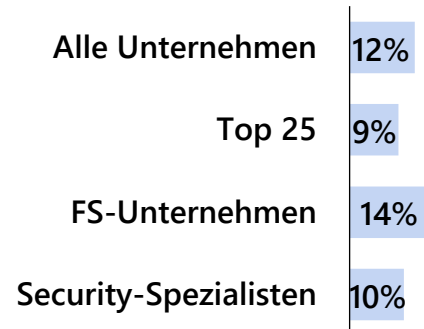
Sicherheitstechnik wird in vielen Bereichen das Personal ersetzen.



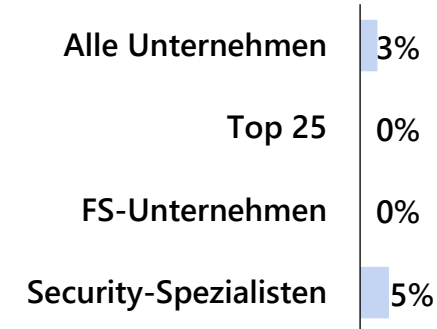
Für gut qualifizierte Mitarbeitende zahlen Kunden auskömmliche Aufschläge.



§34a GewO (Unterrichtung) reicht eigentlich für die meisten Einsätze.



Nachunternehmer sind flexibler und besser für mein Unternehmen als zusätzliche Mitarbeitende.



Bewertung der folgenden Aussagen zur Personalentwicklung; (2/2); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „trifft voll zu“ und „trifft eher zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 35-36

Zahl der Beschäftigten der in die Studie einbezogenen Unternehmen und deren Veränderung (1/3)



Unternehmen	Veränderung	Mitarbeitende Inland 2025	Mitarbeitende Inland 2024
All Service Sicherheitsdienste GmbH	-0,4	3.545	3.560
Apleona Security Services GmbH	11,2	2.479	2.230
Ardor SE	-10,7	754	844
Arlt Wach-, Schließ- und Schutzdienst GmbH	7,0	562	525
ASK Allgemeine Sicherheits- und Kontrollgesellschaft mbH Berlin *)	0,0	950	950
Bayern Corporate Services GmbH *)	7,3	531	495
Bewachungsinstitut Eufinger GmbH	0,0	1.200	1.200
big. bechtold-gruppe	-9,0	2.112	2.320
Bosch Service Solutions GmbH	k.A.	k.A.	k.A.
BR Events GmbH *)	0,4	250	249
Ciborius Gruppe	19,5	1.890	1.582
City Schutz GmbH *)	0,1	1.150	1.149
Condor Gruppe *)	0,0	650	650
Dussmann Group	-2,9	16.500	17.000
ESD Sicherheitsdienst GmbH	1,3	1.825	1.802
FGS Fair Guards Security GmbH *)	1,9	210	206
Gabel Gruppe	-16,7	250	300

In alphabetischer Reihenfolge; Angaben in Prozent (Veränderung) und Anzahl der Personen (Mitarbeitende) *) Daten teilweise geschätzt

Zahl der Beschäftigten der in die Studie einbezogenen Unternehmen und deren Veränderung (2/3)



Unternehmen	Veränderung	Mitarbeitende Inland 2025	Mitarbeitende Inland 2024
Henning Facility Services GmbH	14,5	1.856	1.621
ICTS Germany Gruppe	-5,7	2.878	3.051
ISS Facility Services Holding GmbH	13,1	10.446	9.240
IWS Industrie-Werkschutz GmbH	-2,8	685	705
Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft mbH & Co. KG *)	0,0	11.750	11.750
Klüh Security GmbH	-1,6	17.041	17.324
Kötter Unternehmensgruppe	2,5	16.400	16.000
Lübecker Wachunternehmen Dr. Kurt Kleinfeldt GmbH	0,0	272	272
Moritz Fürst Sicherheitsdienst GmbH *)	-11,1	400	450
Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft Eggeling & Schorling KG	0,0	5.500	5.500
Nürnberger Wach- und Schließgesellschaft mbH	-4,2	2.300	2.400
Phoenix Security GmbH	-12,3	178	203
Piepenbrock Sicherheit GmbH + Co. KG	3,0	27.600	26.800
Pond Security Service GmbH	1,3	4.322	4.268
Power Personen-Objekt-Werkschutz GmbH	0,0	1.700	1.700
Professional Security Service Dienstleistungs GmbH & Co. KG *)	2,6	160	156
proSicherheit GmbH	37,5	220	160

In alphabetischer Reihenfolge; Angaben in Prozent (Veränderung) und Anzahl der Personen (Mitarbeitende) *) Daten teilweise geschätzt

Zahl der Beschäftigten der in die Studie einbezogenen Unternehmen und deren Veränderung (2/3)



Unternehmen	Veränderung	Mitarbeitende Inland 2025	Mitarbeitende Inland 2024
Schmalstieg GmbH Sicherheitsdienste *)	0,0	320	320
Schwäbisch Hall Facility Management GmbH *)	2,8	555	540
SDM SE *)	1,0	620	614
Secura protect Holding GmbH	13,5	1.058	932
Securitas Holding GmbH	0,0	20.000	20.000
Siba security service GmbH *)	0,0	2.400	2.400
Stölting Service Group GmbH	9,8	16.450	14.980
Vebego Facility Services B.V. & Co. KG	-5,0	7.600	8.000
Vollmergruppe Dienstleistung	-1,3	1.570	1.590
VSD Victory Sicherheitsdienste GmbH	-1,4	1.280	1.298
W.I.S. Sicherheit + Service GmbH & Co. KG	-9,7	3.173	3.512
Westfälischer Wachschutz GmbH & Co. KG	-28,9	226	318
WeWatch Security Service GmbH	6,3	621	584
Wisag Sicherheit & Service GmbH & Co. KG	2,7	37.600	36.624
WSD permanent security GmbH	3,7	369	356
WSO/ATG-Gruppe *)	0,0	250	250

In alphabetischer Reihenfolge; Angaben in Prozent (Veränderung) und Anzahl der Personen (Mitarbeitende) *) Daten teilweise geschätzt



Zahl des Sicherheitspersonals der in die Studie einbezogenen Unternehmen (1/3)

Unternehmen	Veränderung	Mitarbeitende Sicherheit 2025	Mitarbeitende Sicherheit 2024
All Service Sicherheitsdienste GmbH	7,6	1.337	1.243
Apleona Security Services GmbH	11,2	2.479	2.230
Ardor SE	-10,5	735	821
Arlt Wach-, Schließ- und Schutzdienst GmbH	7,0	562	525
ASK Allgemeine Sicherheits- und Kontrollgesellschaft mbH Berlin *)	0,0	950	950
Bayern Corporate Services GmbH *)	1,9	110	108
Bewachungsinstitut Eufinger GmbH	0,0	1.200	1.200
big. bechtold-gruppe	-10,7	1.427	1.598
Bosch Service Solutions GmbH	-3,8	250	260
BR Events GmbH *)	0,4	250	249
Ciborius Gruppe	15,1	1.630	1.416
City Schutz GmbH *)	0,1	1.150	1.149
Condor Gruppe *)	0,0	650	650
Dussmann Group	-5,2	2.310	2.436
ESD Sicherheitsdienst GmbH	3,6	1.519	1.466
FGS Fair Guards Security GmbH *)	1,9	210	206
Gabel Gruppe	-17,2	240	290

In alphabetischer Reihenfolge; Angaben in Prozent (Veränderung) und Anzahl der Personen (Mitarbeitende) *) Daten teilweise geschätzt



Zahl des Sicherheitspersonals der in die Studie einbezogenen Unternehmen (2/3)

Unternehmen	Veränderung	Mitarbeitende Sicherheit 2025	Mitarbeitende Sicherheit 2024
Henning Facility Services GmbH	17,3	183	156
ICTS Germany Gruppe	-5,7	2.878	3.051
ISS Facility Services Holding GmbH	-9,3	1.070	1.180
IWS Industrie-Werkschutz GmbH	-2,8	685	705
Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft mbH & Co. KG *)	0,0	11.750	11.750
Klüh Security GmbH	2,9	3.726	3.622
Kötter Unternehmensgruppe	3,0	12.050	11.700
Lübecker Wachunternehmen Dr. Kurt Kleinfeldt GmbH	0,0	272	272
Moritz Fürst Sicherheitsdienst GmbH *)	-11,1	400	450
Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft Eggeling & Schorling KG	0,0	5.500	5.500
Nürnberger Wach- und Schließgesellschaft mbH	-4,2	2.300	2.400
Phoenix Security GmbH	-12,3	178	203
Piepenbrock Sicherheit GmbH + Co. KG	2,5	3.933	3.837
Pond Security Service GmbH	0,7	4.177	4.150
Power Personen-Objekt-Werkschutz GmbH	0,0	1.610	1.610
Professional Security Service Dienstleistungs GmbH & Co. KG *)	2,6	160	156
proSicherheit GmbH	37,5	220	160

In alphabetischer Reihenfolge; Angaben in Prozent (Veränderung) und Anzahl der Personen (Mitarbeitende) *) Daten teilweise geschätzt



Zahl des Sicherheitspersonals der in die Studie einbezogenen Unternehmen (3/3)

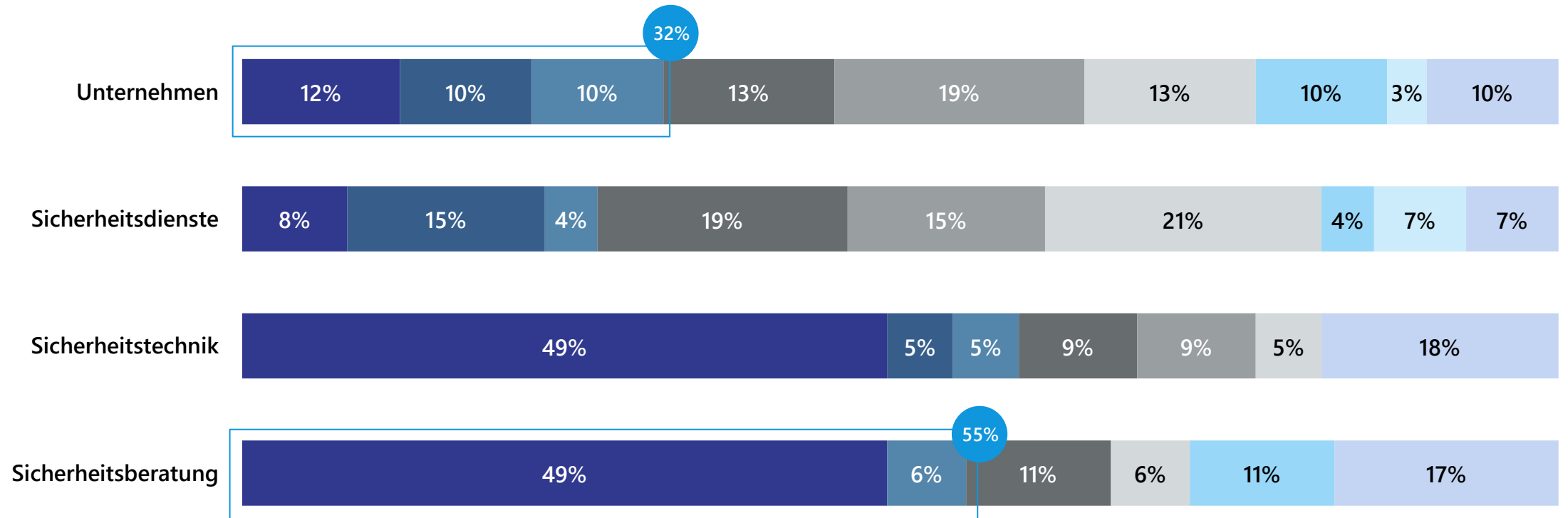
Unternehmen	Veränderung	Mitarbeitende Sicherheit 2025	Mitarbeitende Sicherheit 2024
Schmalstieg GmbH Sicherheitsdienste *)	0,0	320	320
Schwäbisch Hall Facility Management GmbH *)	0,0	50	50
SDM SE *)	1,0	620	614
Secura protect Holding GmbH	13,5	1.058	932
Securitas Holding GmbH	0,0	20.000	20.000
Siba security service GmbH *)	0,0	2.400	2.400
Stölting Service Group GmbH	8,4	3.606	3.326
Vebego Facility Services B.V. & Co. KG	-15,8	320	380
Vollmergruppe Dienstleistung	-1,1	890	900
VSD Victory Sicherheitsdienste GmbH	-1,4	1.280	1.298
W.I.S. Sicherheit + Service GmbH & Co. KG	-3,2	2.931	3.027
Westfälischer Wachschutz GmbH & Co. KG	-28,9	226	318
WeWatch Security Service GmbH	6,3	621	584
Wisag Sicherheit & Service GmbH & Co. KG	8,2	5.631	5.206
WSD permanent security GmbH	3,7	369	356
WSO/ATG-Gruppe *)	0,0	250	250

In alphabetischer Reihenfolge; Angaben in Prozent (Veränderung) und Anzahl der Personen (Mitarbeitende) *) Daten teilweise geschätzt

Umsatzrendite und Pro-Kopf-Umsätze

SECURITY

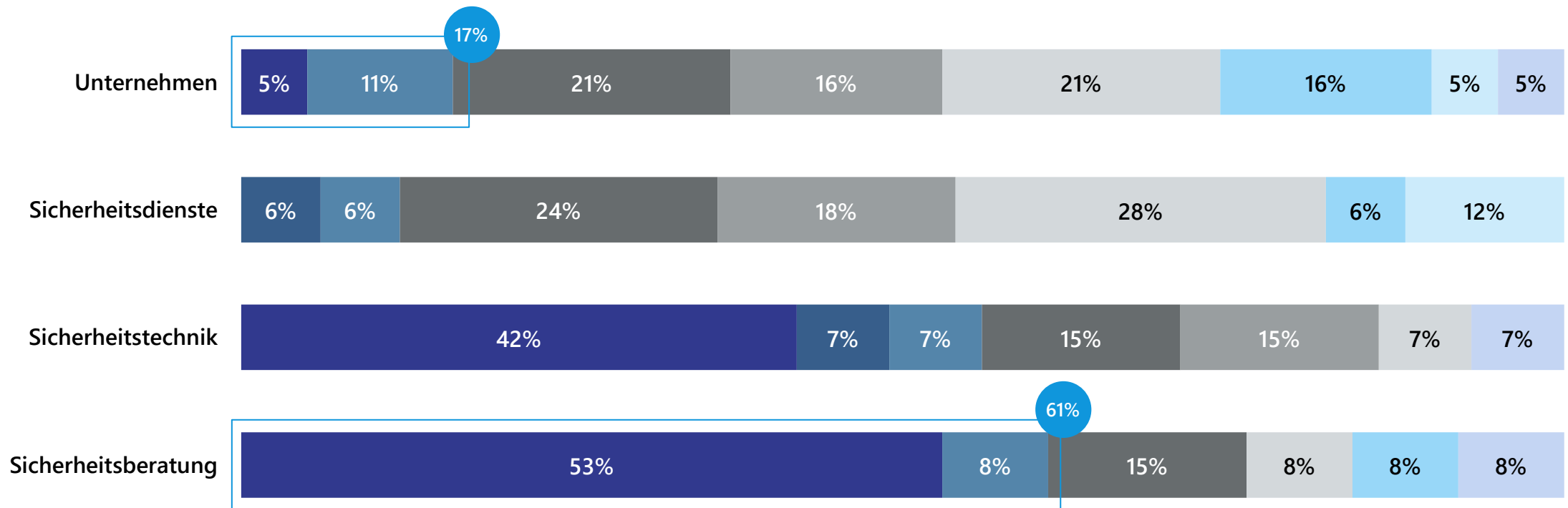
Sicherheitstechnik und -beratung erzielen deutlich höhere Renditen als Sicherheitsdienste



■ über 8,0% ■ über 6,0 bis 8,0% ■ über 5,0 bis 6,0% ■ über 4,0 bis 5,0% ■ über 3,0 bis 4,0%
 ■ über 2,0 bis 3,0% ■ über 1,0 bis 2,0% ■ 0,0 bis 1,0% ■ weniger als 0,0%

Umsatzrendite 2025 (EBIT/Gesamtumsatz); [diese Unternehmensangaben können durch Lünendonk nicht verifiziert werden](#); relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 18-31

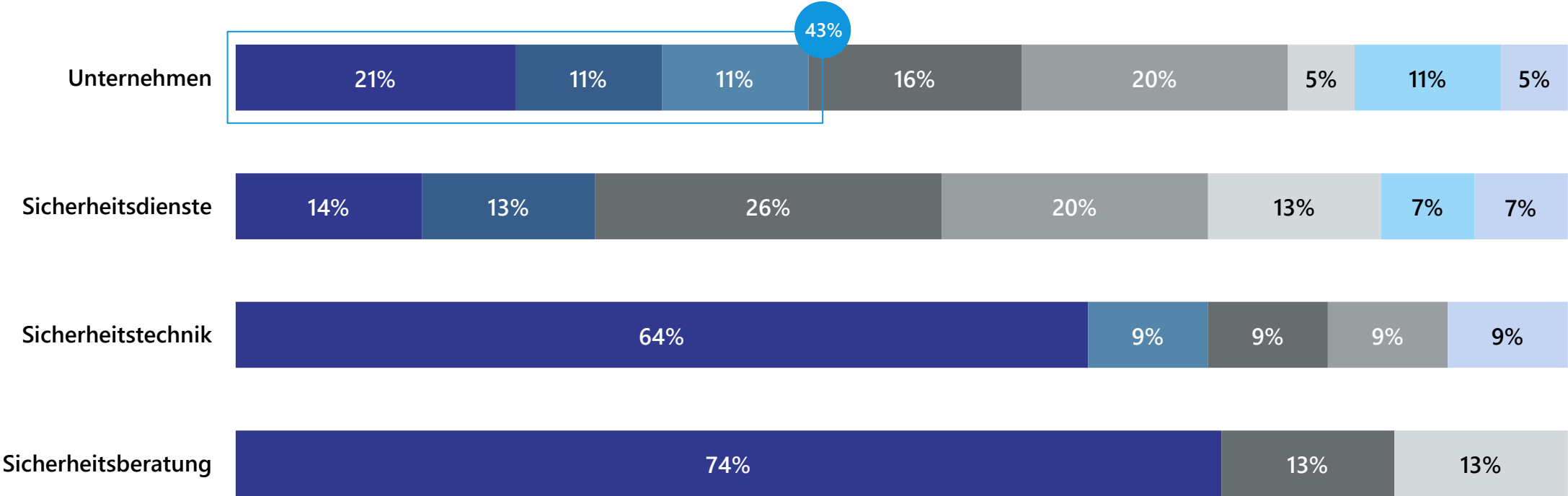
Umsatzrendite der Top 25 nach Leistungssegmenten



Umsatzrendite 2025 (EBIT/Gesamtumsatz); [diese Unternehmensangaben können durch Lünendonk nicht verifiziert werden](#); relative Häufigkeitsverteilung; Top 25

Umsatzrendite der Sicherheitsspezialisten nach Leistungssegmenten

Spezialisten erzielen mit Beratung eine besonders hohe Rendite

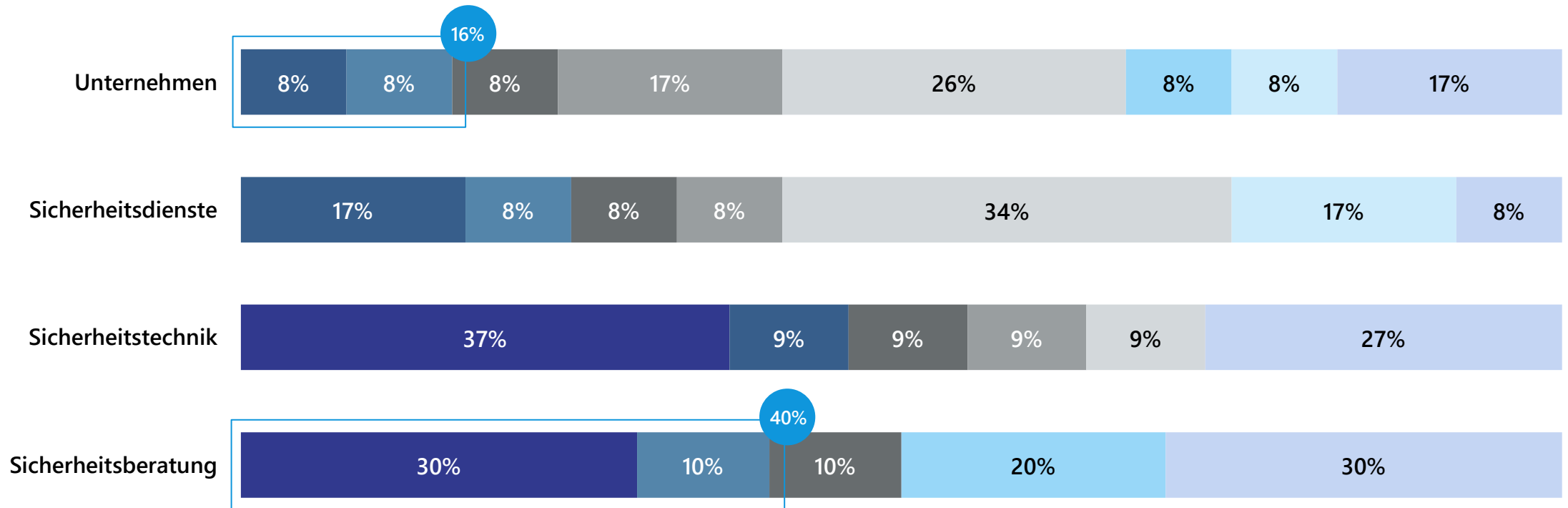


Abgefragter EBIT-Korridor:

- über 8,0%
- über 6,0 bis 8,0%
- über 5,0 bis 6,0%
- über 4,0 bis 5,0%
- über 3,0 bis 4,0%
- über 2,0 bis 3,0%
- über 1,0 bis 2,0%
- 0,0 bis 1,0%
- weniger als 0,0%

Umsatzrendite 2025 (EBIT/Gesamtumsatz); diese Unternehmensangaben können durch Lünendonk nicht verifiziert werden; relative Häufigkeitsverteilung; Security-Spezialisten

Umsatzrendite der Facility-Service-Anbieter nach Leistungssegmenten



**Abgefragter
EBIT-Korridor:**

■ über 8,0%

■ über 6,0 bis 8,0%

■ über 5,0 bis 6,0%

■ über 4,0 bis 5,0%

■ über 3,0 bis 4,0%

■ über 2,0 bis 3,0%

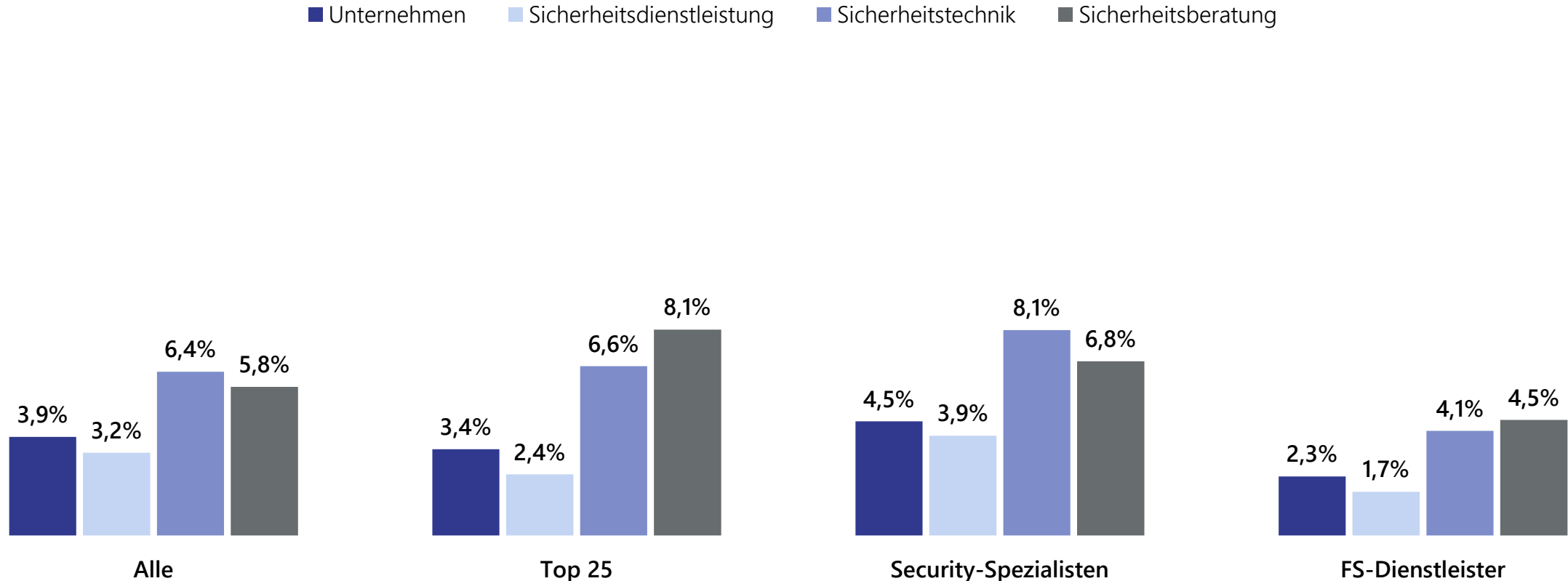
■ über 1,0 bis 2,0%

■ 0,0 bis 1,0%

■ weniger als 0,0%

Prognostiziertes Renditewachstum der nächsten drei Jahre

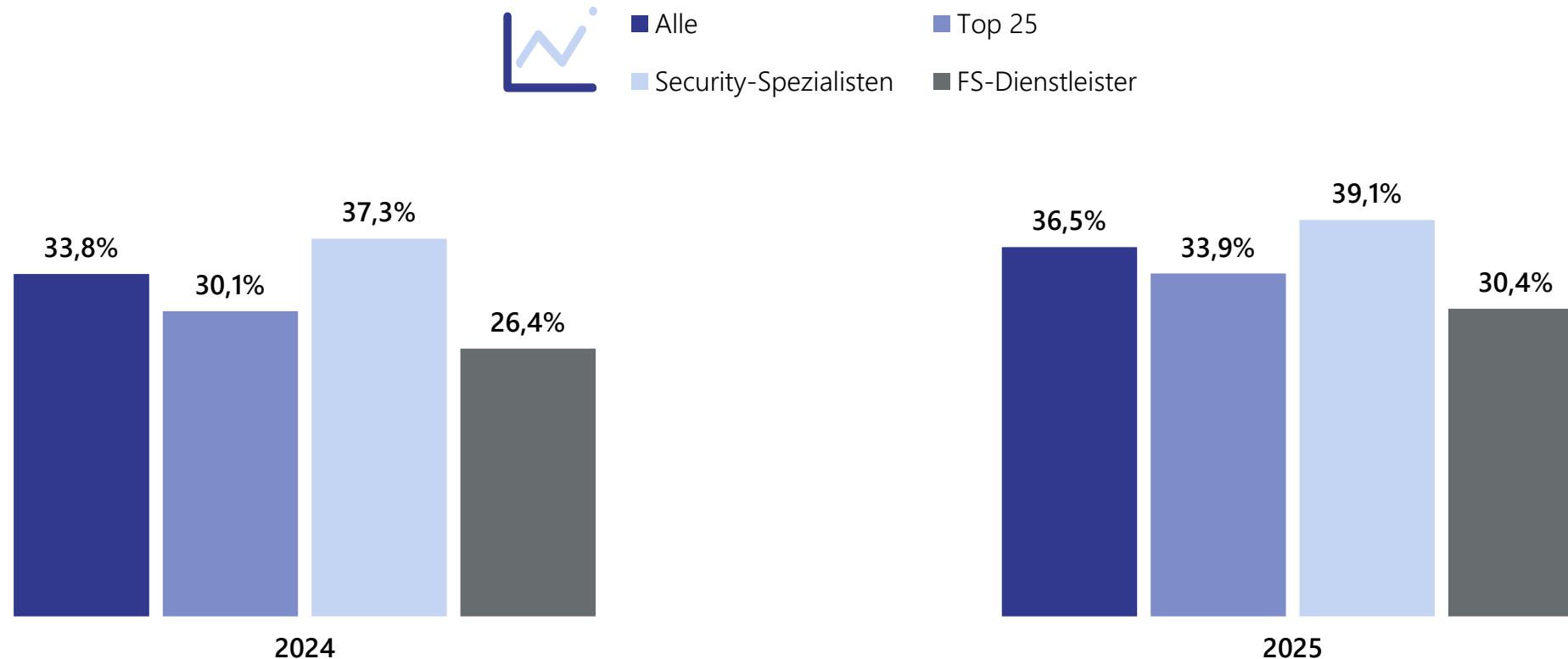
Anbieter haben hohe Gewinnerwartungen für Technik und Beratung



Entwicklung der Umsatzrendite (EBIT in den kommenden drei Jahren) je Segment; Mittelwerte; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 16-25

Lünendonk® -Studie 2026: Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland

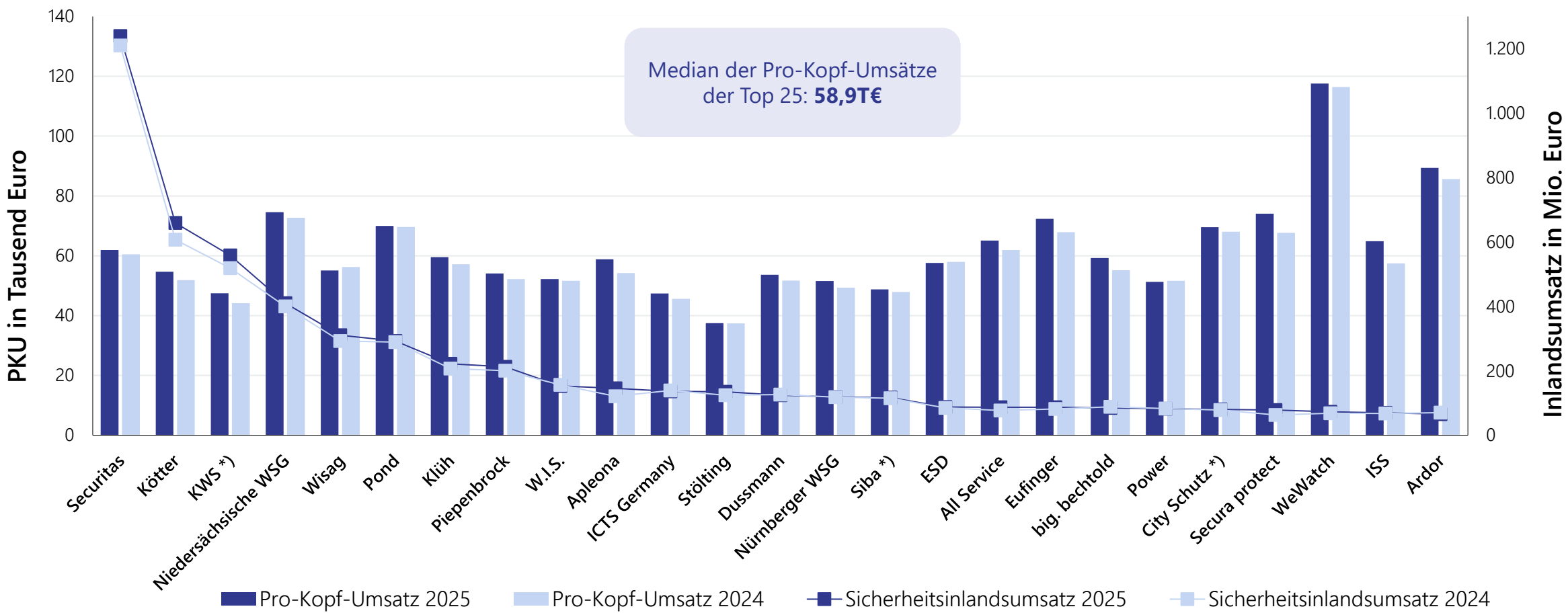
Eigenkapitalquoten sind bei allen Auswertungsgruppen angestiegen



Wie hoch war die Eigenkapitalquote Ihres Unternehmens?; Mittelwerte; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 23-25

Vergleich der Pro-Kopf-Umsätze der Top 25

Der Median liegt bei 58.900 Euro



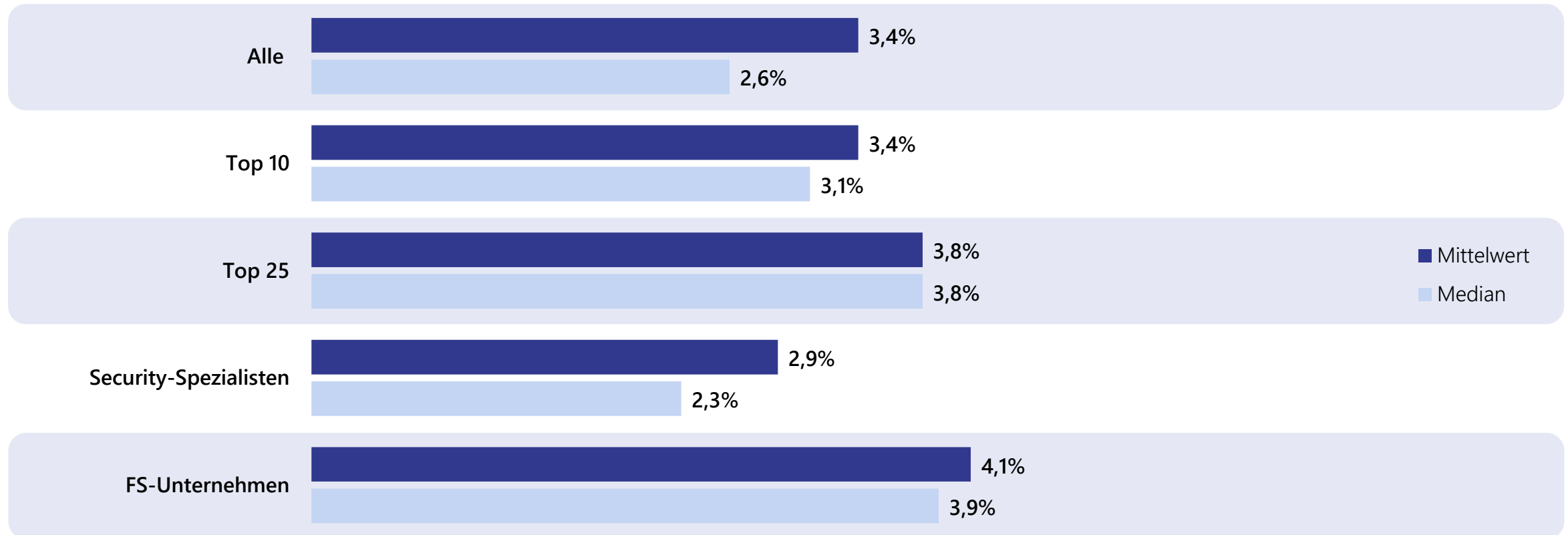
Vergleich des Pro-Kopf-Umsatzes in Tausend Euro mit dem Inlandsumsatz mit Sicherheit des Jahres 2024 und 2025 der Top 25 in Millionen Euro

Vergleich der Pro-Kopf-Umsätze 2025 nach Auswertungsgruppen



Pro-Kopf-Umsatz mit Sicherheit 2025; Mittelwerte und Mediane; Angaben in Tausend Euro; bereinigt um Ausreißer; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 50

Vergleich der Veränderung der Pro-Kopf-Umsätze nach Auswertungsgruppen



Veränderung der Pro-Kopf-Umsätze (Sicherheit) von 2024 auf 2025 in Prozent; Mediane und Mittelwerte; bereinigt um statistische Ausreißer; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 48

Pro-Kopf-Umsätze mit Sicherheitsleistungen der in die Studie einbezogenen Unternehmen (1/4)



Unternehmen	Veränderung	Pro-Kopf-Umsatz mit Sicherheitsleistungen 2025	Pro-Kopf-Umsatz mit Sicherheitsleistungen 2024
All Service Sicherheitsdienste GmbH	5,0	65,1	61,9
Apleona Security Services GmbH	8,5	58,9	54,3
Ardor SE	4,4	89,4	85,6
Arlt Wach-, Schließ- und Schutzdienst GmbH	7,0	29,4	27,4
ASK Allgemeine Sicherheits- und Kontrollgesellschaft mbH Berlin *)	0,0	18,9	18,9
Bayern Corporate Services GmbH *)	1,6	81,8	80,6
Bewachungsinstitut Eufinger GmbH	6,5	72,3	67,9
big. bechtold-gruppe	7,4	59,3	55,2
Bosch Service Solutions GmbH	9,9	148,0	134,6
BR Events GmbH *)	4,3	44,0	42,2
Ciborius Gruppe	28,7	37,5	29,2
City Schutz GmbH *)	2,2	69,6	68,1
Condor Gruppe *)	2,6	60,0	58,5
Dussmann Group	3,8	53,7	51,7
ESD Sicherheitsdienst GmbH	-0,7	57,6	58,0

In alphabetischer Reihenfolge; Angaben in Prozent (Veränderung) und in Tausend Euro (Pro-Kopf-Umsätze) *) Daten teilweise geschätzt

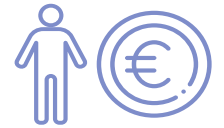
Pro-Kopf-Umsätze mit Sicherheitsleistungen der in die Studie einbezogenen Unternehmen (2/4)



Unternehmen	Veränderung	Pro-Kopf-Umsatz mit Sicherheitsleistungen 2025	Pro-Kopf-Umsatz mit Sicherheitsleistungen 2024
FGS Fair Guards Security GmbH *)	1,8	233,3	229,1
Gabel Gruppe	-2,2	70,8	72,4
Henning Facility Services GmbH	4,7	38,3	36,5
ICTS Germany Gruppe	4,0	47,4	45,6
ISS Facility Services Holding GmbH	12,9	64,9	57,5
IWS Industrie-Werkschutz GmbH	6,2	51,8	48,8
Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft mbH & Co. KG *)	7,5	47,5	44,2
Klüh Security GmbH	4,1	59,5	57,2
Kötter Unternehmensgruppe	5,4	54,7	51,9
Lübecker Wachunternehmen Dr. Kurt Kleinfeldt GmbH	5,2	52,2	49,6
Moritz Fürst Sicherheitsdienst GmbH *)	2,5	43,8	42,7
Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft Eggeling & Schorling KG	2,5	74,5	72,7
Nürnberger Wach- und Schließgesellschaft mbH	4,5	51,6	49,3
Phoenix Security GmbH	-1,7	28,1	28,6
Piepenbrock Sicherheit GmbH + Co. KG	3,6	54,1	52,2

In alphabetischer Reihenfolge; Angaben in Prozent (Veränderung) und in Tausend Euro (Pro-Kopf-Umsätze) *) Daten teilweise geschätzt

Pro-Kopf-Umsätze mit Sicherheitsleistungen der in die Studie einbezogenen Unternehmen (3/4)



Unternehmen	Veränderung	Pro-Kopf-Umsatz mit Sicherheitsleistungen 2025	Pro-Kopf-Umsatz mit Sicherheitsleistungen 2024
Pond Security Service GmbH	0,5	70,0	69,6
Power Personen-Objekt-Werkschutz GmbH	-0,7	51,2	51,6
Professional Security Service Dienstleistungs GmbH & Co. KG *)	6,6	21,9	20,5
proSicherheit GmbH	-4,3	45,5	47,5
Schmalstieg GmbH Sicherheitsdienste *)	2,4	67,2	65,6
Schwäbisch Hall Facility Management GmbH *)	2,0	100,0	98,0
SDM SE *)	11,3	61,3	55,0
Secura protect Holding GmbH	9,5	74,1	67,7
Securitas Holding GmbH	2,4	62,0	60,5
Siba security service GmbH *)	1,7	48,8	47,9
Stölting Service Group GmbH	0,2	37,4	37,4
Vebego Facility Services B.V. & Co. KG	0,2	42,2	42,1
Vollmergruppe Dienstleistung	6,6	52,6	49,3
VSD Victory Sicherheitsdienste GmbH	-1,8	38,2	38,9
W.I.S. Sicherheit + Service GmbH & Co. KG	1,1	52,2	51,7

In alphabetischer Reihenfolge; Angaben in Prozent (Veränderung) und in Tausend Euro (Pro-Kopf-Umsätze) *) Daten teilweise geschätzt



Pro-Kopf-Umsätze mit Sicherheitsleistungen der in die Studie einbezogenen Unternehmen (4/4)

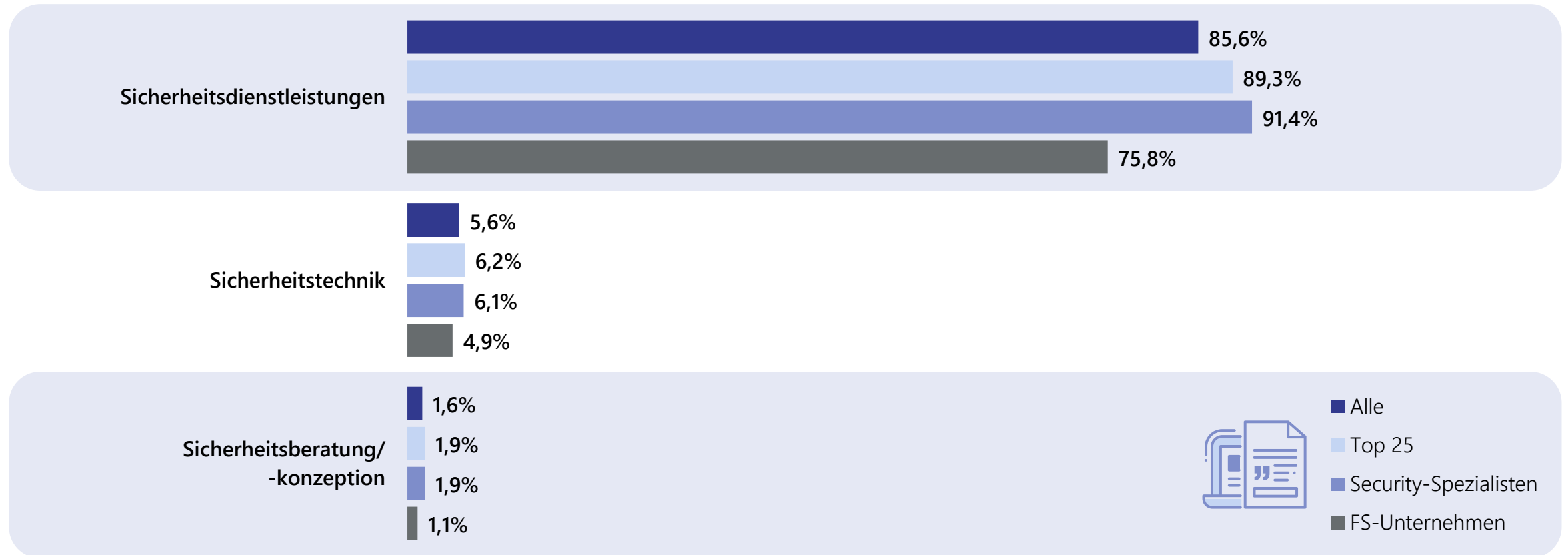
Unternehmen	Veränderung	Pro-Kopf-Umsatz mit Sicherheitsleistungen 2025	Pro-Kopf-Umsatz mit Sicherheitsleistungen 2024
Westfälischer Wachschutz GmbH & Co. KG	38,7	60,6	43,7
WeWatch Security Service GmbH	1,0	117,6	116,4
Wisag Sicherheit & Service GmbH & Co. KG	-2,0	55,1	56,2
WSD permanent security GmbH	2,3	71,8	70,2
WSO/ATG-Gruppe *)	0,6	68,0	67,6

In alphabetischer Reihenfolge; Angaben in Prozent (Veränderung) und in Tausend Euro (Pro-Kopf-Umsätze) *) Daten teilweise geschätzt

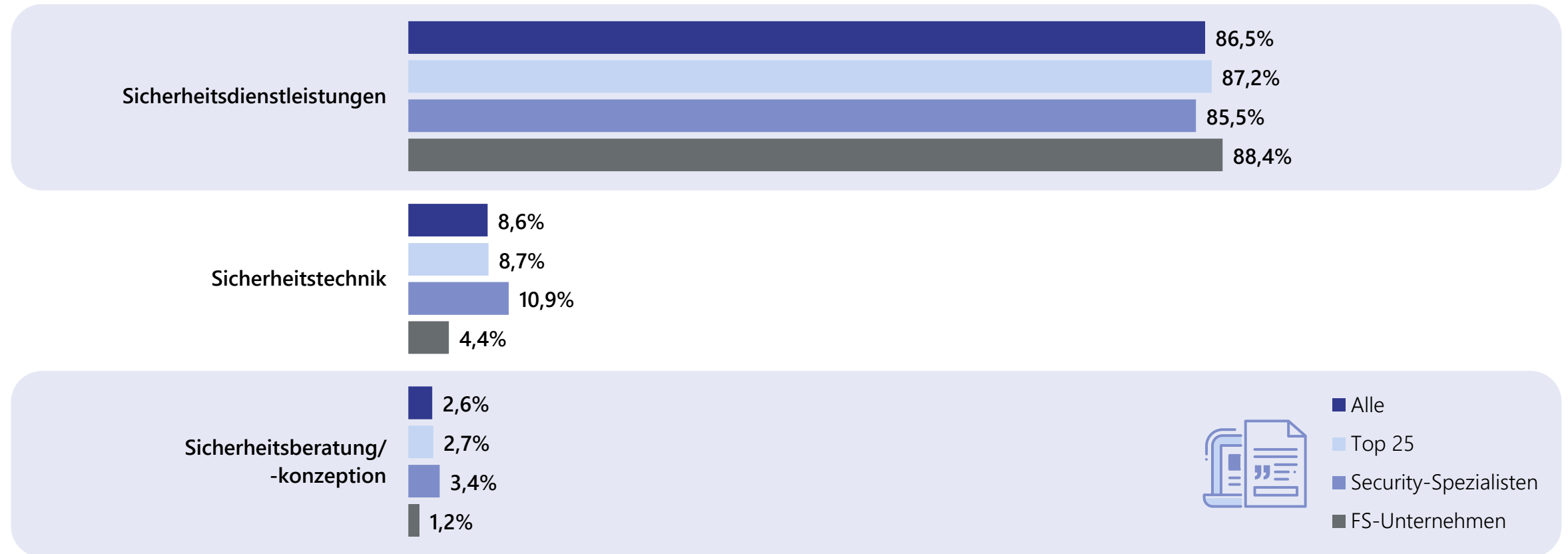
Tätigkeitsfelder und Leistungsspektrum

SECURITY

Technik und Beratung machen im Leistungsspektrum noch einen kleinen Teil des Geschäfts aus



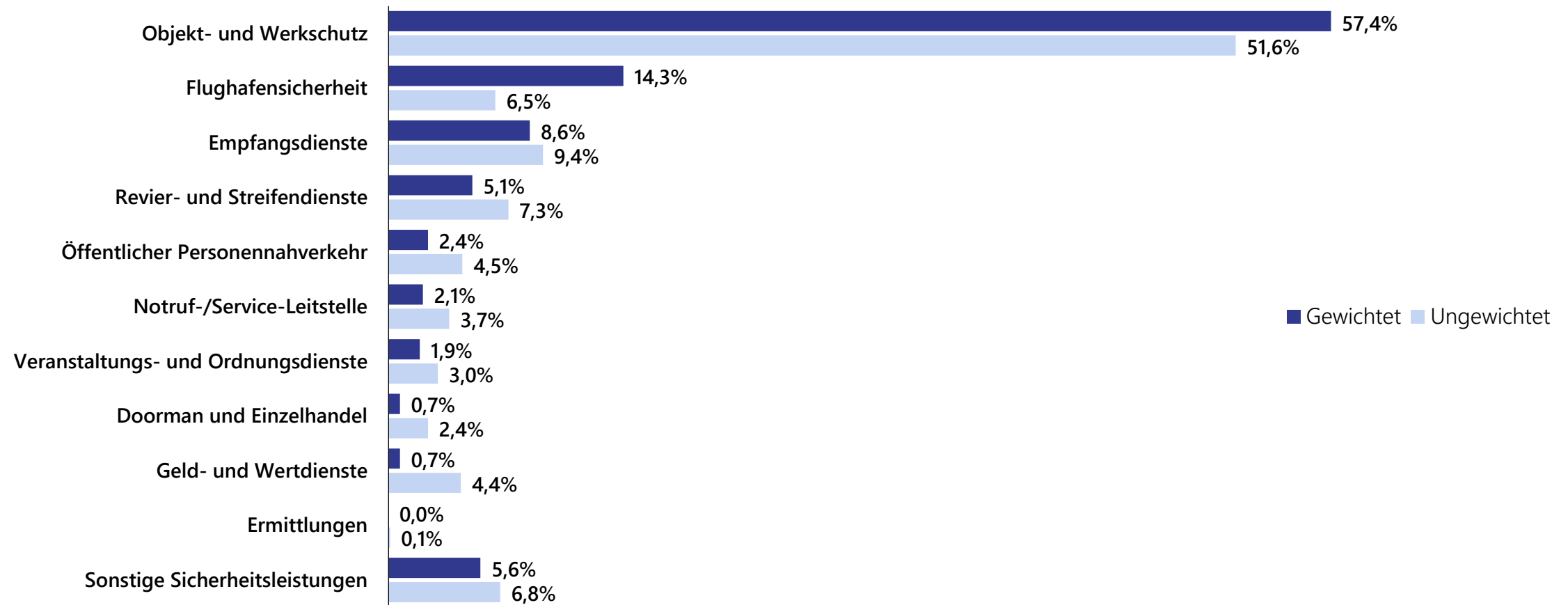
Bei großen Anbietern spielt Technik eine wichtigere Rolle



Tätigkeitsfelder 2025 ohne sonstige Umsätze; Mittelwerte; [gewichtet](#) nach Inlandsumsatz; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 32

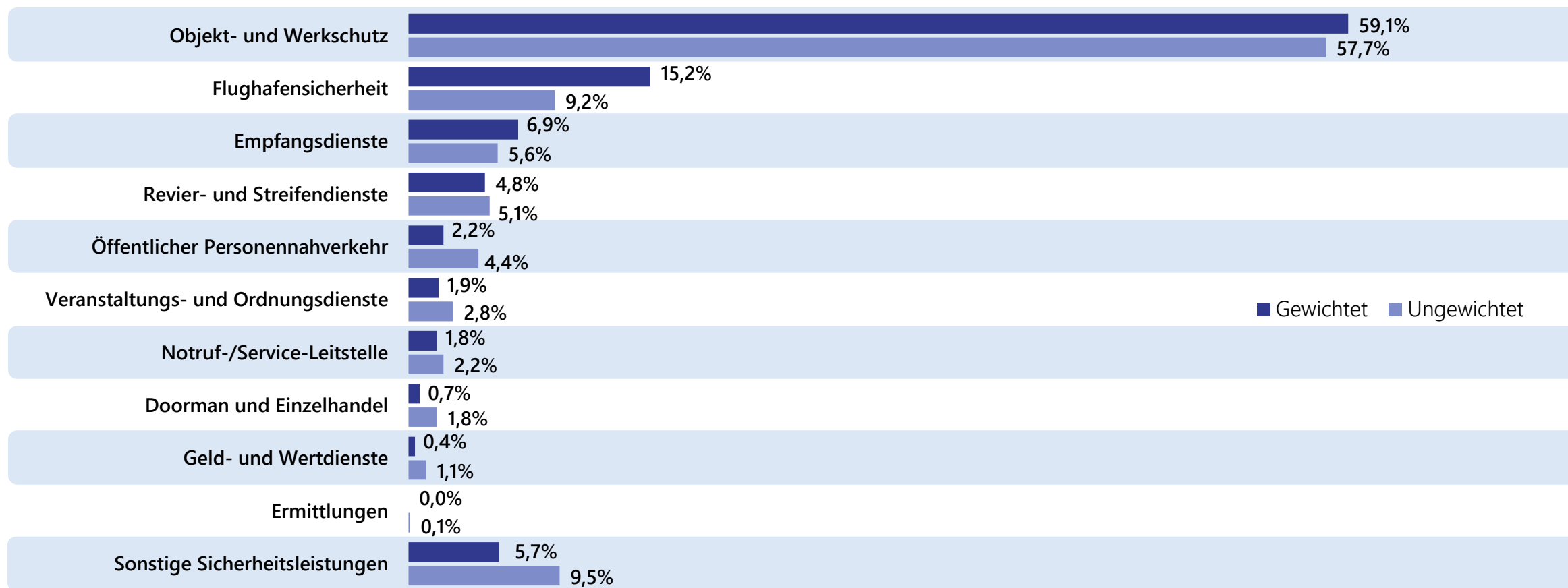
Leistungsspektrum für Sicherheitsdienstleistungen

Flughafendienste werden eher von großen Dienstleistern erbracht

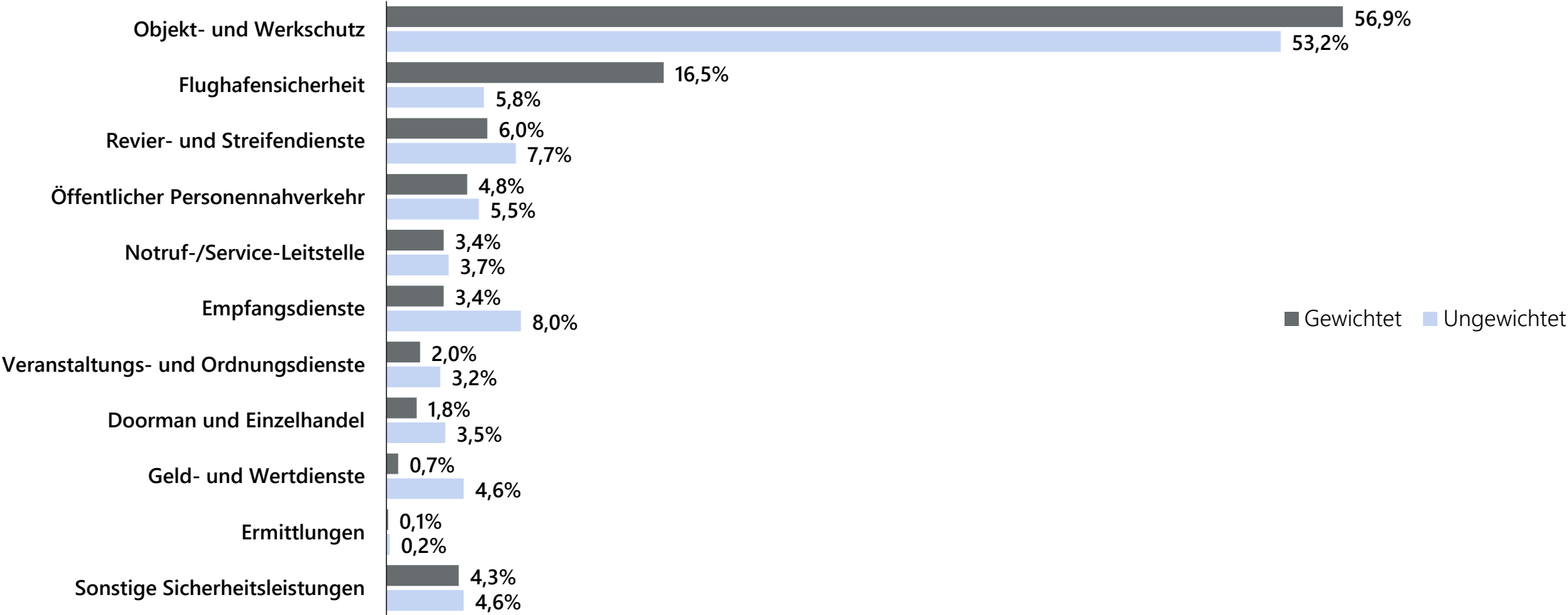


Leistungsspektrum 2025; Mittelwerte; bereinigt um statistische Ausreißer, [gewichtet](#) nach Inlandsumsatz und ungewichtet; ohne sonstige, nicht-sicherheitsrelevante Umsätze; alle Unternehmen; n = 32

Objekt- und Werkschutz sowie Flughafensicherheit bei den Top 25 stärker ausgeprägt

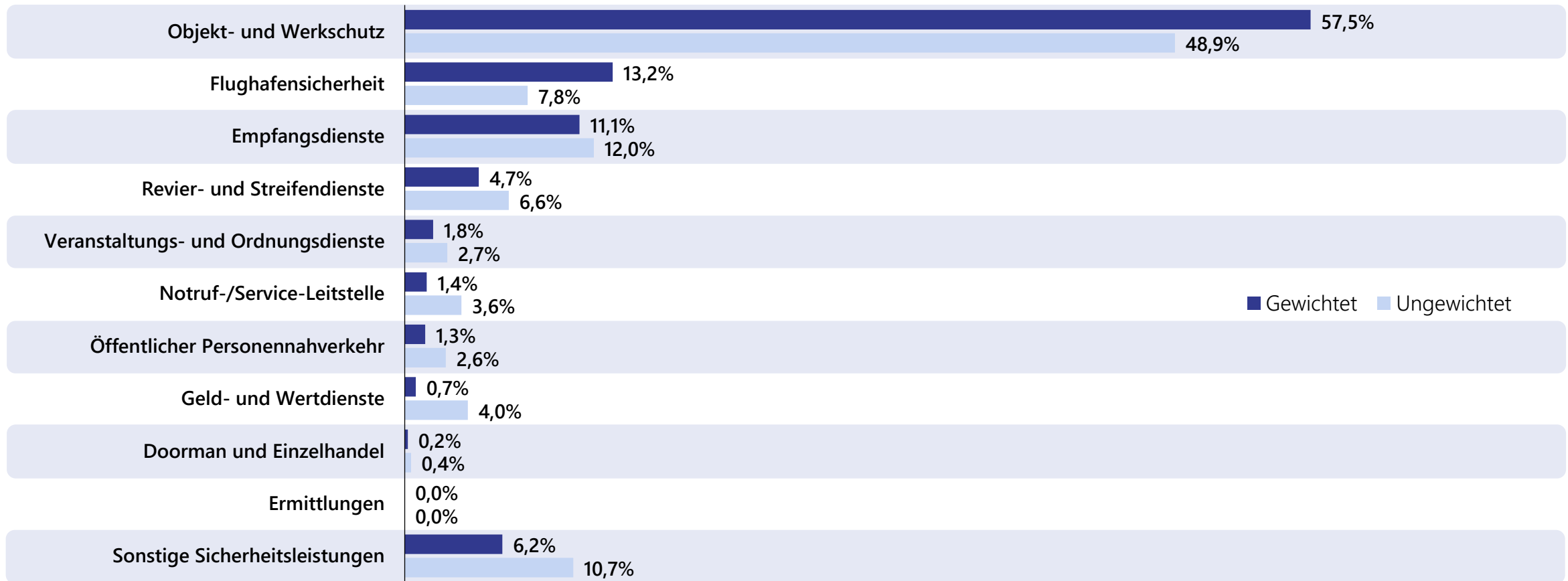


Security-Spezialisten sind öfters im ÖPNV im Einsatz



Leistungsspektrum 2025; Mittelwerte, bereinigt um statistische Ausreißer, gewichtet nach Inlandsumsatz und ungewichtet; ohne sonstige, nicht-sicherheitsrelevante Umsätze; Security-Spezialisten

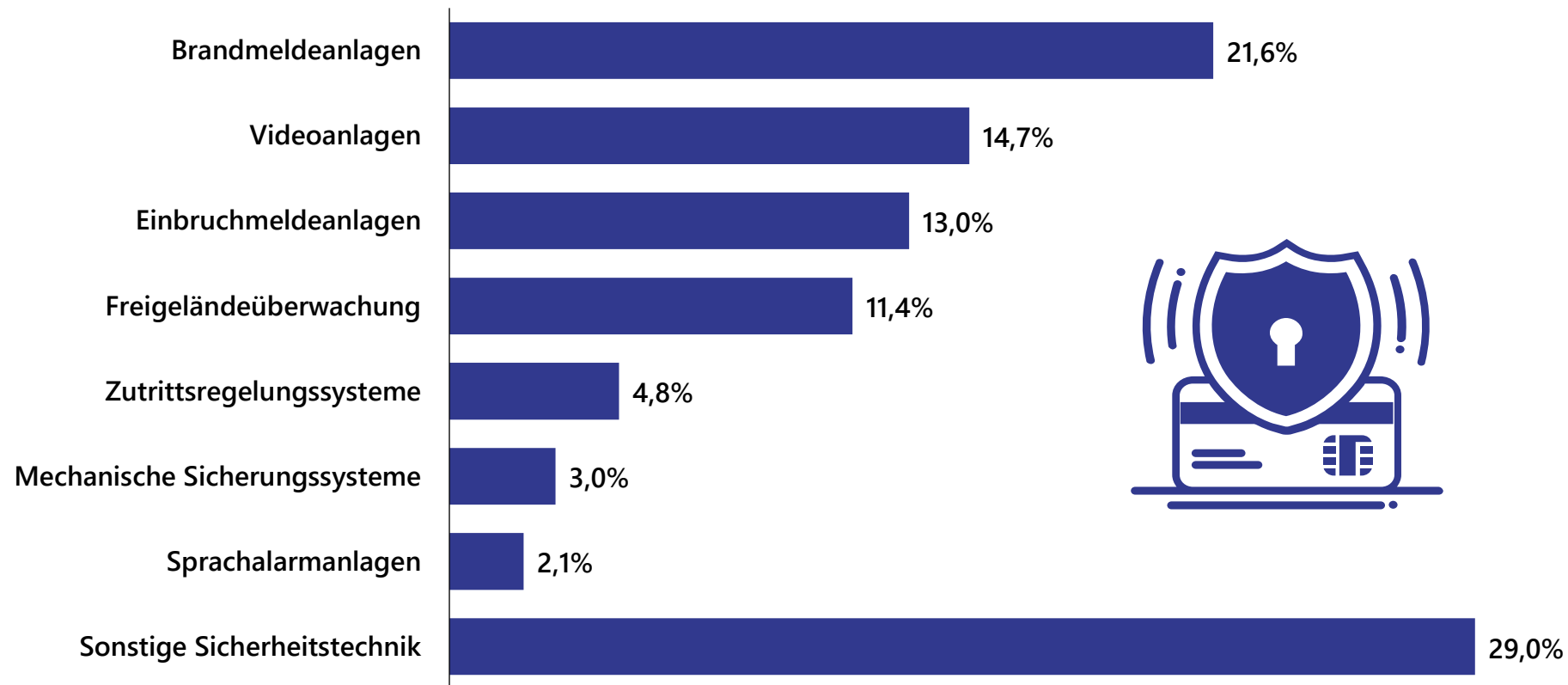
Empfangsdienste werden häufiger an FS-Unternehmen vergeben



Leistungsspektrum 2025; Mittelwerte; bereinigt um statistische Ausreißer, [gewichtet](#) nach Inlandsumsatz und ungewichtet; ohne sonstige, nicht-sicherheitsrelevante Umsätze; FS-Unternehmen

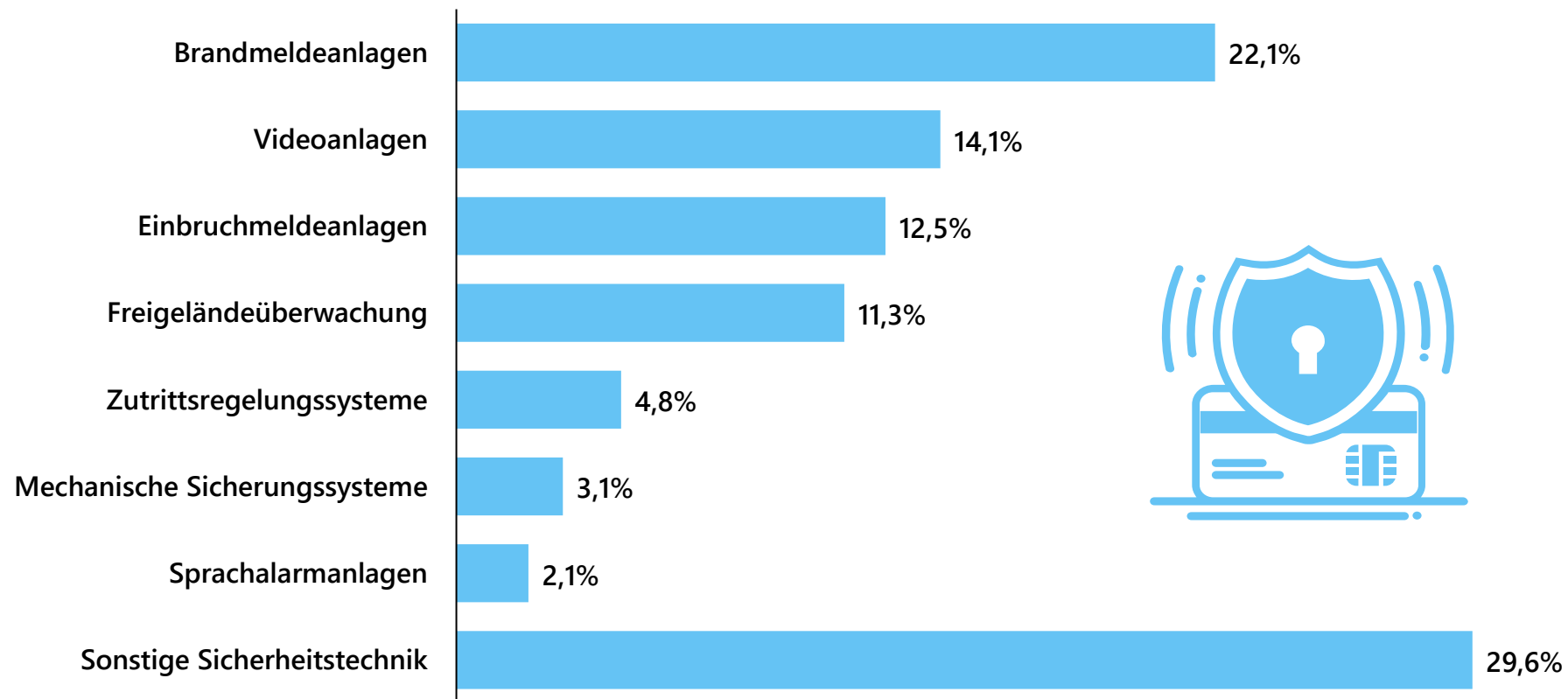
Leistungsspektrum für Sicherheitstechnik

Brandmeldeanlagen führen das Sicherheitstechnik-Portfolio mit 22 Prozent Umsatzanteil an



Umsatzanteil Sicherheitstechnikleistungen 2025; Mittelwerte; bereinigt um statistische Ausreißer; [gewichtet](#) nach Inlandsumsatz; ohne sonstige, nicht-sicherheitsrelevante Umsätze; alle Unternehmen; n = 18

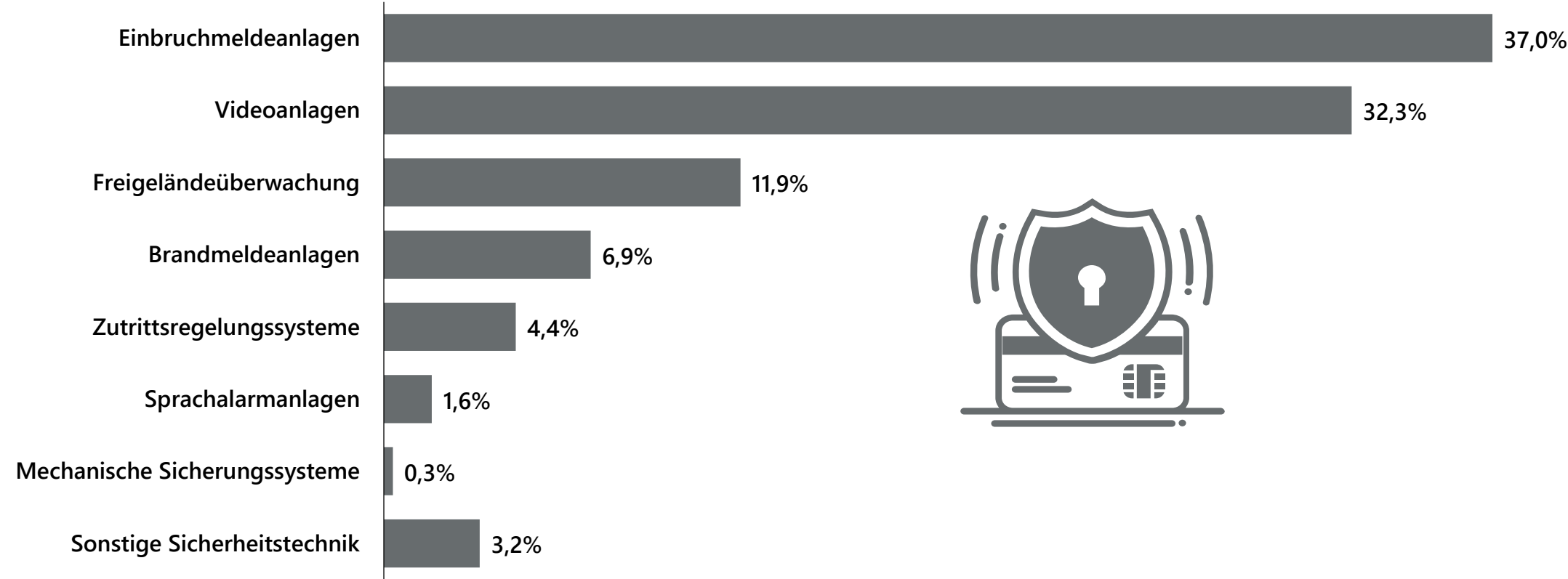
Sicherheitstechnik-Portfolio der Top 25 nahezu identisch mit Branchendurchschnitt



Umsatzanteil Sicherheitstechnikleistungen 2025; Mittelwerte; bereinigt um statistische Ausreißer; [gewichtet](#) nach Inlandsumsatz; ohne sonstige, nicht-sicherheitsrelevante Umsätze; Top 25

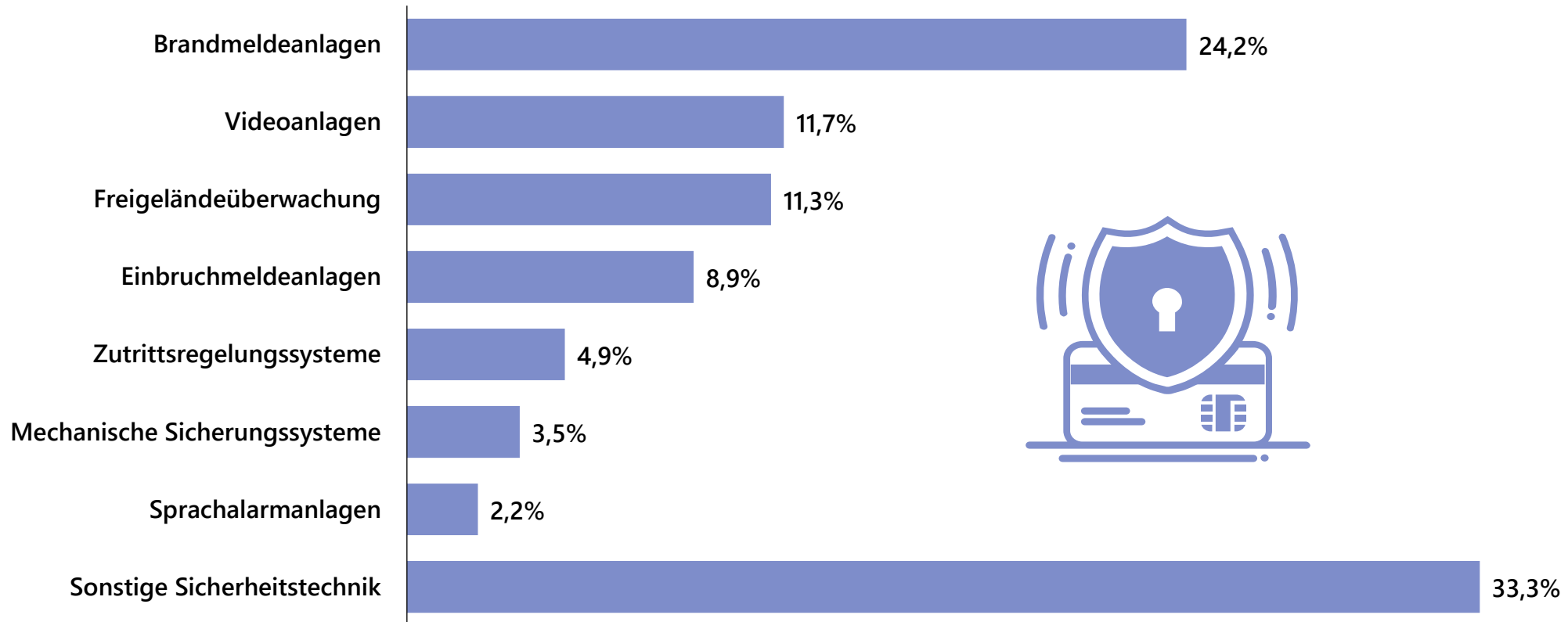
Lünendonk®-Studie 2026: Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland

Security-Spezialisten setzen auf Einbruchschutz und Videoanlagen



Umsatzanteil Sicherheitstechnikleistungen 2025; Mittelwerte; bereinigt um statistische Ausreißer; [gewichtet](#) nach Inlandsumsatz; ohne sonstige, nicht-sicherheitsrelevante Umsätze; Security-Spezialisten
Lünendonk® -Studie 2026: Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland

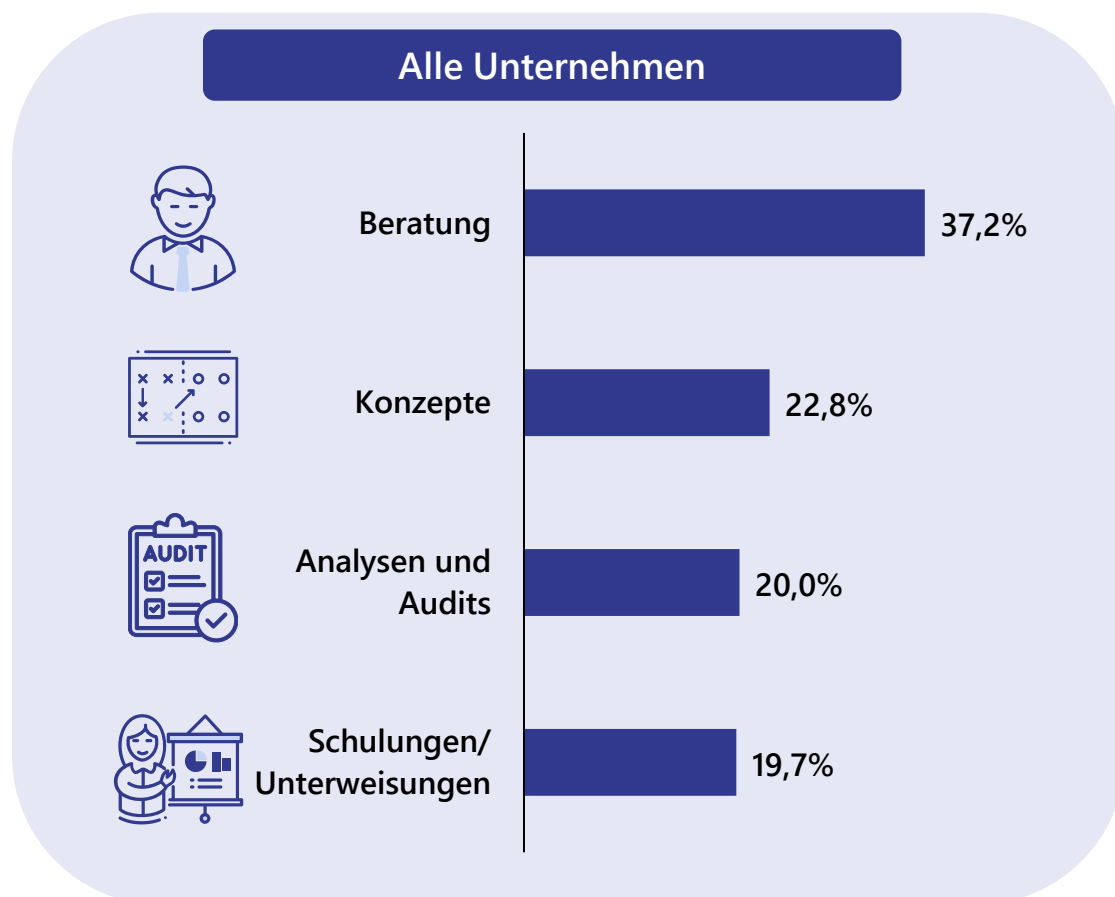
FS-Unternehmen werden häufiger für Brandschutz angefragt



Umsatzanteil Sicherheitstechnikleistungen 2025; Mittelwerte; bereinigt um statistische Ausreißer; [gewichtet](#) nach Inlandsumsatz; ohne sonstige, nicht-sicherheitsrelevante Umsätze; FS-Unternehmen

Lünendonk® -Studie 2026: Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland

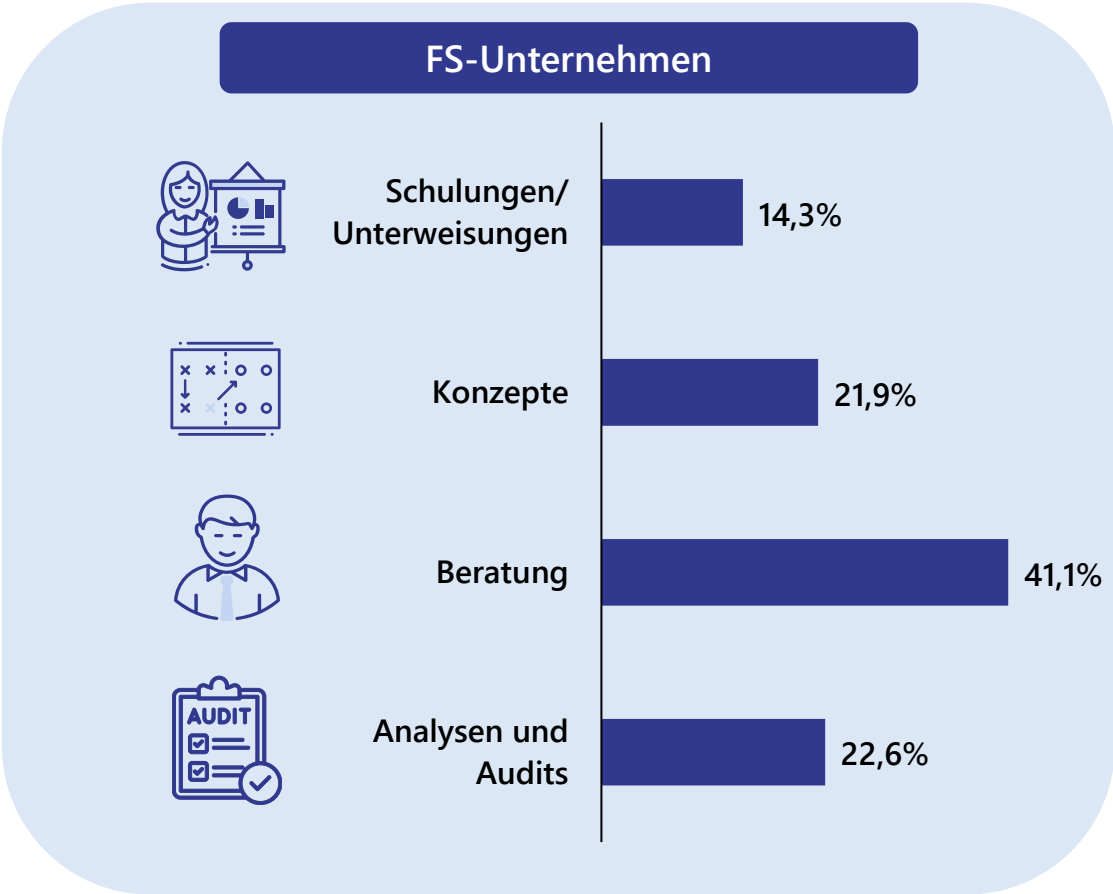
Leistungsspektrum für Sicherheitsberatung



Verteilung der Leistungen innerhalb der Sicherheitsberatung 2025; Sonstige Antworten sind nicht dargestellt; Mittelwerte; [gewichtet](#) nach Inlandsumsatz; alle Unternehmen; n = 19

Security-Spezialisten erbringen Schulungen und Unterweisungen

FS-Dienstleister sind hingegen stärker in der Beratung tätig

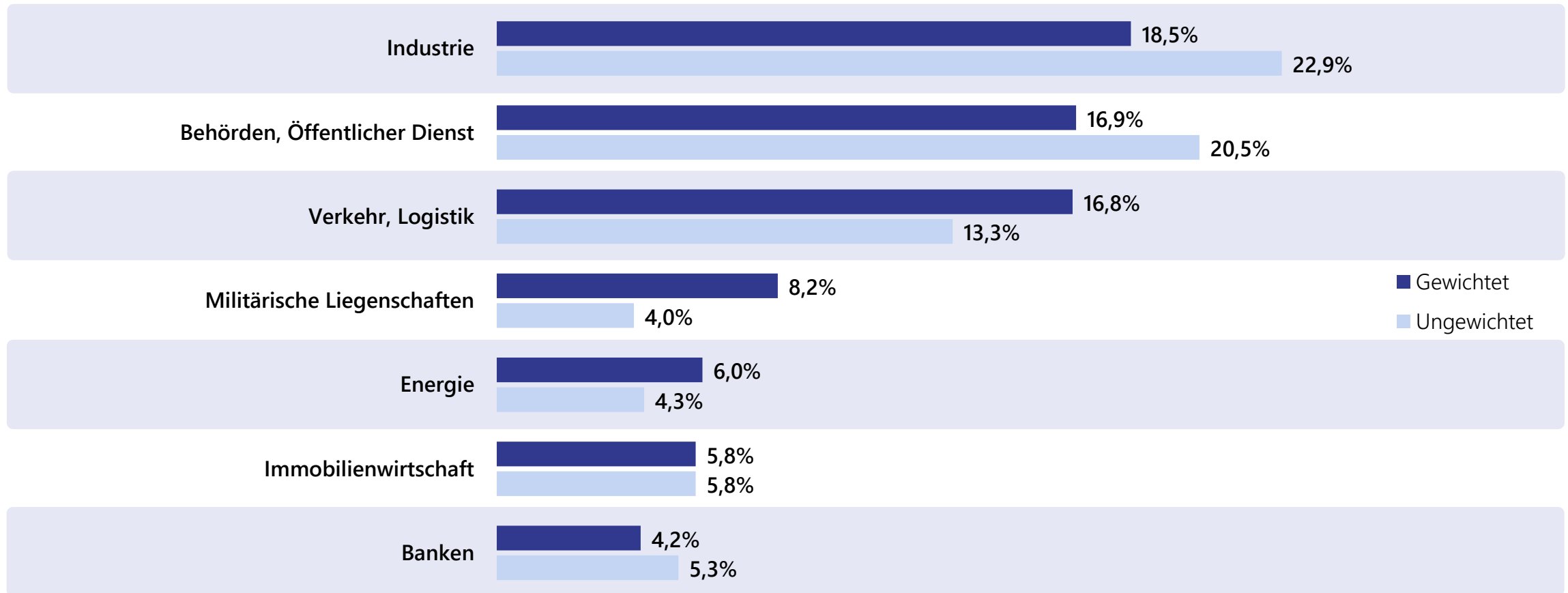


Verteilung der Leistungen innerhalb der Sicherheitsberatung 2024; Sonstige Antworten sind nicht dargestellt; Mittelwerte; [gewichtet](#) nach Inlandsumsatz; Security-Spezialisten

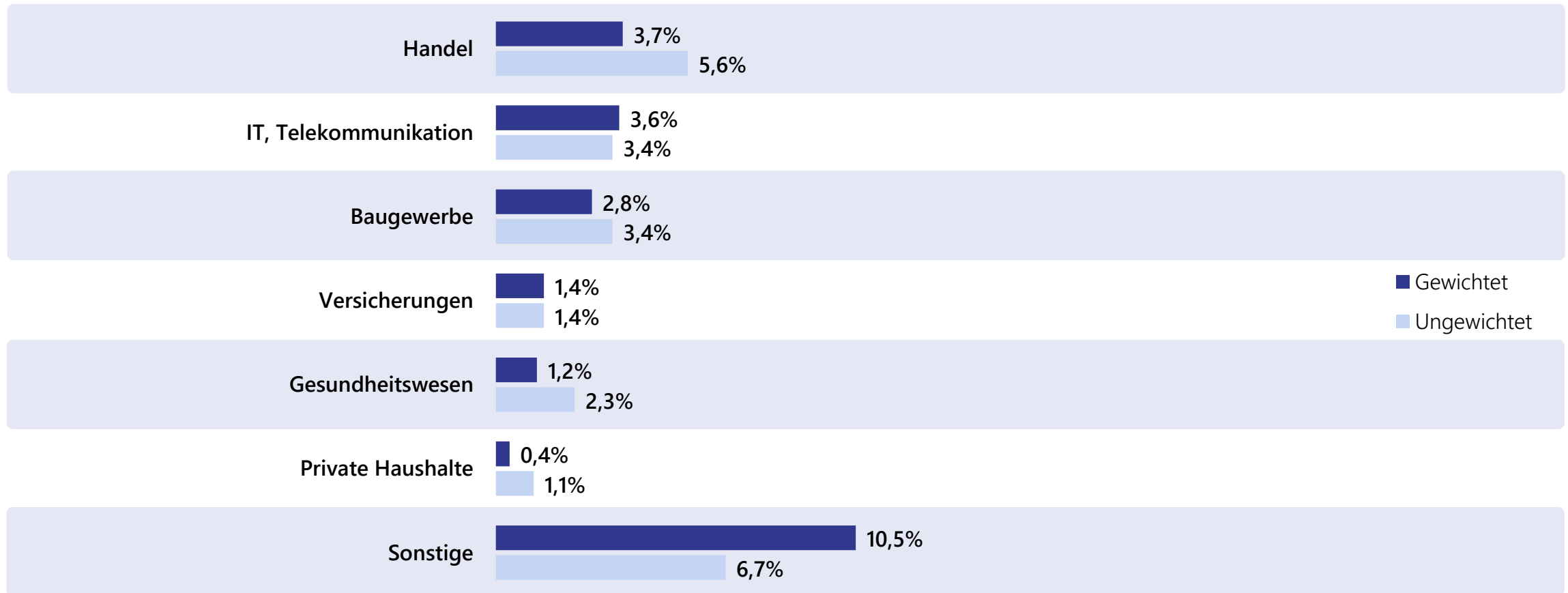
Kunden und Marktsektoren

SECURITY

Industrieunternehmen sind die wichtigste Kundenbranche

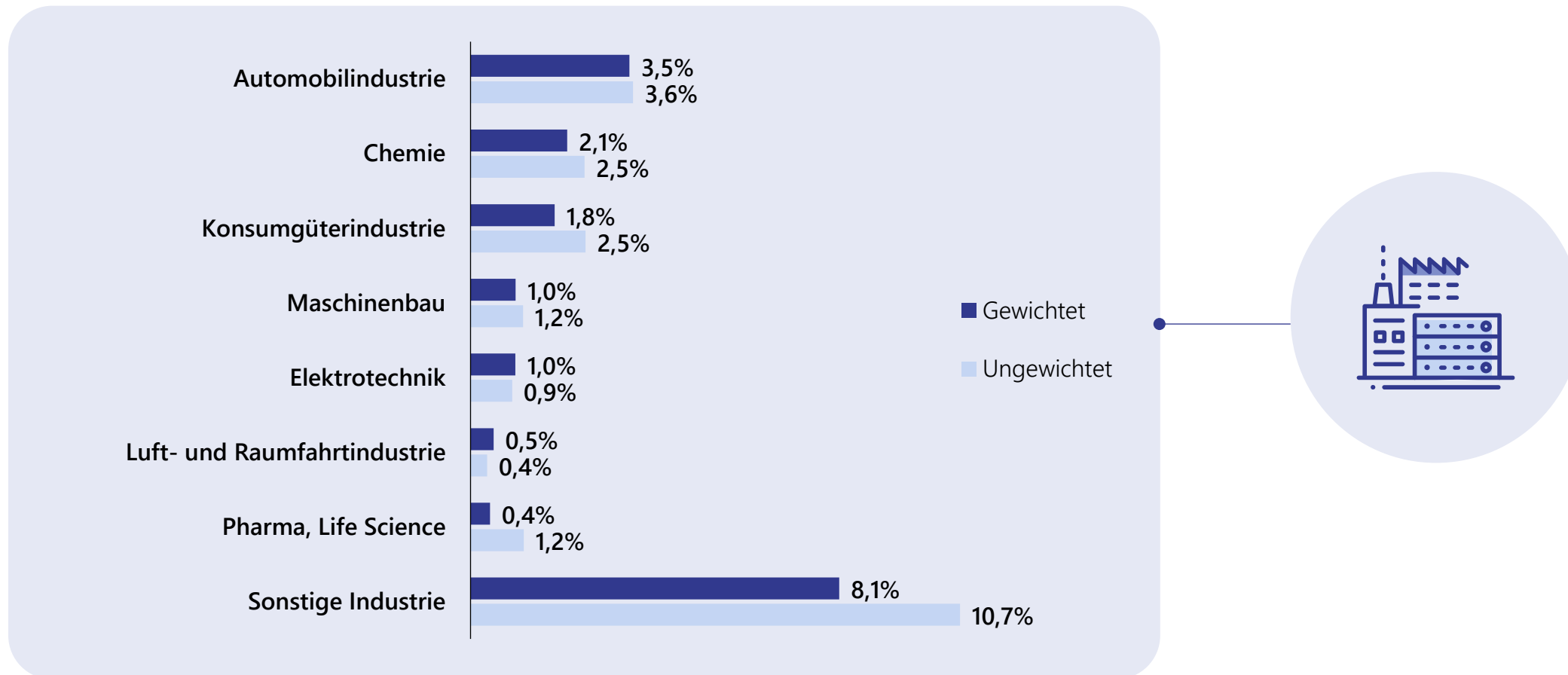


Handel und Gesundheitswesen beauftragen öfters kleine und lokale Dienstleister

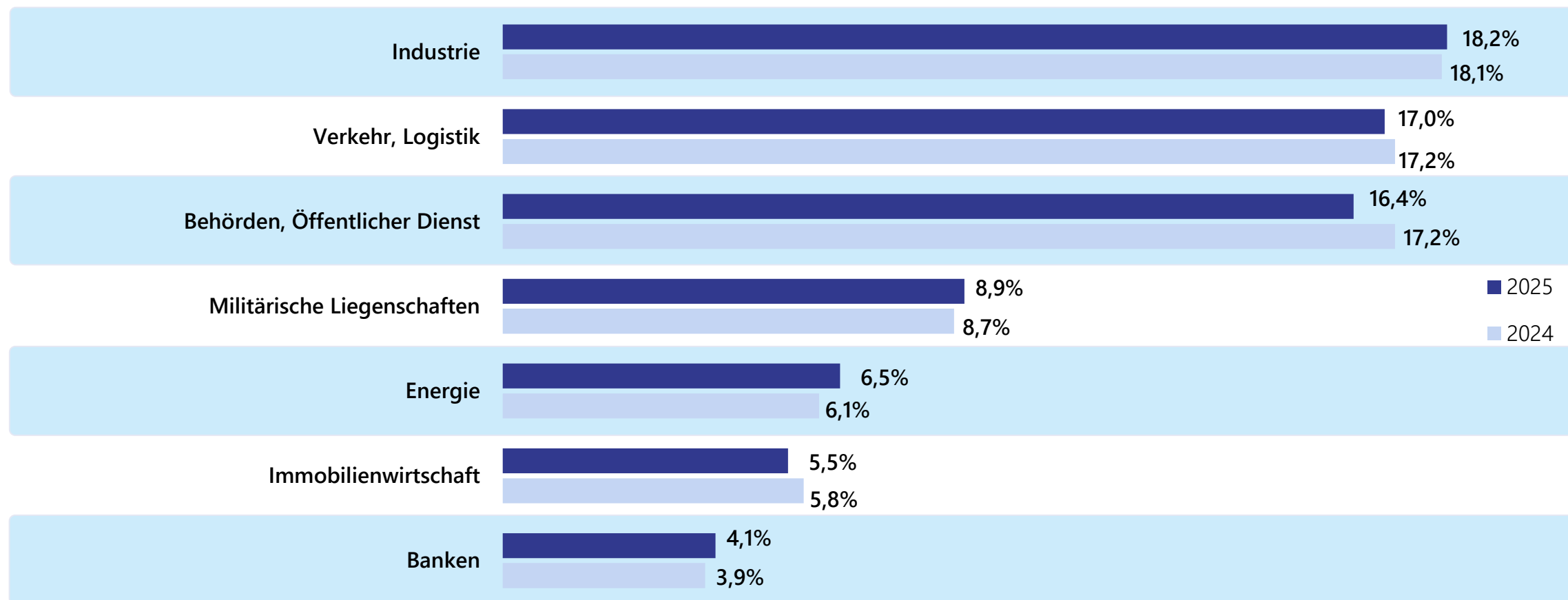


Marktsektoren 2025; (2/3); Mittelwerte; bereinigt um statistische Ausreißer; [gewichtet](#) nach Inlandsumsatz und ungewichtet; alle Unternehmen; n = 25

Automobilindustrie ist die wichtigste Kundengruppe innerhalb der Industrie

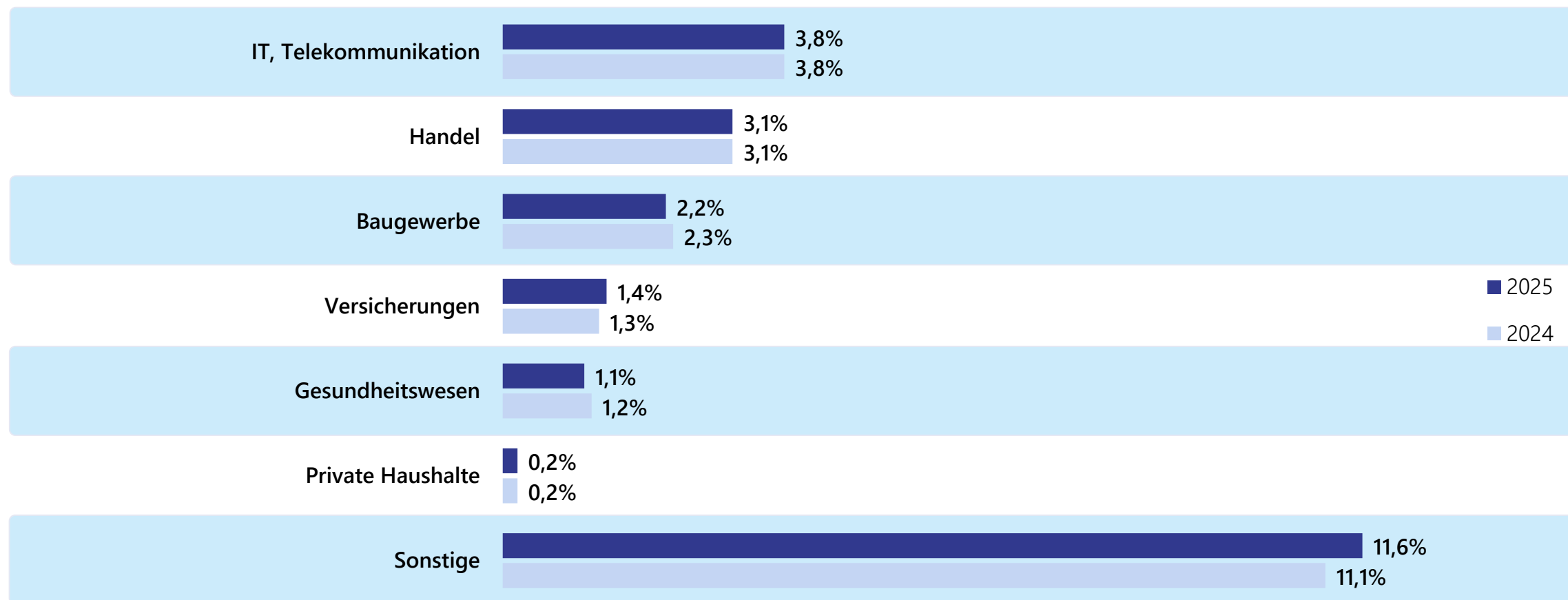


Der öffentliche Dienst verliert für Top 25 leicht an Bedeutung



Marktsektoren 2024 und 2025; (1/3); Mittelwerte; bereinigt um statistische Ausreißer; [gewichtet](#) nach Inlandsumsatz; Top 25

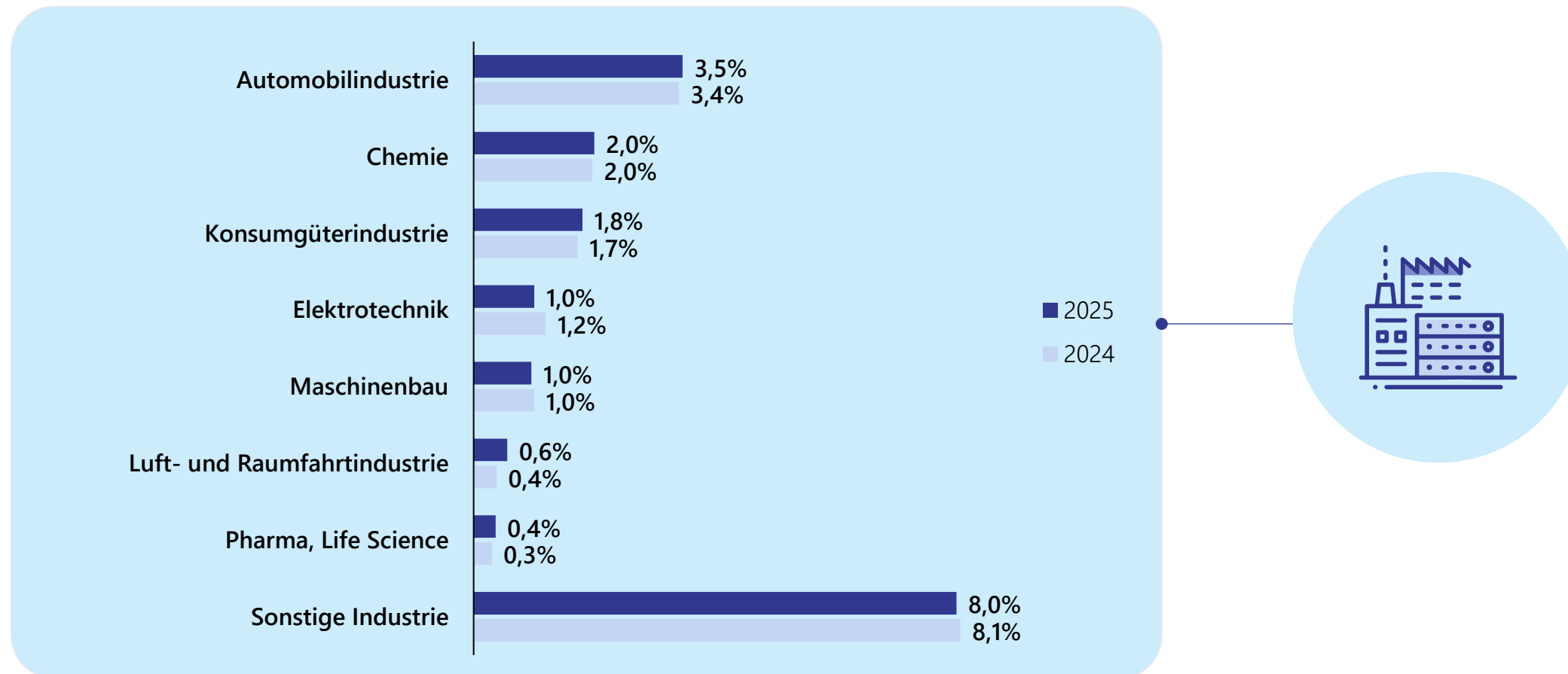
Gesundheitswesen und Versicherungen spielen im Kundenportfolio der Top 25 eine untergeordnete Rolle



Marktsektoren 2024 und 2025; (2/3); Mittelwerte; bereinigt um statistische Ausreißer; [gewichtet](#) nach Inlandsumsatz; Top 25

Lünendonk® -Studie 2026: Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland

Luft- und Raumfahrt wird für Top 25 wichtiger

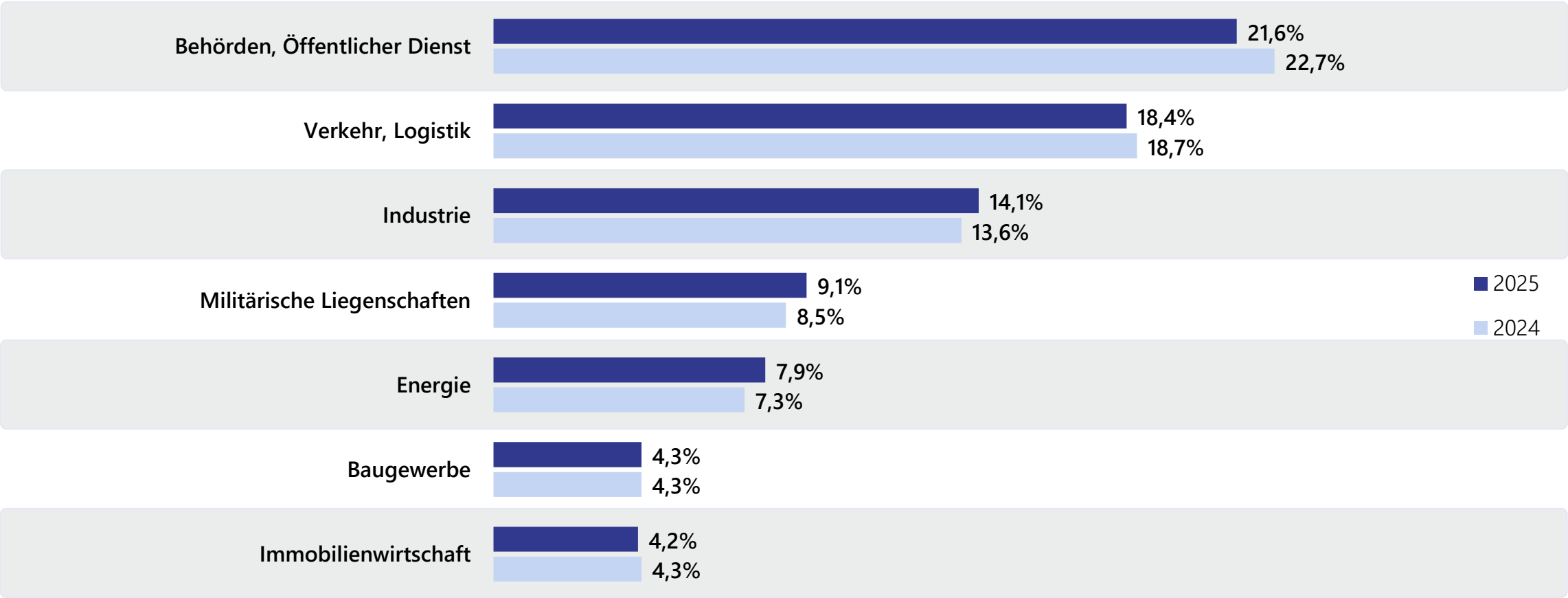


Marktsektoren 2024 und 2025; (3/3); Mittelwerte; bereinigt um statistische Ausreißer; [gewichtet](#) nach Inlandsumsatz; Top 25

Lünendonk® -Studie 2026: Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland

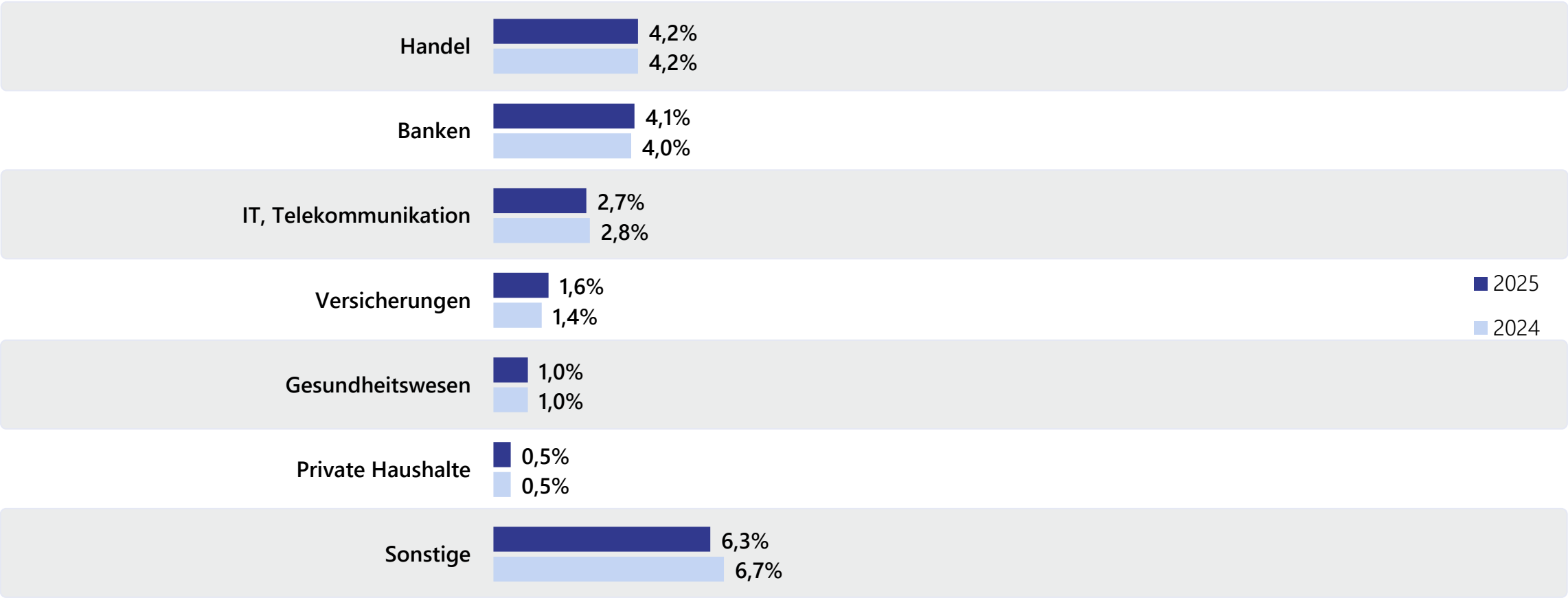
Öffentlicher Sektor bleibt Hauptkunde der Security-Spezialisten

Industrie, Energie und Militär gewinnen leicht an Gewicht



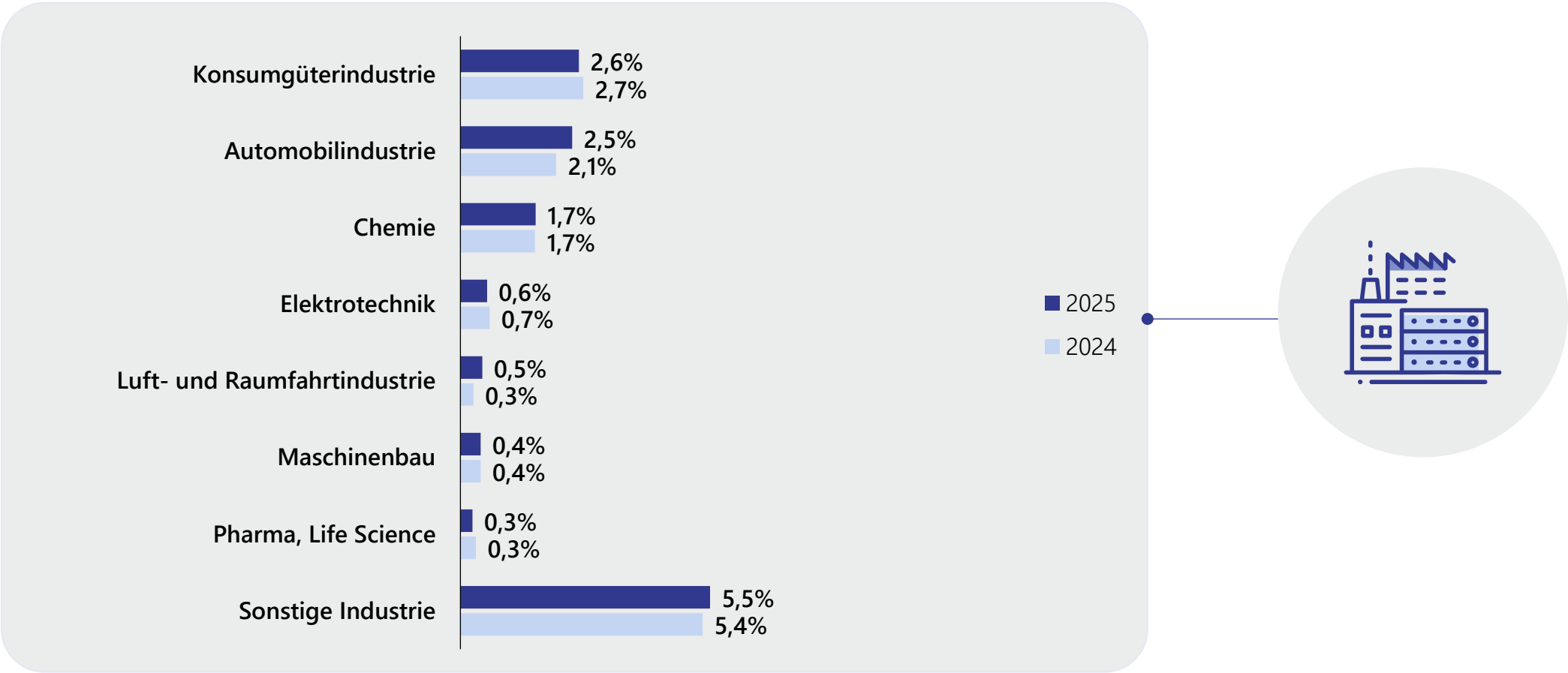
Marktsektoren 2024 und 2025; (1/3); Mittelwerte; bereinigt um statistische Ausreißer; gewichtet nach Inlandsumsatz; Security-Spezialisten

Banken und Versicherungen legen bei Spezialisten leicht zu



Marktsektoren 2024 und 2025; (2/3); Mittelwerte; bereinigt um statistische Ausreißer; gewichtet nach Inlandsumsatz; Security-Spezialisten

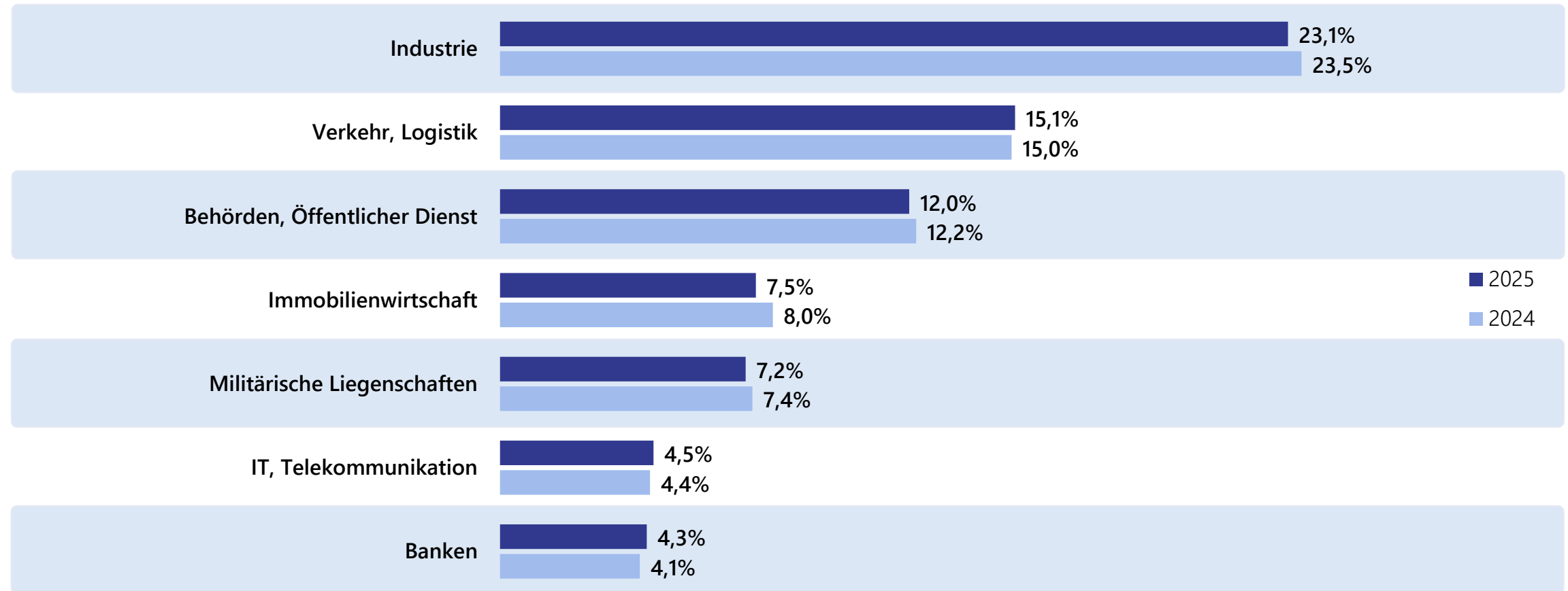
Automobilindustrie sowie Luft- und Raumfahrt mit leichtem Zuwachs



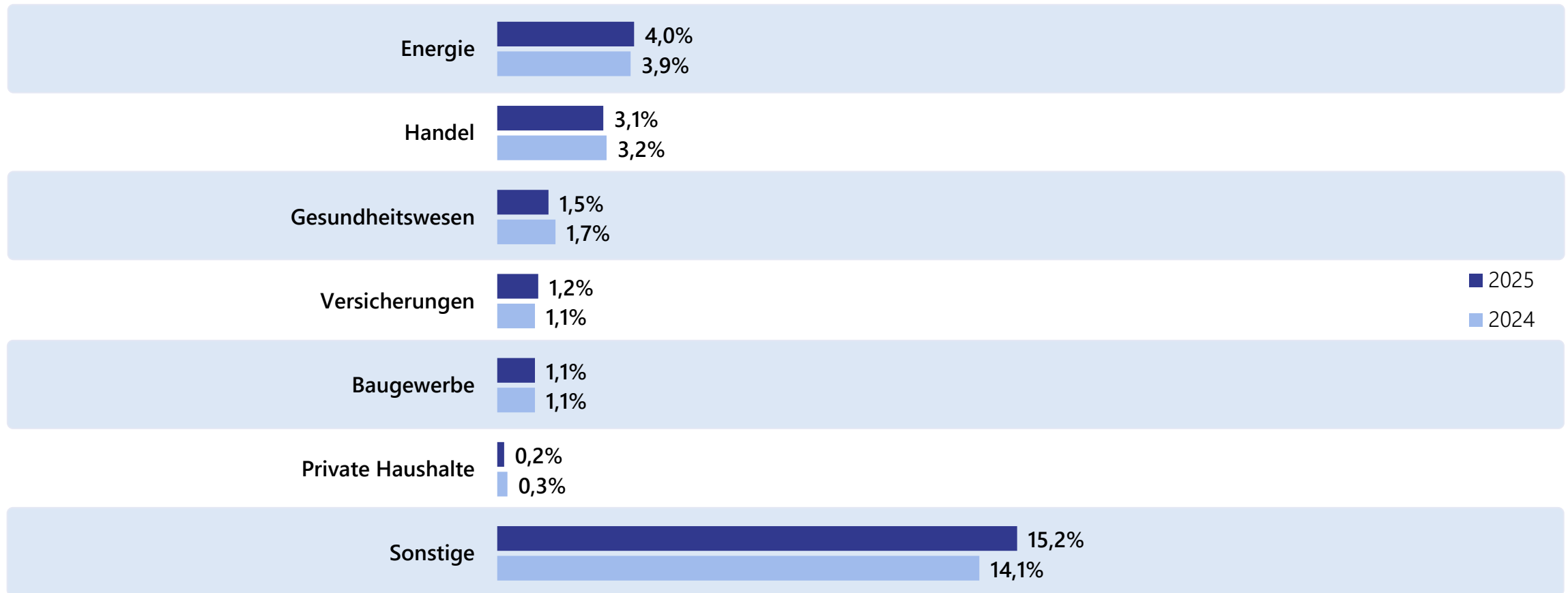
Marktsektoren 2024 und 2025; (3/3); Mittelwerte; bereinigt um statistische Ausreißer; gewichtet nach Inlandsumsatz; Security-Spezialisten

Industrie ist die wichtigste Kundenbranche der FS-Unternehmen

Gefolgt von Logistik und Verkehr



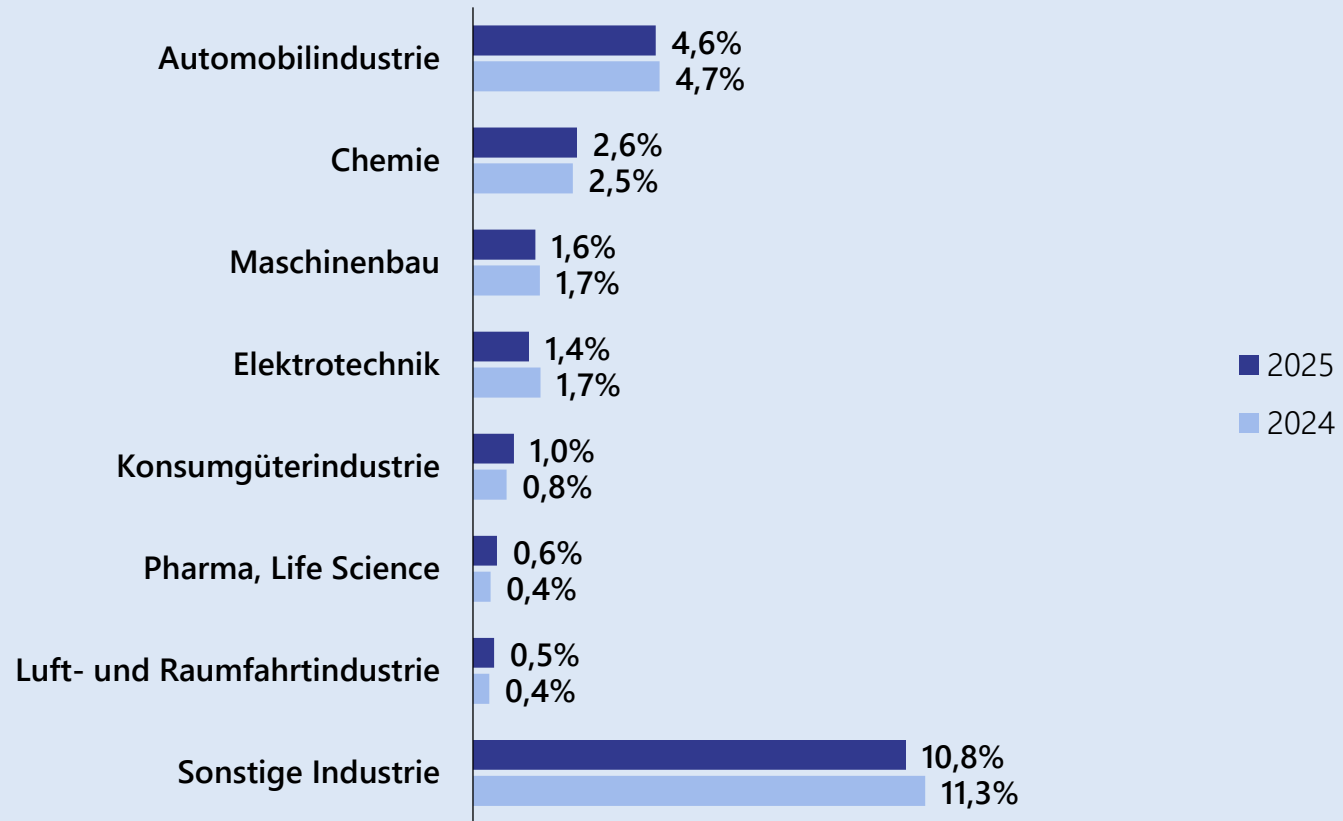
Gesundheitswesen und Handel bei FS-Unternehmen leicht rückläufig



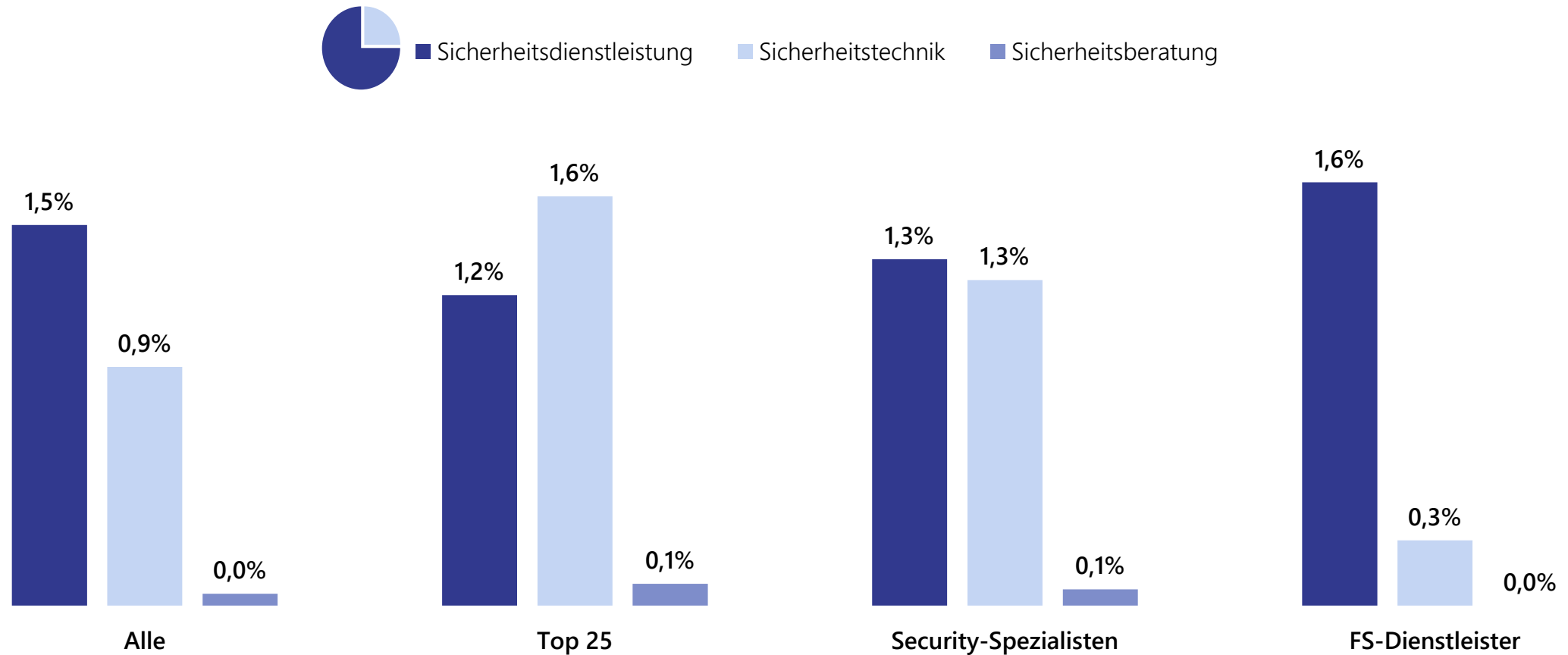
Marktsektoren 2024 und 2025; (2/3); Mittelwerte; bereinigt um statistische Ausreißer; [gewichtet](#) nach Inlandsumsatz; FS-Unternehmen

Automobilindustrie ist der wichtigste Industriesektor

Konsumgüter und Pharma mit leichtem Zuwachs



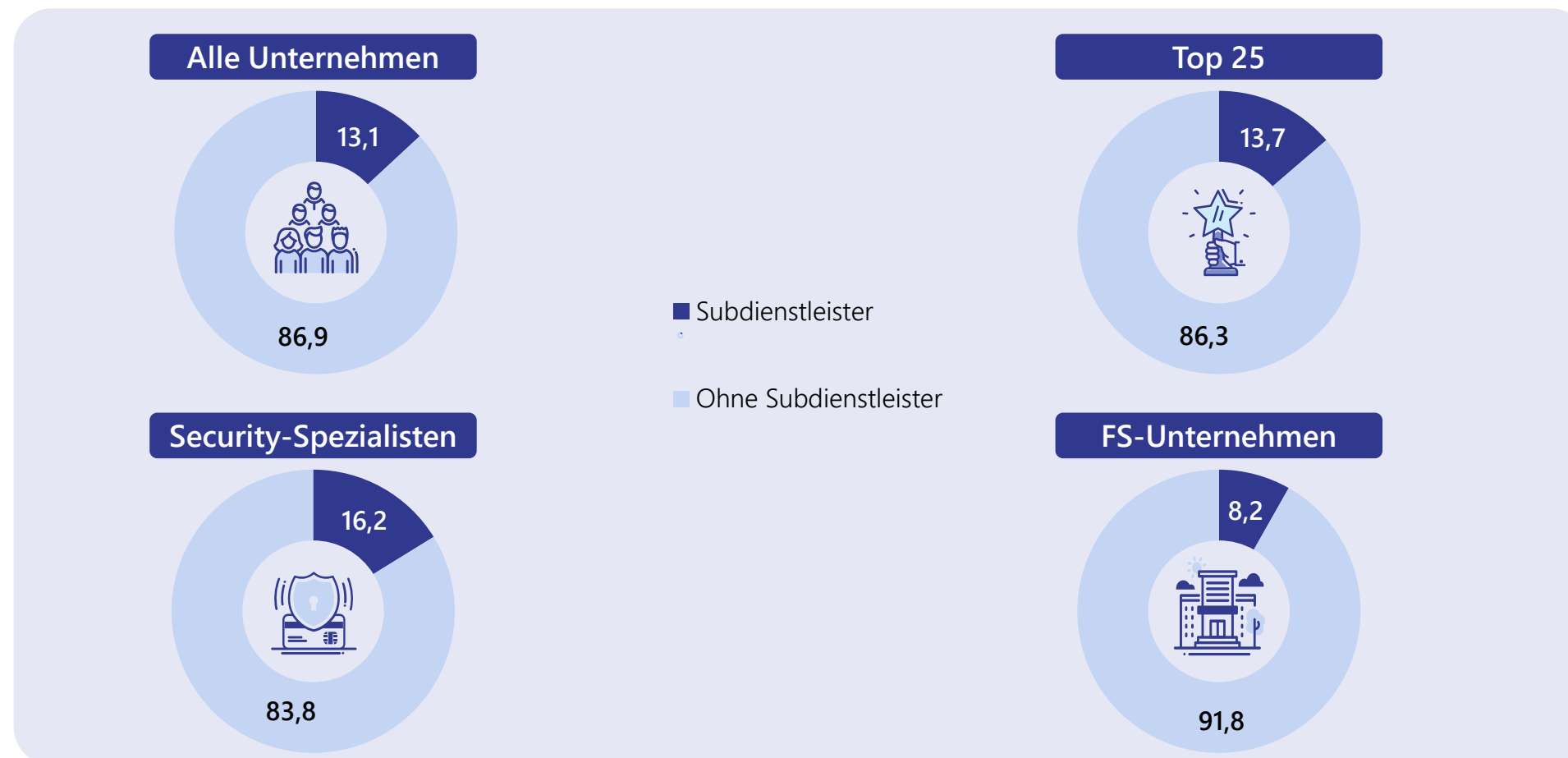
Studienteilnehmer sind selten als Subunternehmer tätig



Umsatzanteil der Kunden aus der Sicherheitsbranche (eigene Subunternehmen); Mittelwerte; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 11-18

13 Prozent der Umsätze werden über Subunternehmen erwirtschaftet

Security-Spezialisten mit dem größten über Subdienstleister erwirtschafteten Umsatzanteil

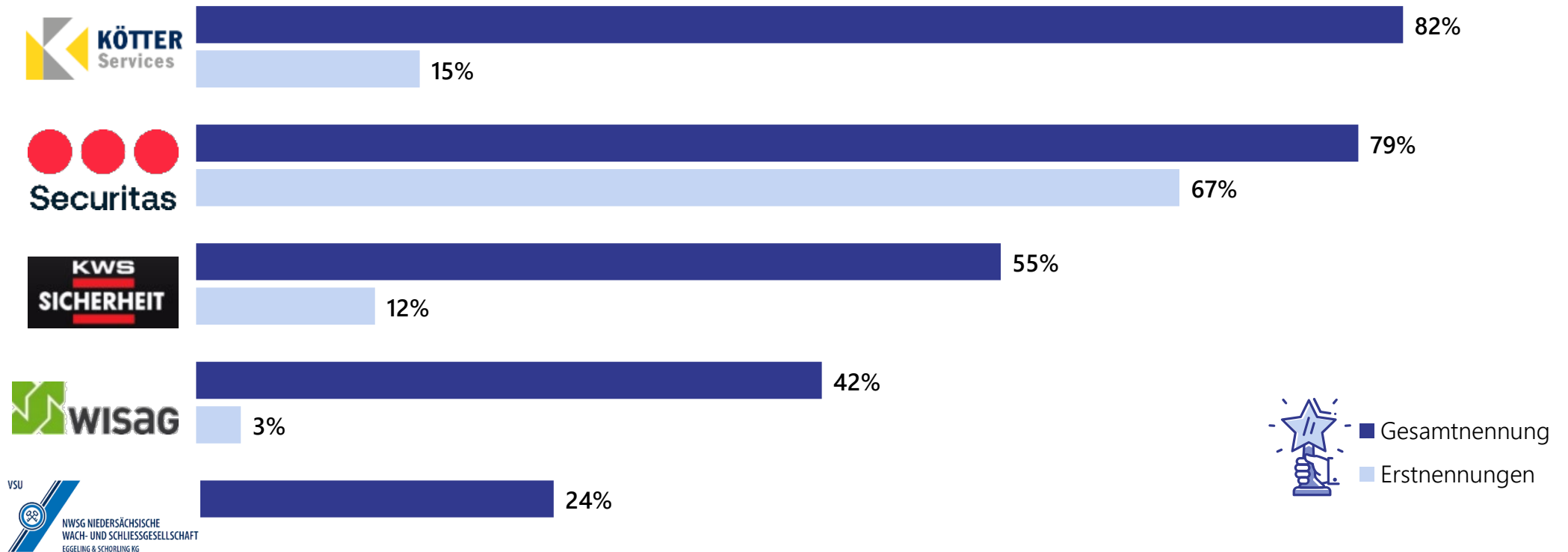


Wie viel Prozent Ihres Umsatzes erzielen Sie 2025 mit Subdienstleistern?; Mittelwerte; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 26

Wettbewerbs-Benchmark

SECURITY

Kötter und Securitas werden als wichtigste Wettbewerber im Markt wahrgenommen



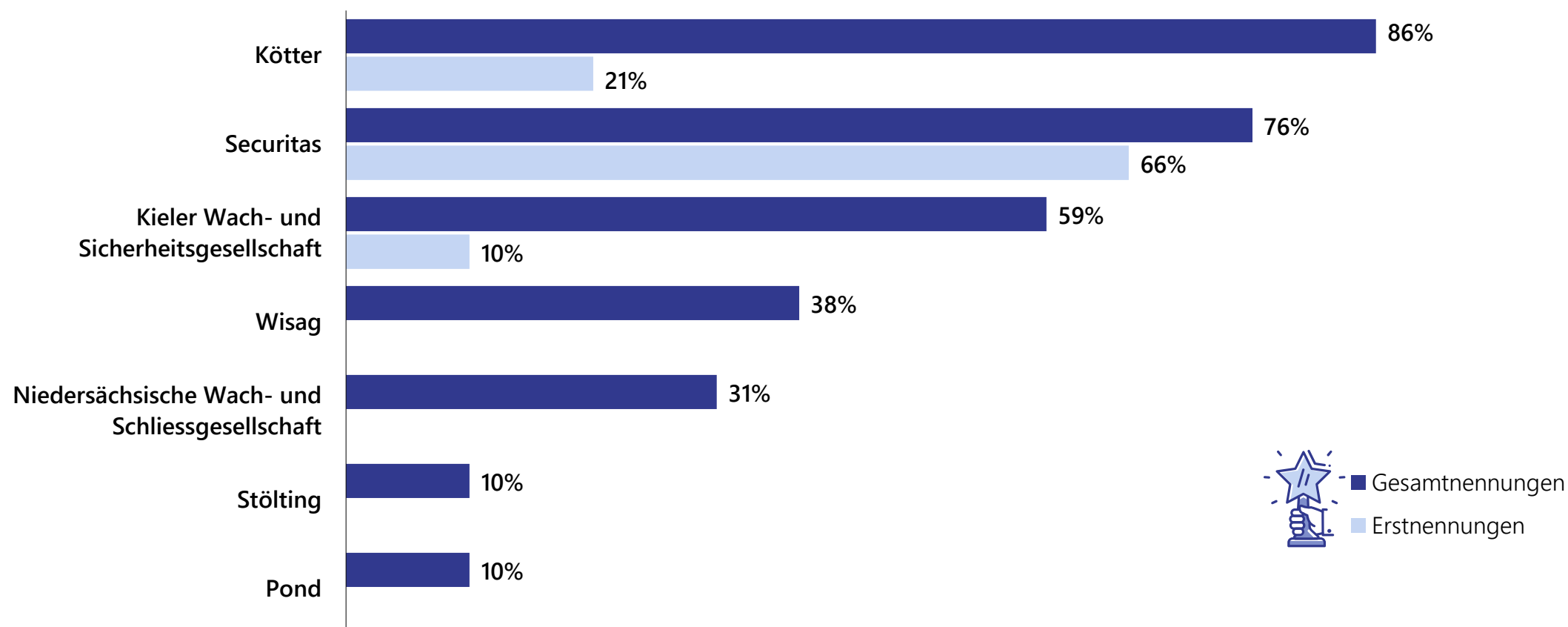
Wichtigste Wettbewerber im Sicherheitsgesamtmarkt; (1/2); vier Antwortmöglichkeiten; Angabe als Verhältnis zu den möglichen Nennungen; nur Unternehmen mit mehr als zwei Nennungen; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 33

Power-Gruppe und Stölting werden erstmals neu in der Liste der wichtigen Wettbewerber genannt



Wichtigste Wettbewerber im Sicherheitsgesamtmarkt; (2/2); vier Antwortmöglichkeiten; Angabe als Verhältnis zu den möglichen Nennungen; nur Unternehmen mit mehr als zwei Nennungen; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 33

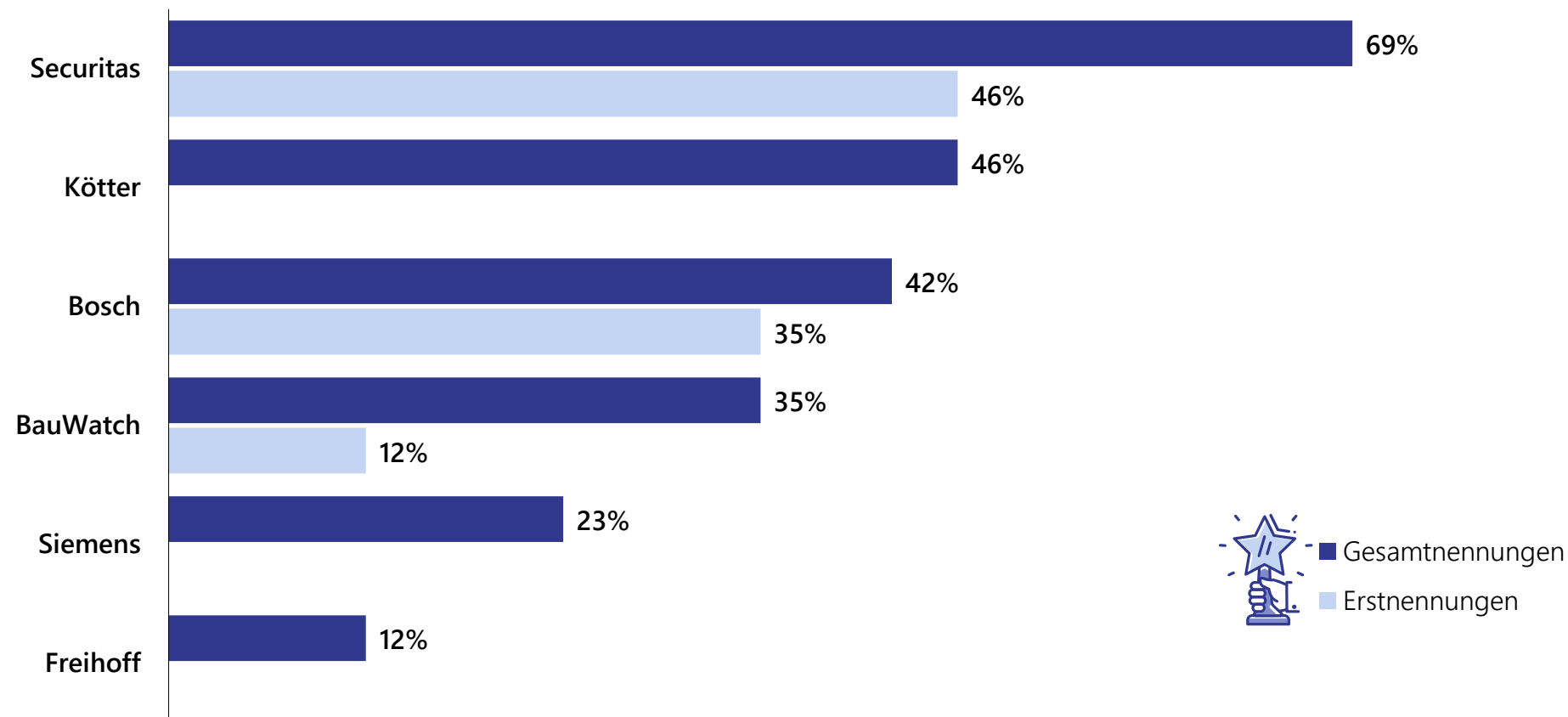
Für Sicherheitsdienste werden Kötter und Securitas besonders häufig als wichtiger Wettbewerber genannt



Wichtigste Wettbewerber im [Sicherheitsdienstleistungsmarkt](#); vier Antwortmöglichkeiten; Angabe als Verhältnis zu den möglichen Nennungen; nur Unternehmen mit mehr als zwei Nennungen; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 29

Auch bei Sicherheitstechnik führen Securitas und Kötter

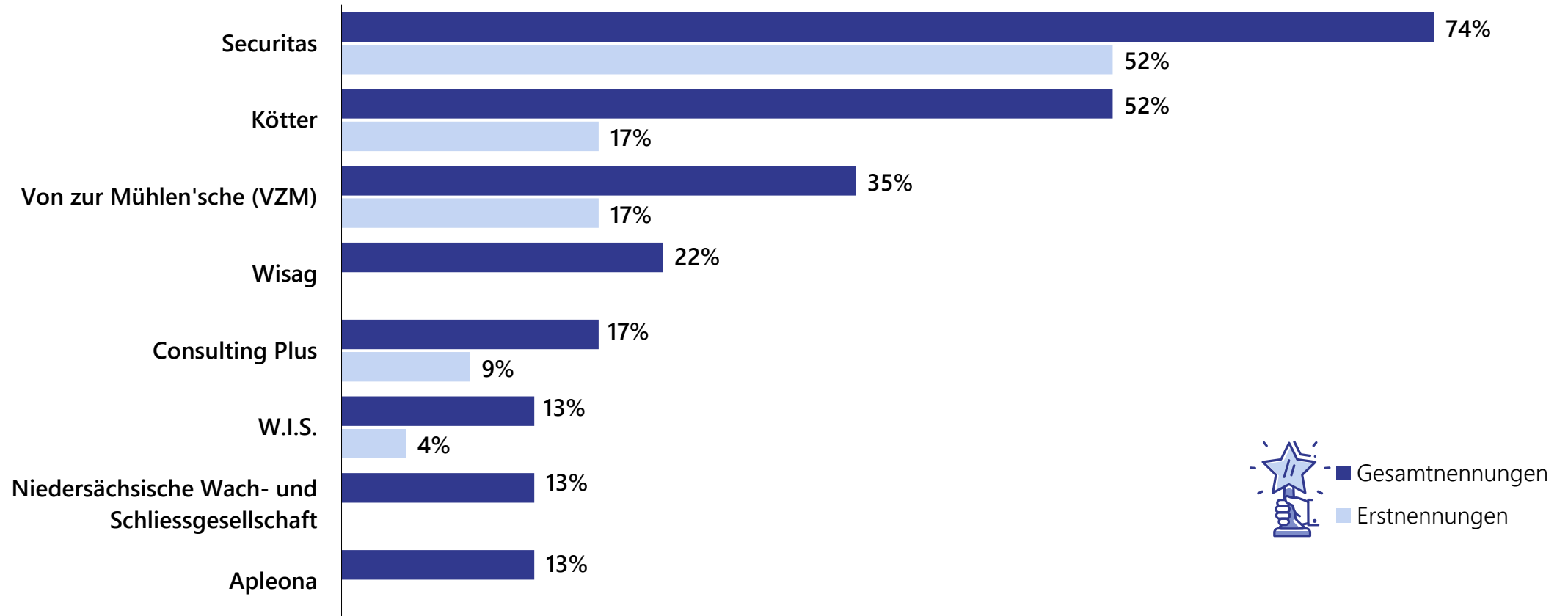
Auch Bosch, BauWatch und Siemens werden häufig genannt



Wichtigste Wettbewerber im [Sicherheitstechnikmarkt](#); vier Antwortmöglichkeiten; Angabe als Verhältnis zu den möglichen Nennungen; nur Unternehmen mit mehr als zwei Nennungen; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 26

Securitas ist der wichtigste Wettbewerber für Beratung

Von zur Mühlen'sche unter den drei wichtigsten Wettbewerber

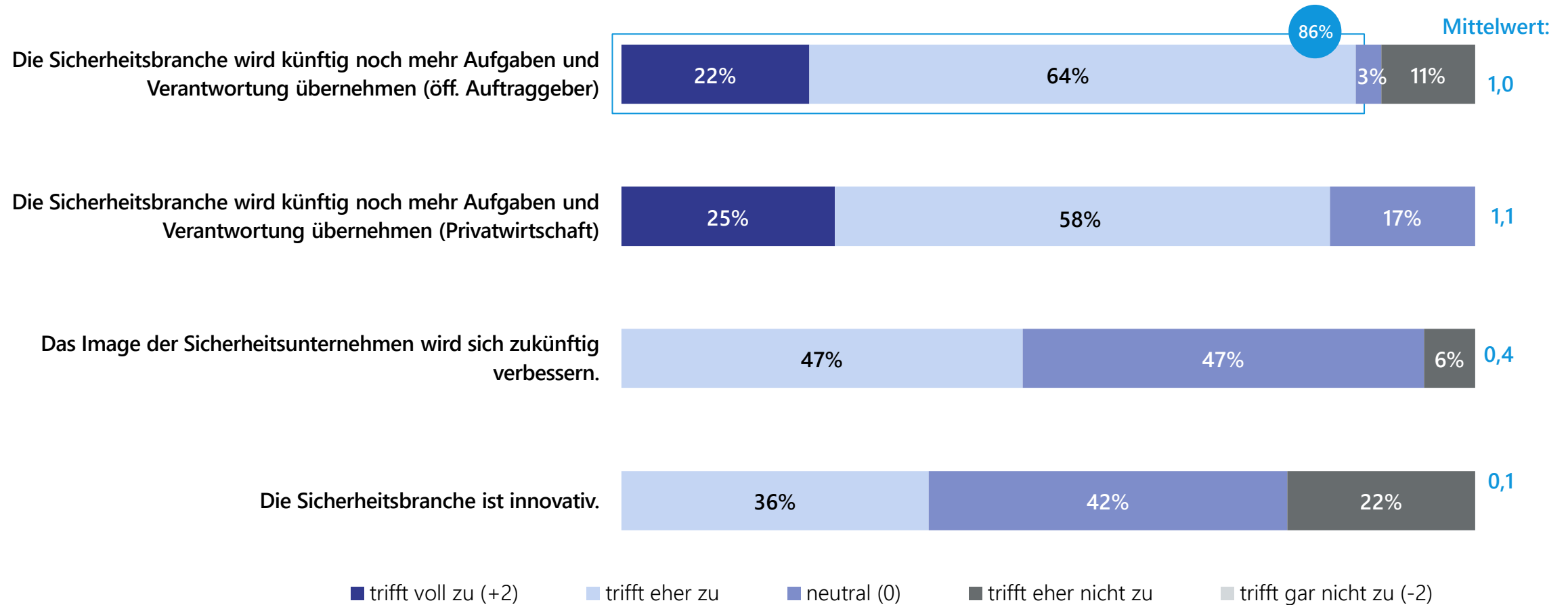


Wichtigste Wettbewerber in [Sicherheitsberatungsmarkt / Erstellung von Konzepten](#); vier Antwortmöglichkeiten; Angabe als Verhältnis zu den möglichen Nennungen; nur Unternehmen mit mehr als zwei Nennungen; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 23

Branchenwahrnehmung, Erfolgsfaktoren und Kundenerwartungen

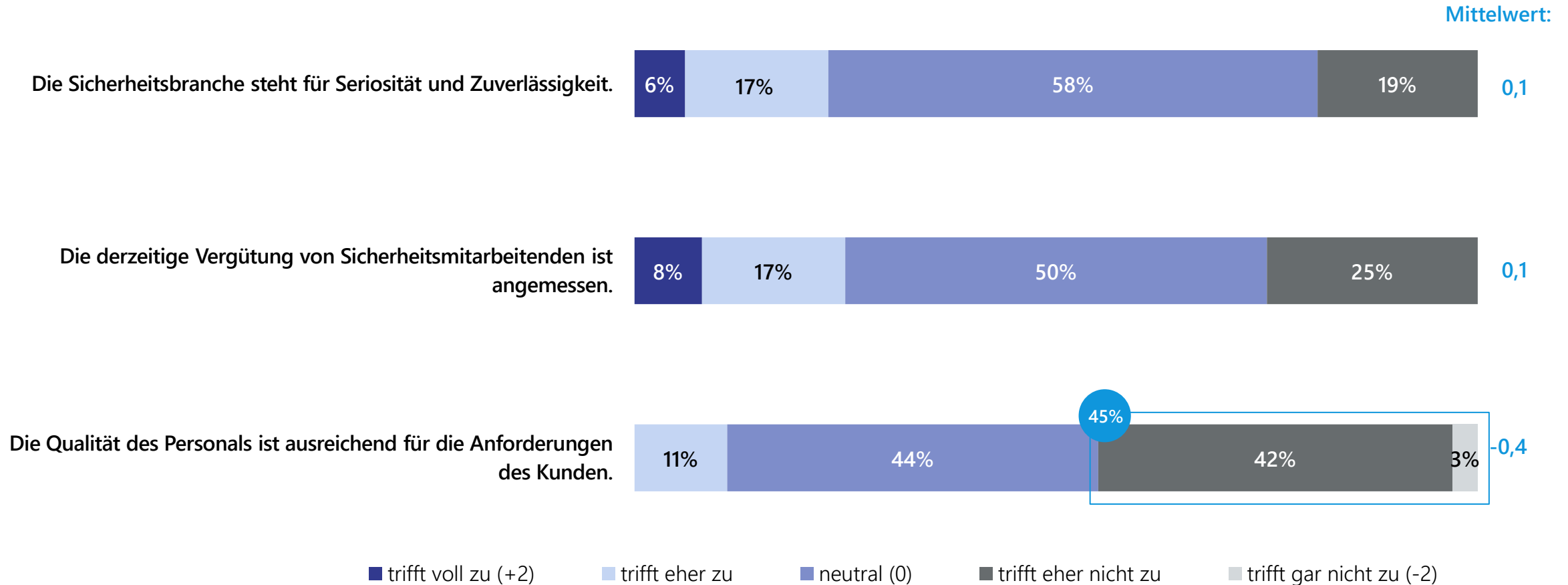
SECURITY

Sicherheitsbranche wird mehr Verantwortung für Staat und Gesellschaft übernehmen



Einschätzung der allgemeinen Wahrnehmung der Branche durch die Auftraggeber; (1/2); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 36

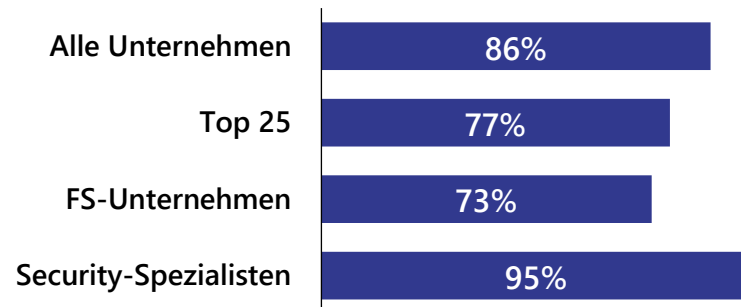
Die Qualifikation des Personals wird für die neuen Aufgaben immer wichtiger



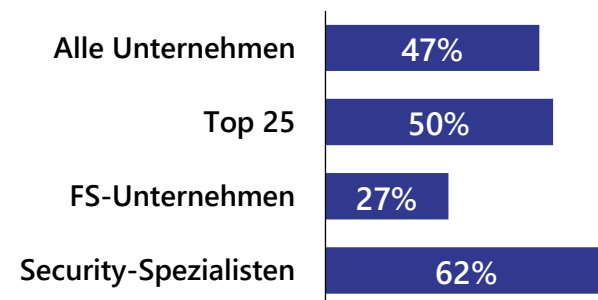
Einschätzung der allgemeinen Wahrnehmung der Branche durch die Auftraggeber; (2/2); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 36

Zukunftserwartungen und Selbstbild der Sicherheitsbranche

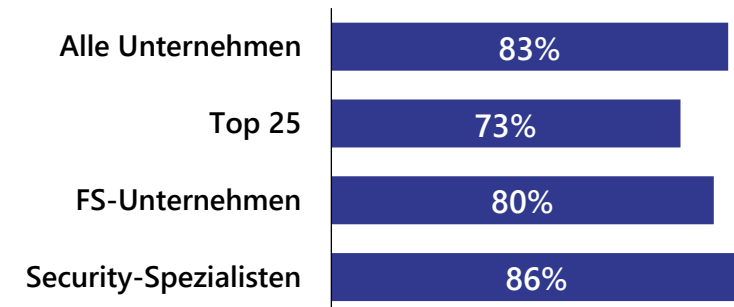
Die Sicherheitsbranche wird künftig noch mehr Aufgaben und Verantwortung übernehmen (öff. Auftraggeber)



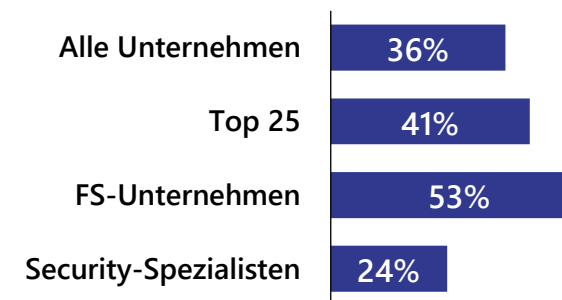
Das Image der Sicherheitsunternehmen wird sich zukünftig verbessern.



Die Sicherheitsbranche wird künftig noch mehr Aufgaben und Verantwortung übernehmen (Privatwirtschaft)



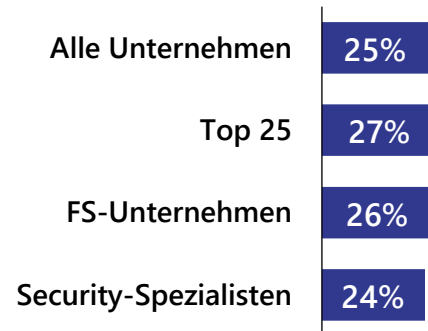
Die Sicherheitsbranche ist innovativ.



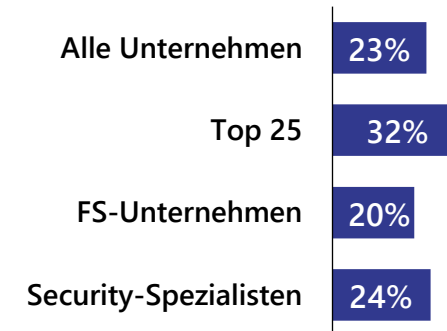
Einschätzung der allgemeinen Wahrnehmung der Branche durch die Auftraggeber; (1/2); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „trifft voll zu“ und „trifft eher zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 36

Bewertung von Vergütung, Seriosität und Personalqualität

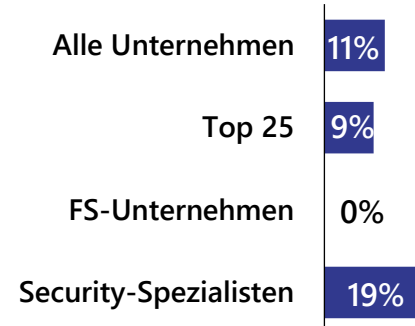
Die derzeitige Vergütung von Sicherheitsmitarbeitenden ist angemessen.



Die Sicherheitsbranche steht für Seriosität und Zuverlässigkeit.

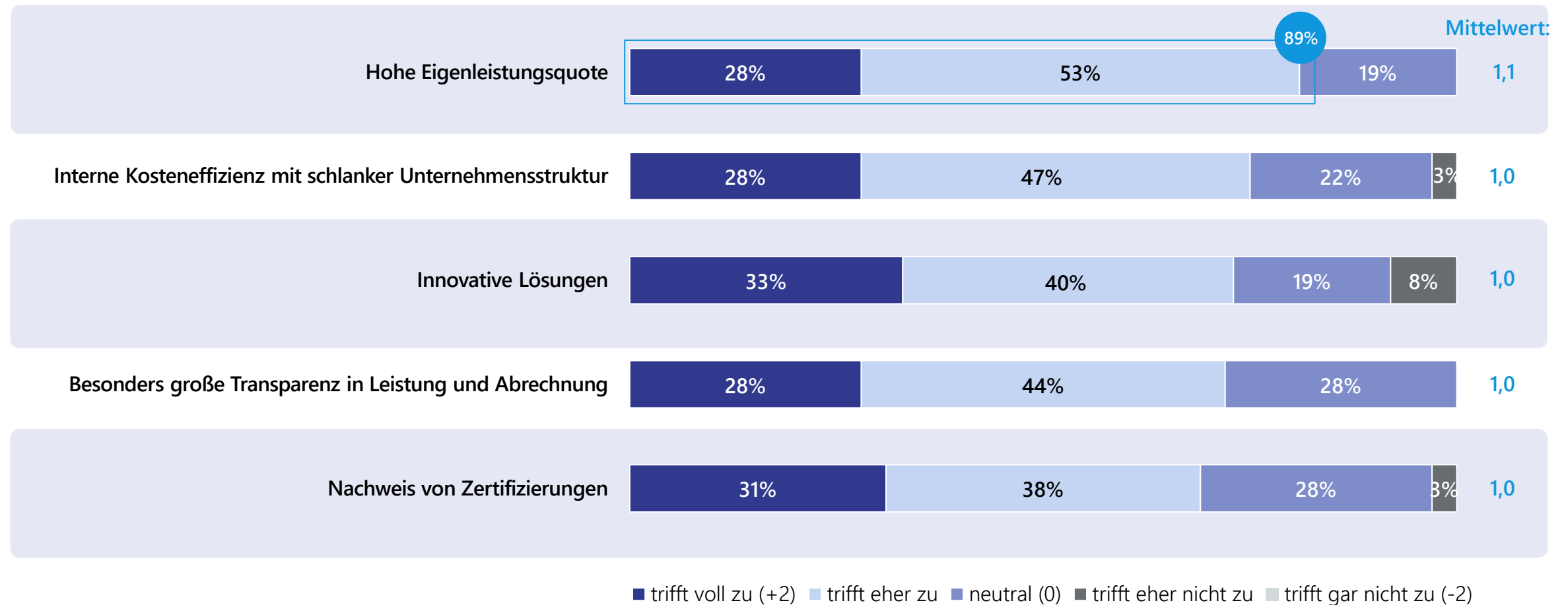


Die Qualität des Personals ist ausreichend für die Anforderungen des Kunden.



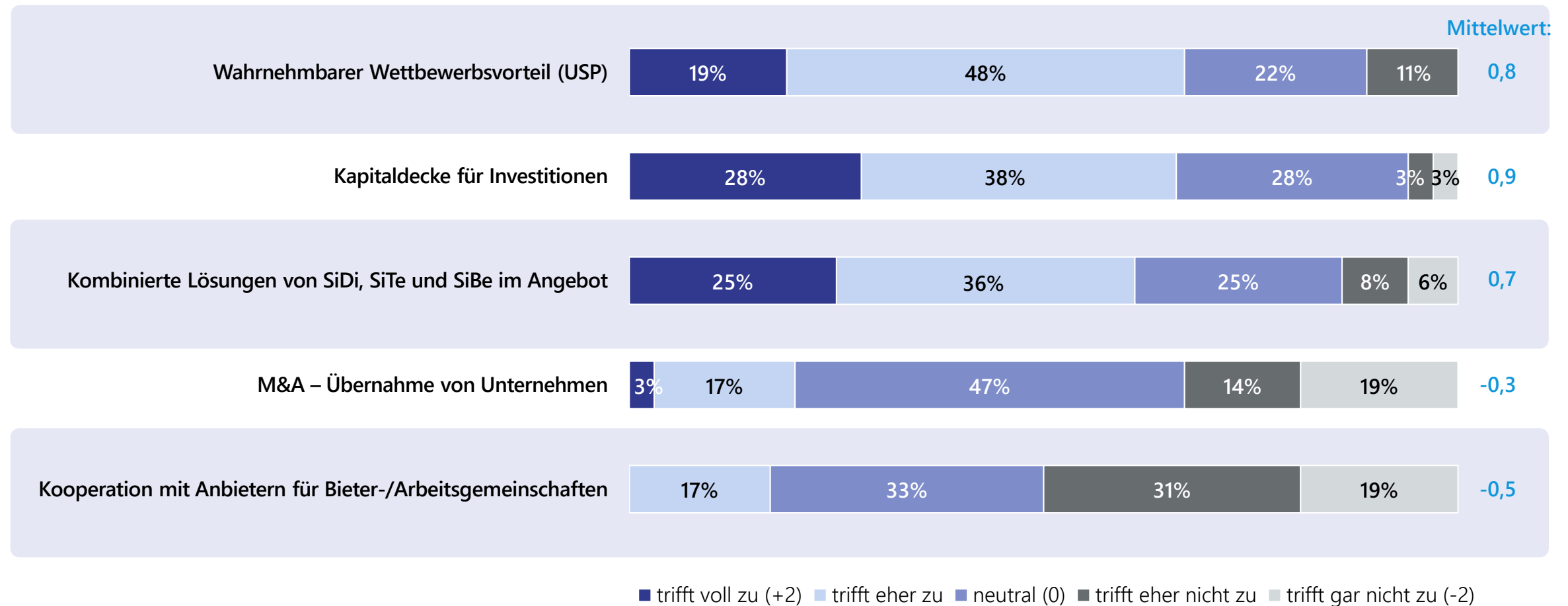
Einschätzung der allgemeinen Wahrnehmung der Branche durch die Auftraggeber; (2/2); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „trifft voll zu“ und „trifft eher zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 36

Eigenleistung ist ein wichtiger Erfolgsfaktor im Markt



Einflussfaktoren auf den Erfolg des Unternehmens [momentan](#); (1/2); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 36

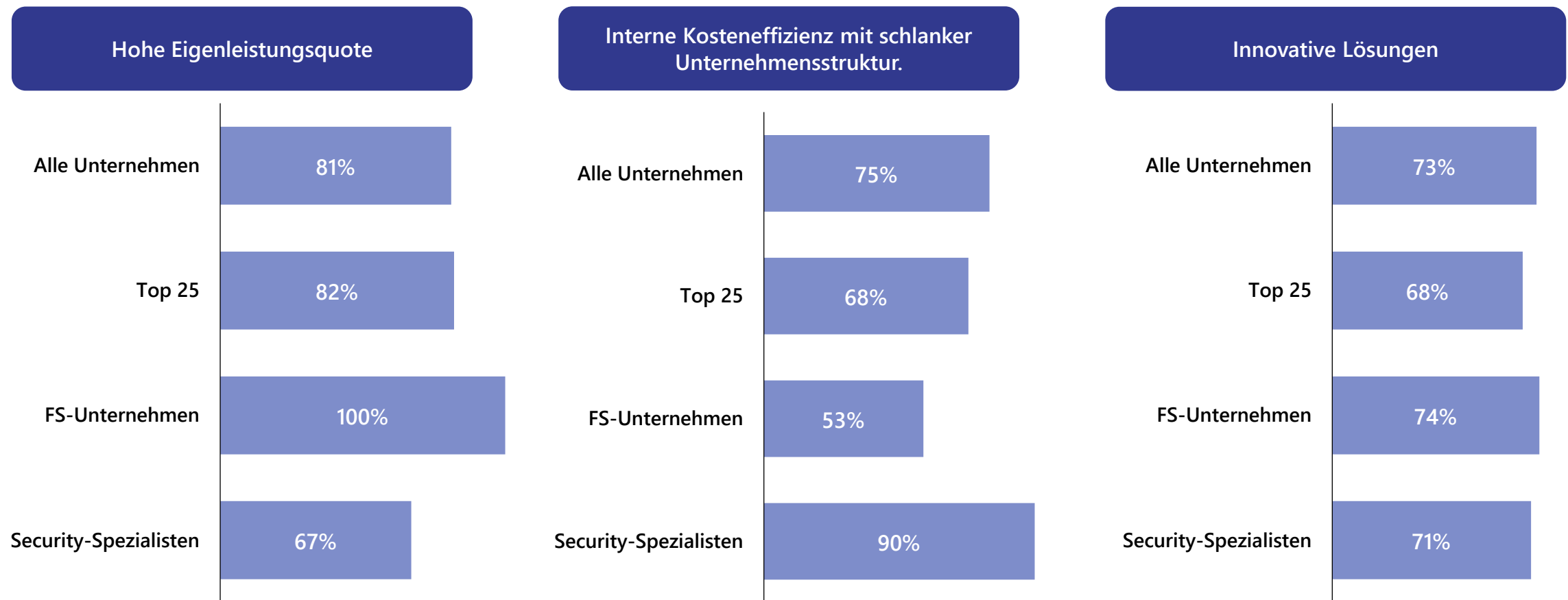
Integrierte Systemlösungen gelten als Erfolgsfaktor



Einflussfaktoren auf den Erfolg des Unternehmens [momentan](#); (2/2); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 36

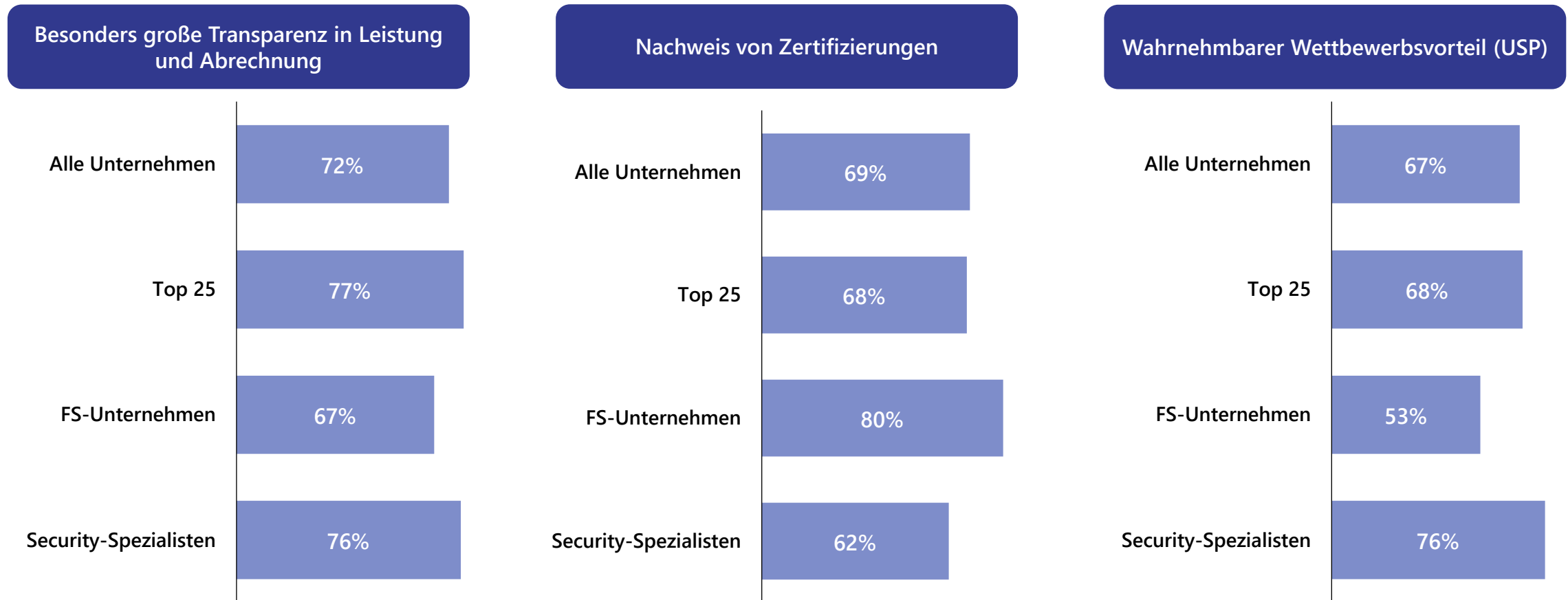
FS-Unternehmen bewerten Eigenleistung wichtiger als Spezialisten

Security-Spezialisten heben die interne Kosteneffizienz hervor



Einflussfaktoren auf den Erfolg des Unternehmens [momentan](#); (1/3); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „trifft eher zu“ und „trifft voll zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 36

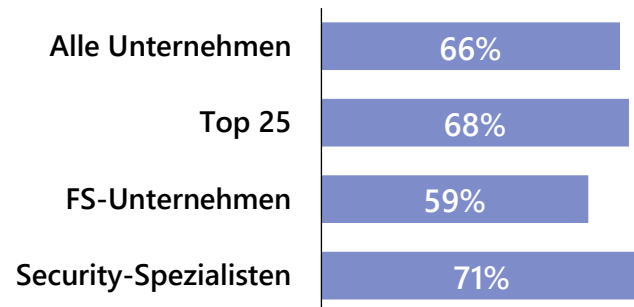
Zertifikate spielen aus Sicht der FS-Unternehmen eine wichtige Rolle



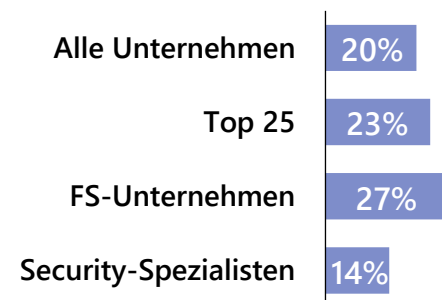
Einflussfaktoren auf den Erfolg des Unternehmens [momentan](#); (2/3); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „trifft eher zu“ und „trifft voll zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 36

FS-Unternehmen heben die Bedeutung von M&A sowie Kooperationen hervor

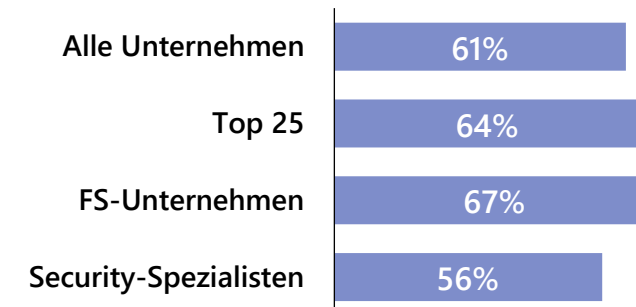
Kapitaldecke für Investitionen



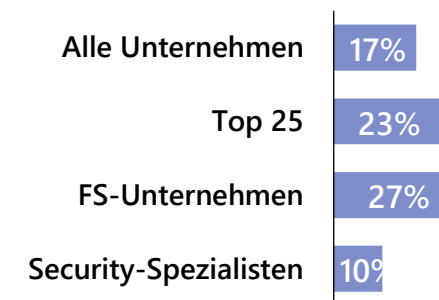
M&A – Übernahme von Unternehmen



Kombinierte Lösungen von SiDi, SiTe und SiBe im Angebot

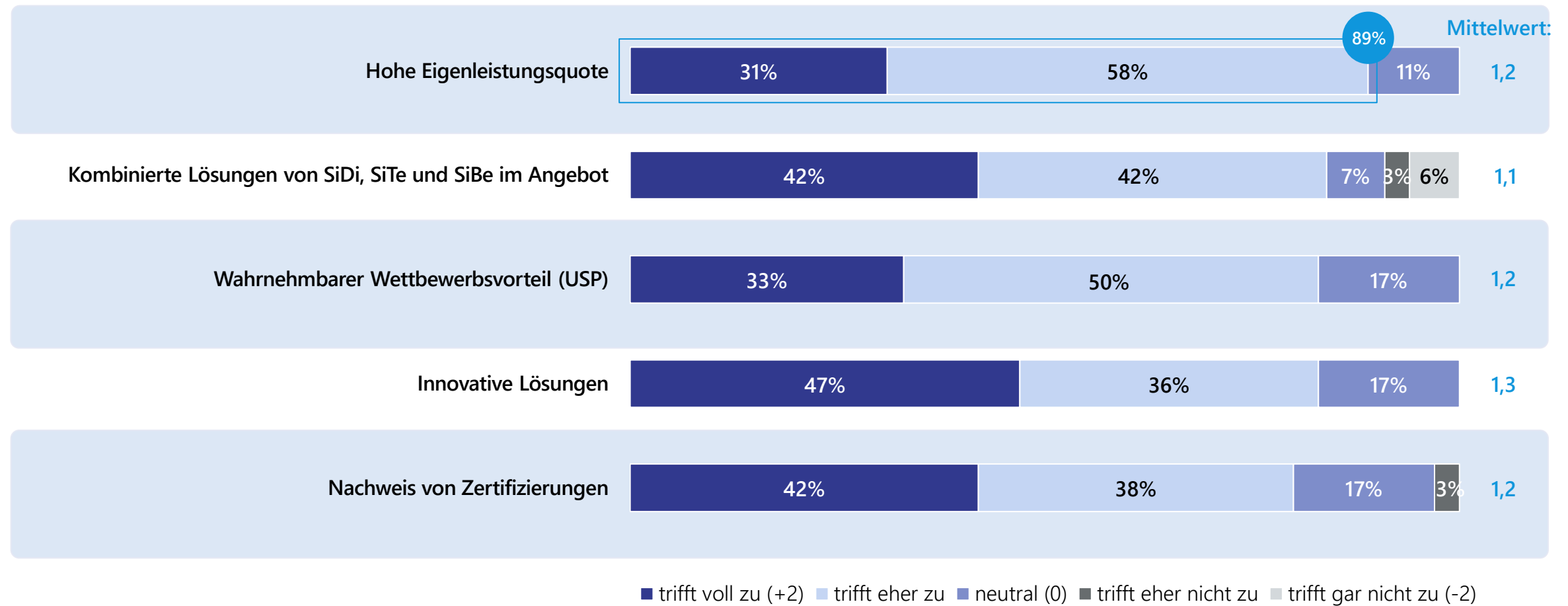


Kooperation mit Anbietern für Bieter-/Arbeitsgemeinschaften



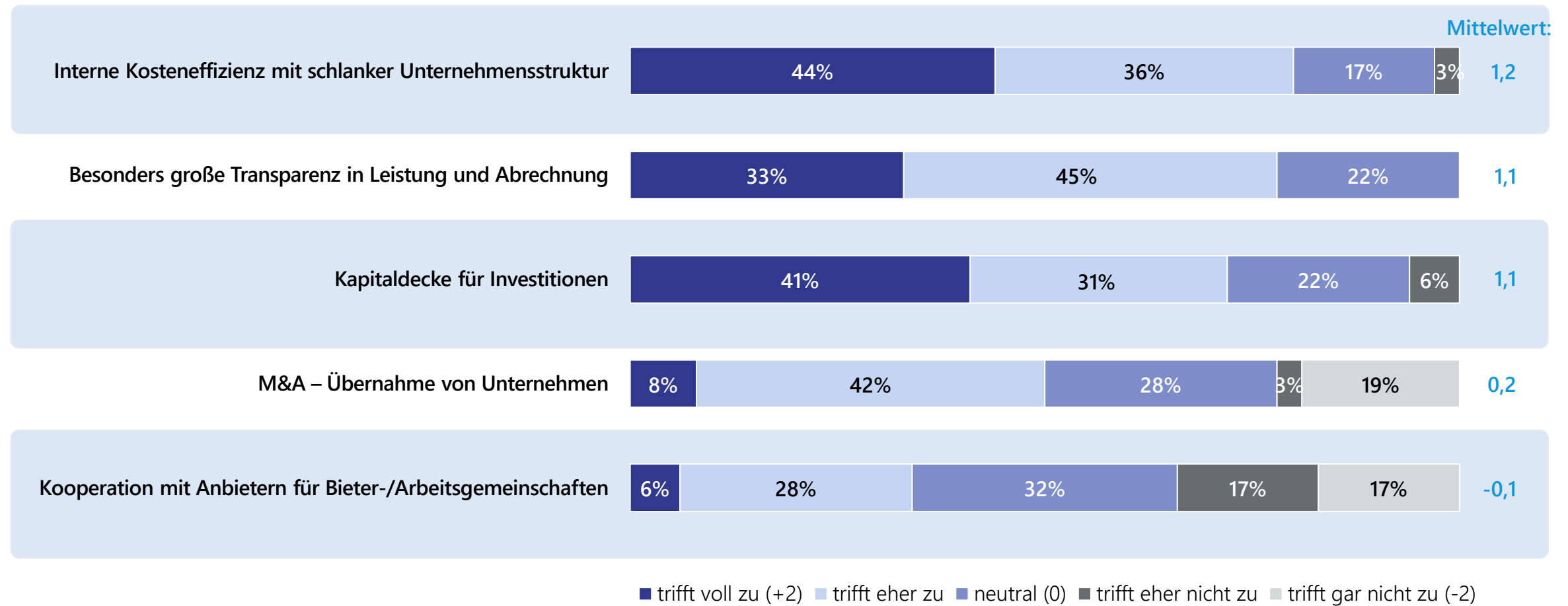
Einflussfaktoren auf den Erfolg des Unternehmens [momentan](#); (3/3); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „eher trifft zu“ und „trifft voll zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 36

Innovationen werden mittelfristig als Erfolgsfaktor immer wichtiger



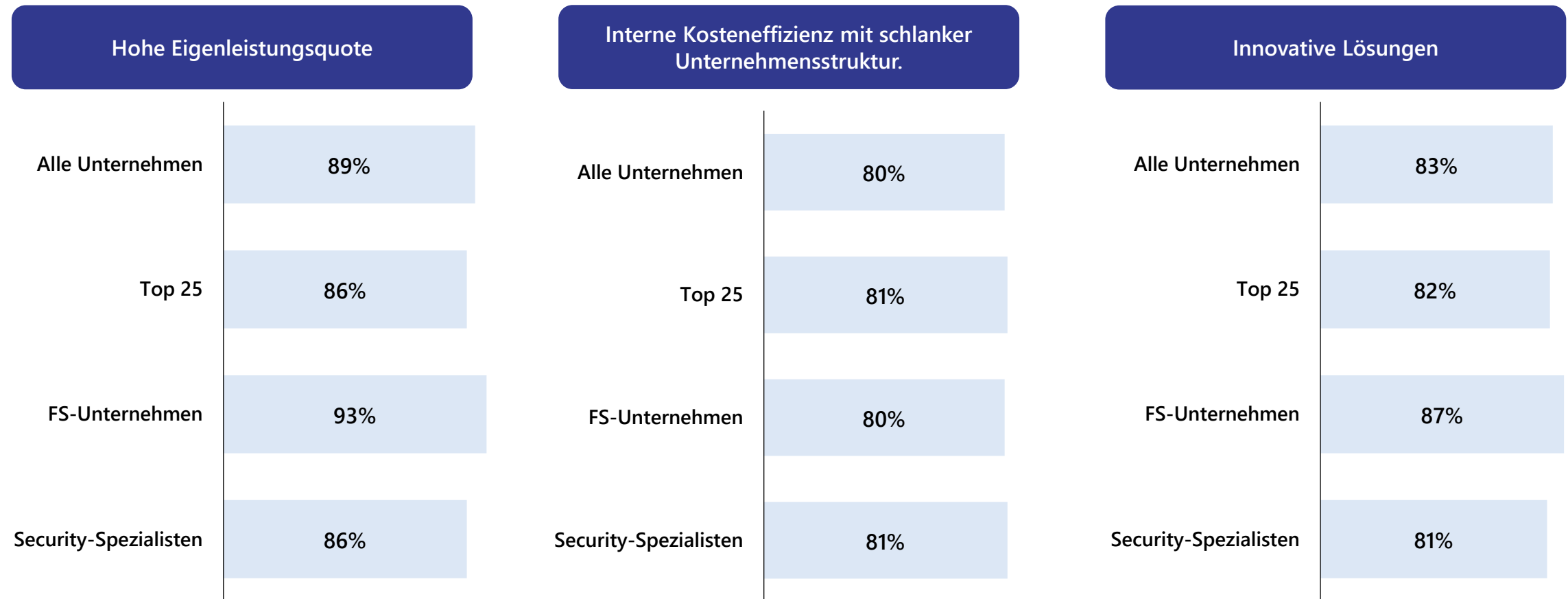
Einflussfaktoren auf den Erfolg des Unternehmens [bis 2028](#); (1/2); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 36

Kosteneffizienz und Transparenz sind mittelfristige Erfolgsfaktoren



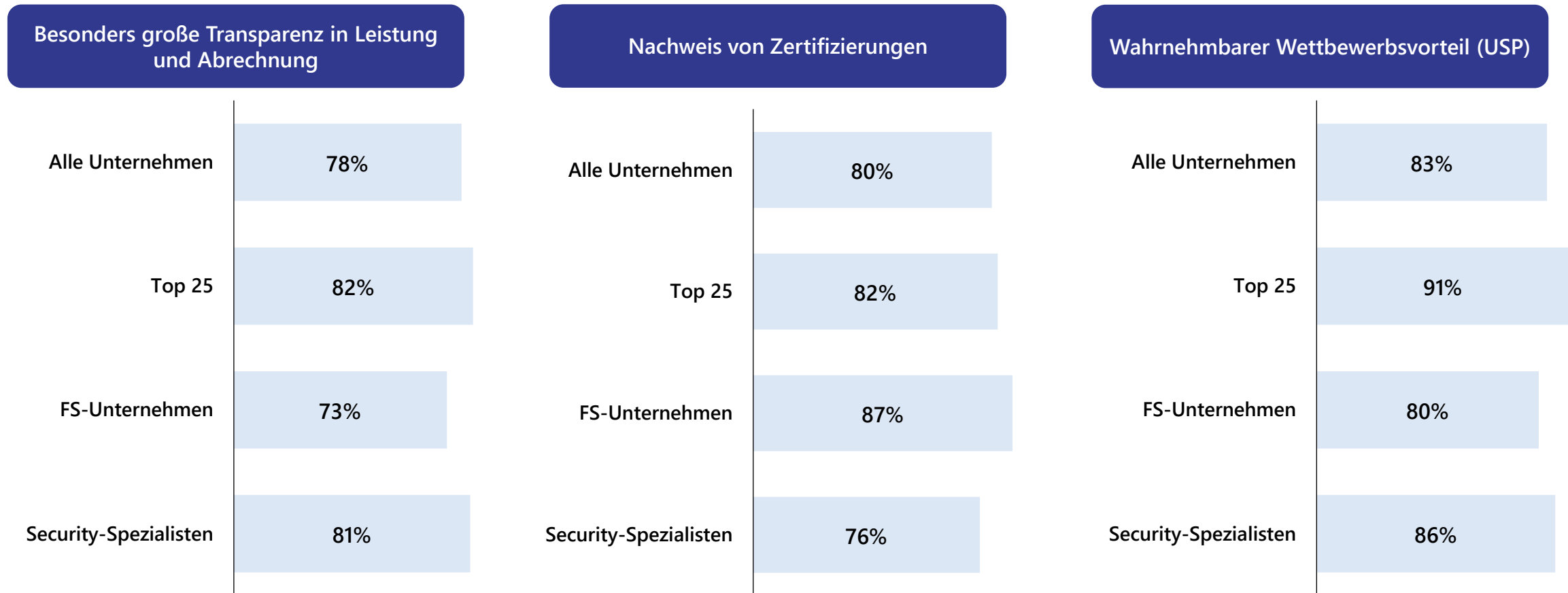
Einflussfaktoren auf den Erfolg des Unternehmens [bis 2028](#); (2/2); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 36

Innovationen und Effizienz prägen die Nachfrage



Einflussfaktoren auf den Erfolg des Unternehmens [bis 2028](#); (1/3); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „eher trifft zu“ und „trifft voll zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 36

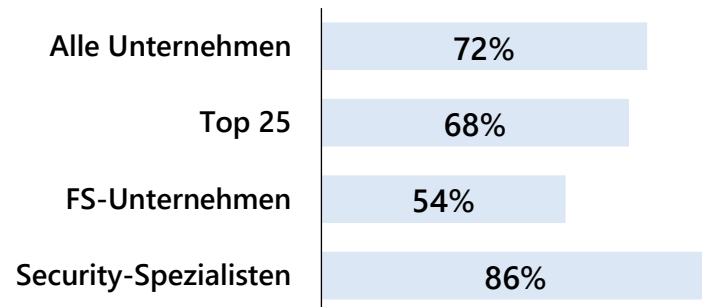
Transparenz und Zertifikate werden mittelfristig wichtiger



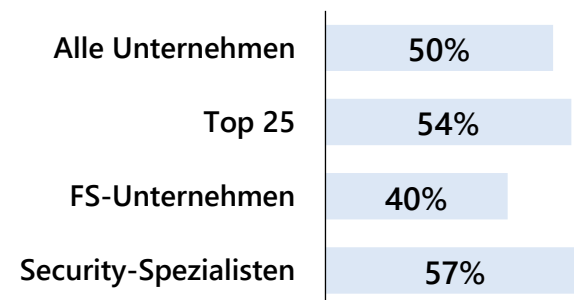
Einflussfaktoren auf den Erfolg des Unternehmens [bis 2028](#); (2/3); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „eher trifft zu“ und „trifft voll zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 36

Für Security-Spezialisten spielt M&A künftig eine wichtige Rolle

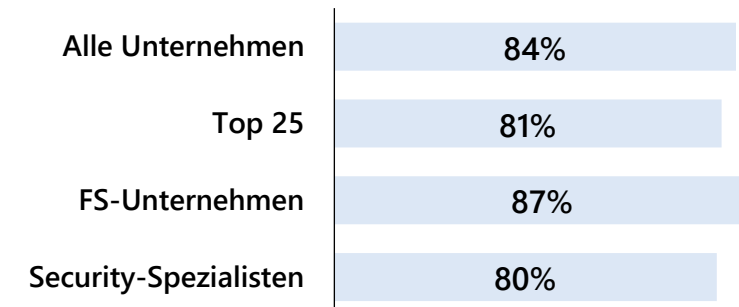
Kapitaldecke für Investitionen



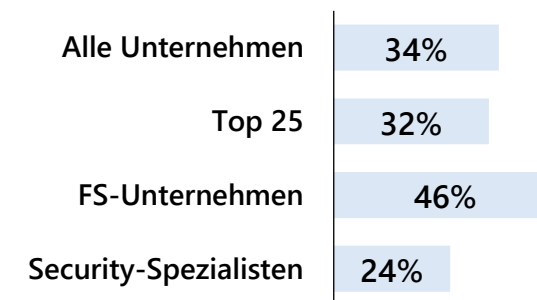
M&A – Übernahme von Unternehmen



Kombinierte Lösungen von SiDi, SiTe und SiBe im Angebot

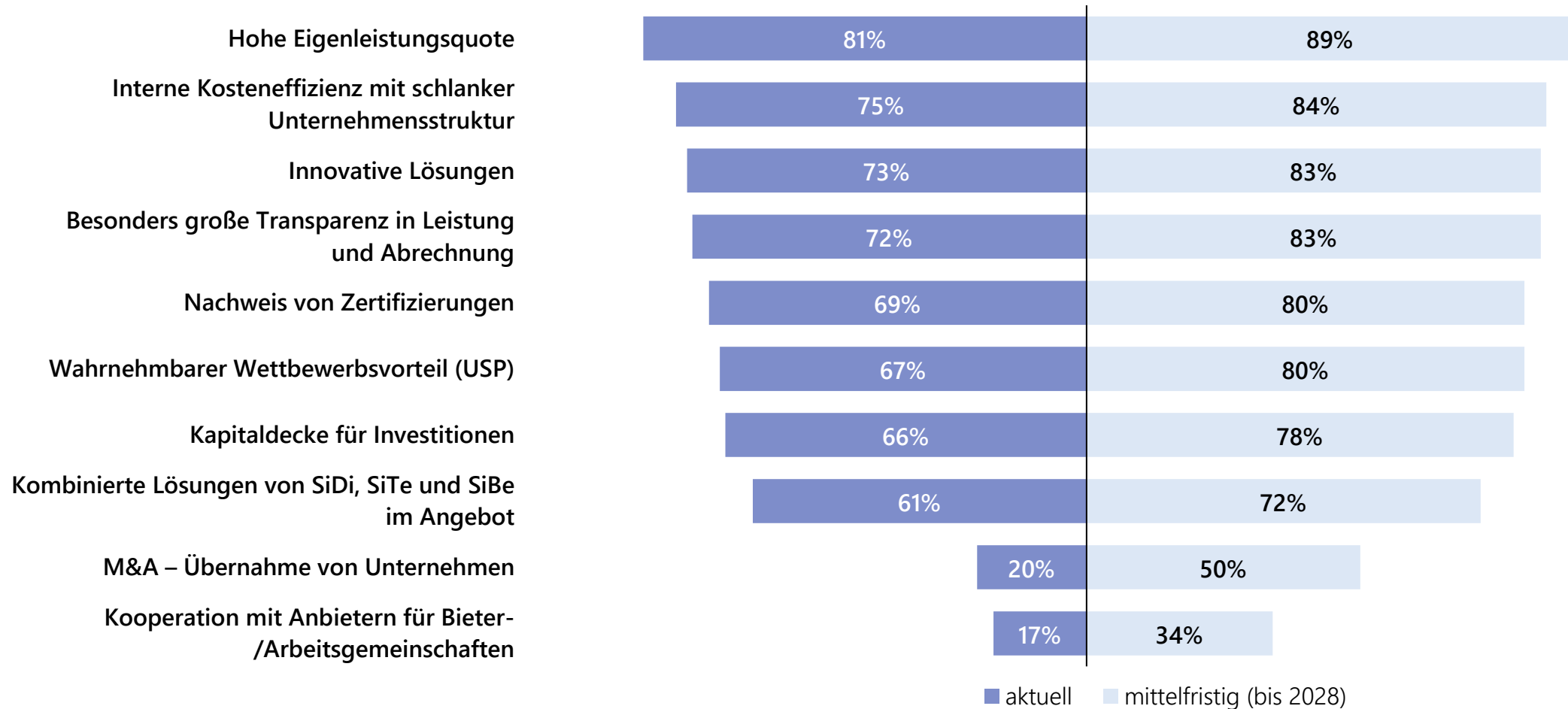


Kooperation mit Anbietern für Bieter-/Arbeitsgemeinschaften



Einflussfaktoren auf den Erfolg des Unternehmens [bis 2028](#); (3/3); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „eher trifft zu“ und „trifft voll zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 36

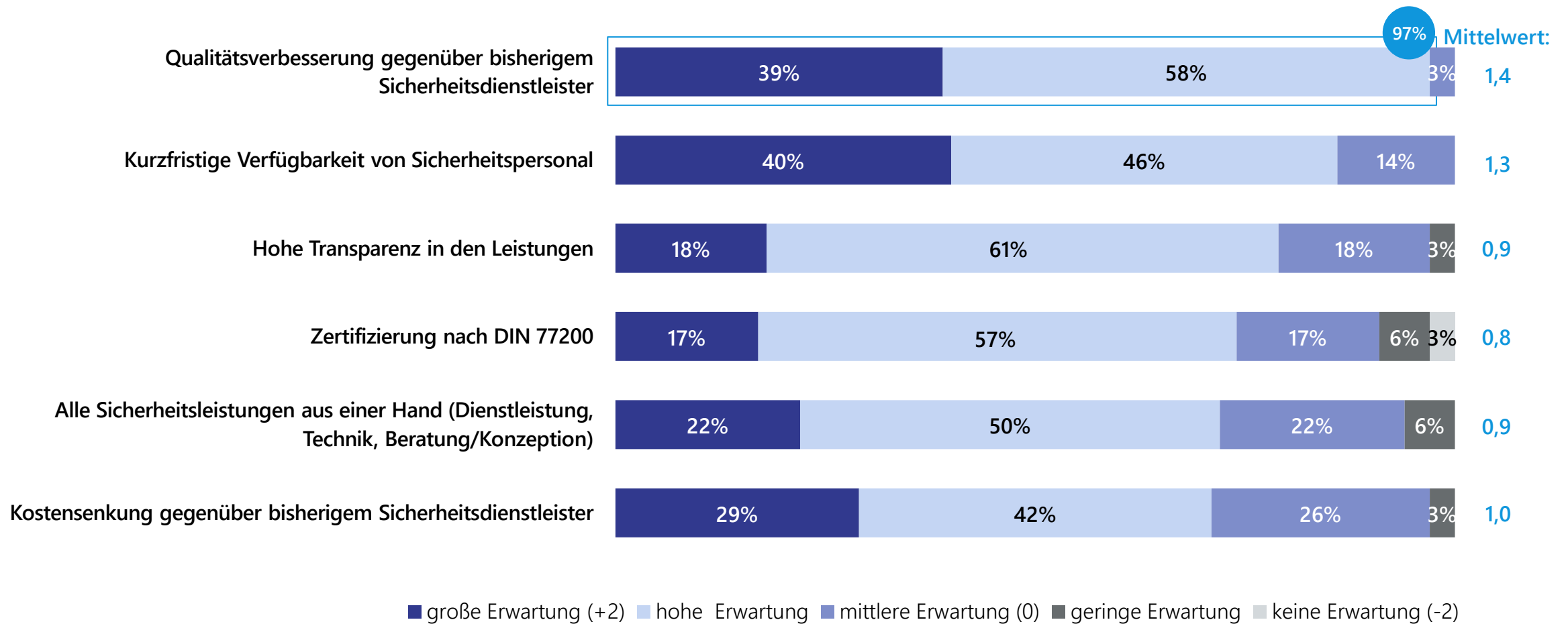
Bedeutungszuwachs aller Erfolgsfaktoren bis 2028



Einflussfaktoren auf den Erfolg des Unternehmens [momentan und bis 2028](#); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „eher trifft zu“ und „trifft voll zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 36

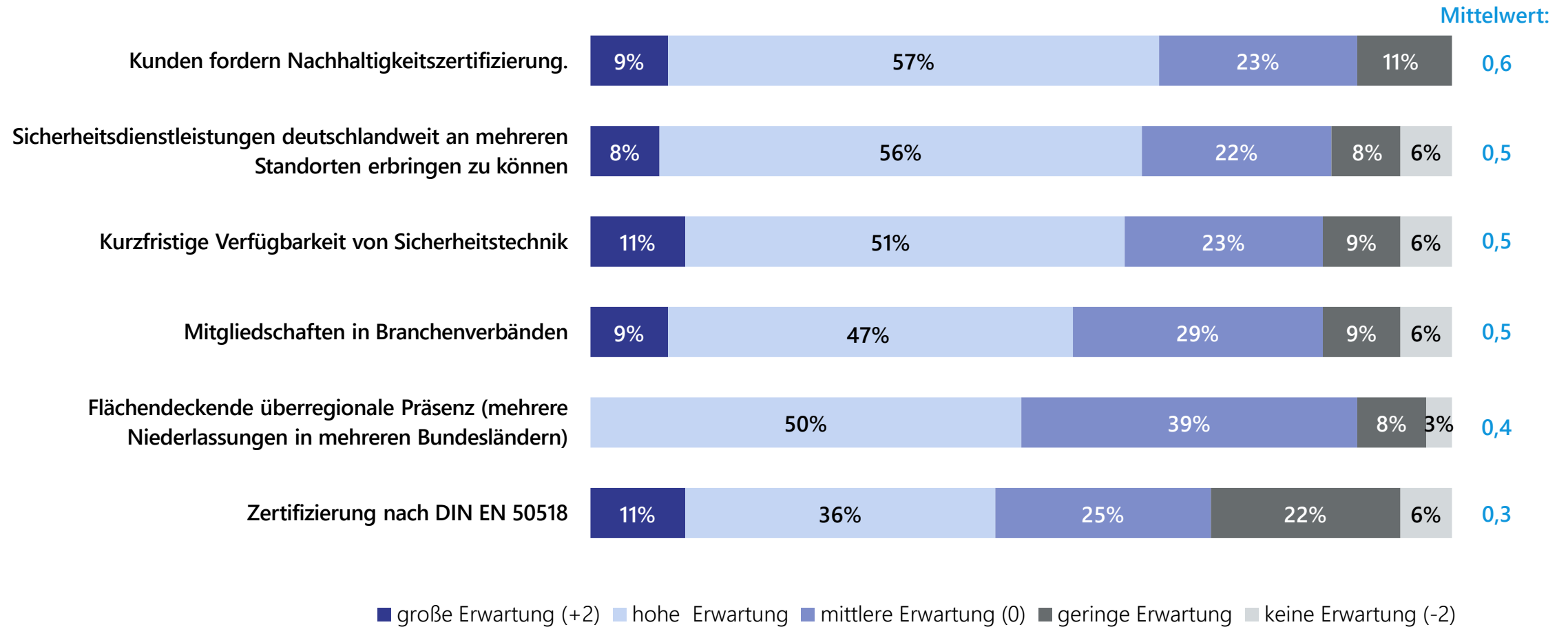
Kundenerwartungen an Sicherheitsdienstleister

Qualität und Verfügbarkeit prägt die Erwartungshaltung von Auftraggebern



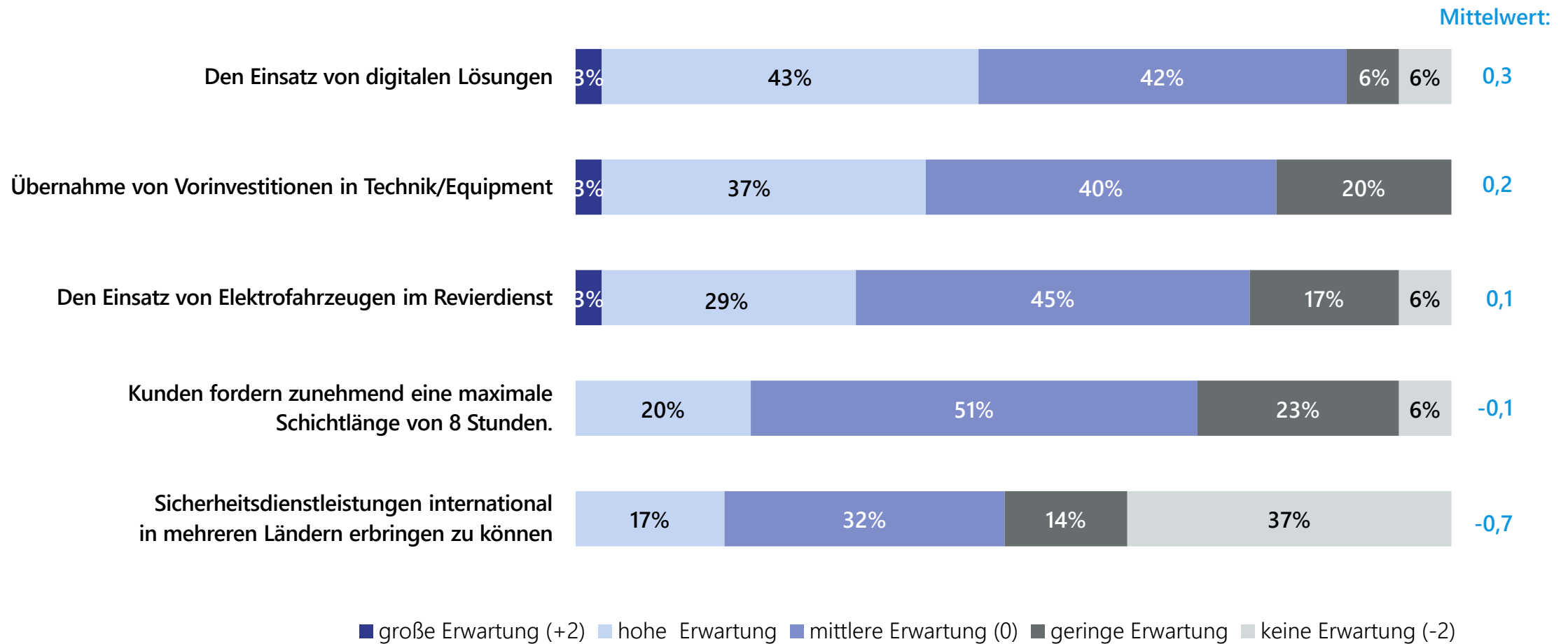
Bewertung der Erwartungen der Kunden an das eigene Unternehmen; (1/3); Skala von -2 = „keine Erwartung“ bis +2 = „große Erwartung“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 34-36

Nachhaltigkeit spielt auch in der Sicherheitswirtschaft eine wichtige Rolle



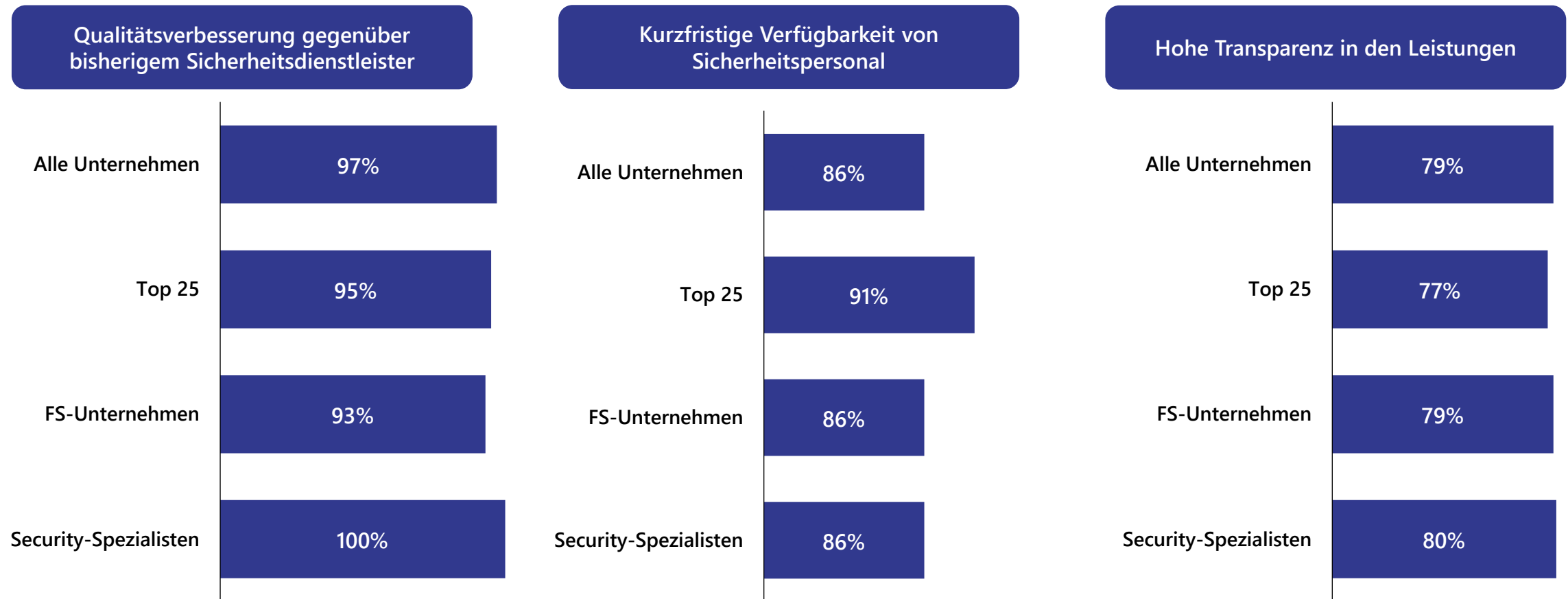
Bewertung der Erwartungen der Kunden an das eigene Unternehmen; (2/3); Skala von -2 = „keine Erwartung“ bis +2 = „große Erwartung“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 34-36

Internationalität spielt eine untergeordnete Rolle



Bewertung der Erwartungen der Kunden an das eigene Unternehmen; (3/3); Skala von -2 = „keine Erwartung“ bis +2 = „große Erwartung“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 34-36

Qualität ist branchenübergreifend wichtig



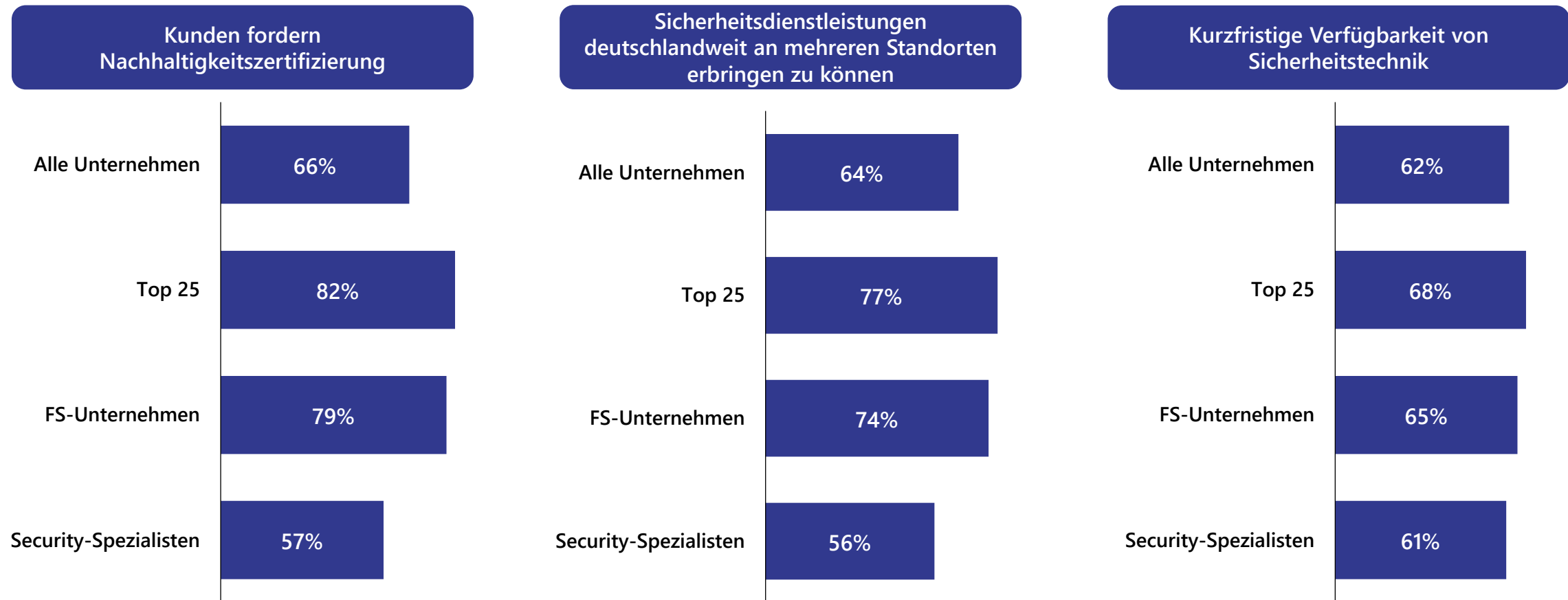
Bewertung der Erwartungen der Kunden an das eigene Unternehmen; (1/5); Skala von -2 = „keine Erwartung“ bis +2 = „große Erwartung“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „eher große Erwartung“ und „große Erwartung“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 34-36

Dienstleistungen aus einer Hand werden eher von FS-Unternehmen erwartet



Bewertung der Erwartungen der Kunden an das eigene Unternehmen; (2/5); Skala von -2 = „keine Erwartung“ bis +2 = „große Erwartung“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „eher große Erwartung“ und „große Erwartung“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 34-36

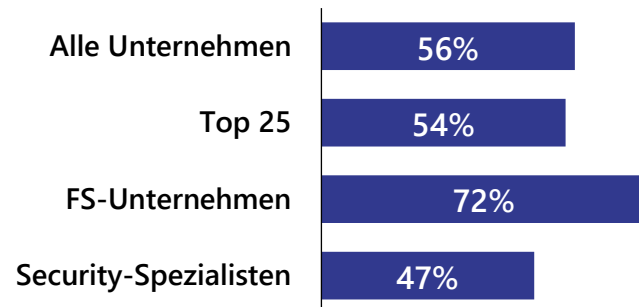
Zertifizierte Nachhaltigkeit wird bei den führenden Unternehmen zum Wettbewerbsfaktor



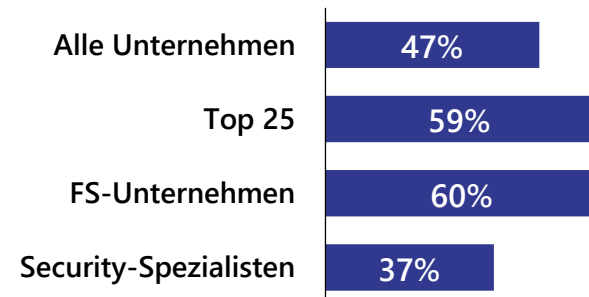
Bewertung der Erwartungen der Kunden an das eigene Unternehmen; (3/5); Skala von -2 = „keine Erwartung“ bis +2 = „große Erwartung“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „eher große Erwartung“ und „große Erwartung“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 34-36

Mitgliedschaften in Sicherheitsverbänden werden von FS-Unternehmen wichtiger eingeschätzt

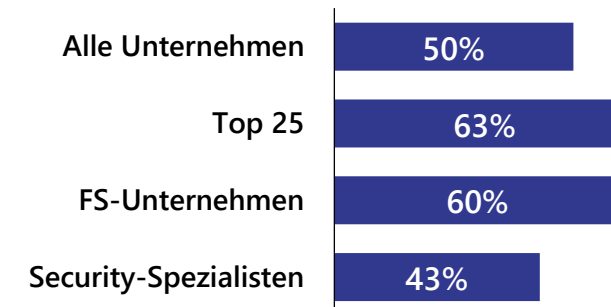
Mitgliedschaften in Branchenverbänden



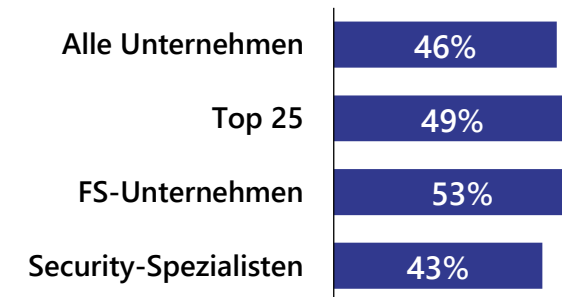
Zertifizierung nach DIN EN 50518



Flächendeckende überregionale Präsenz (mehrere Niederlassungen in mehreren Bundesländern)



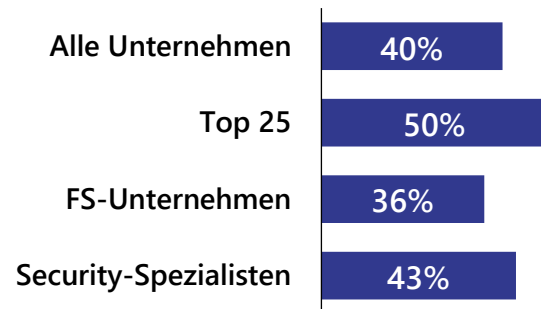
Den Einsatz von digitalen Lösungen



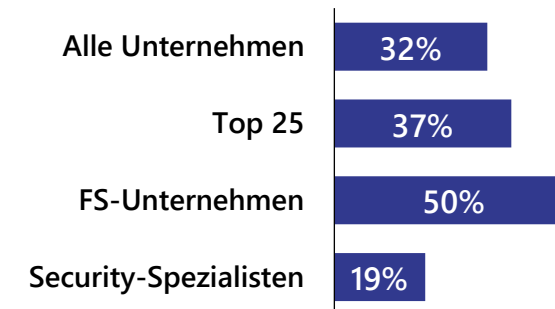
Bewertung der Erwartungen der Kunden an das eigene Unternehmen; (4/5); Skala von -2 = „keine Erwartung“ bis +2 = „große Erwartung“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „eher große Erwartung“ und „große Erwartung“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 34-36

E-Fahrzeuge werden eher von FS-Unternehmen erwartet

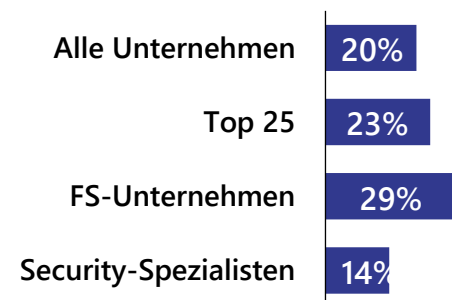
Übernahme von Vorinvestitionen in Technik/Equipment



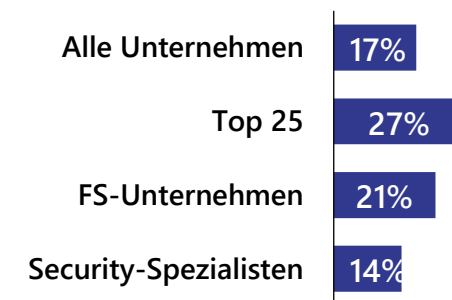
Den Einsatz von Elektrofahrzeugen im Revierdienst



Kunden fordern zunehmend eine maximale Schichtlänge von 8 Stunden



Sicherheitsdienstleistungen international in mehreren Ländern erbringen zu können

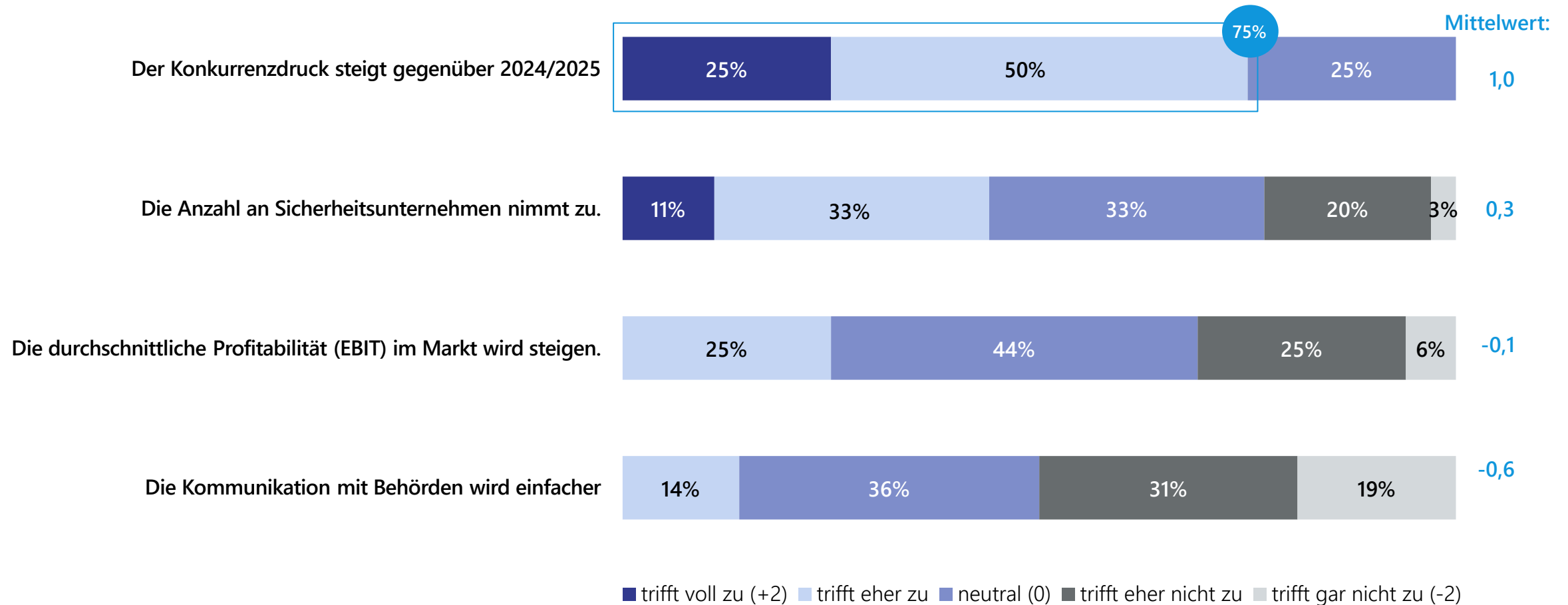


Bewertung der Erwartungen der Kunden an das eigene Unternehmen; (5/5); Skala von -2 = „keine Erwartung“ bis +2 = „große Erwartung“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „eher große Erwartung“ und „große Erwartung“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 34-36

Themen und Trends

SECURITY

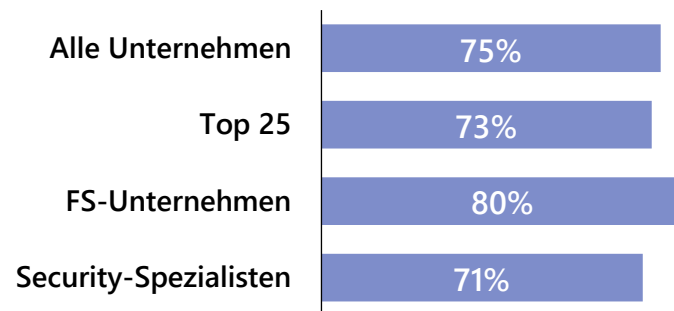
Der Konkurrenzdruck im Markt steigt



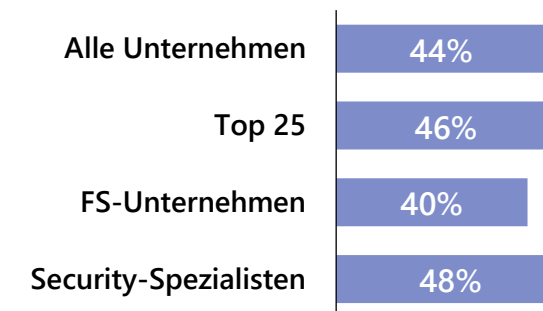
Bewertung der Aussagen der Marktentwicklung bis 2028; Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 36

Die Zahl der Marktteilnehmer steigt

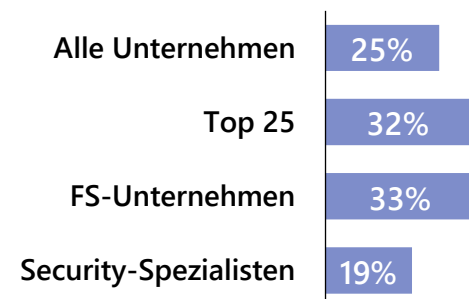
Der Konkurrenzdruck steigt gegenüber
2024/2025.



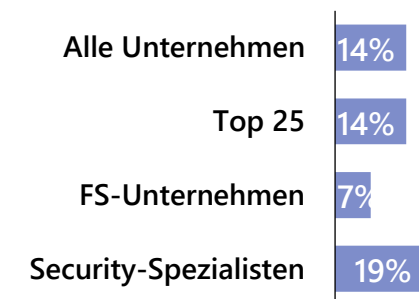
Die Anzahl an Sicherheitsunternehmen nimmt
zu.



Die durchschnittliche Profitabilität (EBIT) im
Markt wird steigen.

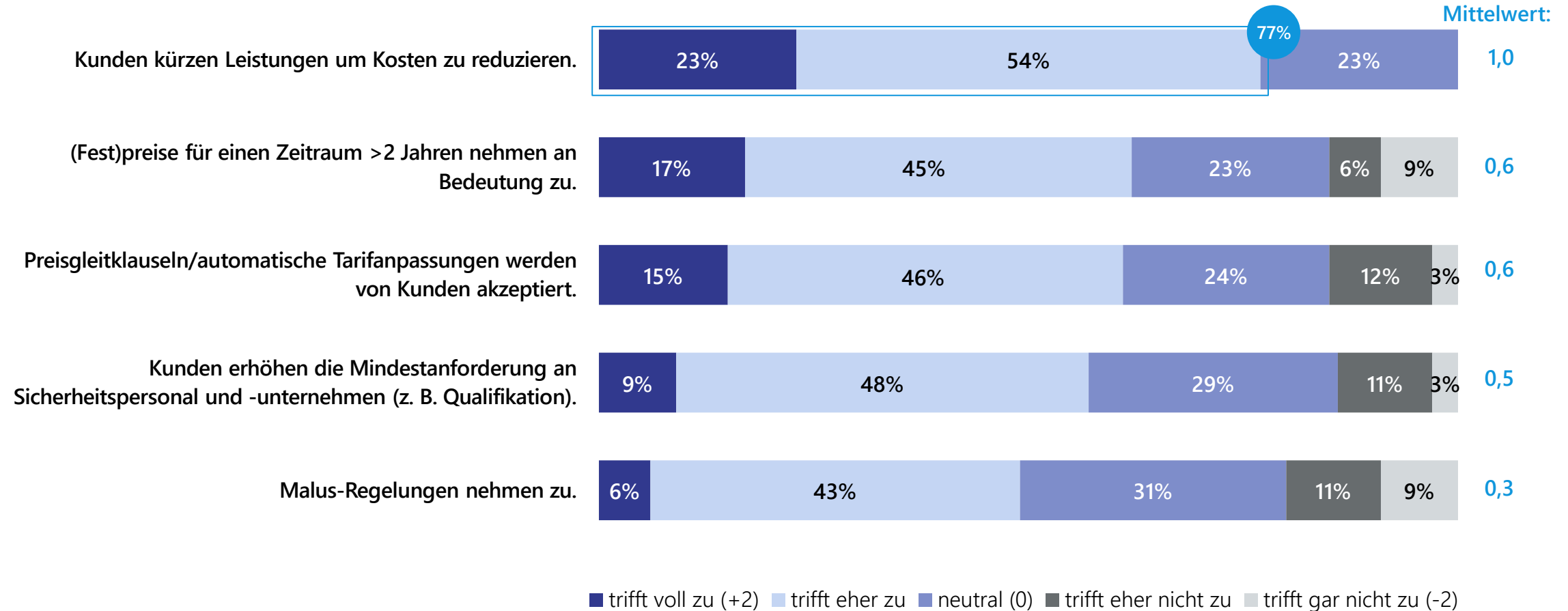


Die Kommunikation mit Behörden wird
einfacher.



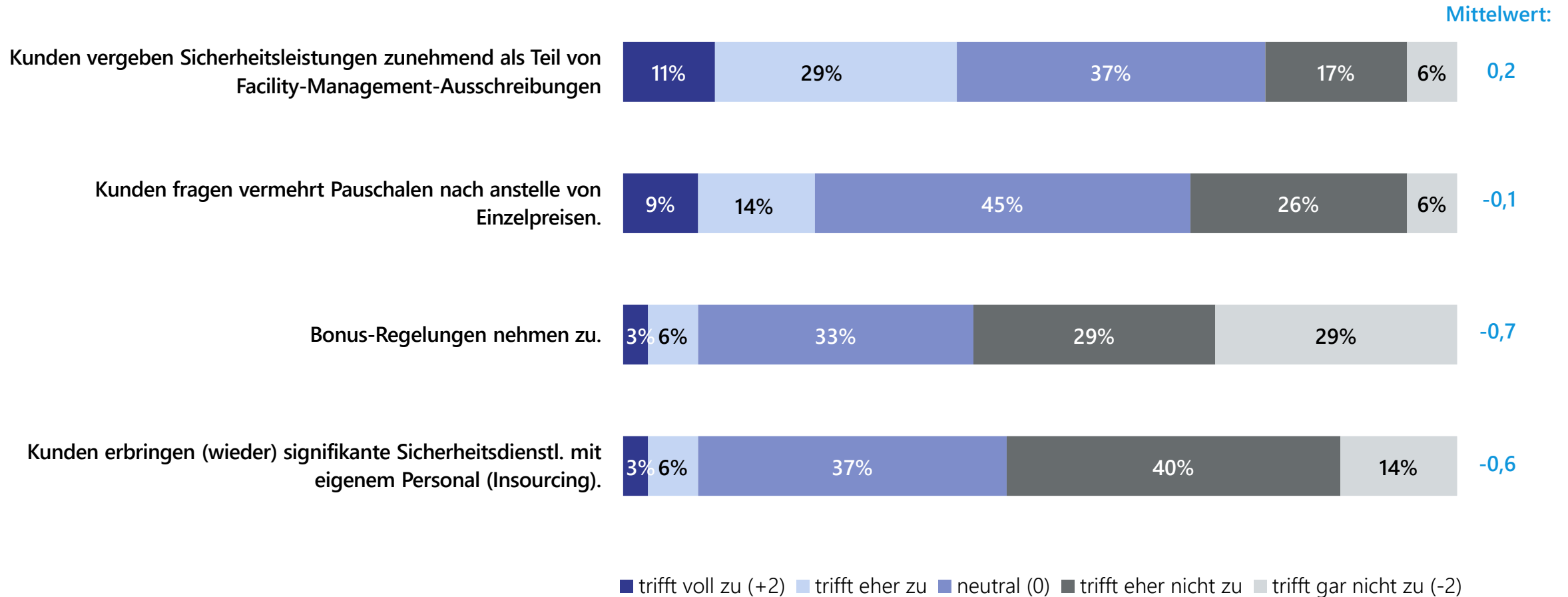
Bewertung der Aussagen der Marktentwicklung bis 2028; Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „trifft voll zu“ und „trifft eher zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 36

Der Kostendruck beim Kunden kann zu Leistungskürzungen führen



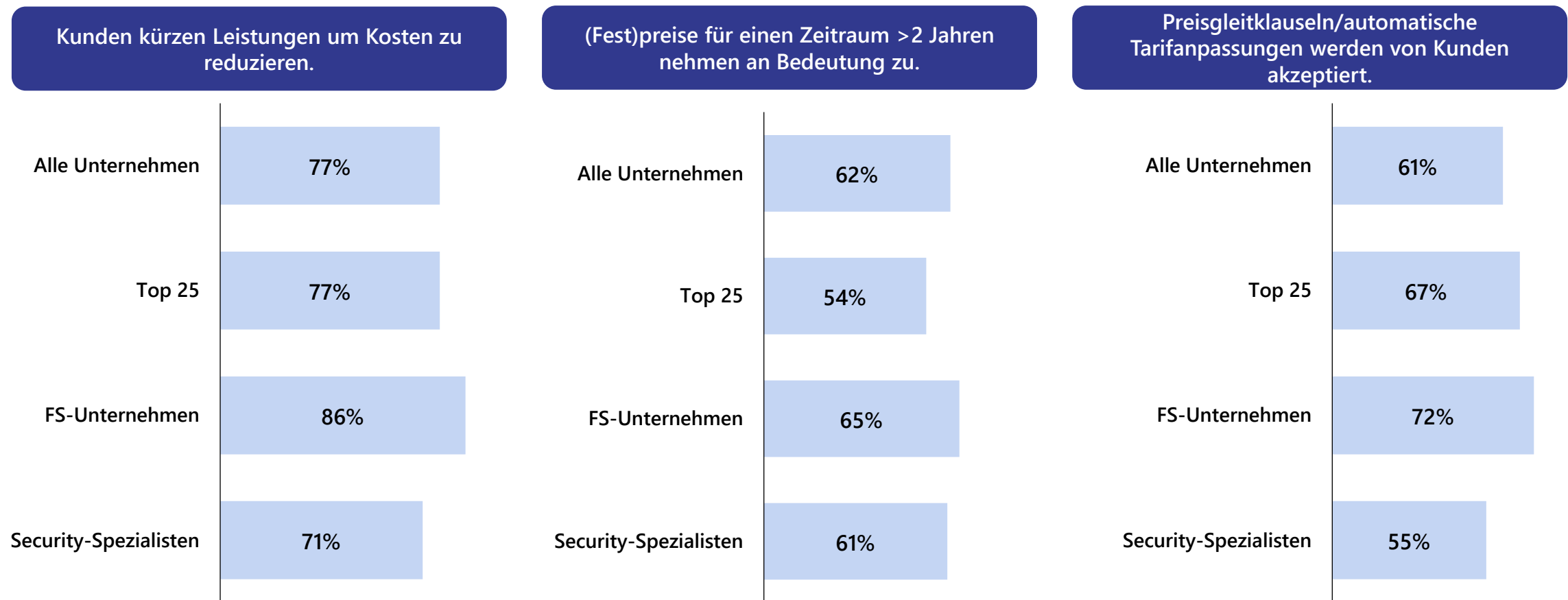
Bewertung der Aussagen der mittelfristigen Geschäftsentwicklung bis 2028; (1/2); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 34-35

Mehrheit der Dienstleister erwartet mittelfristig kein Insourcing der Sicherheitsdienstleistungen bei den Kunden



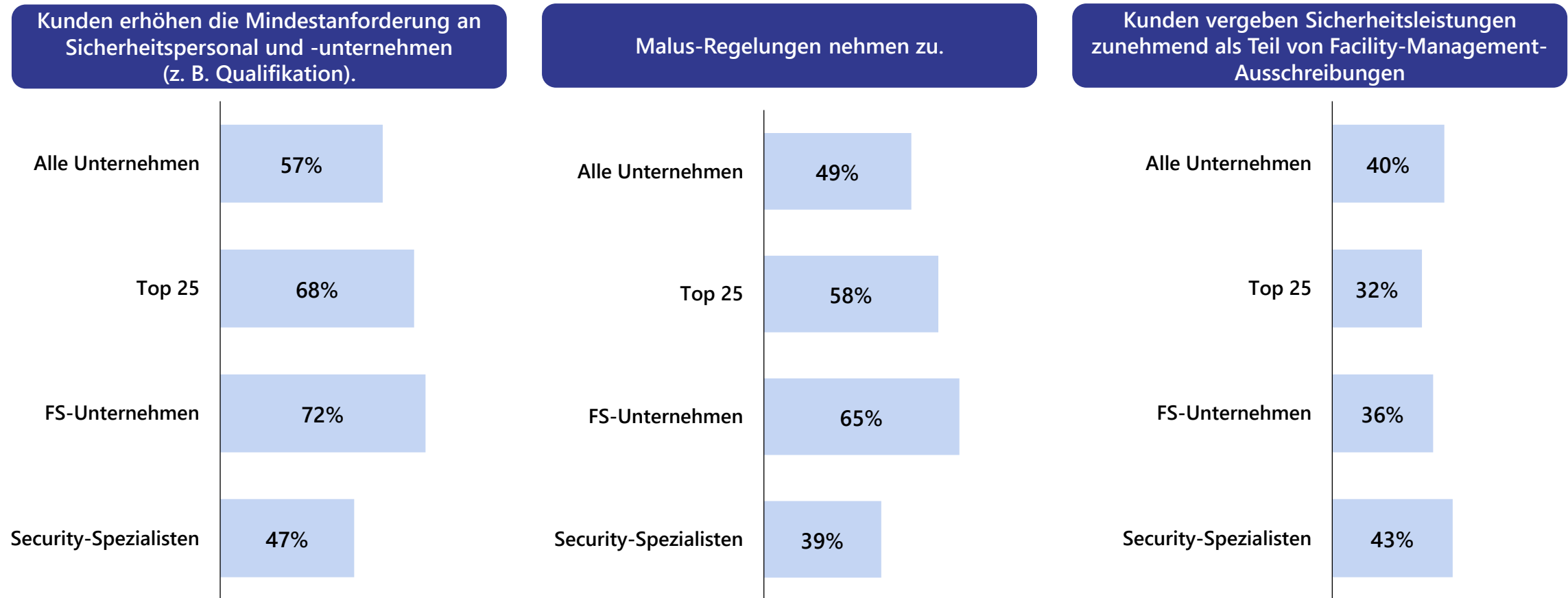
Bewertung der Aussagen der mittelfristigen Geschäftsentwicklung bis 2028; (2/2); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 34-35

Insbesondere FS-Unternehmen prognostizieren Leistungskürzungen



Bewertung der Aussagen der mittelfristigen Geschäftsentwicklung bis 2028; (1/3); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „trifft voll zu“ und „trifft eher zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 34-35

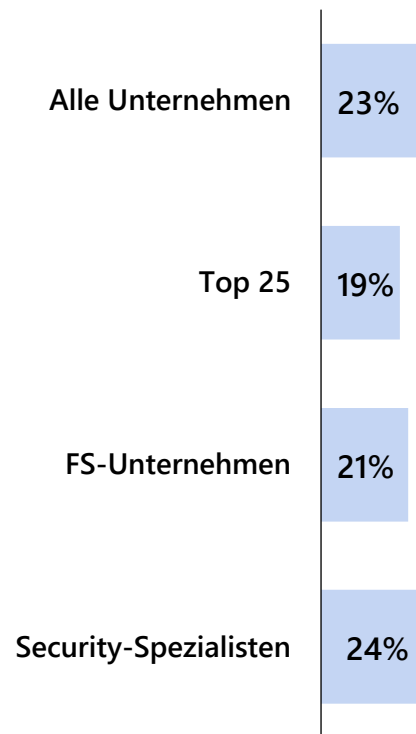
FS-Anbieter beobachten vermehrt Malus-Regelungen



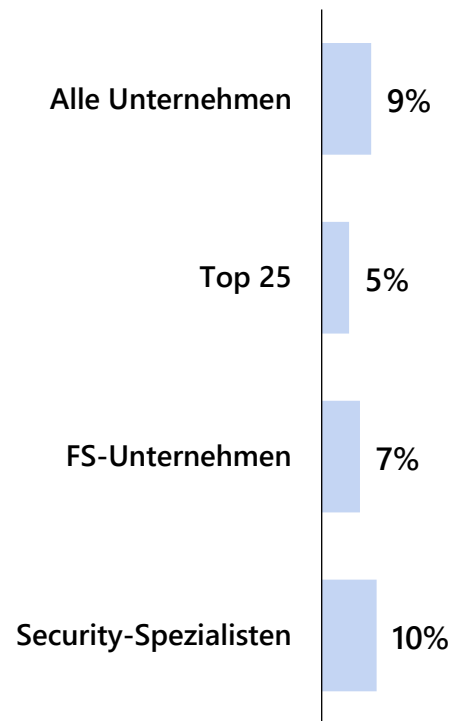
Bewertung der Aussagen der mittelfristigen Geschäftsentwicklung bis 2028; (2/3); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „trifft voll zu“ und „trifft eher zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 34-35

Kaum Zustimmung für Insourcing und Bonus-Regelungen

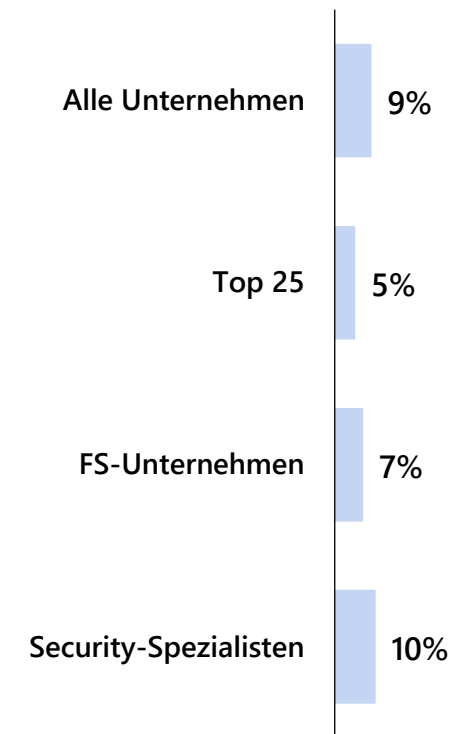
Kunden fragen vermehrt Pauschalen nach
anstelle von Einzelpreisen.



Kunden erbringen (wieder) signifikante
Sicherheitsdienstl. mit eigenem Personal
(Insourcing).

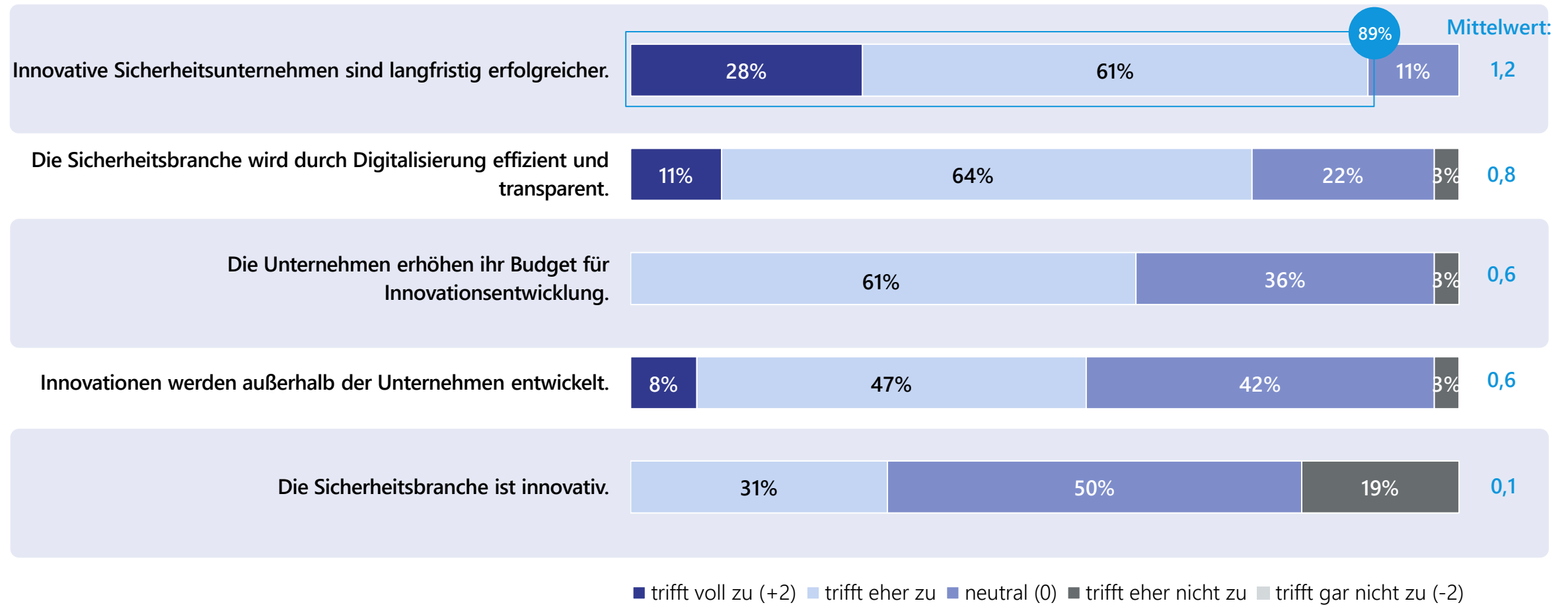


Bonus-Regelungen nehmen zu.



Bewertung der Aussagen der mittelfristigen Geschäftsentwicklung bis 2028; (3/3); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „trifft voll zu“ und „trifft eher zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 34-35

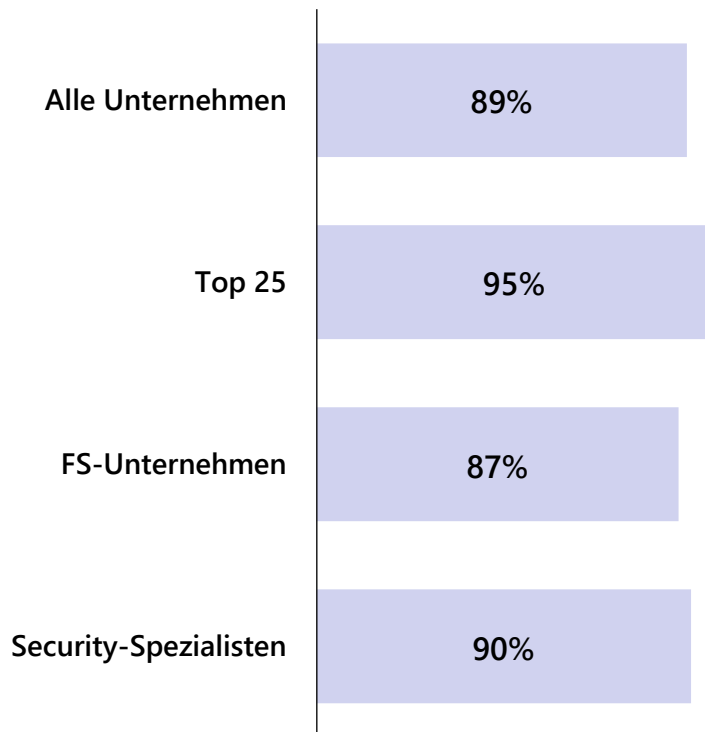
Die große Mehrheit der Dienstleister schätzt Innovationen wichtig für den langfristigen Erfolg ein



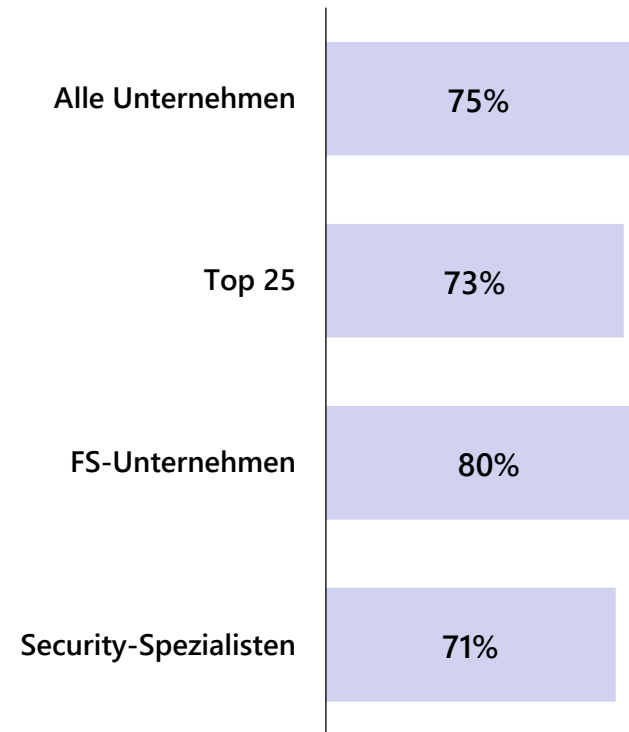
Bedeutung von Innovationen in der Sicherheitsbranche [momentan](#); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 36

Innovationen und Digitalisierung gilt als Erfolgsfaktor

Innovative Sicherheitsunternehmen sind langfristig erfolgreicher.



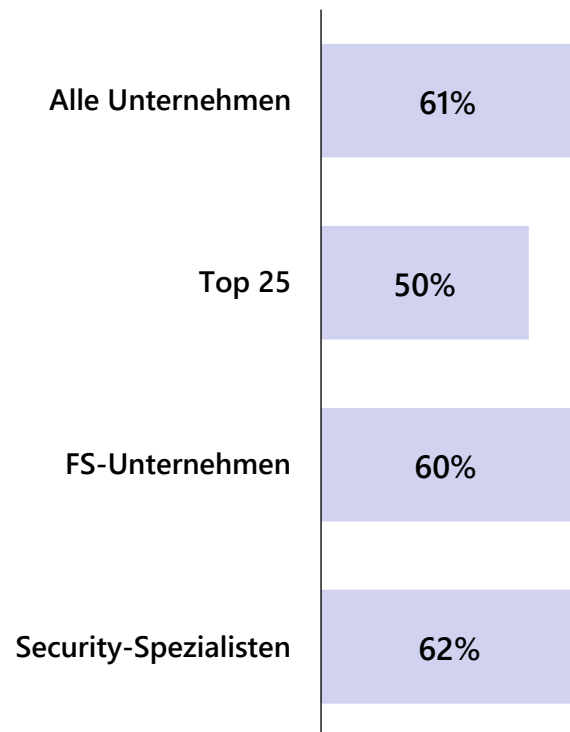
Die Sicherheitsbranche wird durch Digitalisierung effizient und transparent.



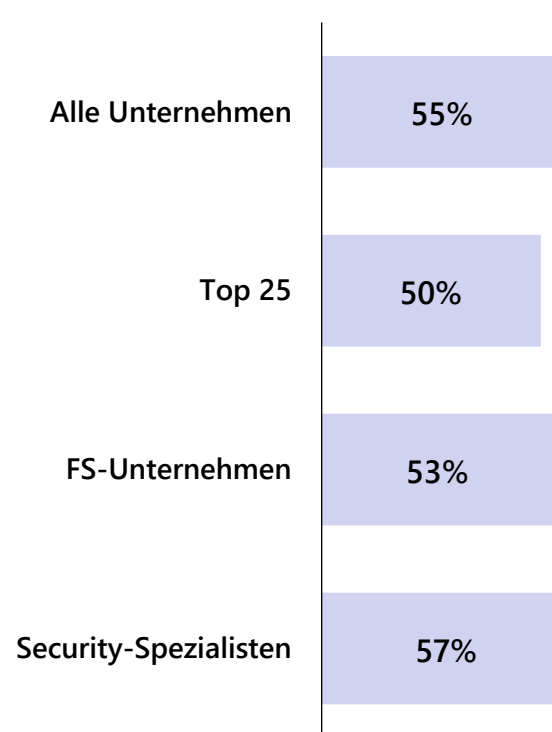
Bedeutung von Innovationen in der Sicherheitsbranche [momentan](#); (1/2); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „trifft voll zu“ und „trifft eher zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 36

Der Innovationsgrad innerhalb der Sicherheitsbranche steigt

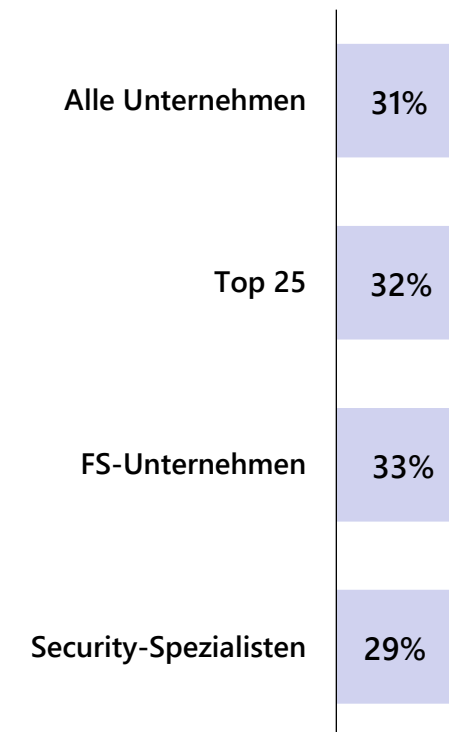
Die Unternehmen erhöhen ihr Budget für Innovationsentwicklung.



Innovationen werden außerhalb der Unternehmen entwickelt.

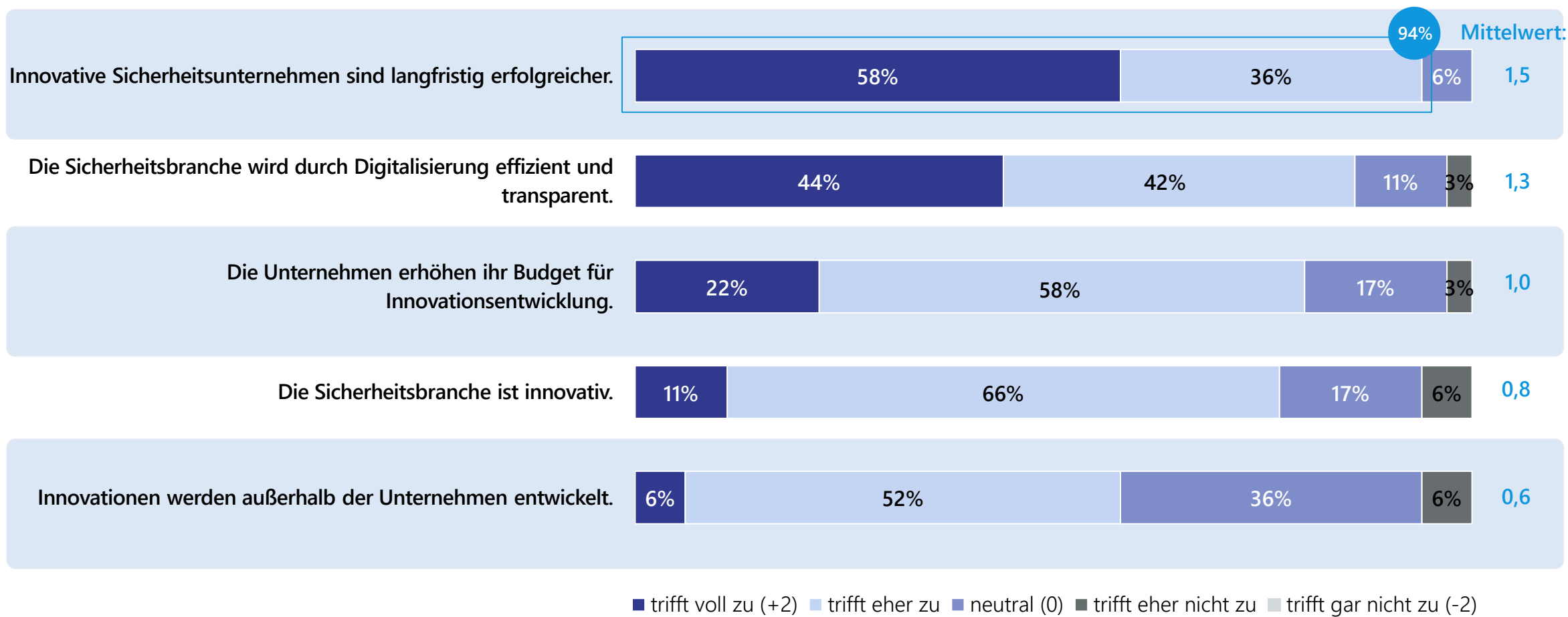


Die Sicherheitsbranche ist innovativ.



Bedeutung von Innovationen in der Sicherheitsbranche [momentan](#); (2/2); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „trifft voll zu“ und „trifft eher zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 36

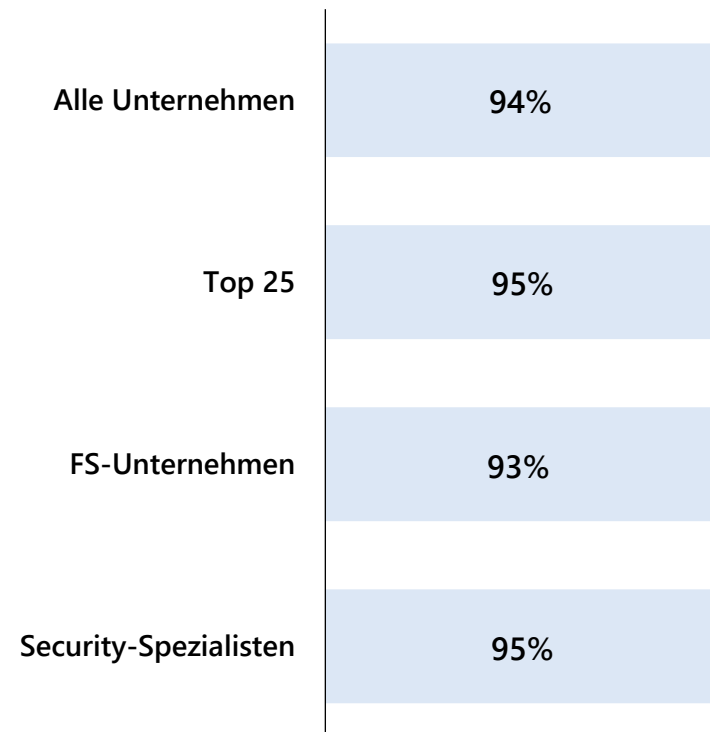
Die Bedeutung von Innovationen für den Markterfolg nimmt mittelfristig zu



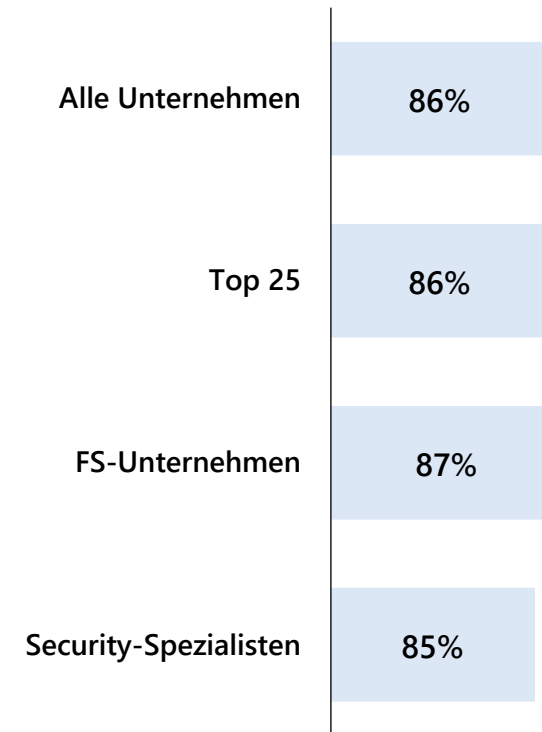
Bedeutung von Innovationen in der Sicherheitsbranche **mittelfristig** (bis 2028); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 36

Innovation und Digitalisierung als mittelfristiger Erfolgsfaktor

Innovative Sicherheitsunternehmen sind langfristig erfolgreicher.



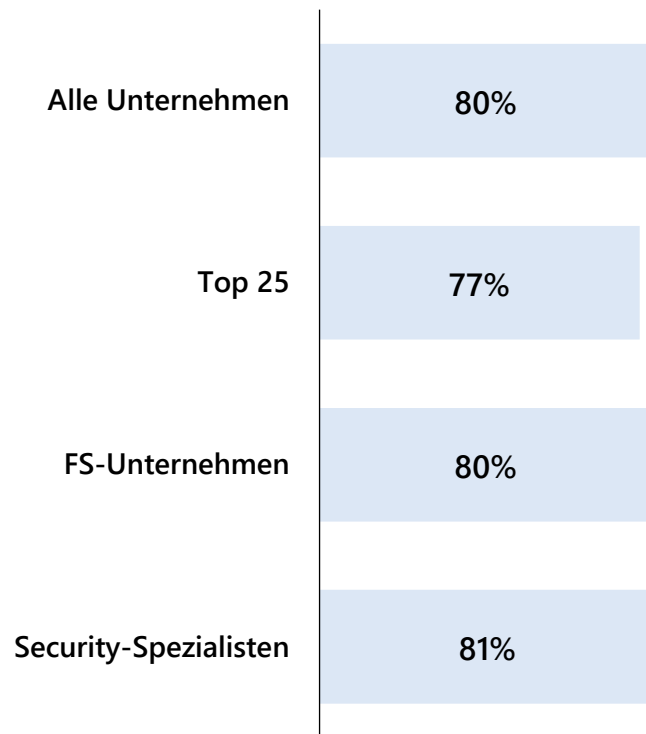
Die Sicherheitsbranche wird durch Digitalisierung effizient und transparent.



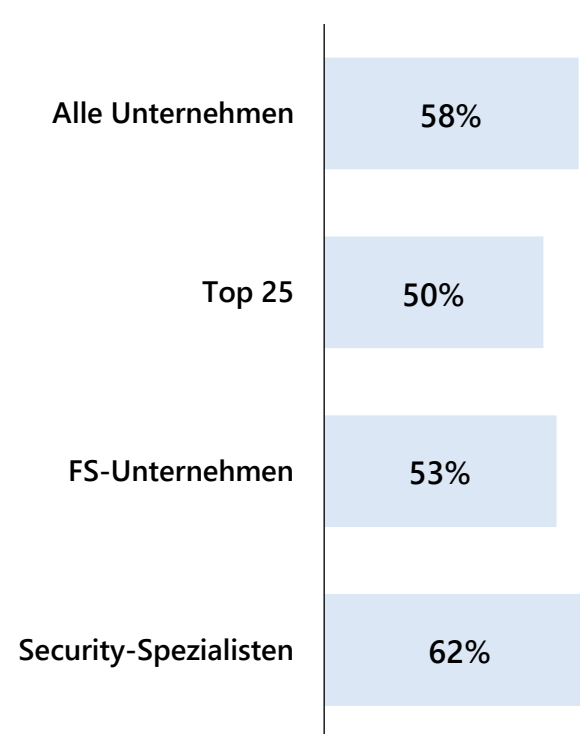
Bedeutung von Innovationen in der Sicherheitsbranche **mittelfristig** (bis 2028); (1/2); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „trifft voll zu“ und „trifft eher zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 36

Die Budgets für Innovationen steigen

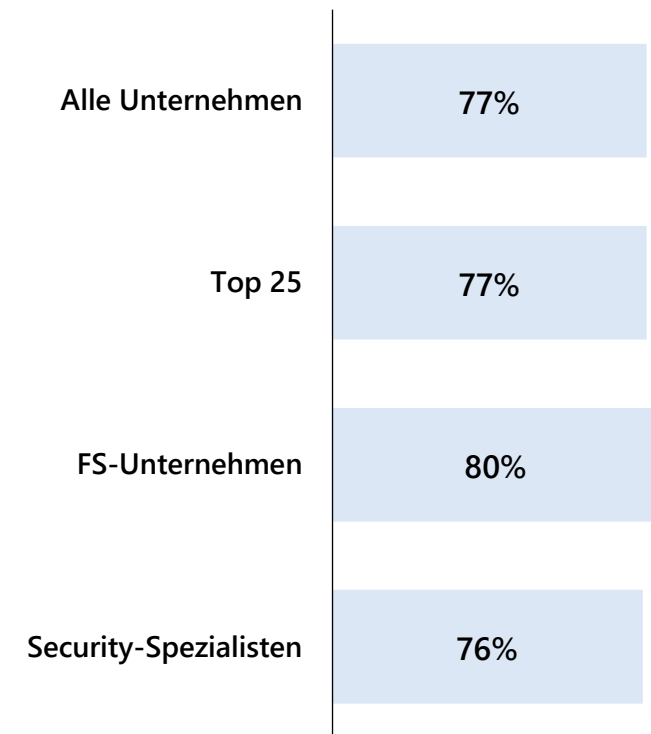
Die Unternehmen erhöhen ihr Budget für Innovationsentwicklung.



Innovationen werden außerhalb der Unternehmen entwickelt.

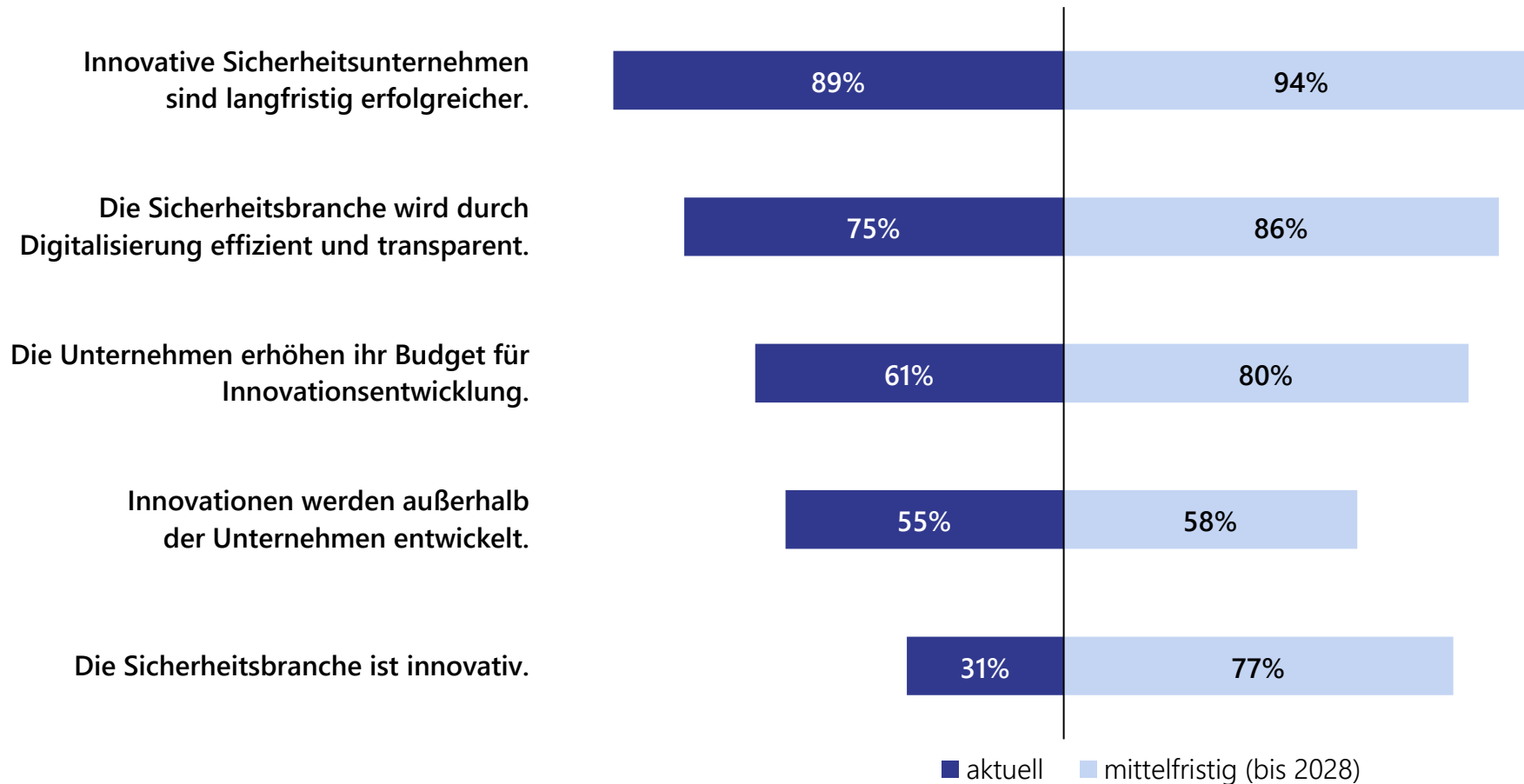


Die Sicherheitsbranche ist innovativ.



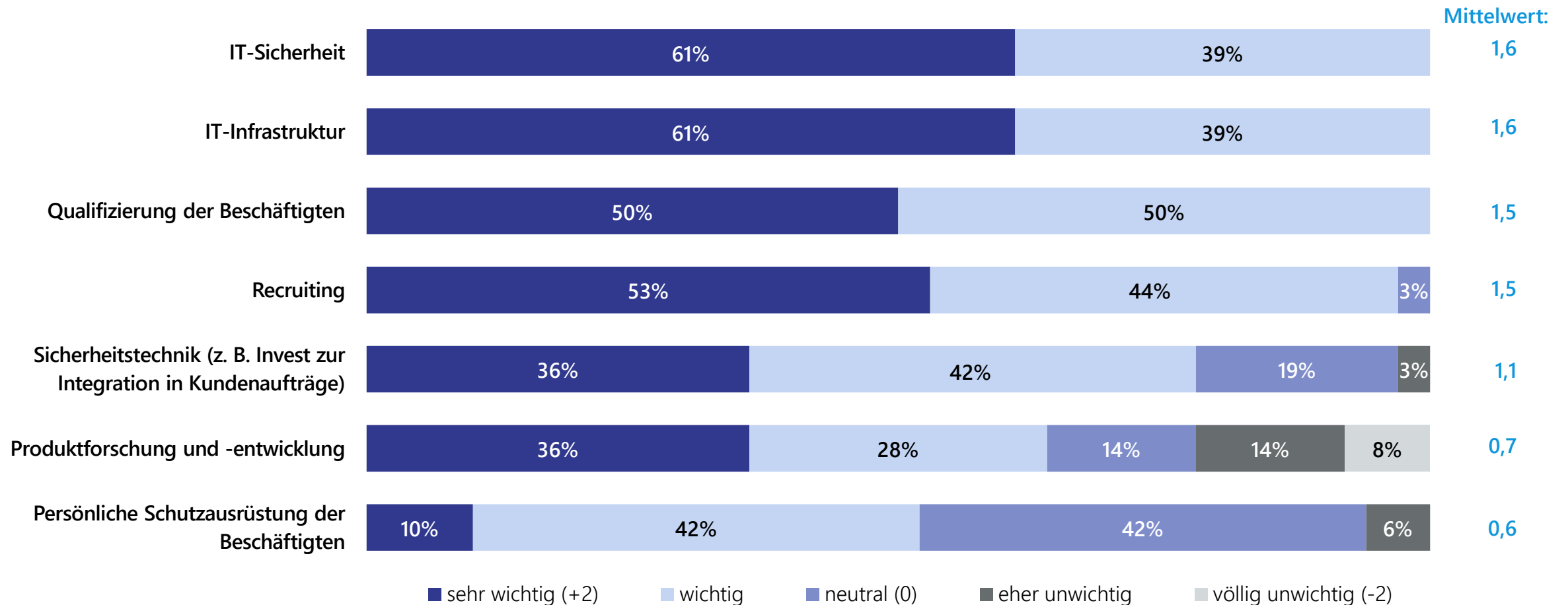
Bedeutung von Innovationen in der Sicherheitsbranche **mittelfristig** (bis 2028); (2/2); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „trifft voll zu“ und „trifft eher zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 36

Die Branche erwartet mittelfristig einen Innovationsschub



Bedeutung von Innovationen in der Sicherheitsbranche aktuell und mittelfristig (bis 2028); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „trifft voll zu“ und „trifft eher zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 36

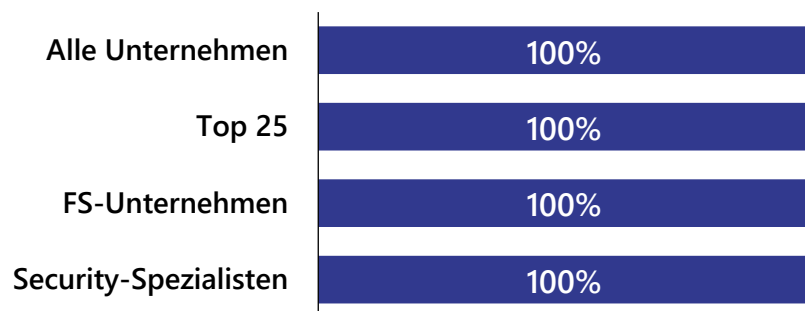
Investitionen in IT-Prozess sind besonders wichtig



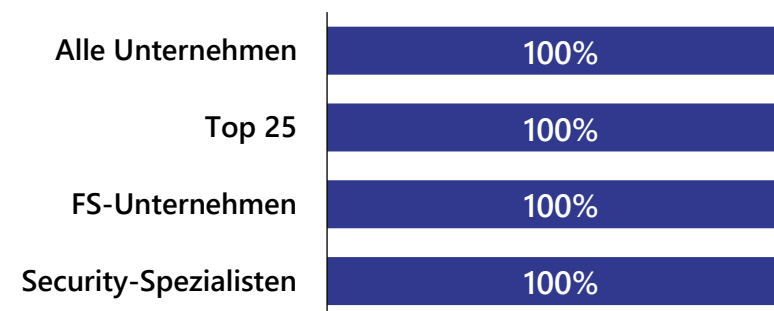
Bedeutung der Investitionen in die folgenden Bereiche; Skala von -2 = „völlig unwichtig“ bis +2 = „sehr wichtig“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 36

Hohe Investitionsbedeutung von IT-Sicherheit, IT-Infrastruktur und die Qualifizierung der Beschäftigten über alle Auswertungsgruppen

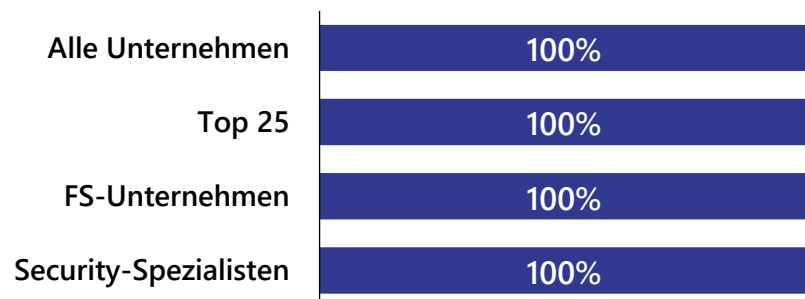
Qualifizierung der Beschäftigten



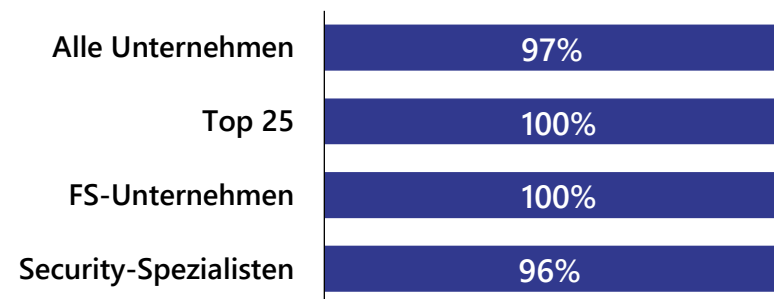
IT-Sicherheit



IT-Infrastruktur

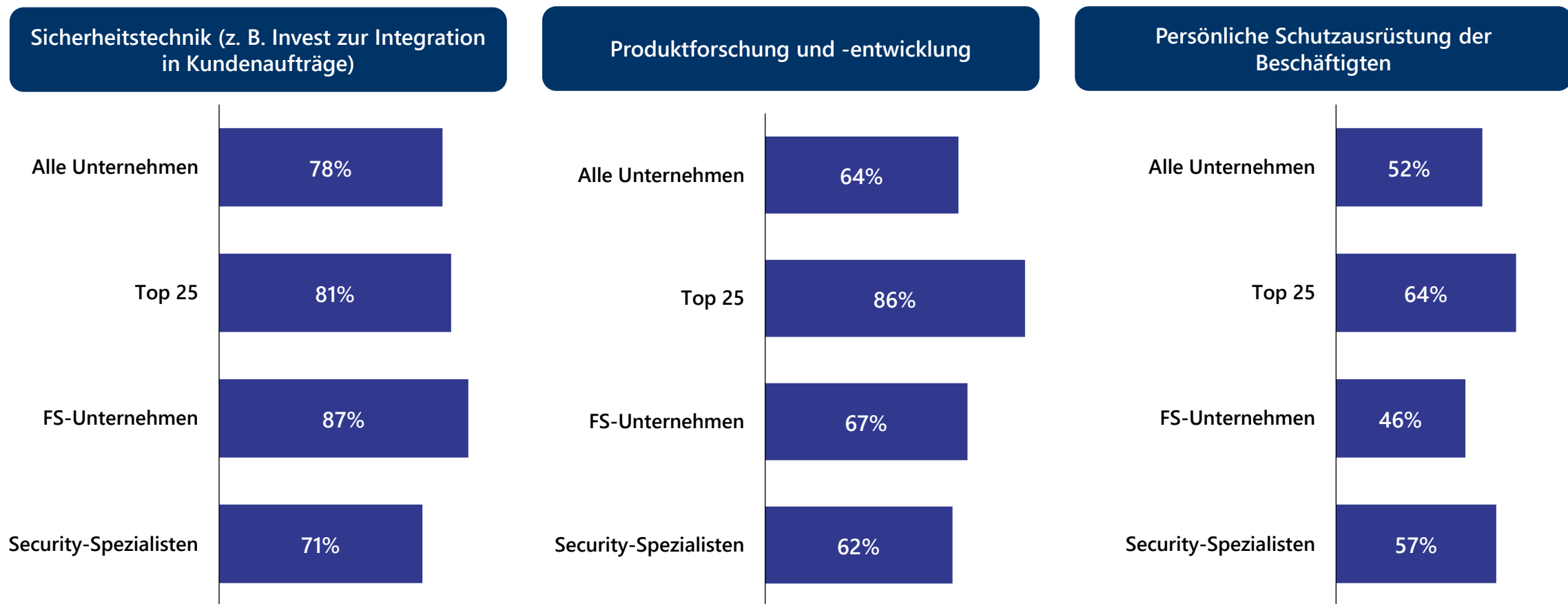


Recruiting



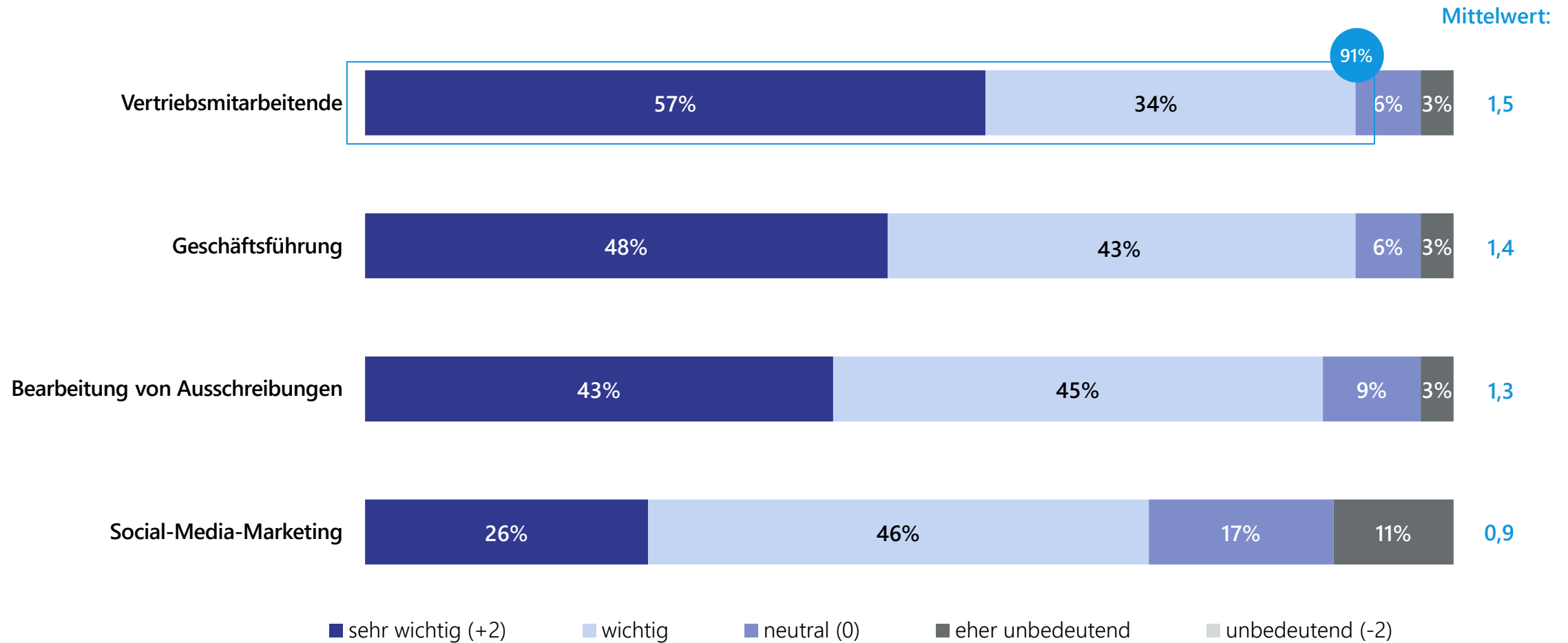
Bedeutung der Investitionen in die folgenden Bereiche (1/2); Skala von -2 = „völlig unwichtig“ bis +2 = „sehr wichtig“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „sehr wichtig“ und „eher wichtig“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 34-35

Top 25 bewerten Investitionen in Forschung und Entwicklung besonders hoch



Bedeutung der Investitionen in die folgenden Bereiche (2/2); Skala von -2 = „völlig unwichtig“ bis +2 = „sehr wichtig“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „sehr wichtig“ und „eher wichtig“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 34-35

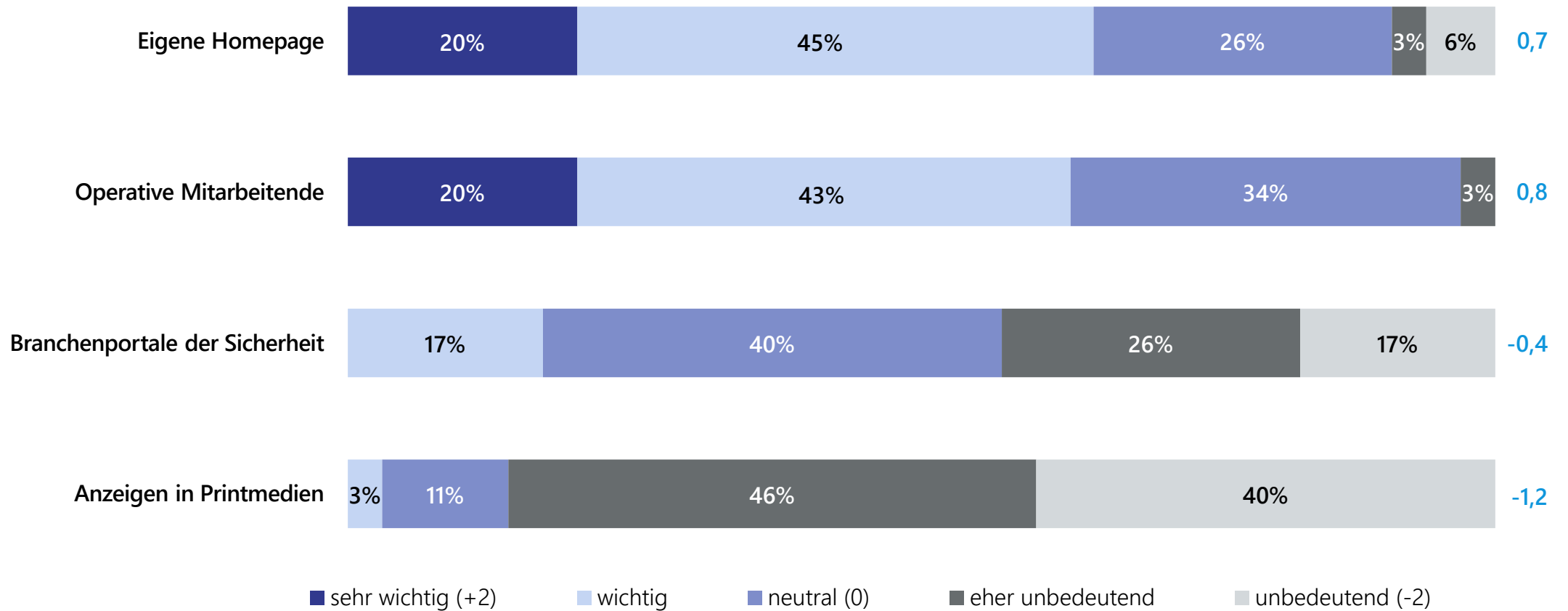
Vertriebsmitarbeitende und Geschäftsführung haben die höchste Relevanz für den Vertrieb



Relevanz von Kanälen für den Vertrieb im Unternehmen [momentan](#); (1/2); Skala von -2 = „unbedeutend“ bis +2 = „sehr wichtig“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 35

Branchenportale und Anzeigen in Printmedien haben geringe Relevanz für den Vertrieb

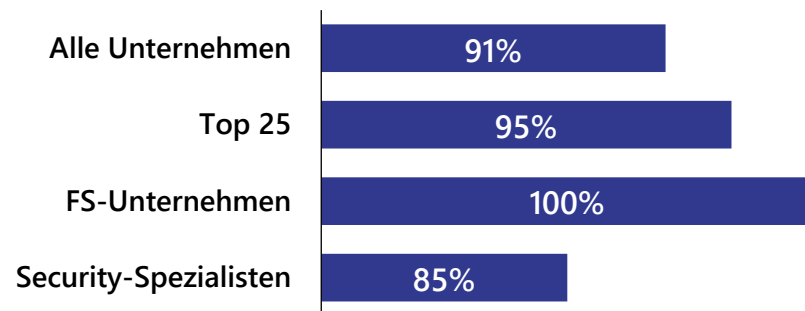
Mittelwert:



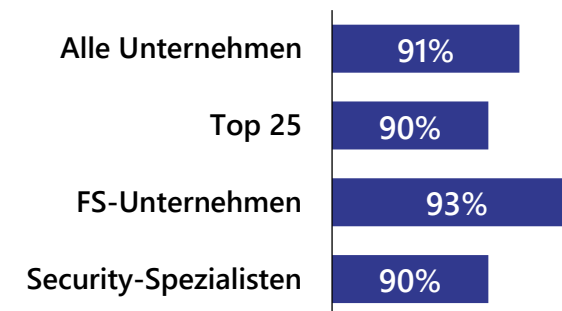
Relevanz von Kanälen für den Vertrieb im Unternehmen [momentan](#); (2/2); Skala von -2 = „unbedeutend“ bis +2 = „sehr wichtig“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 35

Welche Vertriebskanäle sind besonders wichtig?

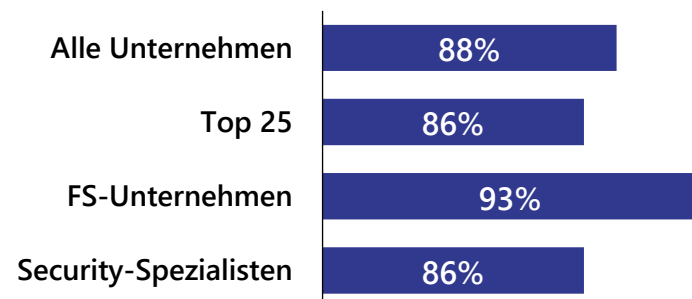
Vertriebsmitarbeitende



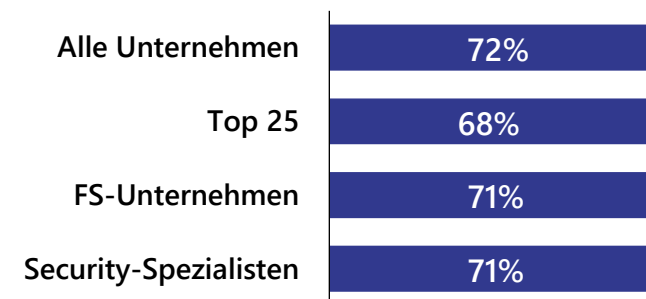
Geschäftsführung



Bearbeitung von Ausschreibungen



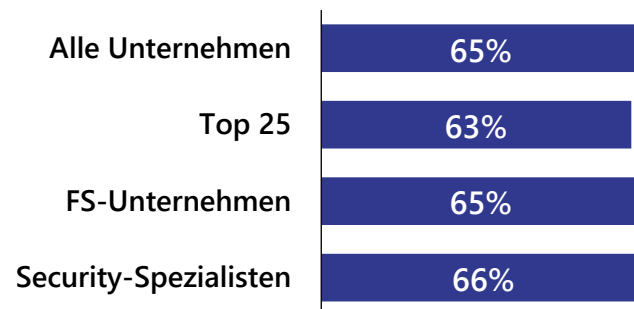
Social-Media-Marketing



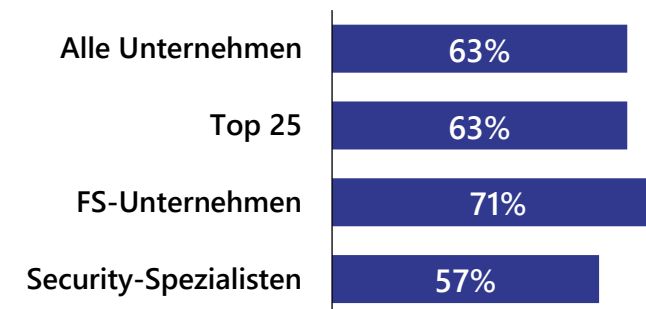
Relevanz von Kanälen für den Vertrieb im Unternehmen [momentan](#); (1/2); Skala von -2 = „unbedeutend“ bis +2 = „sehr wichtig“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „sehr wichtig“ und „wichtig“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 35

Das operative Servicepersonal spielt im Vertriebsprozess eine wichtige Rolle

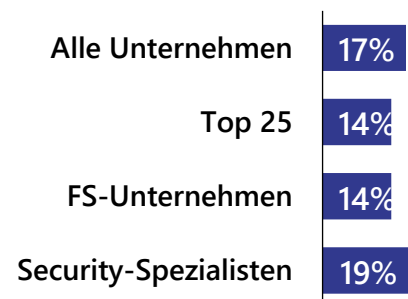
Eigene Homepage



Operative Mitarbeitende



Branchenportale der Sicherheit

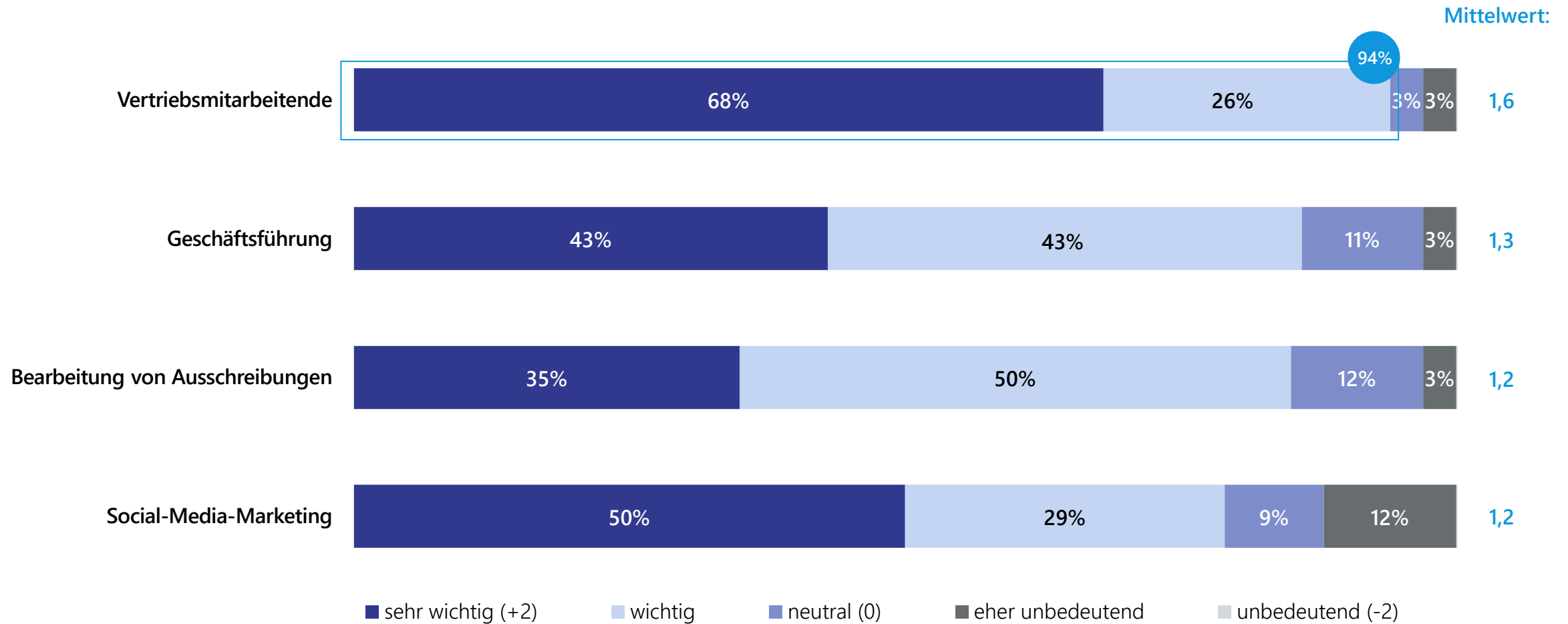


Anzeigen in Printmedien



Relevanz von Kanälen für den Vertrieb im Unternehmen [momentan](#); (2/2); Skala von -2 = „unbedeutend“ bis +2 = „sehr wichtig“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „sehr wichtig“ und „wichtig“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 35

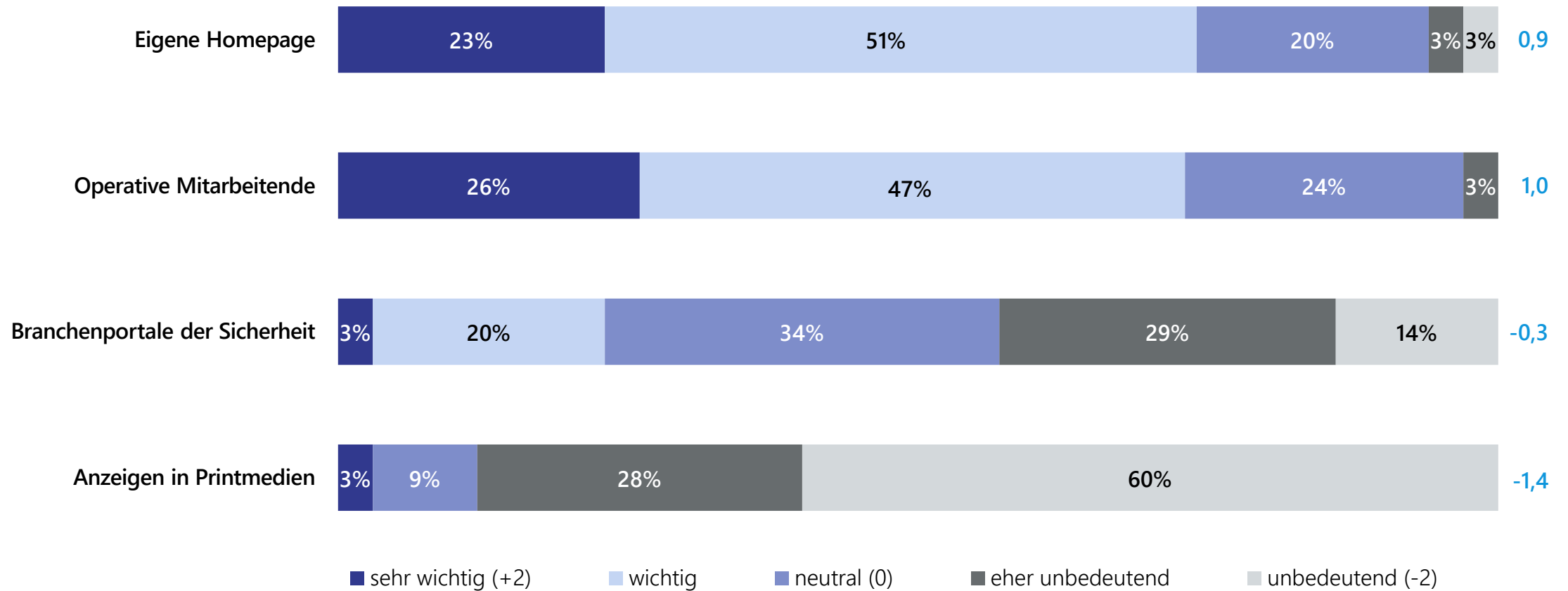
Social-Media-Marketing wird mittelfristig relevanter für den Vertrieb



Relevanz von Kanälen für den Vertrieb im Unternehmen **mittelfristig** (bis 2028); (1/2); Skala von -2 = „unbedeutend“ bis +2 = „sehr wichtig“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 34-35

Professionelles Auftreten wird auch im Internet wichtiger für den Vertriebserfolg

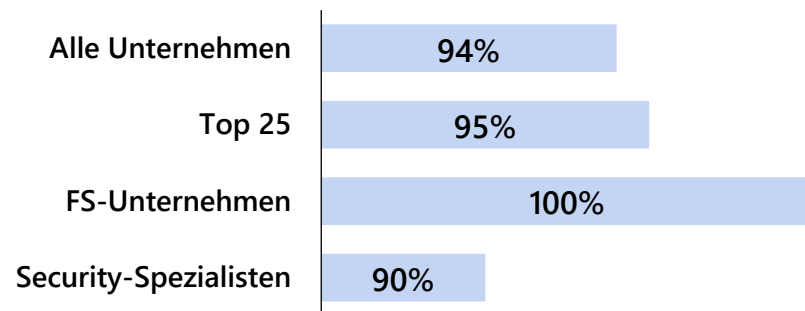
Mittelwert:



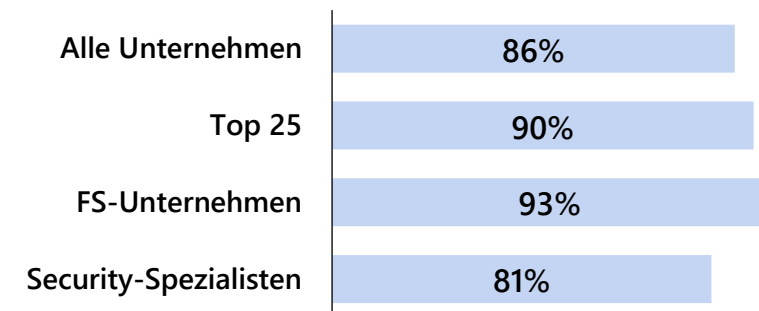
Relevanz von Kanälen für den Vertrieb im Unternehmen [mittelfristig](#) (bis 2028); (2/2); Skala von -2 = „unbedeutend“ bis +2 = „sehr wichtig“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 34-35

Physische und virtuelle Vertriebsnetzwerke sind ein wichtiger Faktor für den Geschäftserfolg

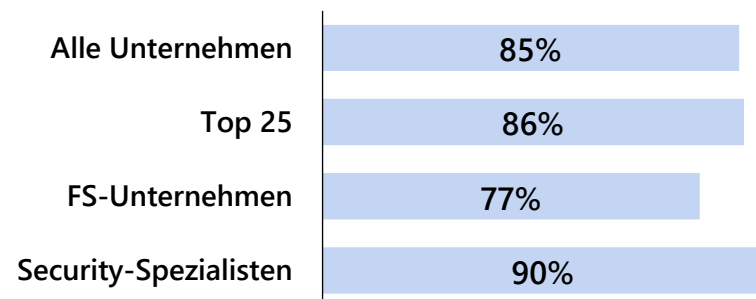
Vertriebsmitarbeitende



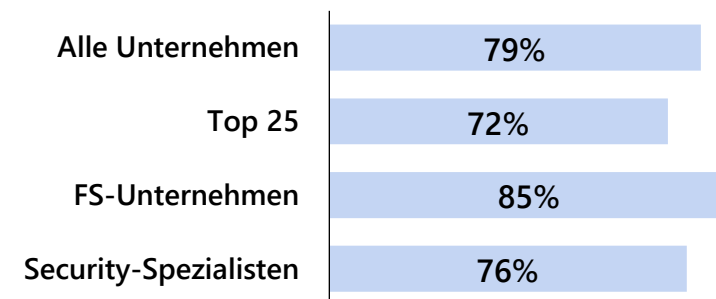
Geschäftsführung



Bearbeitung von Ausschreibungen



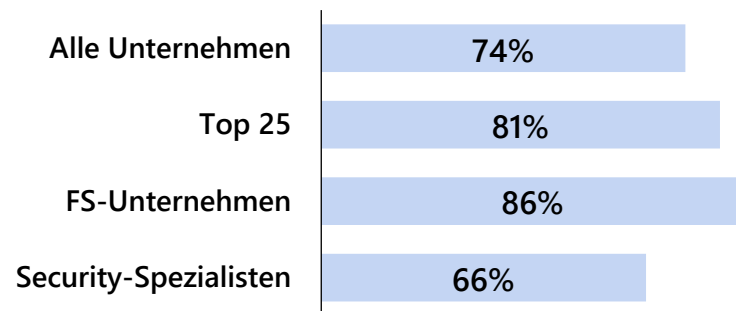
Social-Media-Marketing



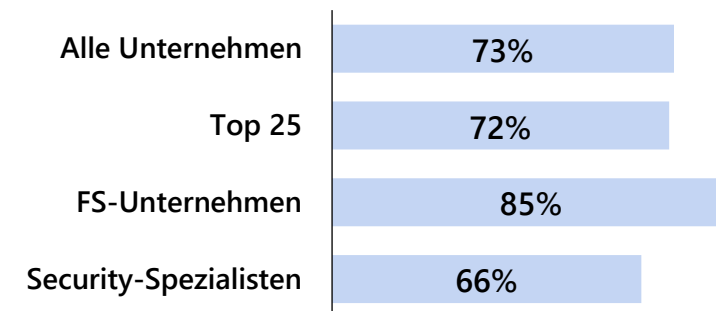
Relevanz von Kanälen für den Vertrieb im Unternehmen **mittelfristig** (bis 2028); (1/2); Skala von -2 = „unbedeutend“ bis +2 = „sehr wichtig“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „sehr wichtig“ und „wichtig“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 35

FS-Unternehmen gewichten die Bedeutung der eigenen Homepage höher

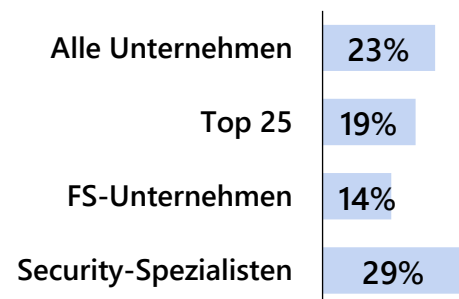
Eigene Homepage



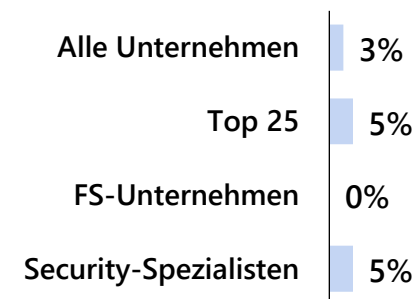
Operative Mitarbeitende



Branchenportale der Sicherheit

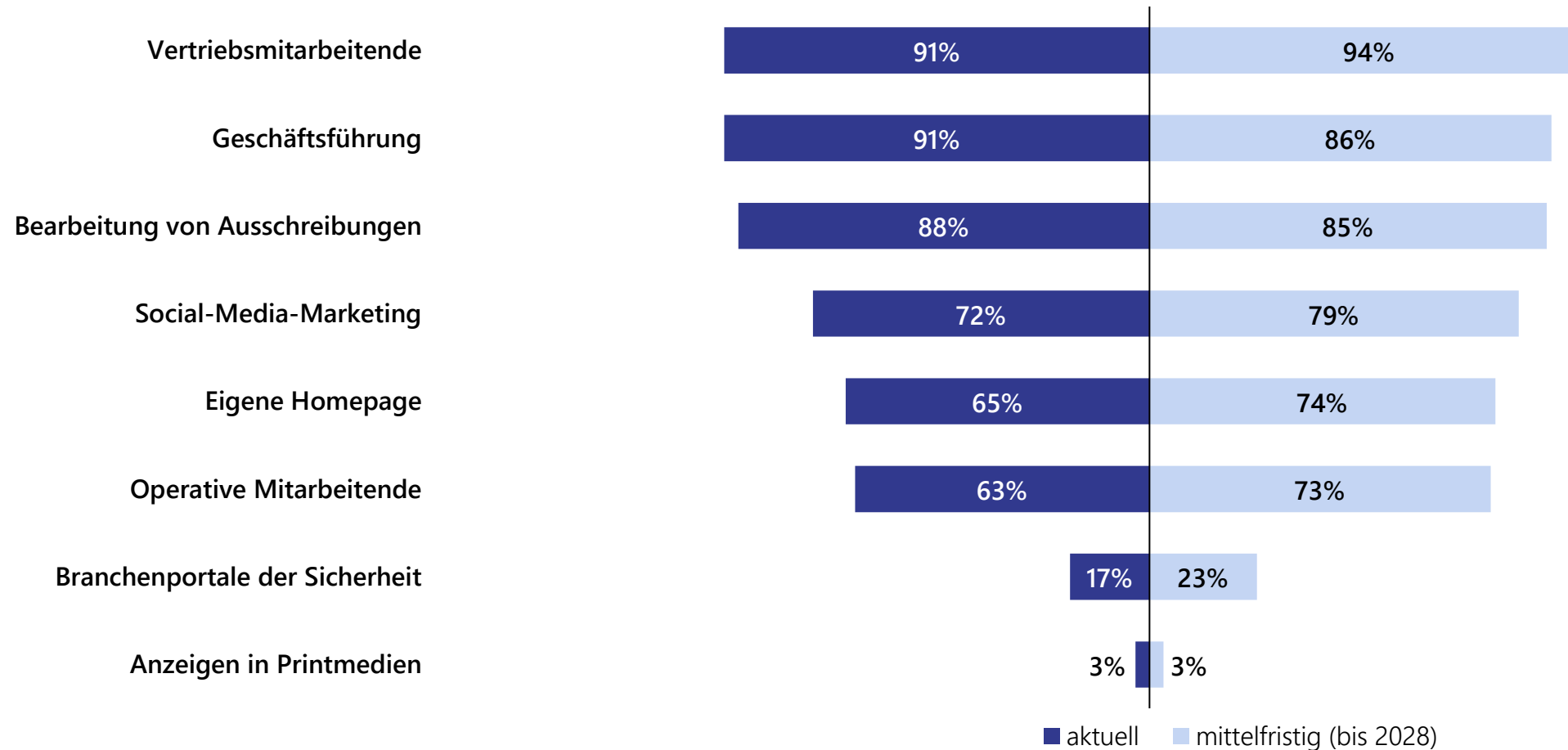


Anzeigen in Printmedien



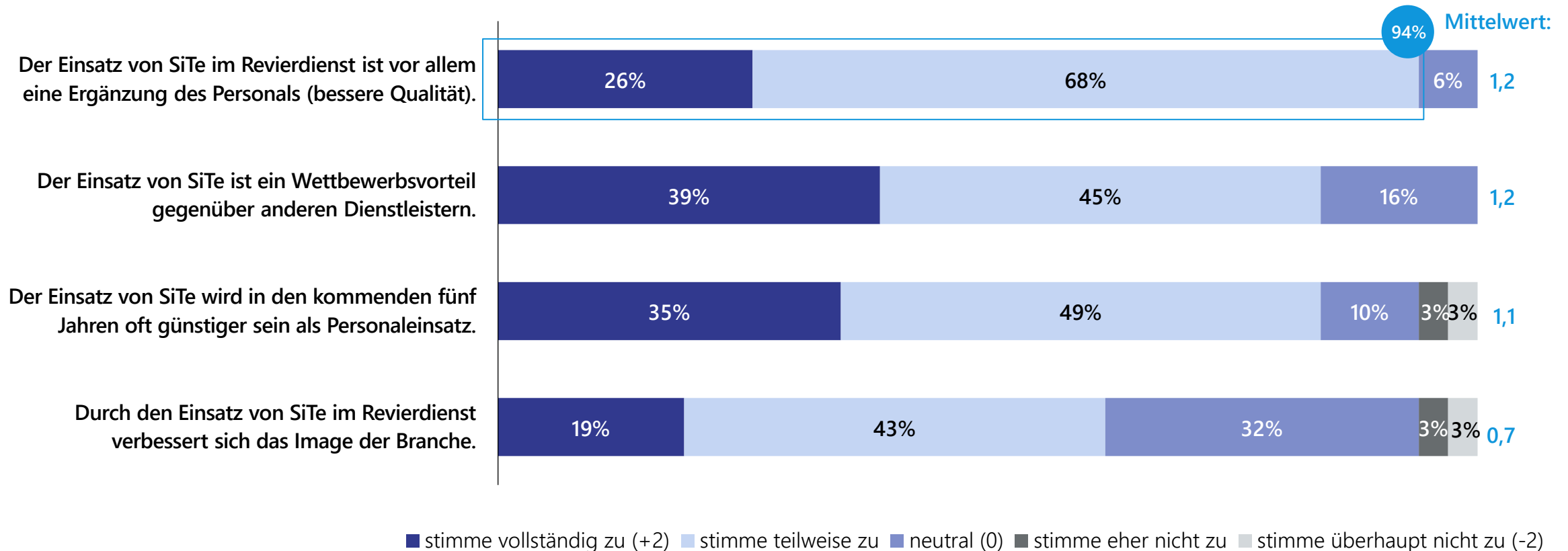
Relevanz von Kanälen für den Vertrieb im Unternehmen **mittelfristig** (bis 2028); (2/2); Skala von -2 = „unbedeutend“ bis +2 = „sehr wichtig“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „sehr wichtig“ und „wichtig“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 35

Virtuelle Vertriebskanäle gewinnen an Bedeutung



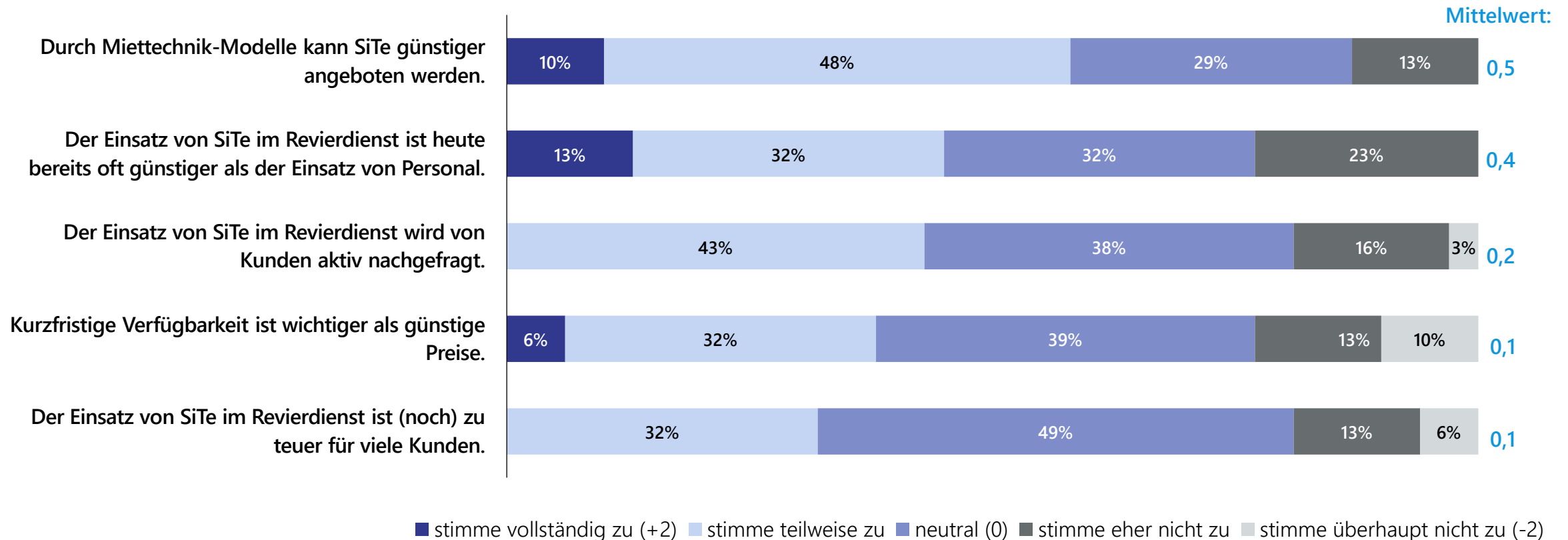
Relevanz von Kanälen für den Vertrieb im Unternehmen **aktuell und mittelfristig** (bis 2028); (2/2); Skala von -2 = „unbedeutend“ bis +2 = „sehr wichtig“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „sehr wichtig“ und „wichtig“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 35

Sicherheitstechnik im Revierdienst wird insbesondere als Qualitätsergänzung und Wettbewerbsvorteil gesehen



Wie bewerten Sie die folgenden Thesen zum Einsatz von SiTe im Revierdienst?; (1/2); Skala von -2 = „stimme überhaupt nicht zu“ bis +2 = „stimme vollständig zu“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 31

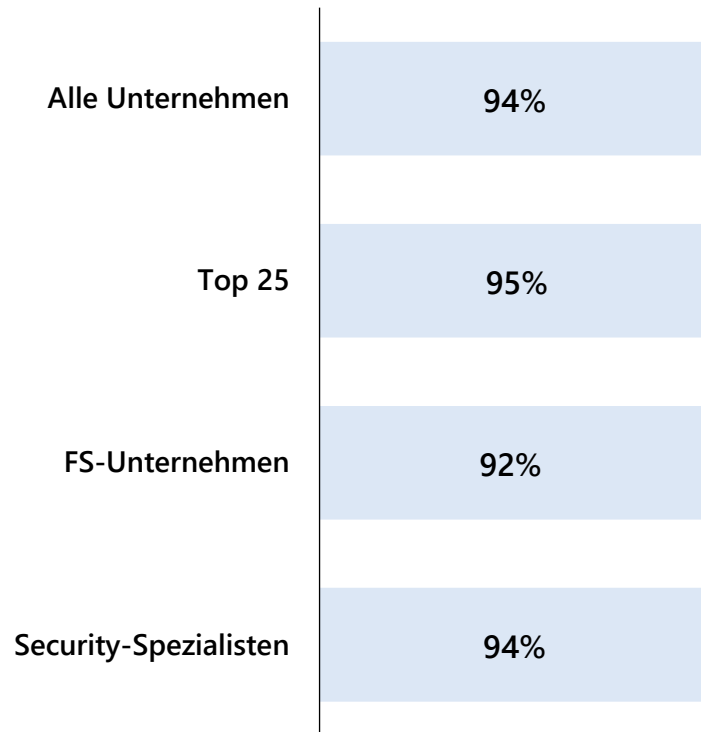
Hardware-as-a-Service kann als Beschaffungsmodell günstiger ausfallen als der Erwerb von Technik



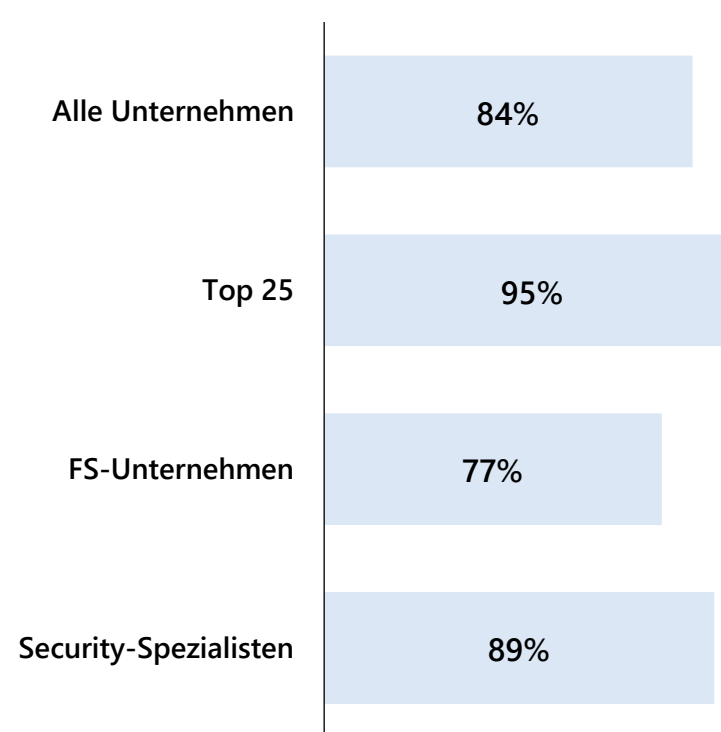
Wie bewerten Sie die folgenden Thesen zum Einsatz von SiTe im Revierdienst? (2/2); Skala von -2 = „stimme überhaupt nicht zu“ bis +2 = „stimme vollständig zu“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 31

Sicherheitstechnik bietet monetäre und qualitative Vorteile

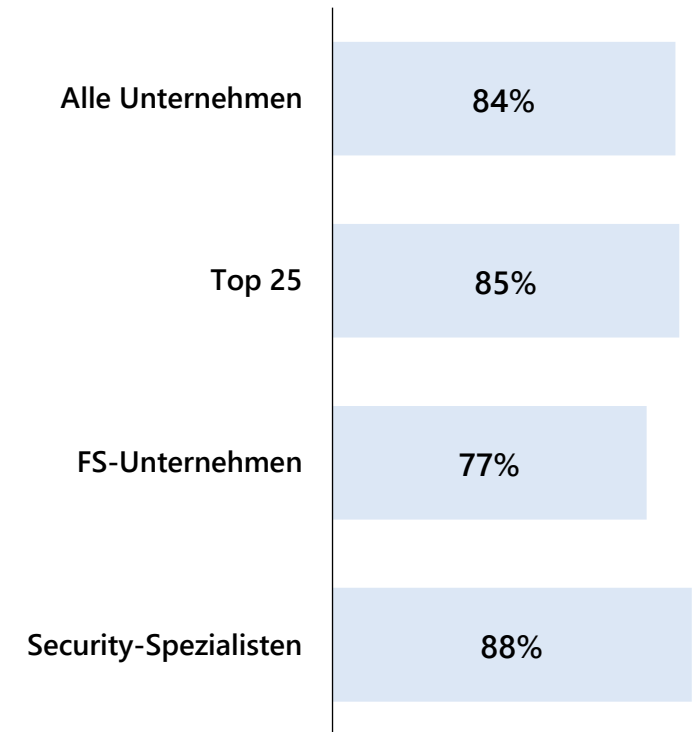
Der Einsatz von SiTe im Revierdienst ist vor allem eine Ergänzung des Personals (bessere Qualität).



Der Einsatz von SiTe ist ein Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Dienstleistern.



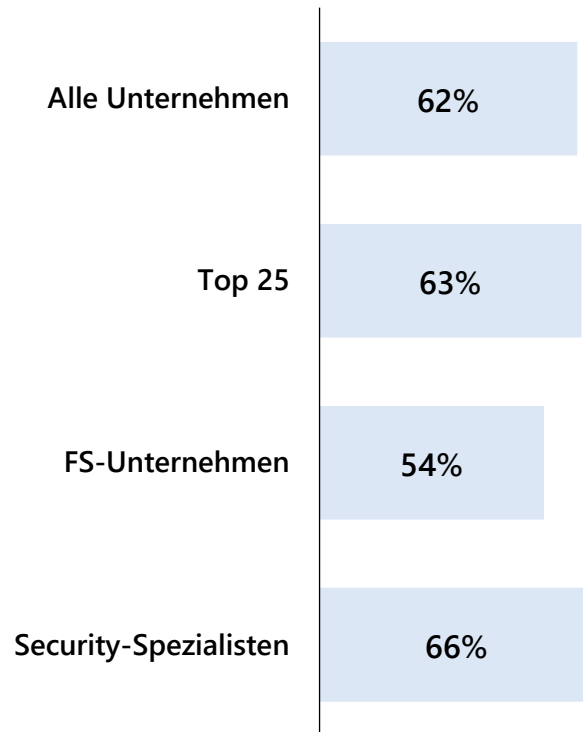
Der Einsatz von SiTe wird in den kommenden fünf Jahren oft günstiger sein als Personaleinsatz.



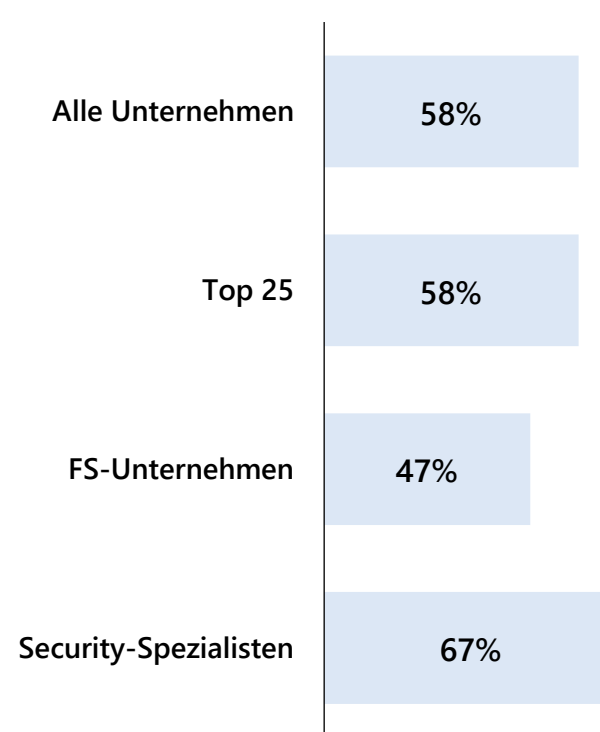
Wie bewerten Sie die folgenden Thesen zum Einsatz von SiTe im Revierdienst?; (1/3); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „trifft voll zu“ und „trifft eher zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 36

Security-Spezialisten schätzen den Einsatz von Sicherheitstechnik günstiger als Personal

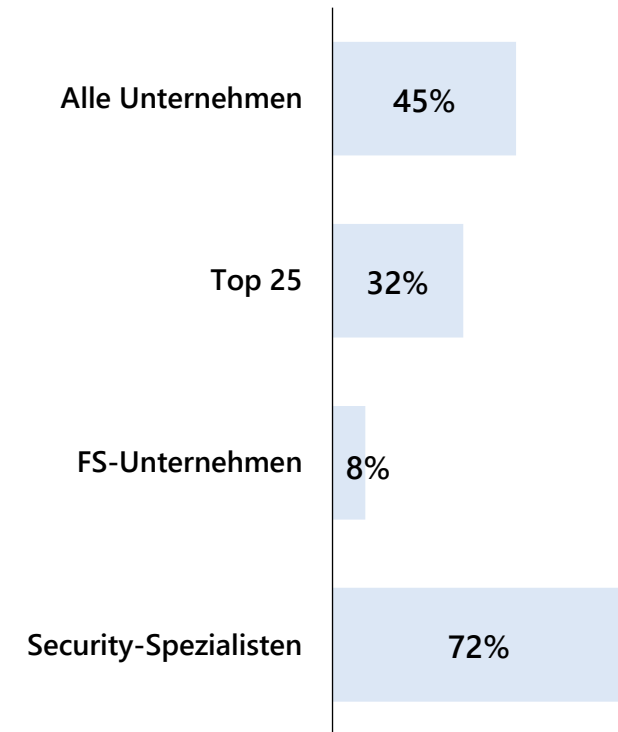
Durch den Einsatz von SiTe im Revierdienst verbessert sich das Image der Branche.



Durch Miettechnik-Modelle kann SiTe günstiger angeboten werden.



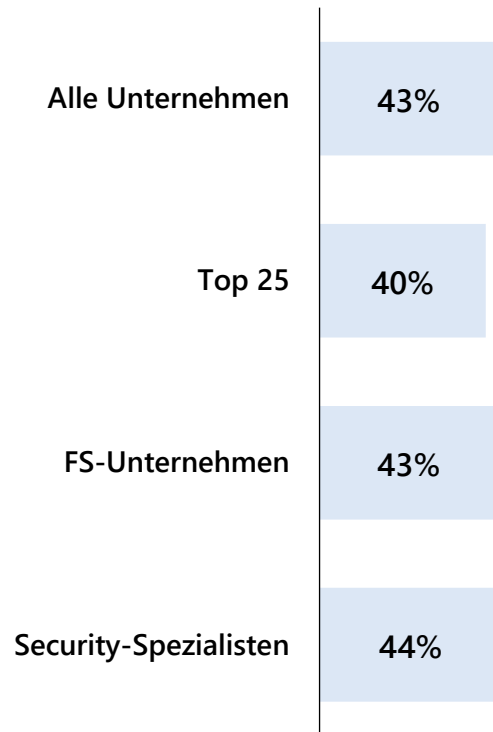
Der Einsatz von SiTe im Revierdienst ist heute bereits oft günstiger als der Einsatz von Personal.



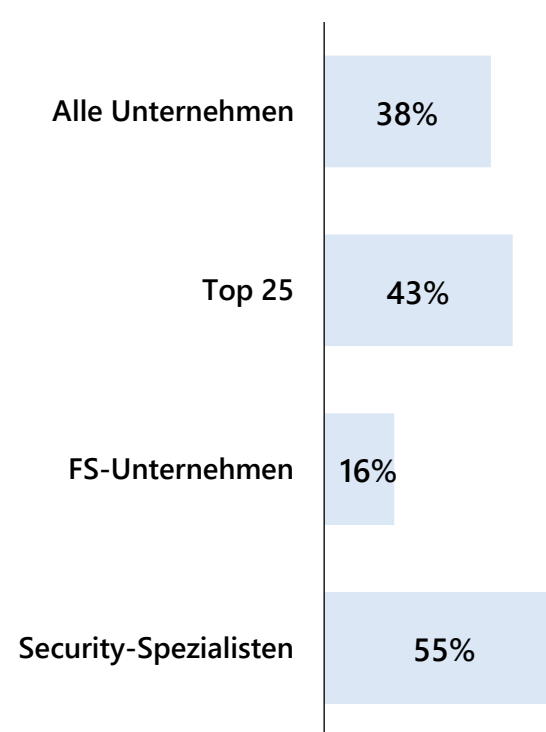
Wie bewerten Sie die folgenden Thesen zum Einsatz von SiTe im Revierdienst?; (2/3); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „trifft voll zu“ und „trifft eher zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 36

Personalverfügbarkeit ist laut den Security-Spezialisten wichtiger als der Preis

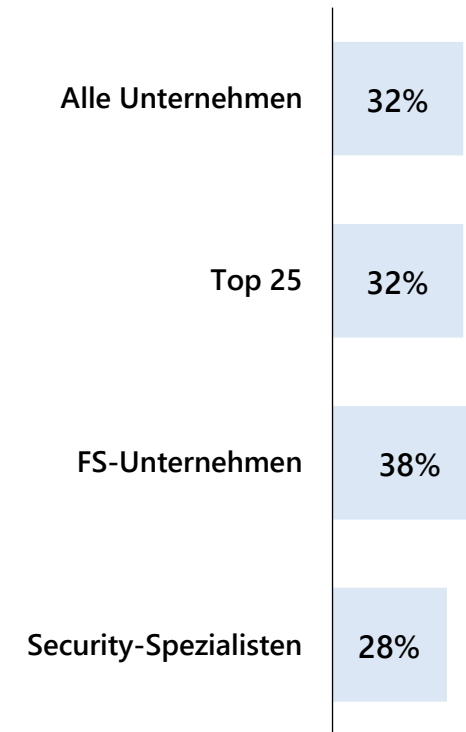
Der Einsatz von SiTe im Revierdienst wird von Kunden aktiv nachgefragt.



Kurzfristige Verfügbarkeit ist wichtiger als günstige Preise.

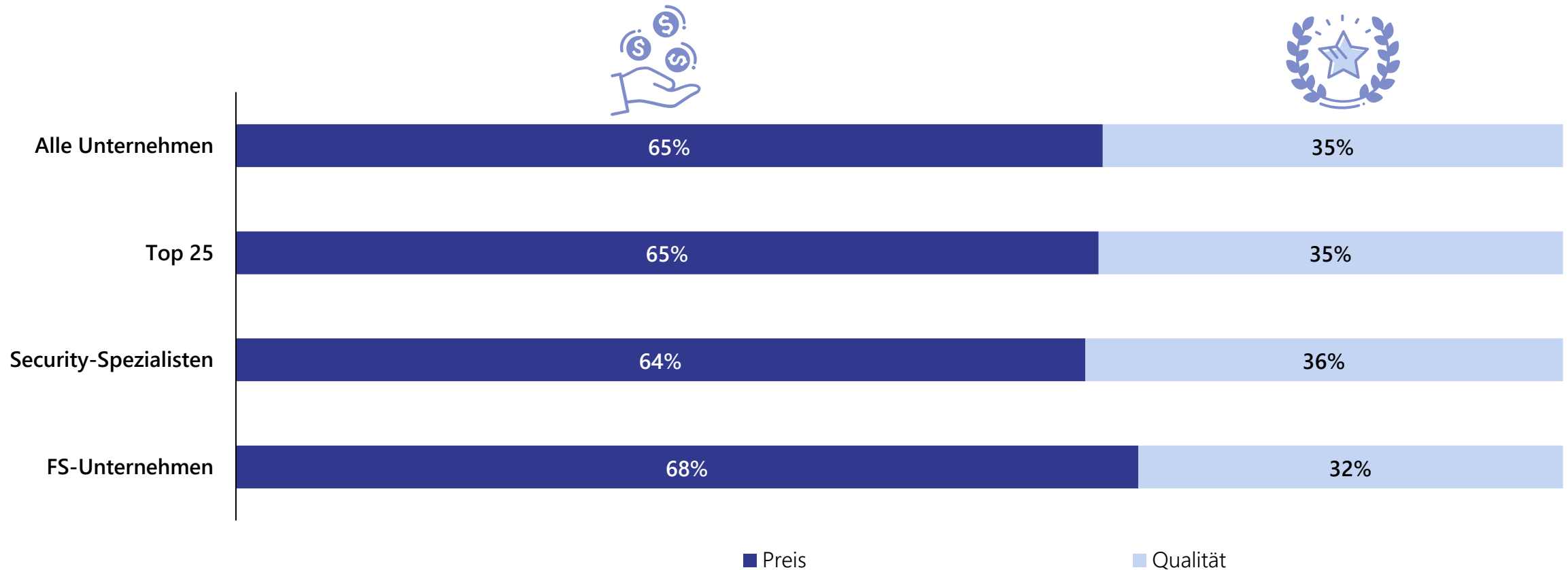


Der Einsatz von SiTe im Revierdienst ist (noch) zu teuer für viele Kunden.



Wie bewerten Sie die folgenden Thesen zum Einsatz von SiTe im Revierdienst?; (3/3); Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „trifft voll zu“ und „trifft eher zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 36

Vergabeentscheidungen werden häufig über den Preis entschieden



Wie gewichteten Kunden durchschnittlich das Verhältnis von Qualität und Preis bei der Vergabeentscheidung?; Mittelwerte; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; n = 31

Sonderthema: KI-gestützte Sicherheitsdienstleistungen

SECURITY

KI-Nutzungsreife in der Sicherheitsbranche

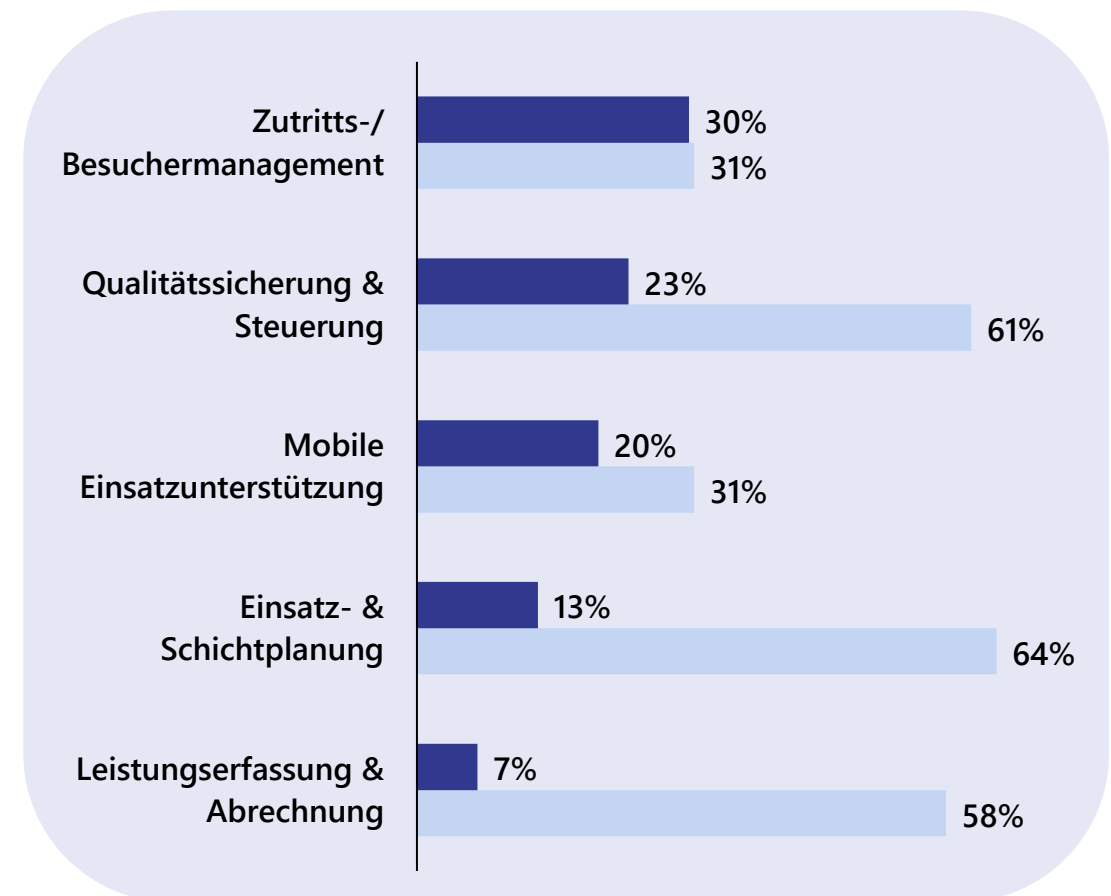
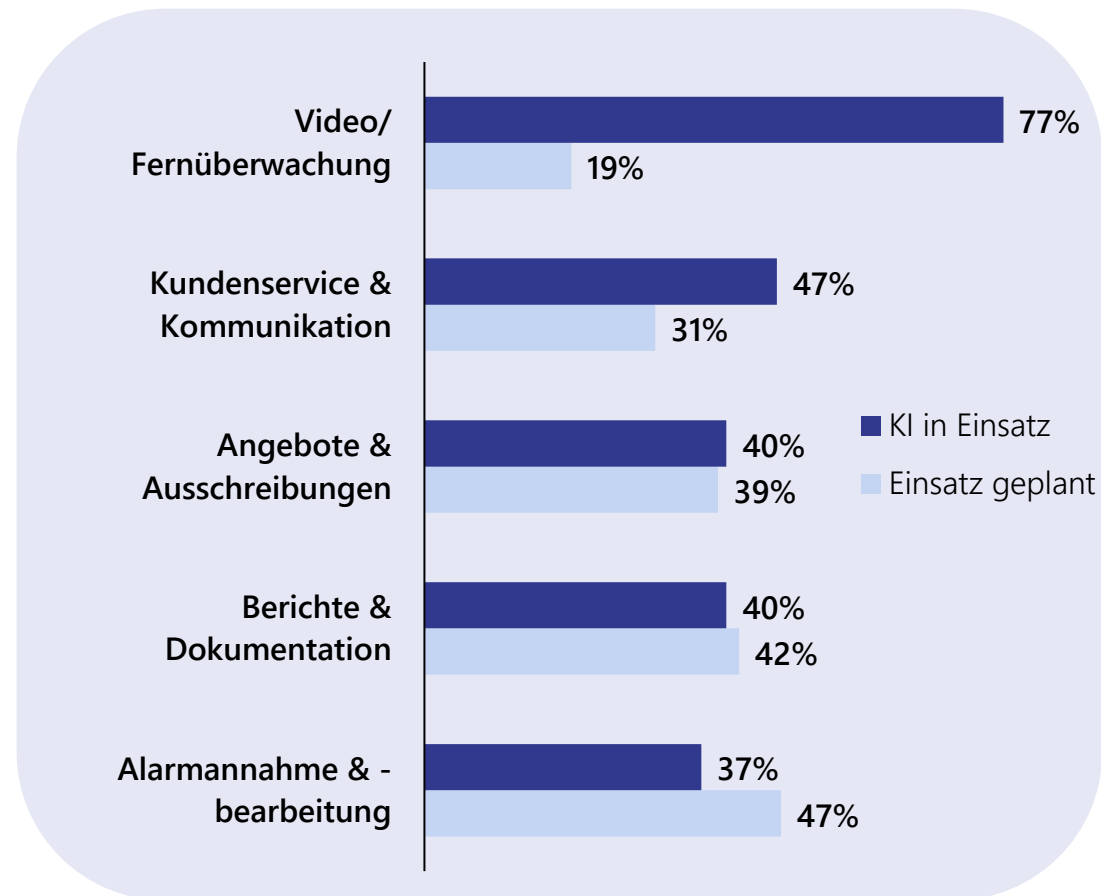
Mehr als ein Drittel nutzt KI für die interne Prozessoptimierung



Welche Aussage beschreibt am besten, wie Ihr Unternehmen Künstliche Intelligenz nutzt?; Mehrfachantwort; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 36

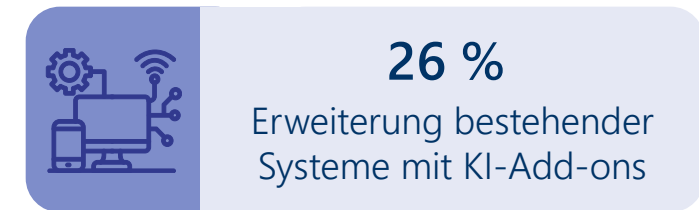
Video-/Fernüberwachung ist der aktuell wichtigste Use Case

Dienstleister planen KI-Einsatz auf die Qualitätssicherung und Leistungsdisposition auszuweiten

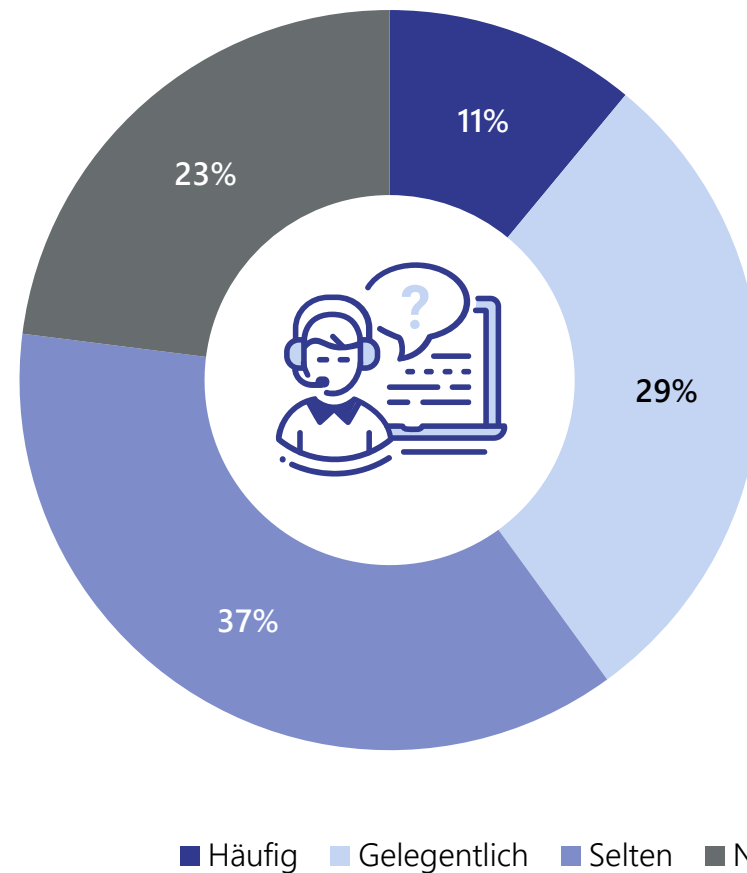


Wo nutzen Sie derzeit Künstliche Intelligenz, und wo ist der Einsatz innerhalb der nächsten 12 Monaten geplant?; Mehrfachantwort; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 30

Dienstleister erwerben überwiegend fertige KI-Software

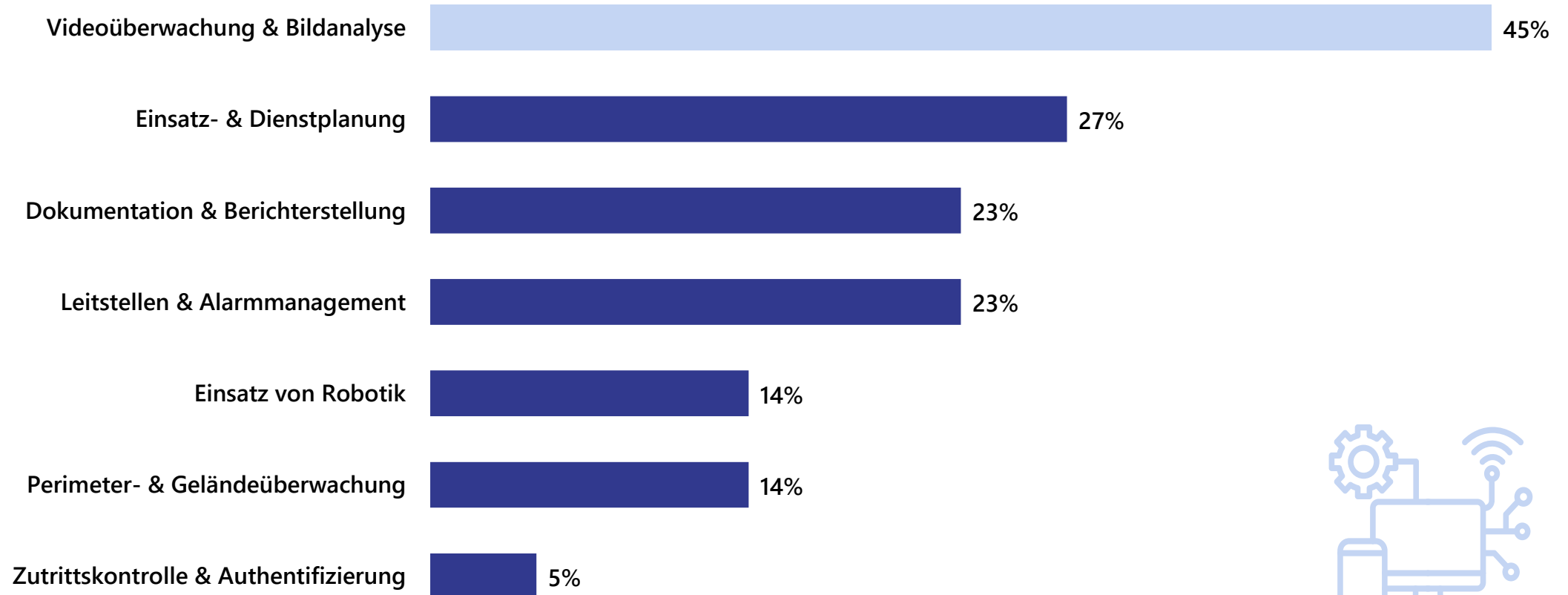


40 Prozent der Kunden zeigen Interesse nach KI-Lösungen



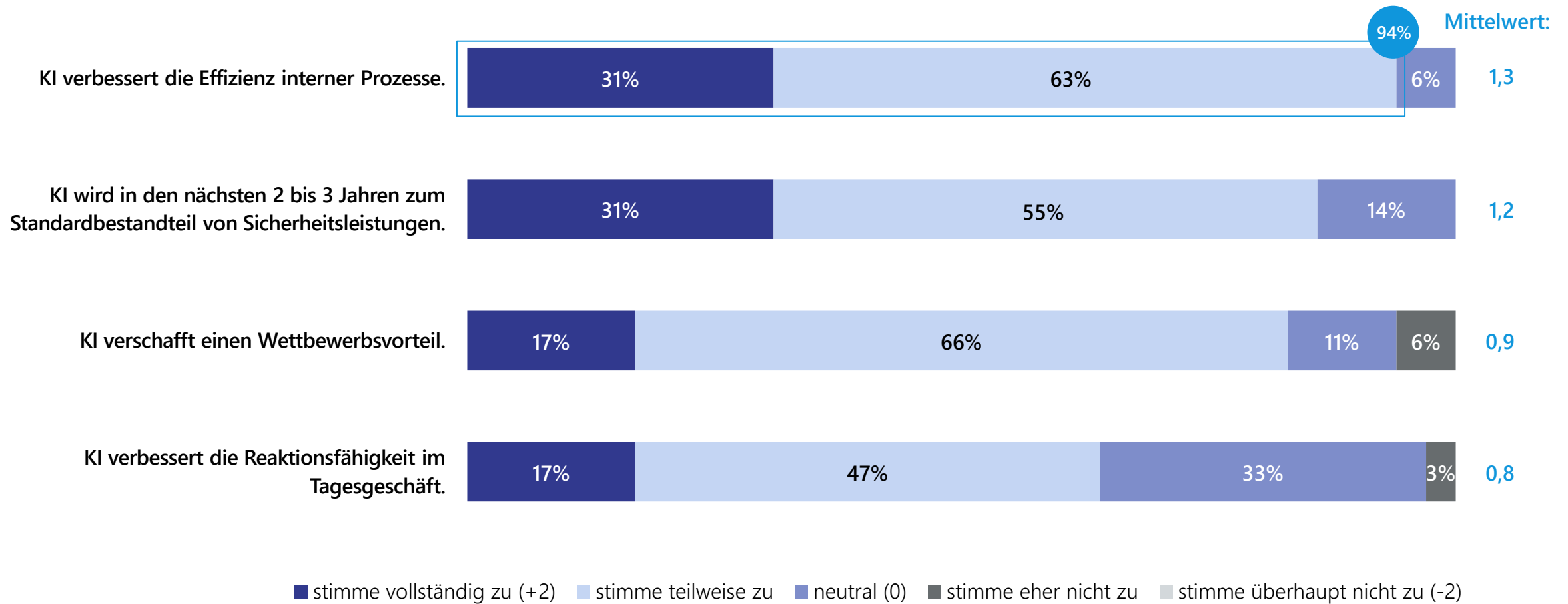
Wie häufig fragen Ihre Kunden explizit KI-gestützte Sicherheitslösungen oder KI-Funktionen nach?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 35

Videoüberwachung und Bildanalyse eignen sich besonders gut als Use Case für KI-gestützte Sicherheitsdienste



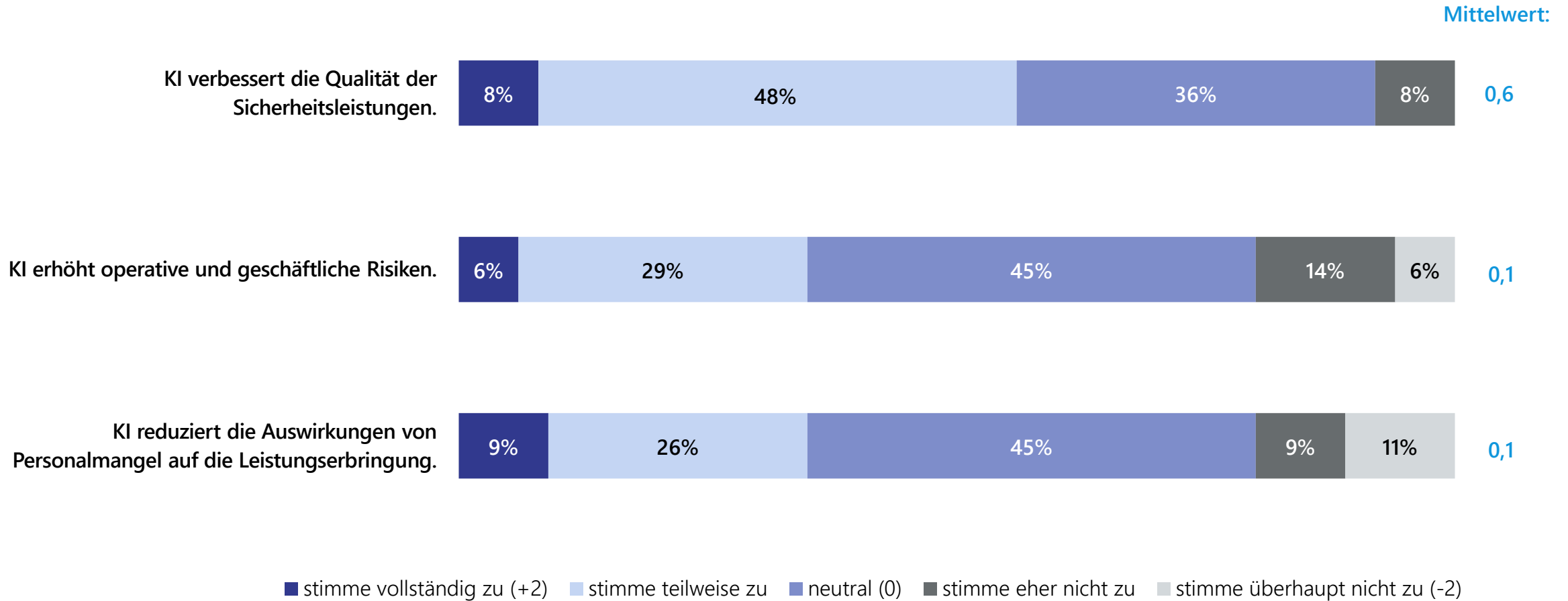
Welche Anwendungen eignen sich aus Ihrer Sicht als erster Use Case für KI-gestützte Sicherheitsdienste?; geclusterte offene Frage; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 22

Entwickelt sich Künstliche Intelligenz zum Standardtool in der Sicherheitsbranche?



Wie bewerten Sie die folgenden Thesen zum Einsatz von Künstlicher Intelligenz; (1/2); Skala von -2 = „stimme überhaupt nicht zu“ bis +2 = „stimme vollständig zu“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 35-36

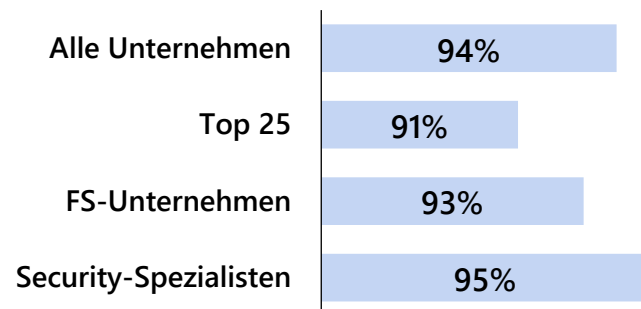
Künstliche Intelligenz kann die Qualität innerhalb der Sicherheitsdienstleistung erhöhen



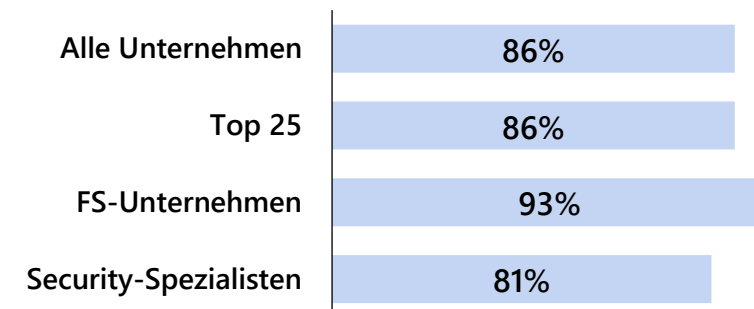
Wie bewerten Sie die folgenden Thesen zum Einsatz von Künstlicher Intelligenz; (2/2); Skala von -2 = „stimme überhaupt nicht zu“ bis +2 = „stimme vollständig zu“; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 35-36

Security-Spezialisten und FS-Unternehmen bewerten den Einfluss von Künstlicher Intelligenz auf die Reaktionsfähigkeit unterschiedlich

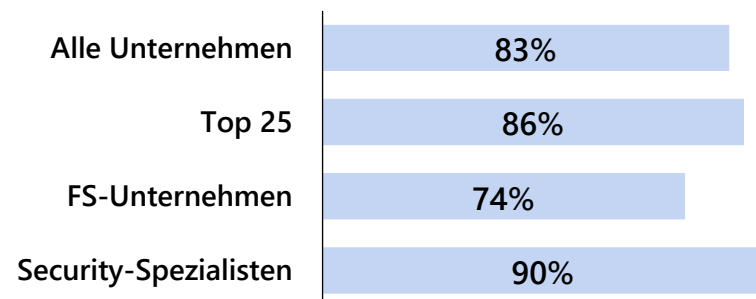
KI verbessert die Effizienz interner Prozesse.



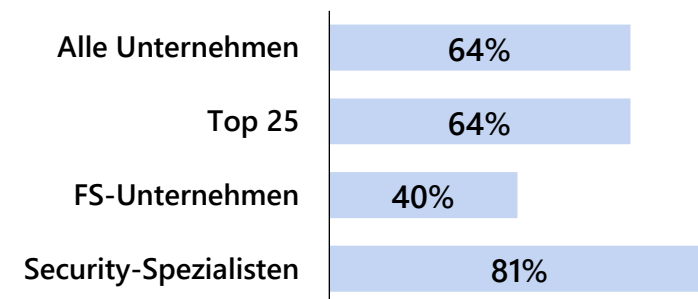
KI wird in den nächsten 2 bis 3 Jahren zum Standardbestandteil von Sicherheitsleistungen.



KI verschafft einen Wettbewerbsvorteil.



KI verbessert die Reaktionsfähigkeit im Tagesgeschäft.



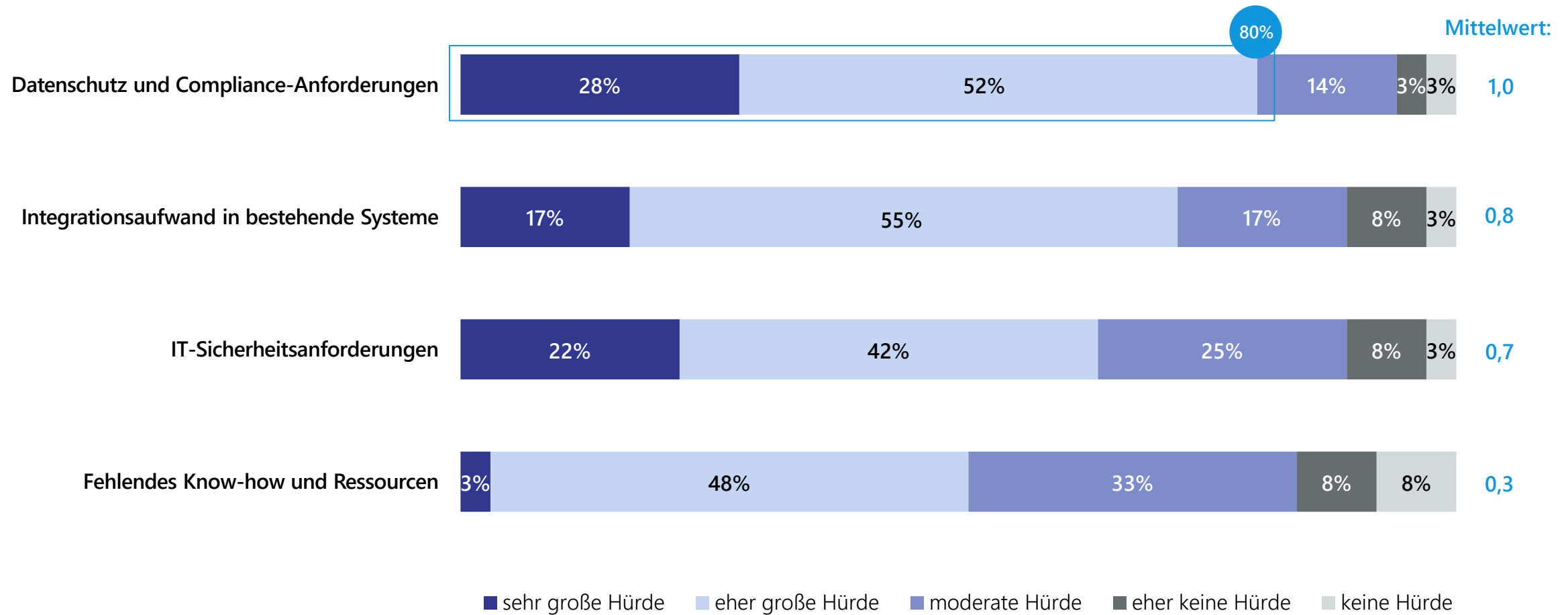
Wie bewerten Sie die folgenden Thesen zum Einsatz von Künstlicher Intelligenz; (1/2); Skala von -2 = „stimme überhaupt nicht zu“ bis +2 = „stimme vollständig zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „stimme vollständig zu“ und „stimme eher zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 35-36

Vor allem Security-Spezialisten heben die Möglichkeit von Qualitätsverbesserungen durch Künstliche Intelligenz hervor



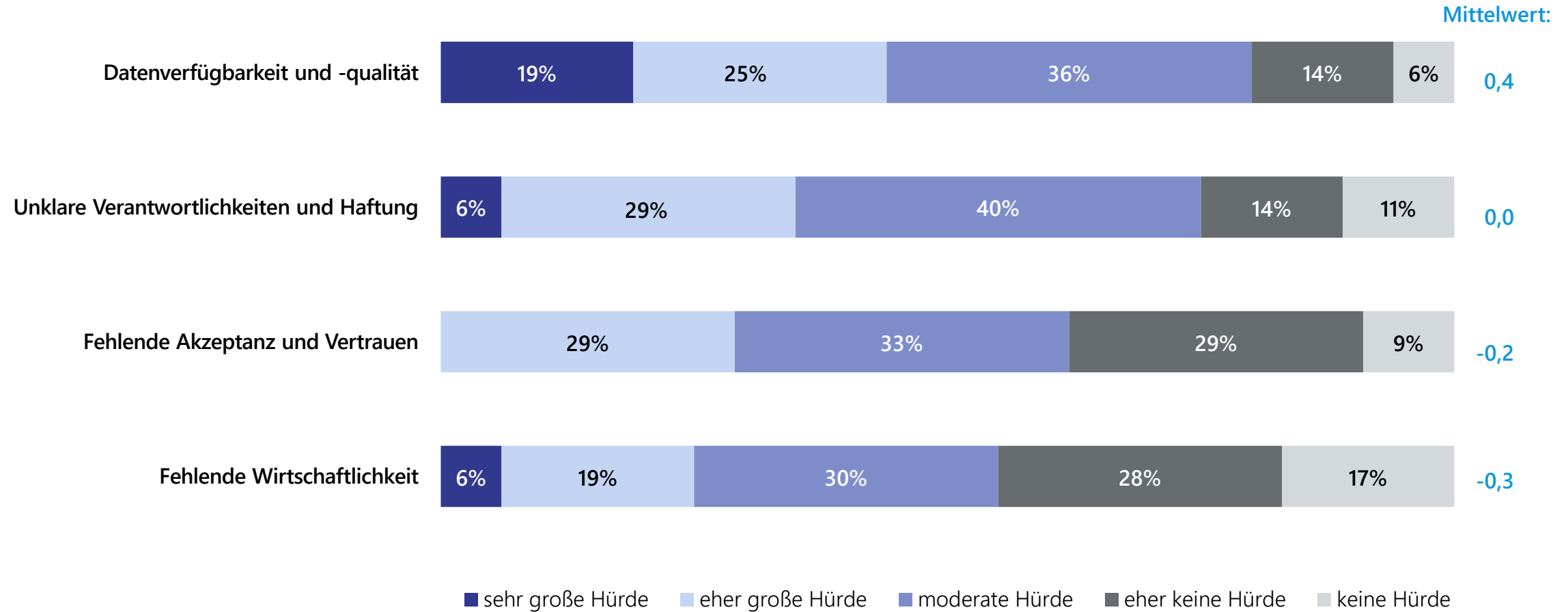
Wie bewerten Sie die folgenden Thesen zum Einsatz von Künstlicher Intelligenz; (1/2); Skala von -2 = „stimme überhaupt nicht zu“ bis +2 = „stimme vollständig zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „stimme vollständig zu“ und „stimme eher zu“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 35-36

Datenschutz und Compliance-Anforderungen sind die größte Hürde für den Einsatz von KI



Was sind aktuell die größten Hürden für den Einsatz von Künstlicher Intelligenz; Intern; (1/2); Skala von -2 = „keine Hürde“ bis +2 = „sehr große Hürde“; intern; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 35-36

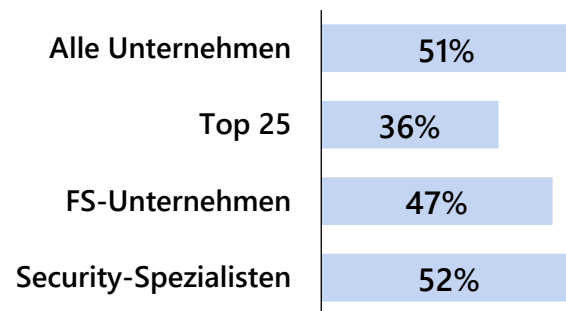
Datenqualität entscheidet über die Zuverlässigkeit von Künstlicher Intelligenz



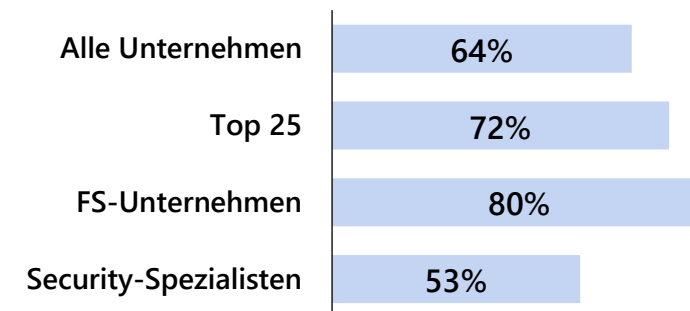
Was sind aktuell die größten Hürden für den Einsatz von Künstlicher Intelligenz; Intern; (2/2); Skala von -2 = „keine Hürde“ bis +2 = „sehr große Hürde“; intern; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 35-36

Welche Hürden für den Einsatz von Künstlicher Intelligenz müssen intern erst gemeistert werden?

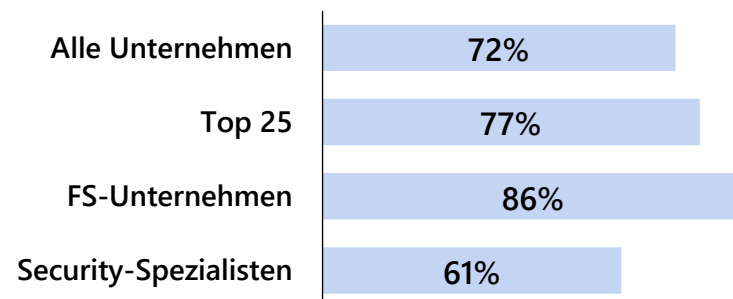
Fehlendes Know-how und Ressourcen



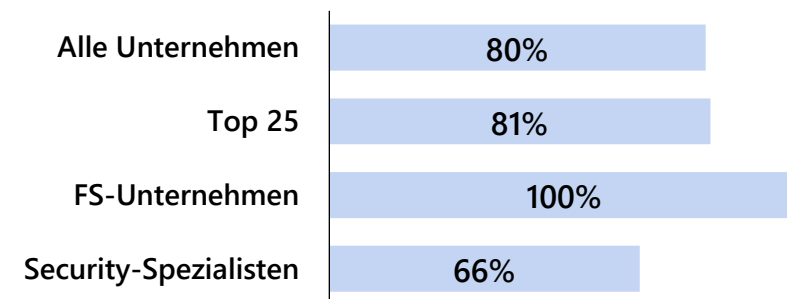
IT-Sicherheitsanforderungen



Integrationsaufwand in bestehende Systeme



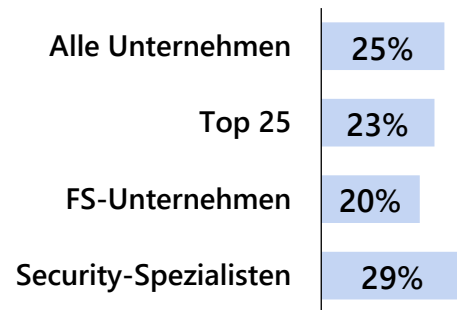
Datenschutz und Compliance-Anforderungen



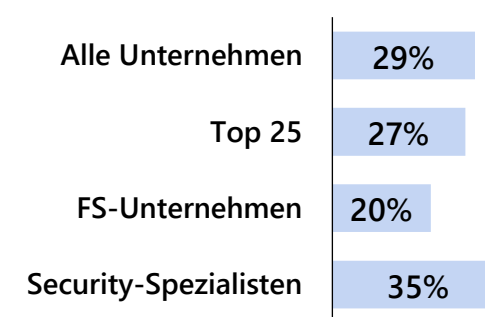
Was sind aktuell die größten Hürden für den Einsatz von Künstlicher Intelligenz; [intern](#); (1/2); Skala von -2 = „keine Hürde“ bis +2 = „sehr große Hürde“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „eher große Hürde“ und „sehr große Hürde“; intern; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 35-36

Die noch unzureichende Verfügbarkeit und Qualität von Daten stellt eine wesentliche Hürde beim KI-Einsatz dar

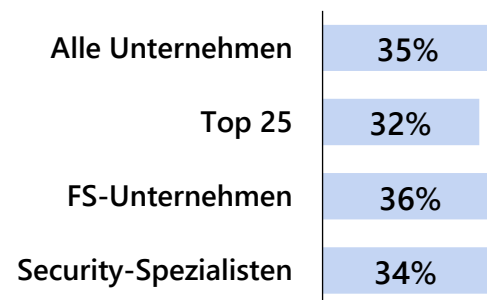
Fehlende Wirtschaftlichkeit



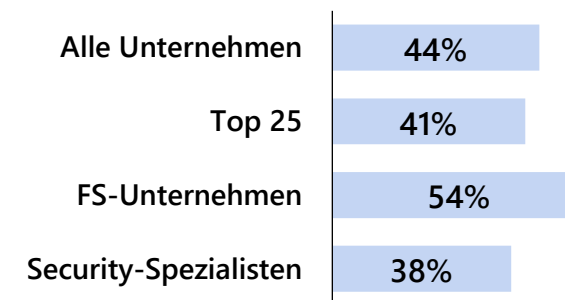
Fehlende Akzeptanz und Vertrauen



Unklare Verantwortlichkeiten und Haftung

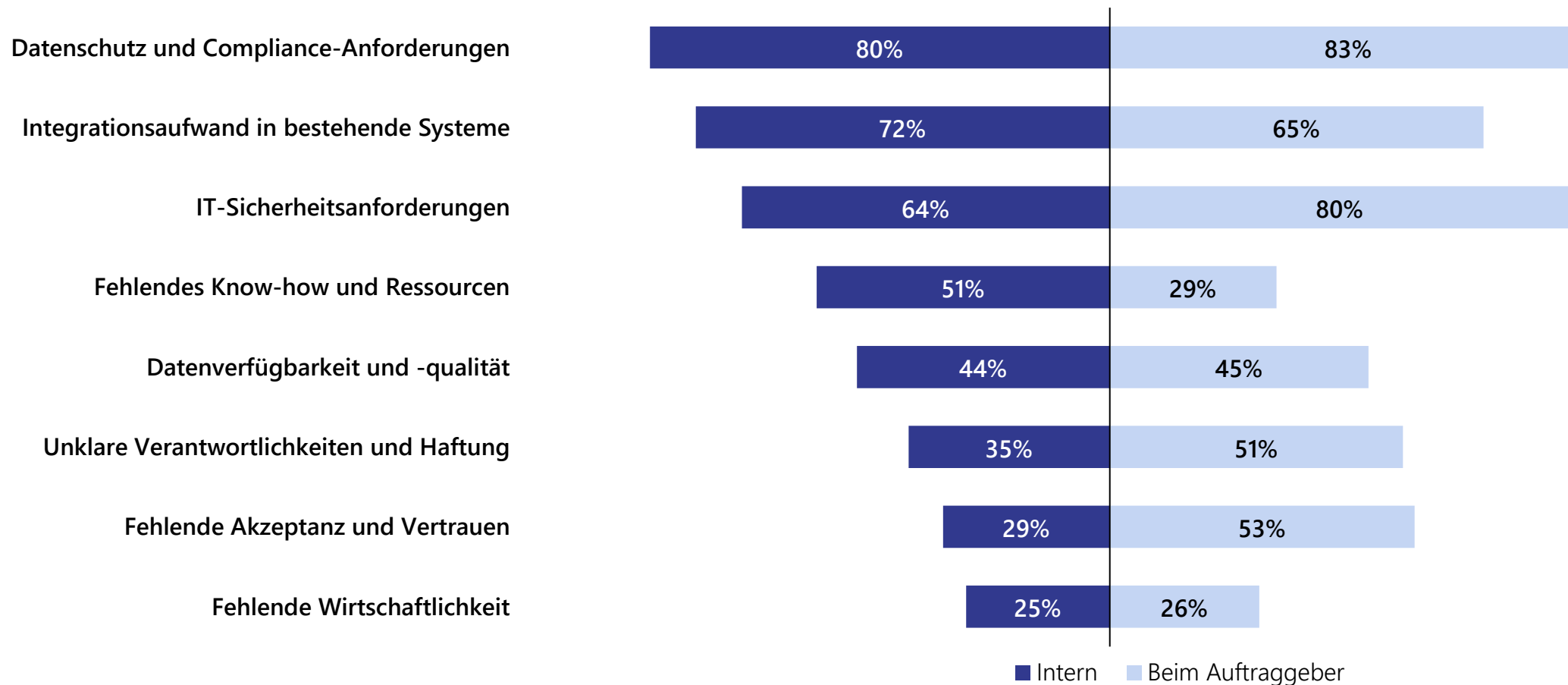


Datenverfügbarkeit und -qualität



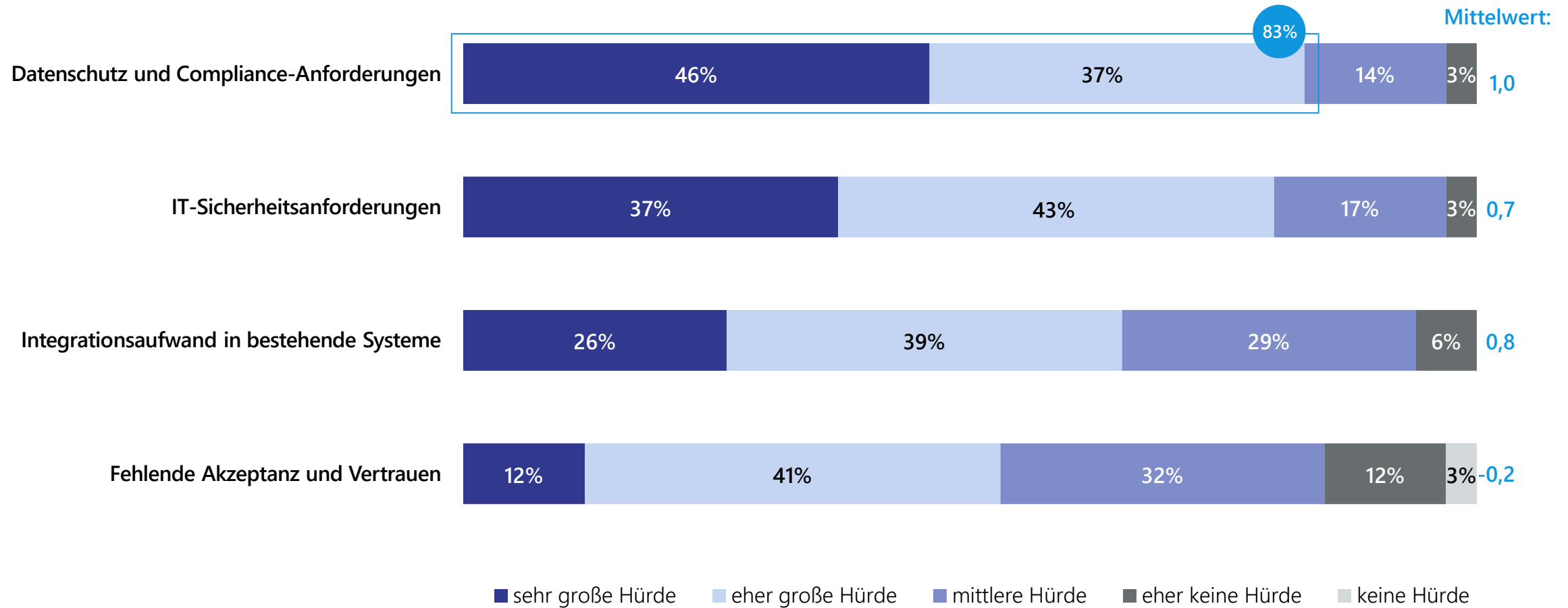
Was sind aktuell die größten Hürden für den Einsatz von Künstlicher Intelligenz; [intern](#); (2/2); Skala von -2 = „keine Hürde“ bis +2 = „sehr große Hürde“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „eher große Hürde“ und „sehr große Hürde“; intern; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 35-36

Datenschutzbedenken sind das größte Hemmnis für den Einsatz von Künstlicher Intelligenz



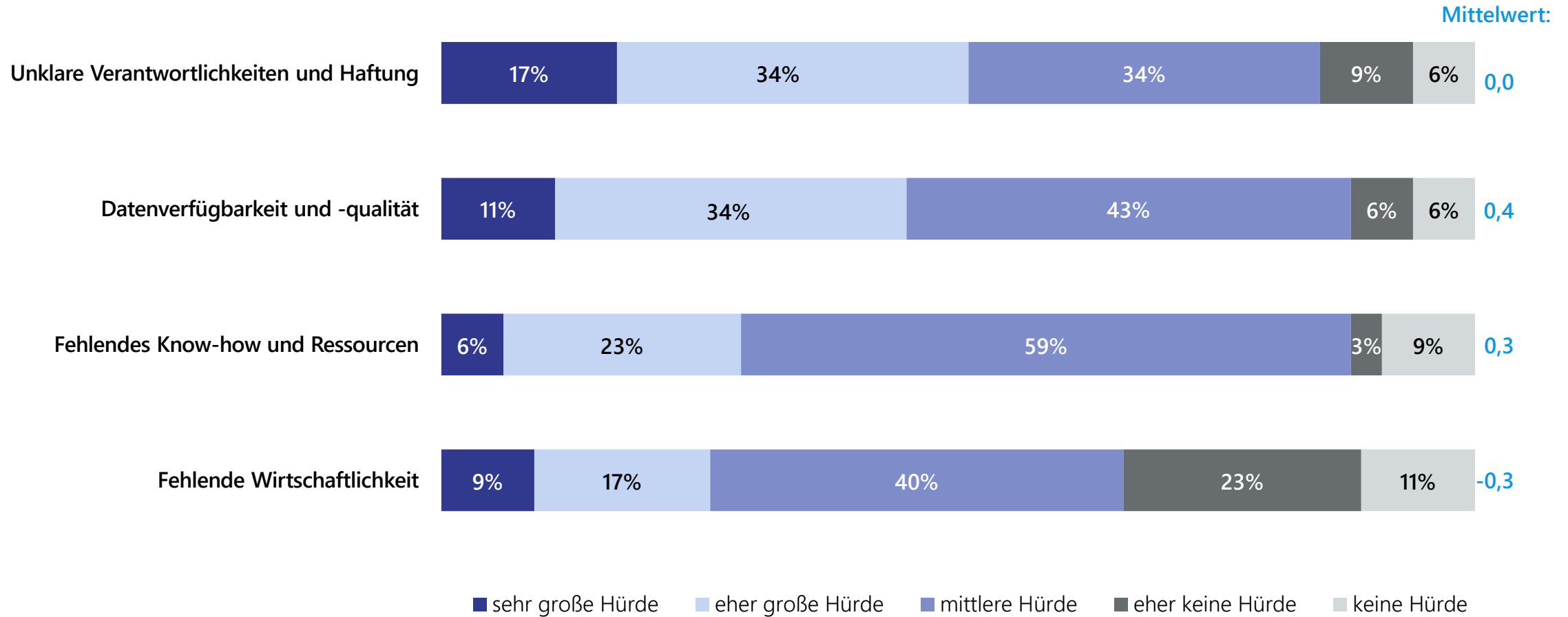
Was sind aktuell die größten Hürden für den Einsatz von Künstlicher Intelligenz; Skala von -2 = „keine Hürde“ bis +2 = „sehr große Hürde“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „eher große Hürde“ und „sehr große Hürde“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 35-36

Auch bei den Auftraggebern stellt Datenschutz und Compliance die größte Hürde dar



Was sind aktuell die größten Hürden für den Einsatz von Künstlicher Intelligenz; **beim Auftraggeber**; (1/2); Skala von -2 = „keine Hürde“ bis +2 = „sehr große Hürde“; beim Auftraggeber; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 35-36

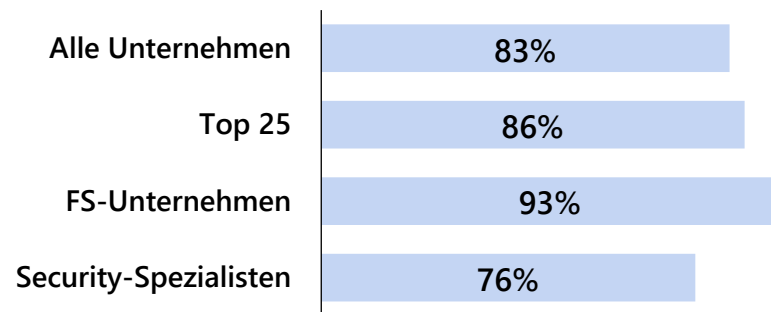
Wer ist beim Auftraggeber für die Umsetzung von Künstlicher Intelligenz für Sicherheit verantwortlich?



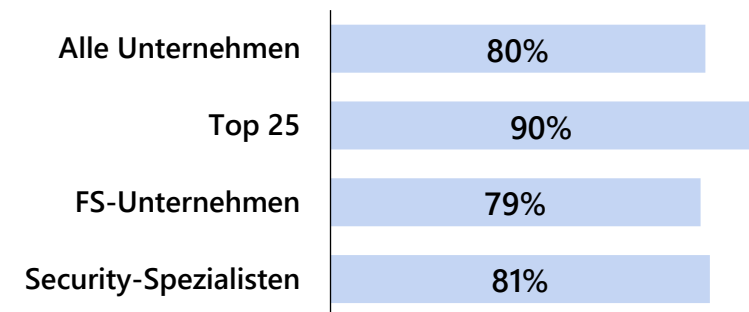
Was sind aktuell die größten Hürden für den Einsatz von Künstlicher Intelligenz; **beim Auftraggeber**; (2/2); Skala von -2 = „keine Hürde“ bis +2 = „sehr große Hürde“; beim Auftraggeber; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 35-36

Welche Hürden müssen beim Auftraggeber überwunden werden?

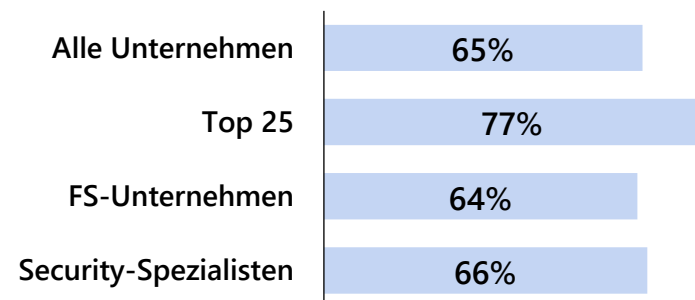
Datenschutz und Compliance-Anforderungen



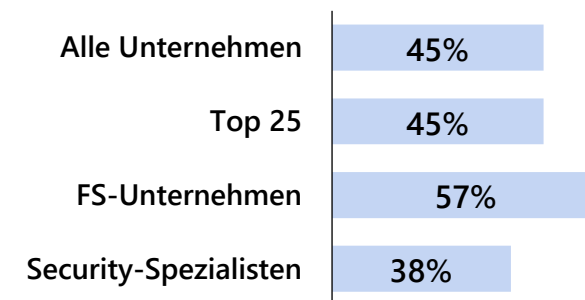
IT-Sicherheitsanforderungen



Integrationsaufwand in bestehende Systeme



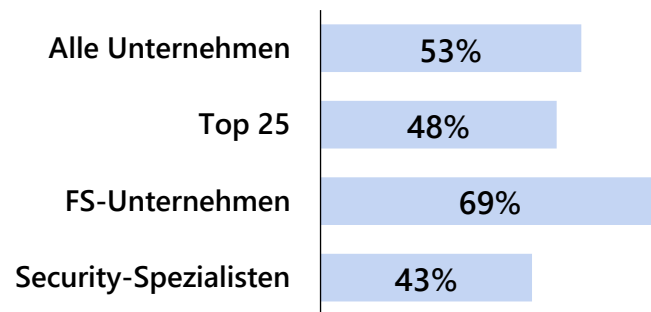
Datenverfügbarkeit und -qualität



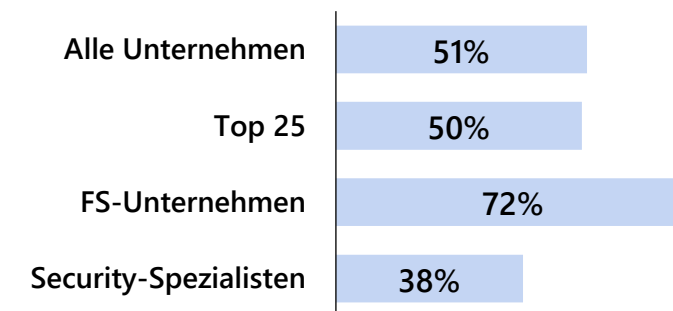
Was sind aktuell die größten Hürden für den Einsatz von Künstlicher Intelligenz; [beim Auftraggeber](#); (1/2); Skala von -2 = „keine Hürde“ bis +2 = „sehr große Hürde“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „eher große Hürde“ und „sehr große Hürde“; beim Auftraggeber; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 35-36

Security-Spezialisten und FS-Unternehmen bewerten Haftungsfragen unterschiedlich

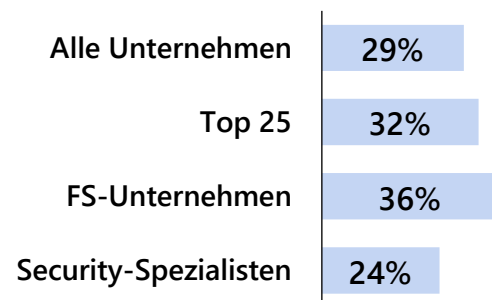
Fehlende Akzeptanz und Vertrauen



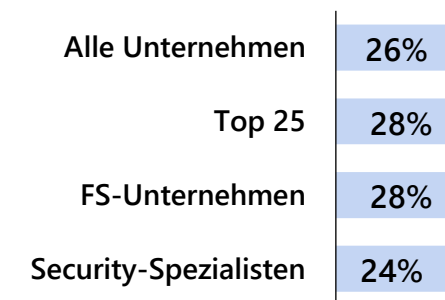
Unklare Verantwortlichkeiten und Haftung



Fehlendes Know-how und Ressourcen



Fehlende Wirtschaftlichkeit



Was sind aktuell die größten Hürden für den Einsatz von Künstlicher Intelligenz; [beim Auftraggeber](#); (2/2); Skala von -2 = „keine Hürde“ bis +2 = „sehr große Hürde“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „eher große Hürde“ und „sehr große Hürde“; beim Auftraggeber; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 35-36

Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Jörg Hossenfelder, Geschäftsführender Gesellschafter
Stefan Schubert, Consultant

Maximilianstraße 40
D-87719 Mindelheim

Telefon: +49 8261 73140-0
E-Mail: info@lunendonk.de
Homepage: www.lunendonk.de

Bildquelle: © Adobe Stock / Andrey Popov

